

*Идеи экономистов...имеют гораздо
большее значение, чем принято думать.
В действительности только они и
правят миром.*

Дж. М. Кейнс

ЭКОНОМИКА

Иваново 2005

Федеральное агентство по образованию Российской Федерации
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Ивановский государственный химико-технологический
университет

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие
Издание 2-е,
переработанное и дополненное

Под редакцией профессора В.П. Столбова

Иваново 2005

В.П. Столбов, Д.Б. Бабаев, Т.В. Земцова, Е.К. Орехова,
Л.А. Пузанова.

Учебное пособие «**Экономика**» написано коллективом авторов кафедры социально-экономических теорий ГОУВПО Ивановского государственного химико-технологического университета в соответствии с Государственным образовательным стандартом РФ. В нем обобщен опыт работы кафедры по преподаванию данной дисциплины в техническом вузе, осмысленный в свете новых процессов и тенденций в экономике, институциональных изменений в российском обществе, а также проявления глобальных проблем в мировом хозяйстве. Общая логика учебного пособия выстроена с учетом сочетания разных уровней теоретического знания экономики, современной нормативной базы и накопленного опыта по переходу РФ от кризисного состояния к экономическому росту. Содержание пособия нацелено также на самостоятельную работу студентов в связи с переходом образовательного процесса вузов на двухуровневую систему обучения.

Предназначено для студентов высших технических учебных заведений и неэкономических специальностей.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
ГОУВПО Ивановский государственный химико-
технологический университет.

Рецензенты:

доктор экономических наук В.Н. Щуков (ГОУВПО Ивановский государственный университет); кафедра экономической теории и права ГОУВПО Ивановской государственной текстильной академии.

ISBN 5-9616-0104-8

© ГОУВПО Ивановский
государственный химико-
технологический универси-
тет, 2005

«...Экономическая теория... является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею приходить к правильному заключению».

Дж.М.Кейнс.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Оглавление | 3 |
| РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ | 6 |
| <i>ГЛАВА 1. Введение в экономику</i> | 6 |
| 1.1. Экономика как наука | 7 |
| 1.2. Генезис и развитие научного знания об экономической жизни общества | 20 |
| <i>ГЛАВА 2. Экономические системы</i> | 45 |
| 2.1. Традиционная экономическая система | 49 |
| 2.2. Рыночная экономическая система | 51 |
| 2.3. Смешанная экономическая система и ее модели | 55 |
| 2.4. Экономическая система «государственного социализма» и ее модели | 58 |
| <i>ГЛАВА 3. Базисные формы, институты системы организации экономической жизни общества</i> | 63 |
| 3.1. Общественное производство: понятие, факторы, эффективность | 63 |
| 3.2. Собственность: категория экономики и права | 68 |
| 3.3. Формы общественного хозяйства | 72 |
| РАЗДЕЛ II. ТЕОРИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ | 88 |
| <i>ГЛАВА 4. Введение в рыночную экономику</i> | 88 |
| 4.1. Место рынка в экономической теории | 90 |
| 4.2. Принципы рыночной экономики | 93 |
| 4.3. Мотивация экономической деятельности | 94 |
| 4.4. Проблема выбора и модель потребления | 97 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------|-----|
| ГЛАВА 5. Механизм рыночной экономики | 101 |
| 5.1. Введение в понятие регулирующий механизм в экономике | 101 |
| 5.2. Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие | 103 |
| 5.3. Эластичность спроса и предложения | 114 |
| 5.4. Конкуренция: сущность, содержание, виды | 117 |
| ГЛАВА 6. Факторные рынки | 124 |
| 6.1. Факторные рынки и их особенности | 124 |
| 6.2. Финансовый рынок и его роль в экономике | 127 |
| 6.3. Рынок капитала и особенности спроса и предложения на нем. Инвестиции | 132 |
| 6.4. Рынок рабочей силы. Заработная плата. Безработица | 134 |
| 6.5. Рынок информации, его сущность и значение | 137 |
| 6.6. Рынок земли и его особенности. Рента | 137 |
| РАЗДЕЛ III. МИКРОЭКОНОМИКА | 140 |
| ГЛАВА 7. Предпринимательство | 140 |
| 7.1. Понятие предпринимательства | 140 |
| 7.2. Виды, субъекты, формы предпринимательства | 141 |
| 7.3. Групповое (коллективное) предпринимательство | 144 |
| 7.4. Государственное предпринимательство | 147 |
| 7.5. Малое предпринимательство | 148 |
| ГЛАВА 8. Фирма (предприятие, организация) | 152 |
| 8.1. Ресурсы предприятия | 152 |
| 8.2. Издержки предприятия | 152 |
| 8.3. Издержки и коммерческий расчет. Трансакционные издержки | 153 |
| 8.4. Доходы предприятия. Прибыль | 154 |
| 8.5. Налоги и платежи предприятия | 156 |
| РАЗДЕЛ IV. МАКРОЭКОНОМИКА | 158 |
| ГЛАВА 9. Национальная экономика как единое целое. | 158 |
| 9.1. Теория макроэкономики | 158 |
| 9.2. Бюджетно-налоговая система и фискальная политика | 174 |
| 9.3. Банковская система и денежно-кредитная (монетарная) политика | 191 |
| 9.4. Экономическая роль государства в решении макроэкономических проблем | 207 |
| 9.5. Динамика экономического развития. Экономический рост | 233 |
| 9.6. Экономический цикл | 240 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| РАЗДЕЛ V. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ | 248 |
| <i>ГЛАВА 10. Мировое хозяйство на рубеже XX–XXI вв.</i> | 248 |
| 10.1. Структура современного мирового хозяйства | 248 |
| 10.2. Мировой рынок и мировая торговля | 267 |
| 10.3. Международное движение капитала и рабочей силы | 275 |
| 10.4. Международные валютные, кредитно-финансовые связи. Финансово-кредитные организации | 281 |
| 10.5. Глобальные проблемы в мировой экономике | 288 |
| РАЗДЕЛ VI. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ | 314 |
| <i>ГЛАВА 11. От кризиса к экономике роста</i> | 314 |
| 11.1. Модернизация социально-экономического уклада и развитие рыночной экономики | 314 |
| 11.2. Переходная экономика в 90-е годы: цели, задачи, варианты преобразований | 317 |
| 11.3. Преобразование отношений собственности в условиях становления и развития рыночной экономики | 321 |
| 11.4. Внешний долг страны и проблемы его реструктуризации | 325 |
| 11.5. «Теневая экономика» в России | 329 |
| 11.6. Структурные сдвиги в российской экономике и формирование «открытой экономики» | 340 |
| <i>Список литературы</i> | 361 |

«...Без знания экономической теории не могут быть поняты основные проблемы современной политики. Только человек, разбирающийся в основных вопросах экономической теории, в состоянии выработать независимое мнение по рассматриваемым проблемам».

Л. фон Мизес

РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

На первый взгляд, очень простой вопрос о том, что такое экономика, вызывает большое многообразие разных ответов. В большинстве своем эти ответы отражают различные представления о содержании экономики и объясняются зачастую представлениями из повседневной жизни. Каждый из нас в жизни сталкивается с реалиями экономики: ценами, затратами, налогами, доходами и расходами, поэтому в обыденном сознании представления об экономике формируются исходя из практики как хозяйственной деятельности людей по рациональному ведению своего хозяйства, эффективному использованию в нем ресурсов (труда, финансов, недвижимости). Не случайно, сам термин «**ЭКОНОМИКА**» (от греческого «ойкономия») означает «управление хозяйством».

Вместе с тем, в сознании современного человека прочно утвердилось и другое представление об экономике, как об общественном хозяйстве, в котором функционируют определенные отрасли и виды материального производства. В этом случае мы нередко рассуждаем о состоянии дел в народном хозяйстве в целом, уровне и динамике цен, инфляции, национальном доходе, государственном бюджете, внешнеэкономических связях, внешнем и внутреннем долге страны, состоянии безработицы и т. п. Условия жизнедеятельности каждого человека также оцениваются через призму состояния экономики.

Поверхностное представление об экономике не формирует научного понимания сущности природы процессов и причинно-следственных связей, возникающих между явлениями хозяйственной жизни, тем самым не отвечает на вопрос о том, что же такое экономика. Необходимо осознать каждому, изучающему экономику (экономическую теорию), что она требует глубокого понимания законов развития экономических процессов, содержания научных понятий (категорий), формирующих научное представление об экономике, как целостной системе многообразных общественных отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена, потребления и накопления жизненных благ. Только на этой

основе можно сформировать в своем сознании объективную картину экономической жизни общества и осознать свое место в реальной экономической практике.

1.1. Экономика как наука

Экономика как понятие и целостная система научного знания о закономерностях хозяйственной жизни общества

С определенной долей условности научное понимание экономики (экономической теории), в самом общем виде, можно представить как совокупность обобщенных знаний об отношениях, возникающих в обществе по поводу эффективного использования ресурсов для создания общественных благ, направляемых на удовлетворение общественных и личных потребностей.

Известно, что развитие общества, его постоянное воспроизводство предполагают, прежде всего, наличие совокупности **экономических отношений**. В самой общей трактовке экономические отношения – это отношения по поводу рационального, эффективного использования ресурсов для производства общественного блага, определяемые в конкретно-исторических социально-экономических условиях существующими отношениями собственности.

Обычно различают **два подхода к определению содержания экономических отношений**:

Сущность **первого подхода** заключается в том, что рассматриваются отношения между людьми по поводу рационального использования ими имеющихся в распоряжении природных ресурсов, промышленных средств производства и рабочей силы в процессе производства (воспроизводства) материальных и нематериальных благ. Такие отношения определяются свойствами используемых ресурсов (ценность, достаточность, ограниченность, воспроизводимость, заменяемость) и формулируются как **техно-экономические**. В простейшем виде они формируют представление об экономике, как процессе преобразования имеющихся в обществе ресурсов в продукцию (благо), способную удовлетворить производственные и непроизводственные потребности общества в целом и его членов. Такой подход характерен, в частности, для всех курсов «Экономикс». Функционирование экономики в данном контексте можно схематично представить следующим образом: **производственные ресурсы – процесс производства – созданная продукция – текущее производственное потребление – восстановление и накопление ресурсов – личное потребление**. На входе этой системы находятся производственные ресурсы; процесс производства, занимая промежуточное положение, является процессом создания продукции. На выходе – процесс ее использования, а пополнение и восстановление ресурсов – обратной связью в экономике. Универсальное значение подобной схемы экономики очевидно. Она применима не только к народному хозяйству в це-

лом, но и к любому его звену, в том числе, и к предприятию. Исходя из такого подхода, в экономике выделяют несколько уровней хозяйственной практики, обобщаемой в теории. Во-первых, это **микрoэкономика**, на уровне которой исследуются хозяйственные процессы в домашнем хозяйстве и предприятии (фирме); **мезoэкономика** – средний уровень экономики, в котором исследуются хозяйственные процессы в отрасли или производственном комплексе; **макрoэкономика** – это уровень национального хозяйства, взятый в целом.

Вместе с тем следует видеть и недостатки данной схемы. Согласно ей наука рассматривается в качестве материально-вещественного ресурса, наряду со средствами производства и природой. Ресурсный подход не охватывает всей сложности «цепочки» движения продуктов, результатов и затрат в экономике. Экономика – это не всегда воспроизводящаяся система (например, в условиях кризиса перепроизводства происходит резкий спад производства, имеют случаи уничтожения созданных продуктов труда). Известно, что недостаточно только произвести продукт, но необходимо осуществить его перераспределение, обмен и лишь затем продукт может поступить в виде ресурса в экономический процесс. В природе большинство ресурсов невозпроизводимо. Свести содержание экономики только к использованию ресурсов нельзя еще и потому, что без воспроизводства через определенные промежутки времени ресурсов и продукции вся экономическая жизнь остановится. Поэтому более правильно рассматривать экономику с точки зрения технологического подхода не как ресурсную, а как воспроизводящуюся экономику. С позиции воспроизводственного подхода экономика представляет собой слитное переплетение не прямолинейных цепочек от ресурсов к продукту, а воспроизводственных кругооборотов предметов труда, средств труда, предметов потребления, природных ресурсов, населения. Движение продукта происходит через фазы воспроизводства от производства к потреблению. Соответственно различаются экономические проблемы производства, обмена, распределения и потребления.

Данный подход позволяет рассматривать **экономику как науку о взаимодействии общества с природой**. Природа выступает в качестве естественного ресурсного потенциала со своими недрами, водами, землями и окружающей человека атмосферой. Общество по отношению к природе характеризуется состоянием развитости субъектов хозяйственной деятельности, наличием экономической культуры, трудовых и интеллектуальных ресурсов, законодательства, определенной технологичностью переработки, утилизации ресурсов и отходов производства. Взаимодействие общества и природы характеризуется таким понятием, как **время взаимодействия**. Общество использует природные ресурсы уже не один десяток тысяч лет, сменилось пять технологических укладов в общественном производстве, произошел ряд технологических ре-

волюций, но вопрос взаимодействия природы и человека стоит остро и в настоящее время. Этап прошлого взаимодействия позволяет оценивать процесс использования ресурсов в недалеком прошлом; этап настоящего взаимодействия позволяет видеть, как современное общество распоряжается ресурсами, формирует ли оно фонд будущих поколений; этап будущего позволяет оценивать экономическую политику по отношению к использованию природных ресурсов на перспективу развития общества. Еще известный английский экономист XVIII века У. Петти замечал: **«К земле надо относиться, как добрым отцам семейства»**. Тем самым этот мыслитель предупреждал о необходимости бережного отношения к такому экономическому ресурсу, как земля.

Раскрытие содержания экономики через взаимодействие общества с природой позволяет выделить **критерии устойчивости экономики, характеризующие**: уровень развития производства, стабильность национальной валюты, устойчивость развития сельского хозяйства, уровень занятости населения, экспортно-импортный потенциал, совершенное законодательство, стимулы к участию в хозяйственной жизни. Все это вместе взятое в конечном счете влияет на состояние благосостояния общества.

Сущность **второго подхода** в определении содержания экономических отношений заключается в том, что главным критерием отношений между людьми, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления, являются отношения собственности в данном обществе. Такой подход позволил сформулировать эти отношения как **социально-экономические**.

В большей мере данный подход характерен для марксистской политэкономии, в которой производственные отношения, в первую очередь, определялись отношениями собственности, то есть присвоением и отчуждением средств производства и результатов труда от непосредственного производителя. На базе такого подхода К. Марксом была вскрыта «социальная физиономия» классового капиталистического общества. Кроме того, определяющим в системе производственных отношений для него являлось производство, все же другие отношения рассматривались в качестве производных и надстроечных.

Эти два подхода к пониманию сущности и содержания экономических отношений указывают не только на их различие, но и подчеркивают их единство, обусловленное законами диалектики. Такое единство заложено в самой сути производства как процесса одновременного взаимодействия людей с природой и друг с другом и закреплено организационно-экономическими отношениями. Это такие отношения, которые организационно оформляют существующие социально-экономические и технико-экономические отношения через систему организации и управления как на уровне народного хозяйства, его отраслей, так и на уровне отдельных предприятий. В единстве всей совокупности данных отношений

функционирует **общественное производство** (воспроизводство) как процесс взаимодействия человеческого общества и природы, в котором общество воспроизводит себя в единстве материальных и духовных сил, совокупности всех отношении (базисных и надстроечных). При этом оно воспроизводит материальные и нематериальные предпосылки своей деятельности, постоянно развивает их. Однако **объективная основа развития человеческого общества заключается, прежде всего, в самом производстве.**

Производство выступает как двуединый процесс, имеющий материальную и нематериальную стороны. Материальное производство не должно означать его абсолютизации по отношению к нематериальному производству. Нематериальное производство всегда играло важную роль в жизни общества и, особенно, в условиях современной НТР. Более того, необходимо видеть и их тесную взаимосвязь, ибо в материальном производстве представлена и духовная деятельность общества (прежде всего, через деятельность рабочей силы, обладающей не только физическими, но и интеллектуальными способностями). В то же время, в духовном производстве (науке, искусстве, литературе и кино) всегда присутствуют элементы (признаки) материальности.

Возрастание роли духовной деятельности в современных условиях означает все большую зависимость результатов и эффективности материального производства от уровня развития человеческого фактора, его духовного и социального потенциала. Учет значения этого обстоятельства в материальном производстве выражается в новых формах управления производством, внедрении новых ресурсосберегающих технологий, охране окружающей среды, использовании генной инженерии, гуманизации трудовых отношений в обществе. Все это способствует формулированию в экономической теории новой парадигмы в определении содержания и сущности постиндустриального этапа развития общества.

Система экономических наук

Экономические науки в настоящее время представляют собой достаточно сложную систему, включающую в себя фундаментальные и прикладные науки.

Основу системы экономических наук, ее базис, фундамент составляют две науки: политическая экономия и экономическая теория. Термин политическая экономия (название происходит от греческих слов «политикос» – государственный и «ойкос» – дом, хозяйство, «номос» – закон) можно перевести как законы о ведении хозяйства в государстве. Как учение она возникла практически одновременно с зарождением капиталистического способа производства. Главные ее школы: меркантилизм, физиократия, классическая английская политэкономия, марксизм, вульгарная политэкономия.

С 70-х годов XIX века начала складываться вторая фундаментальная экономическая наука – **экономическая теория**, пред-

ставленная в основном североамериканской («Экономикс») и западноевропейской школами: маржинализм, неоклассическая теория, кейнсианство, институционализм, монетаризм. Экономическая теория имеет более широкий предмет исследования, чем политическая экономия, нередко переходя в область прикладных исследований. И если в политической экономии, особенно в марксистской, отчетливо прослеживается связь экономики и политики, то экономическая теория в большей степени демонстрирует связь экономики и права. Экономика всегда теснейшим образом связана с политикой. Состояние экономики, протекающие в ней процессы, неизбежно отражаются на политической жизни общества. Со своей стороны политика может активно влиять на экономику: тормозить или ускорять экономический рост, структурные сдвиги и т. п.

С другой стороны, **экономические процессы** объективны по своей природе, они всегда нуждаются в правовом оформлении. Их объективный характер не означает, что возможно существование экономических отношений вне деятельности людей, а значит, нужны юридические законы, нормы и нормативы, регулирующие такую деятельность.

В системе экономической науки кроме фундаментальных дисциплин существуют прикладные экономические знания, представленные такими областями научного знания, как экономика предприятия, экономика отраслей или отдельных сфер экономической практики (экономика природопользования, финансы и кредит, бухгалтерский учет, экономика внешнеэкономических связей, статистика). Развитию экономического мышления и мировоззрения способствуют история экономических учений, история экономики, мировая экономика. Изучение всей совокупности экономических дисциплин позволяет специалисту сформировать современное экономическое мышление и свой взгляд на экономические процессы в обществе.

Предмет экономической теории. Методы экономических исследований, экономические категории и законы, функции, принципы экономической теории

Каждая из областей научного знания характеризуется своим предметом изучения. В экономической теории нет единого мнения о предмете этой науки, наблюдается множество позиций по данному вопросу. В частности, многие теоретики-экономисты придерживаются мнения, что **экономическая теория – это наука, изучающая экономические отношения по поводу использования экономических ресурсов (труда, земли, капитала, информации, предпринимательских способностей) и создания блага для общества**. В таком понимании предмета науки в качестве базовых категорий используются такие, как редкость и ограниченности ресурсов, их ценность, а в качестве определяющего закона рассмат-

ривается закон возвышающихся потребностей людей и степень их удовлетворения.

В качестве предмета экономической теории рассматривается также положение о разнообразных моделях хозяйственного поведения человека. Модели поведения человека формируются как его потребностями, так и мотивацией, движущими стимулами к деятельности. Наиболее известной является модель **«homo economicus»** А.Смита, выражающая рациональное поведение человека, который при минимальных ресурсах добывается минимальных затрат и получает максимальную выгоду. **«Человек экономический – это рациональный максимизатор»**. Таким образом, можно сказать, что **экономическая теория – это наука, изучающая человеческое поведение, определяемое выбором цели в условиях ограниченных средств и направленное на максимизацию выгоды**.

Модели поведения индивида и фирмы (предприятия) в тех или иных экономических ситуациях различны. Так, в условиях тотального дефицита товарной продукции (экономика дефицита) поведение адекватно принципу: **«бери, что дают»**. Как следствие такого поведения нередко омертвляется капитал в виде больших запасов, ибо перспектива в обеспечении ресурсами является неясной, **«запас кармана не тянет»**. В условиях наполненного рынка поведение индивида или фирмы соответствует принципу: **«права выбора»**, оно выражается в поисках альтернативного блага с лучшими стандартами качества или с низкими ценами. В условиях кризисной ситуации в экономике (кризис перепроизводства) поведение субъекта хозяйственной жизни направлено на **быструю реализацию произведенной продукции, используя систему распродаж**. Для обывателя это удобная ситуация приобретения того или иного блага. В условиях инфляции, когда резко падает покупательная способность национальной валюты, поведение ориентировано на «сброс» денежной массы в виде купли тех или иных товаров, в этой же ситуации поведение должно быть адекватно принципу **«лучше занимать деньги, нежели давать взаймы»**. В условиях бурного экономического роста поведение индивида и фирмы направлено на использование всех интеллектуальных и предпринимательских свойств для реализации своих планов: **«куй деньги пока горячо»**. Депрессия в экономике формирует поведение, направленное на поиск альтернативных решений или предпочтений (перед предпринимателем стоит задача определения ниши вложения капитала, для наемного работника – поиск места работы, устраивающего его потребности на данный момент).

По вопросу о предмете экономической теории существует позиция, что таковым является **рыночная экономика и процессы, протекающие в ней**. В содержании предмета рассматриваются вопросы о природе и сущности рынка, его типы, конкуренция и монополия, ценообразование, спрос и предложение и др.

Есть и другая трактовка предмета экономической теории, согласно которой таковым является **анализ экономических отношений в их взаимосвязи с производительными силами общества, исследование системы экономических законов и категорий, а также соотношение надстройки (политических, правовых, социально-культурных отношений) с экономическим базисом.**

Общепризнанные понятия «производительные силы» и «производственные отношения» в наибольшей мере используются в политической экономии. Содержание этих понятий имеет сложную структуру. В качестве элементов структуры производительных сил можно выделить:

- 1) первичные производительные силы (средства производства и трудящиеся);
- 2) вторичные производительные силы (конкуренция, предпринимательство, кооперация, разделение труда), они развиваются на основе первичных производительных сил и характеризуются формами организации общественного производства, состоянием его обобществления, вовлечением в производство результатов науки, образования, культуры и т. п.;
- 3) естественные производительные силы (субъективные и объективные). Субъективные естественные силы труда (физические, интеллектуальные, сенсорные возможности человека). Объективные производительные силы определяются естественными (природными) условиями труда;
- 4) общественные производительные силы (общественное разделение труда, развитие и закрепление научно-технических новшеств, созданных человечеством);
- 5) всеобщие производительные силы (достижения прикладной науки, материализующей прорыв НТР в производстве).

Производственные отношения это базисные отношения в обществе, анализируемые в политической экономии как выражение всей совокупности отношений в цепи воспроизводства (производство—распределение—обмен—потребление), характер которых обуславливается отношениями собственности.

Производительные силы и производственные отношения образуют диалектическое единство, составляя две стороны производства (воспроизводства). Производительные силы являются более динамичным элементом и поэтому периодически приходят в противоречие с существующими на данном этапе производственными отношениями. Разрешить такое противоречие можно либо путем эволюционного совершенствования этих отношений, либо путем революционной замены качественно иными отношениями.

Исходя из множественного понимания предмета экономической теории в ней различают позитивный и нормативный анализ процессов и явлений, протекающих в хозяйственной жизни. Вследствие этого выделяются **позитивная экономика**, ставящая своей задачей объяснение следствий, вытекающих из реального измене-

ния обстоятельств (например, как изменится величина спроса при увеличении цены на благо; как изменится объем инвестиций в экономику вследствие роста инфляции) и **нормативная экономика**, оценивающая сложившуюся экономическую ситуацию и пытающаяся ответить на вопрос «что должно быть?» (например, приемлемый ли для общества современный уровень безработицы; нужно ли поддерживать малое предпринимательство; необходимо ли государственную поддержку фермеров; стимулирует ли получаемый размер доходов рост производства, возможно ли удвоение или утроение национального дохода при сложившейся технической базе производства).

Содержание экономической теории как науки раскрывается посредством формулирования и использования экономических категорий, которые специфичны и отличны от категорий других областей научного знания. **Экономические категории** – это понятия, которые обобщают и отражают существенные стороны экономических явлений и процессов. Экономические категории обычно выражают совокупность различных сторон экономических отношений, но могут выражать и их единичные стороны. Экономические категории можно дифференцировать в зависимости от анализируемого объекта экономической практики (например, **анализ производства** осуществляется при помощи категорий: ресурсы, фонды, основные и оборотные средства, затраты, издержки, труд, стоимость, себестоимость, цена, рентабельность; **анализ рыночной экономики** производится с помощью категорий: спрос, предложение, цена, платежеспособный спрос, прибыль, товар, благо, деньги, конкуренция, монополия). В экономической теории широко применяются категории: собственность, производство, распределение, обмен, потребление, налоги, бюджет, долги, внешняя и внутренняя торговля, дефицит, инфляция, девальвация, микроэкономика, макроэкономика, мировая экономика и др. Изучение экономических категорий и их использование формирует понятийный язык специалиста народного хозяйства, свидетельствует об уровне его экономического мышления и возможностях повлиять на изменение той или иной экономической ситуации, возникающей в производстве.

Экономическая теория базируется на объективных экономических законах, отражающих сущность **законов общественного развития**, выражающих постоянно повторяющиеся объективные, необходимые, причинно-следственные связи между людьми, явлениями, процессами в обществе, и обуславливающие направление общественного прогресса.

Экономические законы, как разновидность законов общественного развития, представляют собой внутренние, необходимые, устойчивые связи в системе экономических отношений общества. В отличие от юридических законов, законы экономики объективны, действуют независимо от воли и желания людей. Задача

экономистов-теоретиков выявлять эти законы и в соответствии с их содержанием и механизмами действия формулировать экономическую политику и стратегию своей хозяйственной деятельности.

Экономические законы весьма разнообразны и представляют собой субординированную систему, в которой можно выделить всеобщие, общие и специфические законы. **Всеобщие** законы присущи всем этапам развития общества (закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил, закон возрастающих потребностей, закон общественного разделения труда, закон кооперации труда), **общие** законы действуют на ряде этапов, при наличии определенных экономических условий (например, законы товарного производства и, в первую очередь, закон стоимости, закон денежного обращения, закон конкуренции, законы спроса и предложения), действие **специфических** экономических законов проявляется лишь на отдельных этапах развития общества (закон относительного обнищания народных масс, закон капиталистического накопления, закон прибавочной стоимости). Вместе с тем среди экономических законов следует выделять закон возрастания вмененных издержек, закон убывающей предельной полезности, закон взаимозамещения ресурсов, закон Энгеля и др.

Исследование экономических процессов и обобщение их в теории предполагает использование разнообразных научных методов познания экономической жизни. Чаще всего такие методы универсальны, то есть они применимы в различных областях научного знания. **Метод научной абстракции** наиболее часто используется в экономической теории, так как именно он способствует формулировке понятий и законов экономического развития. Содержание его характеризуется восхождением мышления от конкретного к абстрактному и наоборот. **Метод индукции и дедукции** способствует формулировке умозаключений посредством вычленения в экономическом явлении частного или общего, эмпирические данные об экономической жизни обобщаются в выводы и дополняют теорию. **Методы анализа и синтеза характеризуются** сочетанием количественного и качественного анализа и расширяют наши представления об экономике. **Метод единства исторического и логического подходов, функционального анализа** позволяет проследить генетические особенности, природу экономического явления, логику его развития под влиянием воздействия ряда факторов. Развитие компьютерной техники за последние десятилетия резко расширило возможности исследования экономических процессов и явлений за счет использования разнообразных **экономико-математических и экономико-статистических методов**. Применение долгосрочного и краткосрочного планирования в экономике ставит перед необходимостью использование **метода экономического эксперимента**.

Содержание современной экономической теории, особенно того ее направления, где в центре изучения ставится вопрос о моделях поведения субъектов хозяйственной жизни, включает проблему постулирования принципов экономики, сущность которых можно определить в качестве стимулов в поведении людей и в общем процессе экономического развития общества. Поведение индивидов, реализующих свою деятельность в той или иной экономической «маске» (наемный работник, торговец, игрок на бирже, посредник, предприниматель), рассматривал еще в XVIII веке Б.Франклин (США), который сформулировал **«Кодекс молодого бизнесмена»**. В основе его лежали протестантские хозяйственно-этические принципы (*время – деньги; будь честен в долгах, и тогда двери кредитора открыты для тебя днем и ночью; веди постоянно бухгалтерский учет*). В том же XVIII веке шотландский мудрец А.Смит сформулировал модель поведения индивида «homo economicus», сердцевиной которого являлся принцип стремления к выгоде, подчинение этому мотиву всех своих действий. В XX веке попытка использовать идеи своих великих предшественников была удачно применена Ф.Д.Рузвельтом в **«Кодексе честной конкуренции»** (США). Поведение предпринимателей и простых жителей страны в соответствии с кодексом приветствовалось в американском обществе (принцип единства правил рыночной игры стал определяющим в требованиях к наемным работникам и работодателям, признание товарного знака «Синий орел» в качестве основного брэнда в американской торговле объединяло нацию). Подобные, но неписанные кодексы чести, имели место и среди русских предпринимателей, честное слово русского купца знали в Европе.

В современной экономической теории проблема базовых **принципов экономической жизни** была рассмотрена и сформулирована экономистом Г.Мэнкью (США) в его фундаментальной работе **«Принципы экономики»**. Отметим некоторые из них:

- люди принимают хозяйственные решения с учетом каких-либо компромиссов (отказа от одного блага в пользу другого);
- люди заботятся о будущем;
- люди отвечают за результаты своих решений;
- люди реагируют на изменение обстоятельств, на стимулы;
- люди взаимодействуют в экономической жизни (обмен благом, производство благ, конкуренция между субъектами рыночной экономики);
- люди учитывают неопределенность ситуации и вступают в состояние риска, выбора;
- люди сравнивают величины выгоды (полезности) и уровни издержек;
- рынок является хорошим способом координации экономической активности;

- правительство может иногда координировать действия рынка;
- уровень жизни в стране зависит от ее способности производить блага;
- цены растут, когда правительство проводит эмиссию.

Экономическая теория характеризуется выполнением определенных **функций**, среди которых выделяются: **мировоззренческая**, **познавательная** (формирующая общие представления об экономической жизни общества, процессах, протекающих в ней, противоречиях, стимулах, росте или кризисе), **прогностическая** (дающая общие представления о направлениях и тенденциях развития экономики), **практическая** (направленная на решение актуальных социально-экономических проблем, сформулированных в экономической политике, на разработку механизма эффективного хозяйствования), **ценностная** (осмысливающая опыт предыдущих поколений или этапов экономического развития), **прагматическая** (осмысливающая ошибки прошлого, выстраивающая альтернативные модели экономического развития, оценивающая возможности роста экономики при учете совокупности внутренних и внешних факторов).

Взаимосвязь экономики с политикой и правом

Экономическая теория, представляющая систему научных знаний, является основой для формирования экономической политики. Еще в процессе формирования первых школ и направлений системы научных экономических знаний нашли отражение такие виды экономической политики, как **протекционизм** и **фритредерство**. В настоящее время в каждой стране, исходя из учета текущих вопросов экономической жизни и определения ее перспективы, состояния мировой экономики и рыночных процессов, разрабатываются краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные программы, сущность которых определяется экономической политикой. В качестве фундаментальных теоретических положений в современной экономической политике используются базовые экономические аксиомы, наиболее важными из них являются: **потребности общества практически безграничны, они полностью неутолимы. Ресурсы общества ограничены или редки.** Это действительно так.

Если проанализировать сущность первой аксиомы, то наши наблюдения будут свидетельствовать о том, что потребности постоянно меняются и совершенствуются, количественные параметры их постоянно увеличиваются и это объективный процесс, соответствующий закону возвышающихся потребностей. В соответствии с этим процессом меняется и содержание потребительской корзины, в одних странах она насчитывает немногим более 20 наименований потребляемых благ, в экономически более развитых странах она превышает 100 и более наименований потребительских благ. Потребности диалектически связаны с производством, с од-

ной стороны, они выступают сигналом для производства блага и тем самым способствуют расширению производства, его технологическому совершенствованию и в конечном счете удовлетворению потребностей членов общества. С другой стороны, количество удовлетворяемых потребностей растет и опережает рост производства. Потребности в таком случае формируют заказ производству и создают стимул для его дальнейшего развития и совершенствования. Такая диалектическая зависимость потребностей и производства формирует механизм реализации вышеуказанного закона растущих потребностей.

Ресурсы общества ограничены или редки. Постановка данной аксиомы в качестве базового элемента экономической политики нацеливает общество на учет используемых ресурсов в настоящее время и на перспективу с тем, чтобы обеспечить жизнедеятельность общества в будущем. Ведь уже сейчас известно, что в мировом хозяйстве, в том числе и в экономике России, в ближайшее время может обостриться проблема с природными ресурсами. В связи с этим поднимается вопрос о разработке и внедрении в производство ресурсосберегающих технологий. Опыт Японии в использовании ресурсов наиболее показателен в мировой практике.

Разрешение проблемы установления соответствия между потребностями и ресурсами заключается в разработке мероприятий экономической политики, направленной на повышение эффективности производства за счет снижения материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости, ресурсоемкости производимого блага. Кроме того, необходим учет производственных и индивидуальных потребностей в обществе, психологического фактора, заключающегося в формировании разумных потребностей у членов общества. Наконец, следует заметить, что экономика невозможна без развитых стимулов к ресурсосбережению, использованию вторичного материала, внедрению замкнутых технологий.

В условиях ограниченности ресурсов любое общество сталкивается с необходимостью решения следующих задач: **Что производить? Как производить? Для кого производить?** Решение этих проблем находится в плоскости формулирования целей экономической политики и приоритетов, определяемых в ней, взаимосвязью интересов субъектов хозяйственной жизни на всех ее уровнях, формирования логики их поведения, контроля за процессом реализации экономических решений, принимаемых на определенный период времени. Экономическая политика определяет следующие цели:

- обеспечение полной занятости в обществе;
- стабилизацию уровня цен;
- минимизацию инфляции;
- справедливое распределение доходов;
- социально-экономическую стабильность населения.

В отдельные периоды времени правительство страны выделяет в экономической политике определенные приоритеты развития. В качестве таких приоритетов может быть развитие отдельных отраслей, производств, решение социальных проблем. Например, выдвигаемый приоритет в производстве конкурентоспособной продукции ставит задачу технического обновления многих производств, внедрения наукоемких и ресурсосберегающих технологий, стимулирование труда. Обеспечение населения продовольственными продуктами в качестве приоритета экономической политики ставит задачу высокоэффективного развития отечественного сельскохозяйственного сектора экономики и всего аграрно-промышленного комплекса страны.

Экономика имеет тесную связь с юриспруденцией (правом). Эта связь необходима, в большей степени в решении хозяйственных вопросов, так как знание юридических норм, актов, законов позволяет грамотно решать те или иные конкретные проблемы экономической жизни. Сами по себе **юридические законы – выражение волевых представлений людей о справедливости, защищенности, нормальности в отношениях между собой**. Юридические законы конституируют отношения собственности (**Конституция РФ**), формы предпринимательства, определяют «пучок прав» собственника и защищают эти права (**Гражданский кодекс РФ**). Эти же законы регламентируют процедурные вопросы (закон РФ **«О несостоятельности (банкротстве)»**) и исправляют ошибки, допущенные государственной властью в социально-экономических отношениях (так закон РФ **«О реституции»**, принятый в 1992 году, требует возвращения имущества или компенсации за утрату его лицам репрессированным в 30-е годы XX века). Закон РФ **«О недрах»** определяет статус государства в качестве собственника недр, а также формирует механизм контроля за монополиями, присваивающими природную ренту в нефтяной, газовой, горнодобывающей и металлургической отраслях. С целью предотвращения «ухода» части прибыли был введен налог на монополии с природной ренты, за счет чего стал пополняться государственный бюджет, увеличились возможности для решения социально-экономических проблем в обществе.

Юридические законы несут в себе и репрессивные меры по отношению к тем лицам, которые нарушают законодательство страны, совершают хищение, сознательную порчу государственного имущества или собственности частных лиц.

1.2. Генезис и развитие научного знания об экономической жизни общества

Экономическая мысль эпохи рабовладения и раннего феодализма

Экономическая мысль зародилась в глубокой древности. Уже в ранних цивилизациях люди обладали определенными хозяйственными знаниями. Вполне естественным было их стремление как-то обобщить накопленный опыт, передать его потомкам.

Первоначально сведения об экономической жизни не выделялись в какую-то самостоятельную область знания, они дошли до нас как бы «вкрапленными» в народный эпос и разнообразные религиозные верования. Наскальная живопись, фрески, барельефы на стенах домов и храмов, древние пергаменты и папирусы, древние религиозные книги, а также передававшиеся изустно сказания, мифы, легенды, сказки – вот те источники, которые знакомят нас с экономической мыслью древности.

Все основные центры древней цивилизации: Древний Египет, Передняя Азия, Индия, Китай, Греция, Рим оставили нам множество документов по вопросам хозяйственной жизни. Это долговые расписки, купчие, договоры об аренде и найме работников, школьные наставления. Авторы философских сочинений, нравственных поучений, законодательных актов, записок о путешествиях нередко, описывая какой-либо хозяйственный опыт, стремились дать советы по организации труда, ведению учета, торговли и т.п.

Наиболее развитая экономическая мысль эпохи рабовладения характерна для античного мира. В Древней Греции и Древнем Риме существовало четкое разделение труда на умственный и физический. Умственный труд был привилегией высших сословий – правителей, жрецов, философов, поэтов, а физический труд – делом рабов и части свободных граждан. Еще на ранних ступенях античной цивилизации произошло отделение пастушества от земледелия, а затем и выделение различных ремесел. Дальнейшее развитие общества сопровождалось расширением торговли, товарно-денежных отношений, появлением довольно крупных частных хозяйств, основанных на рабском труде, имущественным расслоением свободных граждан.

В трудах выдающихся античных мыслителей Ксенофонта («Домострой», «О доходах»), Аристотеля («Политика», «Афинская Полиция», «Никомахова этика»), Платона («Государство», «Законы») можно было обнаружить описание рабовладельческого хозяйства в виде ойконоса (домашнее хозяйство), эргастерии (мастерские), латифундии (аграрного поместья), полиса (городской общины), которые по своему характеру были замкнутыми натуральными производствами; товарное хозяйство, товарно-денежные отношения, торговая и ростовщическая деятельность рассматривалась ими как занятия негреческого населения. Эти мыслители обратили внимание на функции денег, на возможности межтеррито-

риального обмена производимой продукцией, долговое рабство свободных греков ими осуждалось, свои ментальные представления о хозяйственной деятельности они связывали лишь с земледелием.

Переход от рабовладения к феодализму, сопровождавшийся усилением натурализации хозяйства, ослаблением хозяйственных связей, первоначально вызвал определенный регресс экономической мысли. В документах раннего средневековья речь идет, в основном, о хозяйственных единицах в рамках феодального и крестьянского хозяйства.

Хотя отношения товарного обмена в эпоху феодализма не играли решающей роли, однако общественная мысль не могла их игнорировать, поскольку они влияли на экономическое положение феодалов и церкви. Товарно-денежные отношения в этот период обычно рассматривались с позиции религиозной канонической доктрины. Наиболее известным представителем каноников являлся Фома Аквинский, чье экономическое учение во многом основывалось на взглядах Аристотеля. В арабской экономической мысли в этот период выделялся Ибн Хальдун.

Первые школы систематизированных политико-экономических знаний: меркантилизм и физиократия

Разложение феодальных отношений и зарождение капитализма как особой общественно-экономической системы сопровождалось дальнейшим углублением общественного разделения труда, усилением товарного характера производства, развитием торговли, в том числе – внешней.

В результате резко возросли темпы первоначального накопления капитала, повысилась роль купечества в жизни общества. Все это в конечном счете и обусловило появление в XV–XVII вв. в ряде государств Западной Европы экономических теорий, в которых осмысливались вопросы природы и источников богатства. Первой из таких теорий являлся **меркантилизм**, получивший название от итальянского термина «меркантери» – торговый.

Сторонники меркантилизма полагали, что природа богатства заложена в сфере обращения, а его источник – внутренняя и внешняя торговля. *«Покупай, где дешевле, продавай, где дороже»* – таким был основной девиз меркантилистов. Само же богатство они отождествляли с деньгами и утверждали, что благосостояние государства зависит от возможно большего скопления в стране денег (золота и серебра). Поэтому меркантилисты призывали всячески развивать торговлю, особенно международную (внешнюю) и добились преобладания вывоза товаров за границу над ввозом их в страну (активный торговый баланс).

В XVII веке меркантилизм получил широкое распространение в Европе, особенно в государствах-метрополиях (Англии, Франции, Голландии, Испании, Португалии). Связано это было с

тем, что теория меркантилизма выступала как обобщение опыта первоначального накопления капитала, которое происходило в то время за счет ограбления колоний этими странами. Теоретиками меркантилизма являлись А. де Монкретьен (**«Трактат политической экономии»**), Т.Мэн (**«Богатство Англии во внешней торговле»**), Р.Кантильон (**«Очерки о природе торговли»**) и др. Не чуждой меркантилизму оказалась и Россия. В частности, Петр I строил свою экономическую политику, во многом руководствуясь воззрениями меркантилистов.

В эпоху расцвета меркантилизма появляются ранние произведения Уильяма Петти (1623–1687 гг.). В них чувствуется влияние идеи меркантилизма, от которого он затем отошел. У.Петти в своей **«Политической арифметике»** осмысливал идеи, характерные для мануфактурного периода. Он считал источником богатства не сферу обращения, а сферу производства. Его афоризм **«Природа – мать богатства, а отец его – труд»** концентрировал представления мыслителя о роли труда в обществе, тем самым он положил начало **трудовой теории стоимости**, став родоначальником классической политэкономии.

Во второй половине XVII–сер.XVIII вв. во Франции возникает новое направление экономической мысли, определяемое как физиократия (от греческого «фюзис» – природа и «кратос» – власть). Природа богатства представителями данного направления рассматривалась в производстве, источником богатства – сельскохозяйственный труд. Физиократы, в отличие от меркантилистов, перенесли исследование экономических явлений из сферы обращения в сферу производства и тем положили начало политической экономии как науке.

Основателем школы физиократов стал Франсуа Кенэ (1694–1774 гг.). Его сочинения **«Земля»**, **«Налоги»**, **«Фермеры»** и **«Экономическая таблица»** стали вершиной экономической мысли во Франции и прокладывали путь для осмысления аграрных теоретических проблем мыслителей в этой области знания. Другим виднейшим представителем этой школы является Анн Робер Жак Тюрго (1727–1781 гг.).

Существенным недостатком этого направления экономической мысли являлось ограничение материального производства только сферой земледелия. Физиократы признавали землю и земледелие единственными источниками богатства, а земледельческий труд – единственно производительным трудом. Поэтому исторически учение физиократов, несмотря на всю его научную ценность, было обречено на неудачу, ибо они поставили в центре своих исследований сельское хозяйство в момент, когда в мире назревал промышленный переворот.

Английская классическая школа политэкономии

С конца XVIII по конец XIX века в мире происходил процесс превращения капитализма в общественно-экономическую формацию. Капитализм в этот период утвердил свое господство во многих странах и мог развиваться дальше уже на своей собственной основе. В экономике государств Западной Европы и Северной Америки произошли глубокие изменения, обусловленные переходом от мануфактуры к крупному машинному производству, который принял форму **промышленной революции**. Главным результатом переворота в промышленности стало резкое увеличение производства товаров и столь же резкое расширение границ мирового рынка, масштабов мировой торговли.

Экономическая мысль в период промышленного переворота достигает своей вершины, превращаясь в научную систему знаний, которая получила определение английской классической политической экономии. В трудах выдающихся представителей этой школы Адама Смита (1723–1790 гг.) и Давида Рикардо (1772–1823 гг.) глубоко исследовались экономические отношения в сфере производства, товарно-денежные отношения, вскрывались закономерности их развития.

Наиболее широко и всесторонне экономические идеи этого времени нашли отражение во взглядах шотландского мыслителя А.Смита, который по праву считался одним из наиболее образованных людей своего времени. В 1758 году вышла в свет его первая книга **«Теория нравственных чувств»**, посвященная философским вопросам этики. В 1767–1776 гг. А.Смит работал над своим главным трудом по политэкономии – **«Исследованием о природе и причинах богатства народов»**. При его жизни в Англии вышло пять изданий этой замечательной книги, что само по себе свидетельствует об интересе, который она вызвала у читателей.

А.Смит в своем исследовании создал стройную систему научных взглядов на экономическую жизнь своего времени. Он раскрыл понимание сущности богатства в наличии различных потребительных стоимостей: **«Богатство народа состоит во всех вещах, которые пригодны для удовлетворения наших потребностей»**. Источником богатства, по мнению Смита, является **«совокупный труд всех – фермеров, ремесленников, моряков, торговцев, т.е. представителей различных видов труда и профессий»**, и далее замечал он: **«годовой труд каждой нации»**. Рост богатства достигается развитием разделения труда, обменом и накоплением капиталов в условиях экономической свободы. Такое понимание сущности богатства общества и его источника свидетельствует о том, что А. Смитом в качестве **предмета** изучения политической экономии рассматривалось экономическое развитие общества и повышение его благосостояния, общественное производство, включающее различные виды деятельности, создающие и умножающие богатство нации.

А.Смит провел анализ природы человека и обрисовал условную модель «экономического человека» (*homo economicus*), в которой выделил основной стимул его деятельности – частный интерес. Реализация этого интереса происходит путем взаимобмена с другими людьми товарами (услугами). Сам по себе обмен возникает как следствие разделения труда. Преследуя свои частные интересы, люди объективно удовлетворяют потребности друг друга. **«Частный интерес, – писал А.Смит, – настолько мощный стимул, готовый преодолеть сотни досадных препятствий».** Удовлетворяя свой частный интерес, индивидуум «невидимой рукой» направляется к цели, которая не входит в его устремления служить интересам общества, однако, преследуя свои собственные интересы, он часто служит интересам общества. Под **«невидимой рукой»** А.Смит понимал стихийное действие экономических законов в рыночной экономике. Однако, несмотря на характер действия законов, это не противоречит тому, что эти действия соответствуют объективным экономическим законам.

А.Смит довольно четко определял экономические категории, указывал на их взаимосвязь. Стоимость он связывал с производительным трудом, разделение труда – с ростом богатства. Им были введены в оборот такие категории, как производительный и непродуцируемый труд, основной и оборотный капитал, «естественная и рыночная» цена. В своем сочинении А.Смит разработал принципы налогообложения, распространяемого на труд, капитал, и на землю, правила при взимании налогов, сроки и способы, размеры платежа, санкции за неуплату налогов и др.

Исследования природы экономической деятельности в обществе А.Смит связывал с принципом свободной конкуренции, свободного передвижения товаров, услуг, денег, людей, ресурсов. Он выступал против вмешательства государства в экономику, характеризуя его функции в качестве «ночного сторожа».

Основными условиями нормального функционирования экономики А.Смит считал мир, легкие налоги, частную собственность и свободу торговли, рациональное поведение человека в хозяйственной жизни.

В центр своих научных исследований А.Смит, опираясь на ряд высказываний У.Петти, поставил трудовую теорию стоимости, но проявил при этом непоследовательность в определении величины стоимости. Наряду со стоимостью, измеряемой количеством заключенного в товаре необходимого труда (первый и основной взгляд), он ввел второе понятие, где стоимость есть количество труда, за которое можно купить данный товар. В условиях капитализма стоимость, по А.Смиту, складывается из издержек, включая заработную плату рабочих и прибыль капиталиста.

«Богатство народов» А.Смита оказало огромное влияние на последующее развитие экономической мысли. В частности, в России ученики А.Смита – Десницкий и Третьяков – основали обще-

ство смитианцев, которое занималось распространением идей великого шотландского мудреца.

Другим видным представителем английской классической политэкономии являлся Д.Рикардо, вся экономическая система которого возникла как продолжение, развитие и критика теории Смита.

Путь Д.Рикардо в науку не был прямым и легким. В 25 лет он становится миллионером, «гением из Сити», так называли его в кругу финансистов, и посвящает себя науке. Вначале его интересовали физика, химия, математика, геология и т.п. (естественные науки), но затем он увлекся политической экономией и написал ряд научных работ по проблемам денежного обращения. В 1817 г. Рикардо выступает со своим главным трудом **«Начала политической экономии и налоговое обложение»**, который является вершиной в развитии классической политэкономии.

Работы Д.Рикардо внесли существенный вклад в формирование предмета и метода классической политэкономии, но прежде всего, – в разработку трудовой теории стоимости и теории распределения. По мнению Рикардо, основной проблемой (предметом) политической экономии являются нахождение законов, регулирующих распределение доходов.

Д.Рикардо в полемике со взглядами А.Смита научно доказал, что в условиях как простого, так и капиталистического товарного производства единственным источником стоимости является труд работника, а мерилom величины стоимости выступают общественно необходимые затраты. Д.Рикардо показал также, что в условиях капитализма в основе всех главных доходов: прибыли, заработной платы и ренты лежит труд наемных рабочих. Хотя он и не открыл закона прибавочной стоимости, но очень близко подошел к пониманию эксплуататорской сущности капитализма. Он ясно видел, что доходы классов и социальных групп, не участвующих в производстве, фактически являются результатом присвоения чужого неоплаченного труда. С позиции трудовой теории стоимости Д.Рикардо решительно отвергнет вульгарные концепции распределения, в частности, концепцию «производительности капитала» и «специфической производительности земли». Д.Рикардо внес существенный вклад в теорию аграрных отношений, проведя анализ земельной ренты и отвергнув представления физиократов и частично Смита о ней как дара природы. **«Рента, – писал Рикардо, – результат не «щедрости» природы, ее «бедности», недостатка богатых и плодородных участков земли. Источник ренты кроется в том, что земля является собственностью»**. Понимая, что высокая рента становится помехой развитию промышленного предпринимательства, Рикардо выдвинул парадоксальный для своего времени тезис о необходимости национализации земли.

Но, будучи человеком своего класса, Д.Рикардо, как и А.Смит, подходил к исследованию экономических отношений ме-

тафизически. Он считал капитализм естественным общественным строем, а его законы – всеобщими и вечными. Классики английской политической экономии замечали отрицательные стороны капитализма: социальное неравенство, эксплуатацию, безработицу, обнищание людей труда, но не анализировали природы этих явлений. Одновременно они не считали своей задачей защиту капиталистических общественных отношений.

Развитие экономической теории в XIX веке

На рубеже XVIII и XIX веков возникло новое направление экономической науки, вульгарная политэкономия, которое заняло господствующие позиции и сменило классическую школу. Свое название это направление получило от латинского «вулгарис», т.е. простой, обыкновенный. В отличие от представителей классической школы, политэкономы этого направления обычно ограничивались описанием поверхностных, внешних форм экономических процессов и явлений, отождествляя их с сущностью данных процессов и явлений. Хотя, как известно, сущность и явление часто не совпадают.

Начало этому направлению во Франции положил Жан Батист Сэй (1767–1832 гг.), который свои взгляды изложил в работах **«Трактат политической экономии»**, **«Катехизис политической экономии»**, **«Курс политической экономии»** в 6 томах. Ж. Б. Сэй являлся своеобразным популяризатором учения А. Смита, поскольку его воззрения формировались на основе использования наиболее поверхностных, несущественных элементов смитовского теоретического наследия. Так, Сэй рассматривал экономическую науку как **«знание истинной природы богатства, ...трудностей, которые надо преодолевать для его приобретения, знания о том, как оно распределяется»**. В связи с этим он выдвинул концепцию факторов производства: труд, капитал и земля, которые выступают равноправными создателями стоимости и соответствуют трем формам дохода: зарплате, проценту, ренте. Сумма этих доходов определяет величину стоимости.

Прибыль предпринимателя распадается на две части: прибыль от промышленности и прибыль с капитала (процент). Прибыль предпринимателя – вознаграждение за его способности, деятельность, дух порядка и руководства. Ценность продукции, по Сэю, состоит в полезном ее потреблении людьми, обладающими средствами для ее купли.

Томас Роберт Мальтус (1766–1843 гг.), английский священник, увлекшись экономическими исследованиями, оставил приход, и в 1807 г. начал преподавать политэкономия в колледже Ост – Индийской компании. В одной из первых своих экономических работ **«Опыт о законе народонаселения»** (1796 г.) Мальтус постарался доказать, что безработица и нищета при капитализме порождены не общественным строем, а «вечными законами приро-

ды». Народонаселение, по Мальтусу, растет значительно быстрее (геометрическая прогрессия), чем увеличивается производство средств существования (арифметическая прогрессия). Поэтому часть людей неизбежно оказывается лишней, обрекается на голод и страдания. Человечество, таким образом, размножаясь слишком быстро, само повинно в своих бедствиях. А все, что сокращает численность людей: войны, эпидемии, голод и т.п. – суть благо. Мальтус и его последователи решительно выступали против общественной помощи нуждающимся, за законодательное запрещение браков для малоимущих и другие меры воздействия на бедняков. Хотя ни для кого не составляло секрета, что свои прогрессии Мальтус построил на основании данных статистики по США, где народонаселение в XVIII веке увеличивалось за счет эмиграции и ввоза рабов. Т. Р. Мальтус является автором ряда работ по политэкономии, среди которых наиболее известны **«Исследования о природе и возрастании ренты»** и **«Начала политической экономии»**.

Представителями вульгарной школы политэкономии XIX века являлись также: Джеймс Милль, Джон Мак-Куллох, Фредерик Бастиа, Насау Уильям Сениор и др. Однако господство вульгарной политэкономии не было абсолютным. В трудах ряда теоретиков (Дж. Рамсея, А.Шебюлье, Р. Джонса и др.) продолжала развиваться научная политэкономия.

В середине XIX века на основе всестороннего анализа и критики классической английской политэкономии зародилось качественно новое направление в области экономической теории – **марксизм**.

Марксизм (по имени основоположника – Карла Маркса) является научным революционным учением, выражающим коренные интересы трудящихся и, в первую очередь, – пролетариата. Теоретическими источниками марксизма выступали немецкая философия, английская классическая политэкономия и французский утопический социализм. Опираясь на лучшие достижения своих научных предшественников, Карл Маркс (1818–1883 гг.) и Фридрих Энгельс (1820 – 1895 гг.) создали целостное научное мировоззрение, основу которого составляет марксистская политическая экономия.

Крупными теоретическими сочинениями Маркса и Энгельса являлись **«Наброски к критике политической экономии»**, **«Положение рабочего класса в Англии»** (Ф.Энгельс), **«Экономико-философские рукописи 1844 года»**, **«Нищета философии»**, **«Экономические рукописи 1857–1858 гг.»** и **«Капитал» (Критика политической экономии)** (К.Маркс). В них авторами раскрылась история политической экономии: так, был осуществлен развернутый анализ ее основных категорий: стоимости, издержек производства, земельной ренты, капитала, труда, конкуренции; рассмотрен процесс производства капитала, его обращения, а также процессов производства и обращения капитала, взятых в целом;

осуществлен анализ теорий прибавочной стоимости своих предшественников.

«Капитал» является центром всей системы взглядов Маркса и Энгельса на проблемы капиталистического способа производства. Работа над этим политико-экономическим произведением продолжалась около четырех десятилетий, но при жизни Маркса вышел в свет лишь первый том этого труда. Он вышел из печати в 1867 году, и уже в 1872 году был опубликован его русский перевод. Это было первое переводное издание «Капитала», отразившее тот интерес, который существовал в России, к теоретическим исследованиям К.Маркса. Остальные тома «Капитала» вышли в свет уже после смерти К.Маркса. Они были подготовлены к печати его другом и соратником – Ф.Энгельсом.

В «Капитале» Маркс подробно изложил свою концепцию теории товара и денег. Творчески восприняв основы учения классиков английской политэкономии о товаре и его свойствах, он дополнил его учением о двойственном характере труда товаропроизводителя. По мнению Маркса, от понимания двойственного характера труда в конечном счете зависит понимание политической экономии в целом.

Маркс доказал, что труд товаропроизводителя всегда имеет две стороны: является одновременно процессом конкретного и абстрактного труда. Исследования диалектического единства этих сторон процесса труда позволило Марксу выяснить происхождение и сущность денег, создать научное учение о природе и формах прибавочной стоимости, разработать теорию капитала, как системы общественных отношений, глубоко исследовать процесс его движения и возрастания. Марксу удалось также, оставаясь на позициях трудовой теории стоимости, научно объяснить природу средней прибыли, создать учение о цене производства, как превращенной форме стоимости товара.

Исследуя процесс воспроизводства капитала, Маркс выяснил природу кризисов перепроизводства и безработицы. Большое место в «Капитале» отведено изучению товарного характера рабочей силы при капитализме и заработной платы как превращенной формы его стоимости и цены.

Маркс конкретизировал ряд определений экономических законов, открытых еще классиками политэкономии, в частности, законы стоимости и законы денежного обращения. Несколько важнейших законов капитализма были сформулированы им впервые. К числу таких законов следует отнести, прежде всего, закон капиталистического накопления, капиталистический закон народонаселения и некоторые другие.

В отличие от классиков, ставивших себя как бы вне политики, К.Маркс никогда не скрывал, что его экономическое учение ставит своей главной целью выяснение места и роли рабочего класса в общественном процессе. Например, своим учением о

средней прибыли Маркс теоретически обосновал необходимость политического единства людей труда в борьбе за свои жизненные права.

Экономическая мысль в последней трети XIX века во многих странах стала развиваться в направлении **маржинализма**, который явился методологической базой дальнейших теоретических исследований. Основателями этого направления являлись К.Линдер в Австрии, У.С.Джевонс в Англии и Л.Вальрас в Швейцарии. Эти экономисты-теоретики в 70-х годах XIX века почти одновременно выдвинули концепцию предельной полезности, конкретным образом отличающуюся от трудовой теории стоимости классической политэкономии.

Согласно теории предельной полезности, величина меновой стоимости выводилась из интенсивности потребности в том или ином благе. В качестве основного метода исследования был использован предельный анализ (marginal analyse), который и дал название всему направлению. Впоследствии предельный анализ был использован при построении других ключевых элементов теории маржинализма – издержек производства, цены, распределения, общего и частичного равновесия. Однако специфика маржинализма как особой теоретической системы состояла не столько в приверженности предельным величинам, сколько в основополагающей установке на отвлеченность от социального аспекта производственных отношений и трактовку экономических категорий в субъективно – психологическом духе.

Задачу политэкономии маржиналисты сводили, в основном, к поиску способов распределения ограниченных ресурсов. Концепция экономистов-теоретиков, отрицающая трудовую теорию стоимости, получила в экономической мысли определение маржиналистской революции.

Русская экономическая мысль

Корни экономической мысли России уходят в эпоху Древней Руси. Русь не знала рабства. Первое государство восточных славян – Киевское – возникло в IX веке н.э. и носило выраженный феодальный характер. До нас дошли многочисленные государственные документы: грамоты великих князей, договоры, правовые акты, содержащие большой объем хозяйственной информации, касающейся проблем землевладения и землепользования, налогообложения и т.п. Как и у других народов, представляют большой интерес фольклорные произведения и особенно летописи. В них отразились вопросы торговой политики, пошлин, сборов налогов, размеров дани, и также чеканки монет, социального статуса населения и многое другое.

Выдающимся памятником общественной мысли Киевской Руси является **Русская Правда**, первое упоминание о которой относится к периоду правления князя Ярослава Мудрого (1019–1034

гг.). Русская Правда содержит свод юридических законов, регламентирующих имущественные отношения и предусматривающих меры наказания за нарушение прав феодальной собственности. Речь в ней шла, прежде всего, об охране собственности князей и феодальной знати на землю, крепостных крестьян; о регулировании отношений феодалов с холопами и свободными крестьянами, попавшими в долговую зависимость; о защите интересов ростовщиков, взимавших высокий процент по займам, а также интересов купечества. Несколько веков спустя эти же задачи ставил перед собой и российский меркантилизм.

Другими, не менее значимыми, источниками о процессах хозяйственной жизни в русском обществе в период средневековья XV–XVII вв. были различного рода судебники, соборные уложения, уложения о заповедных летах, тарханские грамоты, домострой, сочинения А.Курбского, писцовые и межевые книги, сочинение Еразма **«Правительница»** и т.п.

Идеи меркантилизма начали проникать в Россию в XVII–XVIII вв. В этот период времени в стране начал складываться российский внутренний рынок, получили развитие мануфактуры, значительно ускорился процесс первоначального накопления капитала. Однако господство феодальных отношений и натурального производства существенно затрудняло генезис российского капитализма. Не способствовала ему и фактическая отрезанность России от важнейших морских торговых путей, сохранявшаяся вплоть до завоеваний Петра I. Поэтому русский меркантилизм XVII века существенно отличался от западноевропейского типа этого направления экономической мысли.

Первым выразителем идей российского меркантилизма явился Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин (1605–1680 гг.), дворянин, крупный землевладелец, выдающийся дипломат 60-х годов XVII века. Он активно выступал за развитие торговли и кредитных отношений, разработал **«Новоторговый Устав»**, существенно ограничивавший сферу деятельности иностранных купцов и дававший некоторые преимущества российскому купечеству. Ордин-Нащокин, много внимания уделяя развитию национальной промышленности, справедливо считая ее одним из главных факторов удовлетворения потребностей населения России в различных товарах с условием ограничения импорта. В отличие от меркантилистов Западной Европы, акцентировавших свое внимание на внешней торговле, он высказывал идеи о расширении торгового оборота главным образом внутри страны.

Активным сторонником меркантилизма в России был Петр I (1672–1725 гг.). Его реформы, давшие мощный толчок развитию экономики страны, основывались на меркантилистических представлениях о роли внешней торговли и купечества в хозяйственной жизни, необходимости регулярного вмешательства в экономику. Петр I придавал большое значение совершенствованию налоговой

политики, повышал ставки и расширял круг взимаемых налогов и пошлин, пополняя тем самым российскую казну. При нем была установлена государственная монополия на торговлю вином, солью, табаком, смолой, пенькой и некоторыми другими товарами, введен запрет вывоза денег. Торговые пошлины взимались только серебряными деньгами – ефимками. Вот такими мерами осуществлялась политика протекционизма. Однако Петр I не ограничивался стимулированием развития внутренней и внешней торговли. Его политика способствовала подъему российской промышленности и сельского хозяйства. В стране быстро развивались горное дело, металлургия, судостроение, текстильная промышленность и многие другие жизненно важные отрасли хозяйства. Тем самым закладывались основы экономической независимости России.

Значительный интерес представляют также экономические взгляды современника Петра I, российского купца и промышленника Ивана Тихоновича Посошкова (1652–1726 гг.). В 1724 г. И.Т.Посошков создал свой главный труд по экономике **«Книгу о скудности и богатстве»**, которая, по мнению исследователей русской экономической мысли, положила начало формированию отечественной экономической школы. В этой книге он предусмотрел комплекс мер по ослаблению феодального гнета, отмену подушных податей, ограничение размеров оброка, уменьшение количества пошлин, размежевание дворянской и крестьянской земель и т.п.

И.Т.Посошков разделял взгляды меркантилистов на определяющую роль торговли в экономической жизни страны. С целью поощрения внутренней торговли он предлагал устанавливать единые и твердые цены на товары, контролировать ход торговли, резко сократить число внутренних пошлин. По мнению Посошкова, государство должно регламентировать и внешнюю торговлю, например, повышать экспортные цены, запрещать ввоз товаров, которые уже изготавливаются в России, и предметы роскоши.

В отличие от западных меркантилистов Посошков считал источником богатства промышленный и сельскохозяйственный труд. Он рассматривал прибыль как разницу между ценой товара и издержками производства, а не как результат неэквивалентного обмена, уловил связь прибыли с заработной платой наемных работников. Посошков, выступая идеологом купечества, в то же время ратовал за всемерное развитие производительных сил России, ее промышленности и сельского хозяйства, укрепление экономического могущества.

Сторонником идей меркантилизма являлся другой крупный мыслитель и ведущий государственный деятель России – Василий Никитич Татищев (1686–1750). Считая главным источником богатства торговлю, Татищев выступал за всемерное развитие экспорта и сокращение импорта, особенно тех изделий, которые производятся в России, являлся сторонником теории активного торгового баланса.

Идею активного торгового баланса поддерживал и великий русский ученый Михаил Васильевич Ломоносов (1711–1765), хотя в целом экономические взгляды М.В.Ломоносова не были меркантилистскими. Целью своей жизни М.В.Ломоносов считал достижение экономической самостоятельности России, расцвета ее науки и культуры. Как и другие русские ученые, в чьих работах высказываются идеи меркантилизма, он считал жизненно необходимым для России не только поощрение внешней торговли, но и всемерное развитие отечественной промышленности и сельского хозяйства, формирование внутреннего российского рынка. В понимании экономических проблем Ломоносов шел дальше меркантилистов. Богатство страны он видел не в накоплении золота и серебра, а в изобилии «нужных вещей», т.е. в удовлетворении насущных потребностей населения.

В целом российский меркантилизм, зародившись в условиях господства феодального строя, не был его противником, даже в какой-то мере абсолютизировал роль самодержавного государства в регулировании хозяйственных отношений. В то же время в экономической мысли России возникло другое течение, принявшее ярко выраженную антифеодальную направленность.

Вторая половина XVIII века в России характеризовалась быстрым развитием торговли, мануфактурного и заводского производства. На предприятиях, принадлежащих как государству, так и частным собственникам, широко использовался труд наемных рабочих и крепостных крестьян. «Работные люди», и в первую очередь крестьяне, облагались непомерными налогами и податями, всячески притеснялись. Все это обусловило вспышку народного гнева, вылившуюся в крестьянское восстание 1773–1774 годов под руководством Емельяна Пугачева. Хотя восстание было жестоко подавлено, оно глубоко потрясло страну и оказало мощное воздействие на формирование **революционно-демократического** направления российской экономической мысли.

Первым в России дворянским революционером, осудившим крепостничество и вставшим на защиту крестьян, был Александр Николаевич Радищев (1749–1802 гг.). Один из образованных людей своего времени, Радищев имел необычно широкий круг интересов (философия, история, юриспруденция, политическая экономия, финансы, политика, литература и многое другое). В области экономической науки он изучал проблемы феодальной собственности, аграрные отношения и отношения обмена. Особо интересовали Радищева вопросы налогообложения, различные феодальные повинности, кредит и цены. В своем главном литературном произведении «Путешествие из Петербурга в Москву» (1790 г.) он показал всю антинародную сущность, бесчеловечность крепостнических порядков. Выход Радищев видел в разрушении феодального строя путем народной революции, хотя и понимал, что время ее еще не пришло. Говоря о будущем России, он идеализировал мелкотовар-

ное кустарное производство, считая его лишенным экономических и классовых противоречий. Радищев не понимал, что в силу объективных экономических законов мелкое товарное производство неизбежно перерастет в капиталистическое, порождая тем самым новую форму эксплуатации трудящихся.

Радищев исследовал природу товарного производства и свойства товара, ввел в русскую экономическую литературу понятие «истинной» и «прибавочной» цены. «Истинную» цену он фактически отождествлял с издержками производства, а «прибавочную» цену с прибылью. Им выдвигался тезис, что «вся цена товара», то есть стоимость, представляет собой сумму «истинной» и «прибавочной» цены. Радищев создал оригинальную теорию денег и денежного обращения, рассматривая деньги как товар, выполняющий роль эквивалента стоимости всех других товаров. Излагая теорию бумажно-денежного обращения, он впервые высказал идею, что бумажные деньги – представители золота, знаки стоимости. Тогда как Адам Смит рассматривал бумажные деньги всего лишь как дешевый инструмент системы обращения. Радищев исследовал деньги и как форму капитала, научно объясняя природу кредита и процента.

Социально-экономические взгляды Радищева оказали существенное воздействие на формирование идей декабристов и предвосхитили воззрения российских революционных демократов середины XIX века.

Декабристы выступили против самодержавия и феодального строя в России, так получилось, что именно дворянские революционеры возглавили в России антифеодальное движение, поскольку русская буржуазия в начале XIX века была еще очень слаба.

Идейным вождем декабризма стал Павел Иванович Пестель (1793–1826 гг.). Он был высокообразованным человеком, хорошо знал сочинения европейских экономистов. Пестель в значительной мере разделял взгляды физиократов на экономические процессы, считая, что в новой России все граждане должны иметь право свободно трудиться на земле, находящейся в общественной или частной собственности. Причем общественной собственности Пестель отдавал предпочтение.

П.И.Пестель во многом разделял взгляды физиократов и на источник общественного богатства в земледелии. По его мнению, все граждане России должны иметь равное право свободно трудиться на земле, либо находящейся в частной собственности, либо получаемой в бесплатное пользование из специального общественного земельного фонда. Такой фонд предполагалось сформировать за счет земель помещиков и казны. Все желающие, независимо от имущественного положения, могли получить из него земельные наделы. Тем самым создавались условия для ликвидации бедности и нищеты основной массы российского населения. Посягательства

на помещичью землю было обосновано в проекте новой конституции («Государственном завете»).

Однако далеко не все декабристы принимали столь радикальные взгляды. Многие из них, как, например, Н.И.Тургенев (1789–1871), выступая за отмену крепостного права, считали необходимым сохранить землю в собственности помещиков. Тем самым сохранялась бы и полная экономическая зависимость освобожденных крестьян от их бывших хозяев.

В работах Пестеля и ряда других участников движения декабристов содержатся интересные соображения о необходимости и путях ускоренного развития российской промышленности, а также внутренней и внешней торговли, о совершенствовании налоговой политики и финансовой системы государства. Хотя разработанная программа такого рода преобразований у декабристов отсутствовала.

В 40–60е годы XIX века крепостническая система России вступила в период своего кризиса. Западноевропейский капитализм к этому времени проявил уже немало отрицательных черт (кризисы перепроизводства, инфляция, безработица, нищета). Поэтому **революционеры-демократы** России стали связывать перспективы антикрепостнической борьбы не с капитализмом, а с социализмом.

К числу наиболее выдающихся представителей российской революционной демократии принадлежит Александр Иванович Герцен (1812–1870). Он получил солидное европейское образование, долго жил за границей, где мог воочию наблюдать пороки капитализма: безработицу, перепроизводство товара, непроемчивое уничтожение огромных богатств на фоне бедности и нищеты основной массы народа. Очевидно, именно поэтому А.И.Герцен выступал как страстный критик капиталистического общества, используя для этого свой яркий литературный талант. Сравнивая капитализм и феодализм, в своей работе «**С того берега**» он писал: *«Я не умею выбирать между рабствами... С обеих сторон рабства, с одной – хитрое, прикрытое именем свободы, и , следственно, опасное; с другой – дикое, животное, и, следственно, бросающееся в глаза».*

Герцен критически относился к классической политэкономии, но особенно, к вульгарной политэкономии, отмечая классовый, апологетический характер многих буржуазных экономических теорий. Он поставил вопрос о создании новой экономической науки, которая будет служить народу. Герцен, начав свою деятельность как дворянский революционер уже в 30-е годы становится социалистом. Формирование его взглядов осуществлялось под влиянием работ Сен-Симона, Фурье, Оуэна. Поэтому представления Герцена о социализме носили утопический характер. В то же время сам он справедливо полагал, что теории социалистов – утопистов являют собой лишь начало развития революционных идей.

Герцен разработал **теорию крестьянского социализма**, в основе которой лежали представления о крестьянской общине как зародыше социализма, он сделал вывод о возможности особого некапиталистического пути развития России. Однако в конце жизни он усомнился в правильности такого вывода.

Взгляды Герцена во многом разделял его близкий друг и соратник Николай Платонович Огарев (1813–1877). Считая, как и Герцен, что замена феодализма социализмом может произойти только революционным путем, Огарев вошел в историю российской общественной мысли как идеолог крестьянской революции. Его экономические работы посвящены главным образом критике крепостнической системы и обоснованию глубоких аграрных преобразований в стране. Считая, что слова и дела не должны расходиться, Огарев уже в 1840 году отпустил на волю более 1800 крестьян принадлежавшего ему имения, передав им за незначительный выкуп и всю землю.

В своих работах Огарев выступил также против засилья иностранного капитала в России, паразитизма и взяточничества чиновничества, непомерных военных расходов и т.п. Огарев подверг критике теорию и практику капитализма, противопоставляя им общинный строй русской деревни. Он первым выдвинул лозунг «Земля и воля», полагая, что переход всей земли к крестьянским общинам будет началом социализма.

Теория «крестьянского социализма» получила свое дальнейшее развитие в трудах еще одного видного революционер-демократа – Николая Гавриловича Чернышевского (1828–1889). Исследованием политэкономических проблем Чернышевский занимался всего около восьми лет. В 1854 г. была опубликована его первая работа по экономике «**О земле как элементе богатства**», а в 1862 г. в силу определенных обстоятельств Чернышевский был арестован, подвергнут гражданской казни и следующие 25 лет провел на каторге и в ссылке. Несмотря на малый срок, отпущенный для занятий наукой, Чернышевский сумел оставить глубокий след в истории русской экономической мысли. Он разработал «экономическую теорию трудящихся», в которой с позиций материализма исследовал систему отношений производства и распределения, поставив в центр этих распределений человека-труженика.

Считая себя продолжателем теории классической политэкономии, Чернышевский широко использовал категориальный аппарат А.Смита и Д.Рикардо (стоимость, богатство, капитал и т.п.). В то же время собственные исследования позволили ему сделать вывод о классовом характере экономической науки. Возникновение вульгарной политэкономии Чернышевский связывал с углублением противоречий между буржуазией и пролетариатом, необходимостью защиты интересов капитала. В трудах Чернышевского дается глубокое исследование капитализма, и закладываются основы уче-

ния о социализме, применительно к реалиям экономической и политической жизни современной ему России.

В произведениях друга и последователя Чернышевского – Николая Александровича Добролюбова (1836–1861) также содержится страстная критика крепостнических порядков. Добролюбов дал экономический анализ крепостного строя, показав, что сохранение феодальных отношений тормозит экономическое развитие России, обуславливает вопиющее социальное неравенство, пропасть между богатыми и бедными, низкий уровень производительности и качества труда.

Н.А.Добролюбов стал убежденным социалистом еще в годы студенчества. Он глубоко изучал труды социалистов-утопистов Запада, но, уважая их взгляды, считал неприемлемым для России путь эволюционного реформистского развития к социализму. Переход власти к народу революционным путем был, по мнению Добролюбова, единственным способом решить накопившиеся проблемы. Первичной формой социализма им признавалась промышленно-земледельческая ассоциация, возникшая на базе русский крестьянской общины.

Идеи крестьянской революции составили основу еще одного направления российской экономической мысли – **революционного народничества**. Организационно оформившись после отмены крепостного права (1861 г.), народничество соединило в себе идеи утопического социализма со стремлением крестьян освободиться от феодально-помещичьего гнета. В работах виднейших представителей этого направления – Михаила Александровича Бакунина (1814–1876), Петра Лавровича Лаврова (1823–1900) и Петра Никитича Ткачева (1844–1885) – содержится критика феодализма, сохранения помещичьего землевладения в пореформенной России.

Народники поставили вопрос о развитии в России капитализма, но развернули его критику как системы «наемного рабства». Они считали, что непосредственным революционным переходом от феодализма к социализму русский народ можно уберечь от капиталистической эксплуатации.

В русской научной мысли XIX века имелось немало ученых, прославившихся открытиями в области естественных наук и в то же время внесших существенный вклад в развитие экономической теории. Одним из таких людей является Дмитрий Иванович Менделеев (1834–1907). Выдающийся ученый-химик, член Римской, Парижской, Берлинской академии наук и Лондонского Королевского Общества, Д.И.Менделеев очень серьезно относился к исследованиям в области экономики. Он изучал труды классиков политэкономии, произведения К.Маркса и Ф.Энгельса, различные публикации по вопросам социально-экономического развития в России. Менделеев собрал, обработал и проанализировал бюджетную, демографическую и экономическую статистику России и еще 20 стран мира. Ему принадлежат многочисленные работы, посвящен-

ные различным проблемам экономики, организации промышленности и сельского хозяйства (13 сочинений). *«Мне говорят, – писал Менделеев, – ведь вы химик, не экономист, зачем же входите не в свое дело?»*. На что Менделеев отвечал: *«Во-первых, тем, что быть химиком не значит еще вовсе чуждаться заводов и фабрик и их положения в государстве; во-вторых, тем, что истинного решения экономических вопросов можно ждать впереди только от приложения опытных приемов естествознания, для которых химия составляет одну из важнейших дисциплин; в-третьих, тем, что в деле общем, народной и государственной пользы полезно слышать голоса не только присяжных экономистов, но и всякие иные. Мой голос, я вижу и слышу, созвучен согласно со многими иными русскими»*. В своих работах по экономике и в практической деятельности Менделеев последовательно стремился найти способы повышения эффективности сельскохозяйственного и промышленного производства России на базе широкого использования достижений естественных наук.

Вторая половина XIX века в России ознаменовалась самым глубоким углублением кризиса феодализма и развитием качественно новых капиталистических отношений. Эти процессы особенно ускорились после отмены в 1861 г. крепостного права. В экономике пореформенной России сохранились многочисленные остатки крепостнических порядков, существенно мешавшие быстрому утверждению капитализма в разных сферах хозяйственной жизни.

Многие российские экономисты того времени считали одной из основных своих задач критику существовавших в стране порядков с позиций классической политэкономии. Представители русской критической школы (И.В.Вернадский, Н.А.Каблуков, И.К.Бабст, А.И.Чупров и др.) использовали в своих работах не только идеи экономистов – классиков, но и отдельные элементы экономической теории марксизма.

Другим заметным течением в русской экономической мысли стал **«легальный марксизм»**. Представители этого направления П.В.Струве (1879–1944), М.И.Туган-Барановский (1865–1919), С.Н.Булгаков (1871–1944) и другие, выступая с критикой российского народничества, опирались на положения К.Маркса о прогрессивной роли капиталистических отношений по сравнению с феодальным укладом. Но в то же время они считали выводы Маркса тенденциозными, т.е. выражающими интересы только пролетариата.

К числу заслуг русских легальных марксистов следует отнести достаточно глубокое изучение хозяйственной жизни России и исследование процессов становления капиталистического рынка. В этой связи представляет значительный интерес книга Струве **«Политические заметки по вопросу об экономическом развитии России»** (1894), посвященная критике народничества и работа Туган-Барановского **«Русская фабрика в прошлом и настоящем»**

(1899), в которой автор показал несостоятельность народнических представлений о нежизнеспособности русского капитализма, дал очерк истории развития промышленности России.

На 90-е годы XIX века приходится начало политической и научной деятельности Владимира Ильича Ленина (1870–1924), продолжившего начатую еще Георгием Валентиновичем Плехановым (1856–1918) критику народников и «легальных марксистов» с позиций революционного марксизма. Этому посвящены его работы **«Что такое «Друзья народа» и как они воюют против социал-демократов»** (1894), **«Экономическое содержание народничества и критика его в книге г. Струве»** (1895) и ряд других.

В работах Ленина 90-х годов центральное место занимают экономические проблемы и, в первую очередь, – теория товарного производства. В 1893 г. был опубликован реферат **«По поводу так называемого вопроса о рынках»**, в котором Ленин защитил и развил основные положения марксовской теории общественного воспроизводства. Среди работ этого периода выделяется книга **«Развитие капитализма в России»** (1899), в которой на основании обширного исторического и статистического материала Ленин провел глубокий анализ состояния и тенденций развития экономики России, в первую очередь, – ее сельского хозяйства и промышленности. Он показал, что в пореформенной России достаточно высокими темпами формируется емкий внутренний рынок, капитализм развивается как вширь, так и вглубь, осуществляется дифференциация простых товаропроизводителей и складывается рынок рабочей силы. Капиталистические отношения затронули не только промышленность, но во все большей степени аграрный сектор. Консолидация южных и восточных окраин империи сопровождалась их втягиванием в процесс общественного воспроизводства.

Проделанный Лениным анализ еще раз подтвердил несостоятельность взглядов либеральных народников. Россия, хотя и с опозданием, обусловленным длительным господством феодальных порядков, уверенно пошла по пути капиталистического развития.

Тенденции и направления развития экономической науки в конце XIX века и в XX веке

Развитие экономической науки на рубеже XIX и XX вв. в значительной степени обуславливалось теми изменениями, которые происходили в хозяйственной жизни многих государств, в том числе и России. Усиление монополизации производства, обострение борьбы за рынки сбыта и источники сырья, углубление внутренне присущих капитализму противоречий не могли не влиять на состояние экономической мысли.

Экономическая мысль рубежа XIX–XX вв. характеризовалась своеобразной реакцией на трудовую теорию стоимости и марксизм. Это нашло отражение в **неоклассическом направлении экономической теории**, которая сформировалась на базе синтеза маржи-

нальной теории, классической теории английских экономистов XVIII века и теоретических воззрений экономистов-теоретиков рубежа XIX–XX вв. Видными представителями неоклассической экономической мысли являлись Карл Менгер (1840–1921), Фридрих Визер (1852–1926), Евгений фон Бем-Баверк (1851–1919) – австрийская школа; Уильям Стэнли Джевонс (1835–1882), Леон Вальрас (1834–1910) – математическая школа; Альфред Маршалл (1842–1924), Джон Бейтс Кларк (1847–1938) – англо-американская школа. Наиболее четко позиции этого направления были раскрыты в работе А.Маршалла **«Принципы экономической науки»** (1890). Чтобы подчеркнуть социальную нейтральность своих исследований в науке, термин «политическая экономия» был заменен термином «экономикс» (экономическая наука).

Экономикс определял новое понимание предмета науки как *«...науки о богатстве, о действиях человека в обществе по реализации усилий (побудительных мотивов) для удовлетворения своих потребностей»*. Маршалл сформулировал и новое понимание методов экономического анализа – метод частичного равновесия (исследование рынка отдельных товаров), математического анализа и графических построений (это характерно для исследования проблем спроса и предложения). Им также были сформулированы законы рыночной экономики – всеобщий закон спроса, закон предложения, закон равновесия. В экономикс был введен ряд новых категорий таких, как цена спроса, предельная цена спроса, цена предложения, равновесная цена.

20-е годы наложили свой отпечаток и на развитие западной, англо-американской экономической мысли. В частности, экономисты-теоретики обратили свое внимание на монополистическую конкуренцию, усиливавшую концентрацию промышленного и банковского капиталов и определявшую политику на рынке. Видными экономистами того времени являлись Дж.Робинсон (книга **«Несовершенная конкуренция»**) и Э.Чемберлин (**«Монополистическая конкуренция»**). Эти теоретики описали природу появления и сущность монополий, соотношение конкуренции и монополий, виды монополий (чистая монополия, олигополия, монополия) и тем самым развили неоклассическую мысль в экономической теории. В 20-30 годы произошел пересмотр неоклассических представлений о механизме движения рыночного хозяйства. Сама **жизнь доказала, что капитализм уже перестал быть самонастраивающейся системой** и для достижения рыночного равновесия **необходимы корректировки экономических параметров со стороны государства**. Экономическая мысль первой четверти XX века все большее внимание уделяла проблеме экономического цикла. В частности, многих ученых интересовала роль денежной системы в хозяйственном механизме общества и возможности использования кредитно-денежной политики в качестве инструмента антициклического регулирования.

В работы представителей неоклассического направления А.Маршалла, А.Пигу, Д.Х.Робертсона, а также в ранние произведения Д.Кейнса были внесены коррективы в количественную теорию денег. В центр исследования были поставлены мотивы, определяющие накопление наличных денег у отдельных лиц и в кассах капиталистических фирм (так называемая теория кассовых остатков). Известный английский экономист Р.Хоутри выдвинул монетарную теорию экономического цикла, на основании которой сделал выводы, что в результате разумной кредитно-денежной политики можно предотвратить, либо смягчить циклические колебания деловой активности.

Подлинным прорывом в неоклассической теории стала книга А.Пигу «**Экономическая теория благосостояния**». Представитель кембриджской школы, Пигу стал одним из первых неоклассиков, поставивших под сомнение тезис о совершенстве рыночного механизма и свободной конкуренции. Он показал, что в обществе существуют достаточно серьезные причины, могущие вызывать глубокие расхождения между частными и собственными интересами, снижать общий уровень благосостояния. К числу таких причин Пигу относил появление монополий, а также нежелательные для общества результаты, которые может иметь деятельность отдельных фирм и частных лиц. Для их нейтрализации необходимо прямое или косвенное (налоги, субсидии) вмешательство государства в экономику.

Заметной фигурой в экономической мысли 20-30-х годов являлся австрийский экономист Й.Шумпетер. Он был первым экономистом, попытавшимся дать целостное представление о механизме функционирования и развития рыночной экономики. Взгляды Шумпетера, изложенные в книге «**Теория экономического развития**» и других работах, оказали существенное влияние на последующее развитие всей западной экономической мысли, в частности, на позицию неолиберальных экономистов.

Неолибералы такие, как Й.Шумпетер, считали рост крупных корпораций, государственный контроль за предпринимательской деятельностью признаками разложения старой капиталистической системы. Последователи австрийской школы Л.Мизес и Ф.Хайек выступили инициаторами дискуссии по проблеме эффективного использования ресурсов в условиях централизованного регулирования экономики. Являясь противниками планирования и регулирования из единого центра, они вместе с тем считали целесообразной законодательную деятельность государства по обеспечению бесперебойного функционирования рыночного механизма.

Наиболее яркой фигурой в экономической науке первой половины XX века являлся английский экономист и государственный деятель Джон М.Кейнс (1883–1946). Кейнс противопоставлял господствовавшему в то время микроэкономическому подходу к исследованию экономических процессов макроэкономический метод

– исследование общественного хозяйства как целого на основе установления зависимости и пропорции между общеэкономическими категориями: национальным доходом, объемом инвестиций, размерами сбережений, потреблением и т.д. В отличие от неоклассиков, он пришел к выводу, что решение всех жизненно важных проблем капиталистического общества следует искать не на стороне предложения ресурсов, а на стороне спроса, обеспечивающего реализацию этих ресурсов.

В XX веке этот ученый был теоретиком и сторонником активного государственного вмешательства в экономические процессы. Его основные идеи о необходимости государственного регулирования экономики изложены в работах **«Трактат о деньгах»** (1930), вышедший в разгар кризиса 1929–1933 гг. и, особенно, **«Общая теория занятости, процента и денег»** (1936) – главный труд его жизни.

Исходной темой своего анализа Кейнс сделал проблему занятости. В неоклассической теории занятость зависит от двух факторов: предельной производительности труда, определяющей спрос на труд, и «предельной тягости труда», обуславливающей предложение труда. Кейнс показал, что величина и изменение занятости не зависит от поведения рабочих, а определяется динамикой эффективного спроса, складывающегося из двух компонентов – ожидаемого уровня потребления и объема капиталовложений. Когда оба эти компонента находятся в определенном соответствии и достигают определенной величины – наступает состояние полной занятости.

Подлинным новшеством для западной экономической мысли того времени стала предпринятая Кейнсом попытка определить закономерности движения эффективного спроса и прироста национального дохода, а также установить связь между капиталовложениями, потреблением и национальным доходом. Представляет несомненный научный и практический интерес разработанная Кейнсом теория процента и эффективности инвестиций, а также его теория цен и инфляции. В качестве новых категорий Кейнс использовал понятия «совокупный спрос», «эффективный совокупный спрос», «акселератор» и «мультипликатор».

Многие идеи Кейнса получили дальнейшее развитие в работах его последователей, в частности, в некейнсианских теориях циклического развития капиталистической экономики (Э.Хансен, Д.Хикс, П.Самуэльсон), экономического роста (Р.Харрод, Б.Домар). Одновременно шло объединение кейнсианской и некейнсианской теорий. В результате возникла более общая теоретическая система, получившая название «неоклассический синтез» и ставшая к началу 60-х годов господствующим направлением западной экономической мысли. Кейнсианские идеи управления эффективным спросом в те годы были положены в основу антикри-

зисной и антиинфляционной политики многих ведущих государств мира.

В 70-е годы кейнсианство вступило в полосу своего кризиса, обусловленного проявившейся неэффективностью неокейнсианских моделей государственного регулирования для решения новых проблем в экономике капиталистических стран, связанных с усилением интернационализации производства и резким ухудшением общих условий воспроизводства. Современное посткейнсианство – явление крайне неоднородное. Его представителей объединяют лишь некоторые общие подходы к экономической теории и государственному регулированию экономики.

Кризис кейнсианства обусловил ренессанс идей неоклассицизма. Наиболее влиятельным направлением среди сторонников свободного нерегулируемого рынка является **монетаризм**. Монетаризм возник в середине 50-х годов как антипод кейнсианства. Лидер монетаризма, профессор Чикагского университета М.Фридмен в противовес Кейнсу поставил своей целью доказать, что рыночному капиталистическому хозяйству присуща особая устойчивость, делающая ненужным вмешательство государства в хозяйственный процесс. По мнению Фридмена, лауреата Нобелевской премии, автора книги **«Денежная система США за период 1860–1960 гг.»** такое вмешательство с целью регулирования спроса не только не улучшает состояние экономики, но напротив, порождает новые диспропорции, затрудняет действие стихийных регуляторов – свободного ценообразования и конкуренции. С начала 70-х годов монетаризм был принят в ряде ведущих капиталистических стран (США, Великобритания, ФРГ) в виде государственной доктрины и оказал существенное влияние на программы государственно-монополистического регулирования экономики.

Российско-советская экономическая мысль в XX веке отражала те социально-экономические изменения в обществе, которые коренным образом меняли экономический уклад страны. Россия начала XX века ознаменовалась быстрым ростом промышленного производства и обострением присущих капитализму противоречий. Молодой российский капитализм все отчетливее приобретал черты монополистического типа. Монополии начали возникать во многих отраслях хозяйства. Россия стала родиной синдикатов («Продуголь», «Продамет», «Продвагон» и др.).

В то же время в сельском хозяйстве продолжали господствовать полупатриархальные, общинные отношения, которые все больше становились тормозом экономического развития страны. В России, по замечанию Ленина, был передовой финансовый капитал и отсталая деревня. В российском обществе давно назревал вопрос о необходимости осуществления новых аграрных преобразований, о которых неоднократно высказывались такие известные политики страны, как Е.Х Бунге, С.Ю. Витте и др.

В 1906 г. в стране началась аграрная реформа, основной целью которой было разрушение общины и создание условий для ускоренной капитализации сельского хозяйства. Главным идеологом и руководителем реформ стал Петр Аркадьевич Столыпин (1861–1911) и его сторонники. Концепция реформы исходила из необходимости аграрных преобразований в стране, рассчитанных на 15–20 лет. Она предполагала замену общинного земледользования там, где оно тормозило экономическое развитие страны, частным сельскохозяйственным укладом. 9 ноября 1906 г. был принят закон, по которому крестьянам предоставлялось право свободного выхода из общины на хутора и отруба, земельный надел при этом становился их собственностью. Осуществление реформирования общинного уклада сопровождалось активизацией деятельности Крестьянского поземельного банка, который активно скупал землю у разорившихся дворян и крестьян, затем перепродавал ее крестьянам-частникам или общине на льготных условиях, кроме того, банк выдавал кредиты на обзаведение хозяйством и покупку земли под 7% годовых. Другим важным элементом реформ было массовое переселение крестьян за Урал на малоосвоенные и свободные земли Сибири. Всего за 1907–1914 гг. в Сибирь, Алтай, южный Урал и на Северный Кавказ было переселено более 3,5 млн. человек. Сложность климатических условий и трудности, возникшие в ходе подготовки земли к хозяйственной деятельности, привели к тому, что около полумиллиона крестьян вернулись назад, усилив тем самым напряженность в российской деревне.

В результате столыпинских реформ ускорился процесс расчленения российского крестьянства, на новых землях сформировались крепкие фермерские хозяйства, наладившие свой быт и хозяйственный уклад. Как следствие преобразований в сельском хозяйстве страны повысился уровень товарности сельскохозяйственного производства. Развитие кредитных отношений дало толчок к формированию производственной, потребительской и сбытовой кооперации.

Однако отношение к реформе было неоднозначным. Крестьянство в большей степени осталось в общине, устойчивый крестьянский менталитет наиболее четко выражали их представители в Государственной думе. **«Наши отцы и деды жили без хуторов и отрубов, и мы проживем без них»**. В оппозиции реформам оказалась часть российской интеллигенции со своими романтическими представлениями о революции, активным противником реформ выступил Л. Н. Толстой. Царский двор и дворянство не поддержали столыпинские реформы. Социал-демократы всячески критиковали ход реформ в стране. Интересно в этой связи вспомнить слова П.А.Столыпина, обращенные к социал-демократической фракции в Думе: **«Вам нужны великие потрясения. Нам нужна Великая Россия»**. С 1913 г. реформы стали тормозиться.

Объективности ради отметим, что реформы, хотя и не доведенные до конца, повысили товарность сельского хозяйства. Страна накопила значительный фонд зерна. За счет вывоза зерна, льна и масла за рубеж вырос золотой запас страны, что было актуально в условиях начавшейся 1-й мировой войны. Сам П.А.Столыпин погиб в 1911 г., он стал жертвой террористического акта.

В 1914 г. Россия вступила в войну с Германией. Первая мировая война ярко высветила перемены, произошедшие в экономике ведущих капиталистических стран, еще более ускорила процесс монополизации хозяйства и сращивание монополий с государственным аппаратом. В годы войны резко возросла экономическая активность государства. Это дало повод многим теоретикам на Западе говорить о «коренном перерождении капитализма», о начале эпохи «военного социализма» и т.п.

Попытки осмыслить новые явления, связанные с тенденциями государственно-монополистического развития, предпринимались и в России. Анализ нового этапа в развитии капитализма на основе многочисленных источников, в том числе книги Гобсона «**Империализм**», был дан Лениным в очерке «**Империализм как высшая стадия капитализма**» (1916). В этой работе он определил империализм как монополистическую стадию капитализма, сформулировал пять его основных признаков, выяснил историческое место империализма. В данном очерке Ленин положил начало исследованию государственно-монополистического капитализма, как особой формы сращивания гигантской силы монополий с экономической и политической мощью буржуазного государства. Исследования в этом направлении осуществляли также Н.И.Бухарин (1888–1938), М.Н.Покровский (1868–1932), Я.М.Свердлов (1885–1919), В.П.Ногин (1878 – 1924) и др. большевики. Через несколько лет, в начале 20-х годов многие из них приняли участие в разработке основ советской экономической науки.

Советская экономическая наука рождалась в тяжелейших условиях, связанных с последствиями империалистической и гражданской войн, охватившей страну разрухой. Предстояло найти способы быстрого восстановления хозяйства, определить пути дальнейшего развития страны, разработать теорию и практические вопросы социалистического строительства. По большинству вопросов, которые предстояло решить, возникали острые дискуссии. В дискуссиях 20-30-х годов сталкивались различные точки зрения и методологические подходы, нередко высказывались взаимоисключающие предложения.

Предметом таких дискуссий стали, в частности, вопрос об исторической судьбе социализма и возможности его победы в отдельно взятой стране (России); проблемы индустриализации и аграрной политики; перспективы товарно-денежных отношений и теория социалистического воспроизводства. Большое внимание уделено разработке системы планирования и хозяйственного рас-

чета, теории и практике распределительных отношений, то есть наряду с фундаментальными исследованиями велись исследования в области прикладных экономических наук. Значительное место занимало изучение перспектив развития капитализма в новых исторических условиях. Вопросами экономической политики занимались политические и государственные деятели того времени такие, как В.И.Ленин, Л.Д.Троцкий, Л.Б.Каменев, А.И.Рыков и др. Имена ученых Н.А.Вознесенского, Т.Я.Сокольникова, Н.Д.Кондратьева, А.В.Чаянова, Е.А.Преображенского, С.Г.Струмилина, Л.И.Юровского, В.К.Дмитриева, Е.Е.Слущкого, Л.В.Канторовича, В.С.Немчинова вошли в золотой фонд советской и мировой экономической науки.

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Изучение экономических процессов происходит на микро- и макроуровнях, это позволяет видеть конкретные формы хозяйственной жизни и ее субъектов (спрос, предложение, рынок, конкуренция, государственное регулирование – это не просто теоретические дефиниции, а формы проявления хозяйственных действий субъектов экономики, их отношений), которые проявляются под воздействием как объективных экономических законов, так и субъективных действий людей. Все эти процессы протекают в определенных экономических системах, представляющих собой **сложную совокупность хозяйственных связей, отношений между людьми, возникающих в определенном сообществе и при наличии определенных ресурсов для создания материальных и духовных условий своей жизнедеятельности.**

Теория вопроса об экономических системах в науке восходит еще к взглядам Д.Рикардо. В современной экономической науке по этому вопросу существует множество мнений. Так, одними теоретиками под экономической системой понимается **единство и взаимосвязь элементов в экономике, действующих в соответствии с регуляторами этой системы** (Я.Корнаи), другие рассматривают это понятие в форме **системы отношений между хозяйствующими субъектами, складывающихся под воздействием экономических, социальных, политических и социально-психологических факторов** (лауреаты Нобелевской премии Я.Тинберген и Дж.Гэлбрейт). Психологическую трактовку экономической системы, давал В. Зомбарт, которая, по его мнению, сводится к тому, что **«это целостность экономических институтов, представляющих «дух» общества».** Российский экономист Д.Черников определяет понятие «экономическая система» как **часть общественной системы, функционирующей в соответствии с объективными потребностями и трансформирующей природные ресурсы в пригодные для потребления общества материальные блага.**

С учетом множества точек зрения содержание понятия экономической системы можно определять как сложную совокупность социально-экономических связей, отношений, возникающих между различными субъектами хозяйственной жизни по поводу использования и преобразования экономических ресурсов для удовлетворения жизнедеятельности общества.

Экономическая система испытывает на себе воздействие ряда факторов, среди которых следует выделить факторы надстройки общества (право, политика, менталитет общества и его отдельных групп, лидеров, мораль и др.), внешние факторы по отношению к национальной экономике (мировой рынок, международные экономические организации), природные факторы (наличие ресурсов, климатические условия, природные стихии).

Структура экономической системы представляет собой сложную взаимосвязь элементов как экономического содержания (собственность, хозяйственный механизм, экономическая деятельность субъектов, состояние мотивации деятельности), так и технико-функционального свойства (природные ресурсы, факторы производства, продукт, технологический прогресс, прикладная наука). В структуре экономической системы можно выделить также и элементы психологического характера: «дух нации», менталитет нации, мотивационный механизм, традиции, мобильность и др.

Большое значение при характеристике экономической системы имеет ее элемент – технологический прогресс, преобразующий природные силы и способствующий преодолению ограниченности человеческих сил, повышающий возможности общества при дефицитном состоянии ресурсов. Развитие технологического прогресса базируется на прикладной науке, которая на базе фундаментальных научных открытий способствует технологическому прорыву в развитии производительных сил. Так, открытие электричества позволило сформировать такой технический потенциал, который способствовал значительному увеличению производимой продукции, превышающему весь объем произведенной продукции за всю предыдущую историю человечества.

В совокупности придавать этой системе определенную устойчивость, и их совершенствование с учетом объективных тенденции общественного развития делает эту систему более мобильной, приспособляемой к различного рода изменениям. Хозяйственный механизм в качестве элемента экономической системы выполняет функции ее настройки и позволяет оценивать ее динамику развития, совершенствования, адаптивности экономики к решаемым задачам, поставленным целям с учетом анализа тормозящих факторов на ход ее развития.

В экономической системе выделяются специфические ей подсистемы функционального характера: денежно-кредитная, финансовая, налоговая, законодательная и пр. В настоящее время ста-

ли отводить определенное место и подчеркивать значение этических норм и традиций, психологического состояния общества, влияющих на экономические процессы. В хозяйственной практике экономическая свобода, протекционизм, автаркия, огосударствление, рациональное поведение экономических субъектов имеют под собой определенную основу. Это могут быть религиозные принципы (например, протестантизм, старообрядчество способствовали развитию хозяйственной рациональной этики), на что указывают исследования в области экономической социологии. Общинный менталитет, православие в определенной степени сказались на формировании традиций государственного вмешательства в экономику России. Замкнутость экономической жизни Японии до революции Мэйдзи (1859–1863) объяснялась традициями патриархальных отношений в обществе и, наоборот, резкий взлет экономики этой страны с начала 20 века имел под собой основу в восприятии мирового опыта открытой экономики.

Экономическая система охватывает всю совокупность фаз воспроизводственного цикла: производство – распределение – обмен – потребление – накопление. На **«входе»** производственного цикла сосредоточены экономические ресурсы, состояние которых определяет тип функционирующей экономики (дефицитная экономика, интенсивно развивающаяся экономика, экстенсивно развивающаяся экономика), и исходя из этого – необходимость выбора альтернативных программ и решений экономического роста, учета возможности мирового рынка. На **«выходе»** функционирования экономической системы предлагается созданное благо (продукт, услуга), которое должно соответствовать критериям общественных потребностей: фактическим и перспективным. **Экономические ресурсы и производимое благо** имеют качественные функциональные характеристики, определяемые целями их использования в производственном процессе: производственные и непроизводственные ресурсы, воспроизводимые и невоспроизводимые ресурсы, вовлекаемые из внешней среды или внутренние ресурсы, обеспечивающие и воплощенные ресурсы, объективные и субъективные ресурсы: продукты личного и производственного потребления, одновременного и кратковременного использования.

Экономическая система является также исторической категорией, отражающей **процессы ее генезиса, развития и смены** другой более прогрессивной системой. В этом заложена логика и диалектика социально-экономического прогресса. Что же лежит в основе смены экономических систем, какая типология этих систем признается в науке? Широко известна позиция К.Маркса по этому вопросу, который рассматривал смену экономических систем как следствие накапливаемых социально-экономических противоречий, при этом он «выстроил» логику смены 5 способов производства: **первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический**. Среди мыслителей

XX века существует ряд своеобразных подходов к этой проблеме. Английский историк, социолог А.Тойнби в качестве первопричины смены экономических систем выделил факторы культурологического характера: развитие творческих начал и духовного состояния в обществе, в то же время он отрицал влияние материальных, социально-экономических факторов на прогресс общества. Экономист У.Ростоу объяснял смену социально-экономических систем как следствие технической модернизации; он выделил 5 стадий экономического развития и соответственно 5 типов экономических систем: **традиционное общество, переходное общество, период сдвига, стадия зрелости, стадия высокого уровня массового потребления.** Авторы современного учебника «Экономикс» Макконнелл и Брю рассматривают отдельно **экономические системы капитализма, командной экономики, традиционной экономики и смешанной экономики.** Лауреат Нобелевской премии П.Самуэльсон вводит понятие **«альтернативные экономические системы».** Многообразие подходов к объяснению причин смены и типизации экономических систем свидетельствует о различных методологических подходах ученых. Но при всем этом выделим факторы, которые нельзя исключать из анализа вопроса об экономических системах. К ним следует относить качественные изменения в производительных силах общества, обобществление производства, трансформацию отношений собственности. Эти факторы в совокупности определяют тенденции ее развития и совершенствования.

При характеристике тех или иных экономических систем следует выделять определенные **критерии:** состояние производительных сил и технологических способов производства; тип и формы собственности, доминирующие в ней; способ регулирования общественного производства; источники доходов; мотивы производительной деятельности; структура экономических интересов.

Экономические системы обладают определенными **свойствами**, указывающими на уровень их развития, особенности и характер связей внутри них, изменяющихся в историческом развитии общества. К таким свойствам экономической системы следует относить: **организованность** (наличие условий, обеспечивающих ее функционирование: ресурсы, транспорт, законодательство, экономическая власть), **управляемость** (учет объективных общественных потребностей и разработка на их основе экономической политики), **устойчивость** (функционирование ее в различных условиях: войны, природные катаклизмы, изменения внешней среды), **адаптивность** (отношение к изменяющимся социально-экономическим и политическим факторам), **интегрированность с внешней средой** (обнаружение общих экономических интересов, участие в решении глобальных проблем).

Каждая экономическая система является носителем определенных **функций**, характеризующих ее жизнедеятельность. К

ним можно относить функции обеспечения жизнеспособности общества, воспроизводимости экономических процессов, ресурсопользования с учетом соблюдения принципа «не навреди» природе, регулируемости и управляемости экономическими процессами, определения стратегии развития социально-экономических процессов, социальной определенности экономической деятельности и учета приоритетности в структурных преобразованиях.

В современном научном знании об экономических системах рассматривается вопрос об их типах. Каждый тип системы имеет свое отличное содержание, отражающее динамику развития производительных сил и производственных отношений, формы хозяйственной жизни, состояние общественных укладов и социально-культурное развитие. Выделяются **традиционная экономика, рыночная экономика, смешанная экономика, экономическая система государственного социализма**, в каждом типе системы присутствуют модели экономического развития, отражающие как его исторический процесс, так и национальные черты хозяйственного уклада.

2.1. Традиционная экономическая система

Традиционная экономическая система была господствующей формой в жизни человеческого общества в течение многих тысячелетий, и в настоящее время тип этой системы присутствует в ряде экономически слаборазвитых стран мира. Основой традиционной экономической системы как в прошлом, так и в настоящем времени, является сельскохозяйственное производство, базирующееся на частной собственности на землю, орудия труда, производимый продукт. Нередко частное землевладение сочеталось с общим землепользованием. Основной производственной ячейкой являлась крестьянская семья, ведущая натуральное хозяйство. Этот тип экономической системы характеризуется неразвитыми товарно-денежными отношениями, большая часть производимого продукта потреблялась в семейном хозяйстве, а также передавалась собственнику земли, церкви в виде налога «церковной десятины». Производительные силы в таком типе экономической системы отражали ограниченные возможности человека или общества по использованию природных ресурсов. Как следствие такого состояния, общество нередко испытывало дефицит продовольствия, а частым явлением был голод.

Исторически в этой экономической системе присутствовали территориально разные хозяйственные уклады, например, азиатский (восточный), античный (греко-римский) и германский, средиземноморский (хуторской), российский тип земельных отношений ближе всего подходил к азиатскому способу производства. Специфичность их заключалась в следующем: в **азиатском укладе** собственность на землю складывалась между общинниками и основным ее владельцем – собственником, восточным монархом или

феодалом: община отчуждала часть продукции в виде дани, налога и выполнения определенных обязательств. В **античном укладе** земельные отношения складывались между общинниками, каждый из них выступал как частный собственник; в дальнейшем получила развитие система колоната. В **германской системе** община функционировала как совокупность земельных отношений индивидуальных земельных собственников, «народная земля» (пастбища, луга были лишь как дополнение к частной собственности). Земельная собственность в данной экономической системе закреплялась в постоянное владение, однако она в ряде случаев имела определенную подвижность в соответствии с юридическими нормами, принятыми в тех или иных странах, например, по принципу «служи за землю». Передача земли во владение осуществлялась на условиях службы, коммендаций (заклада земли); иммунитета (прав и функций феодала).

В традиционной экономической системе в качестве самостоятельной сферы экономической деятельности постепенно выделялась торговля, за счет чего происходил процесс накопления торгового капитала, зарождались кредитно-финансовые отношения, обслуживающие в основном крупных землевладельцев и высшую власть. Однако торговля не была ведущей по отношению к занятию сельским хозяйством, но она повлияла на изменение повинностей крестьян (денежный оброк). Имело место ремесленное производство в городах в форме замкнутых семейных цеховых организаций. Государство не вмешивалось в хозяйственную жизнь, основой взаимоотношений власти, собственников земли и крестьянства являлись налоги и рекрутство (набор крестьян в войска).

Традиционная экономическая система сыграла свою определенную роль в развитии общества, но в ней не был развит механизм стимулирования дальнейшего прогресса производительных сил; перераспределение произведенной продукции в ней осуществлялось вследствие военных авантур; отсутствие регулярного обмена между территориями и хозяйствами не способствовало накоплению опыта экономической деятельности; массы крестьян и городского населения зачастую использовались непроизводительно, в различного рода «крестовых походах» и войнах между городами. Разложению этой экономической системы способствовали процессы проникновения товарно-денежных отношений в города, «подрывающих стены феодальных замков и укреплений», и появления новой социальной группы в обществе – буржуа, носителей новых производственных отношений.

2.2. Рыночная экономическая система

Данная система по сравнению с традиционной экономической системой – довольно «молодая» система экономических отношений, она получила определение капиталистической, т.к. ее основой являлся капитал как в его вещественной, так и в общественной форме. Рыночная капиталистическая система формировалась на неотехнологической базе, процесс производства функционировал в ней на индустриальной технологии. Это было следствием промышленного переворота, вызвавшего цепную реакцию изменений во всех отраслях материального производства. Выросла значимость кредитно-финансовых отношений, получили развитие внутренний и внешний рынки, изменялась роль государства. В отношениях собственности произошли существенные перемены: **во-первых**, субъектами этих отношений стали не только земельные собственники, но и промышленные, торговые, банковские капиталисты-предприниматели. **Во-вторых**, возросшие возможности разделения труда привели к необходимости обобществления производства первоначально в рамках мануфактуры, фабрики, а затем в рамках акционерных обществ. **В-третьих**, данная экономическая система сформировала многообразие субъектов экономической деятельности, включающих частные, государственные, акционерные, кооперативные, межгосударственные предприятия. **В-четвертых**, объектами хозяйственных отношений в этой системе стали факторы производства как вещественного содержания, так и рабочая сила, «бесплатный дар природы» – земля, информация. Все большее вовлечение их в экономический оборот сформировало специфические формы обмена: рынок средств производства (физический капитал), рынок финансов, рынок труда, рынок земли, рынок информации и др. Рыночная экономическая система сформировала **механизм саморегулирования** за счет неограниченной конкуренции свободных предпринимателей, свободного рынка и невмешательства государства в экономические процессы.

Появление и формирование рыночной экономической системы исторически было обусловлено процессами первоначального накопления капитала; совершенствования производительных сил; колониальной политики и ограбления территорий за счет неэквивалентного обмена; осуществлением протекционистской политики государства и постепенным разрушением замкнутых хозяйственных систем; складыванием внутреннего рынка и утверждением на нем свободы предпринимательства; секуляризацией церковного имущества и земель; развитием и утверждением новых нравственно-религиозных принципов, оправдывающих предпринимательскую деятельность в различных сферах жизни общества (например, протестантизм способствовал формированию «духа капитализма»); буржуазными революциями в странах Европы.

Процесс развития и становления рыночной капиталистической экономической системы нашел отражение в трудах экономи-

стов. Так, А.Смит и Д.Рикардо рассматривали капитализм как систему хозяйства, основанную на частной собственности, свободе предпринимательства, невмешательстве государства в экономику. **«Капитализм, по их мнению, является естественным порядком развития общества, которым управляет «невидимая рука» рынка».** К.Маркс и его последователи рассматривали капитализм, как социально-экономическую систему, основанную на частной собственности, развитых товарно-денежных отношениях, эксплуатации и классовом антагонизме, целью которой является производство прибавочной стоимости. Капитализм рассматривался сторонниками марксизма, как исторически приходящий способ производства, на смену которому должен прийти новый общественный строй. М.Вебер в своей работе **«Протестантская этика и дух капитализма»** и В.Зомбарт в работе **«Современный капитализм»** рассматривали в качестве основного элемента генезиса и развития капиталистической системы хозяйства социально-психологический фактор (религиозно-этические принципы, традиции, менталитет особой группы людей). Й.Шумпетер в своем труде **«Капитализм, социализм и демократия»** исследовал капиталистическую экономическую систему как разновидность коммерческого общества, основой которого является частная собственность и регулируемое посредством договора производство. М.Росчайлд (современный экономист-теоретик, США) определяет капитализм как естественное природное явление, в основе которого лежит процесс эволюции технологической информации; его развитие осуществляется по законам природы. Капитализм, по мнению этого теоретика, – это внеэкономическая система (биономика).

Капиталистическая рыночная система исторически эволюционировала от одной модели к другой (модель представляет совокупность черт, характеризующих состояние экономики в определенный период развития общества), что свидетельствует о ее гибкости, приспособляемости к изменяющимся условиям. Основным критерием той или иной модели является уровень развитости хозяйственного механизма системы и его возможности воздействия на развитие экономических процессов. Такими моделями являются **«чистый капитализм»** эпохи свободной конкуренции, **монополистический капитализм, капитализм регулируемой рыночной экономики, рыночная экономика смешанного типа.** Эти модели имеют определенную условность, т.к. в чистом виде они не существуют, но они отражают стадии развития экономической системы, в которых происходил процесс усиления общественного характера производства. Хронологически эту эволюцию можно проследить с XVII века и до современного состояния развития общества.

Что изменилось в процессе трансформации моделей системы? **Во-первых,** изменились отношения собственности: индивидуально-трудова и частнокапиталистическая формы собственности трансформировались в государственную, коллективную,

смешанную собственность, что отражало процесс обобществления производства и появление, функционирование новых субъектов экономической деятельности. **Во-вторых**, изменилась роль государства, от принципа невмешательства («ночного сторожа») оно все активнее переходило к политике вмешательства в экономические процессы, формируя свой экономический сектор, вырабатывая определенную экономическую политику (протекционизм во внешней экономической политике, антимонопольное законодательство в целях защиты малого бизнеса на внутреннем рынке, стратегическое прогнозирование и программирование процессов внутри страны). **В-третьих**, осуществлялись процессы демократизации экономических отношений за счет развития акционерного капитала и акционерных обществ, изменения частнокапиталистического менеджмента в направлении диверсификации производства, сочетания микроэкономического регулирования с автономией частного предпринимательства. **В-четвертых**, развивались интеграционные процессы в экономике, которые способствовали созданию мощных транснациональных и международных корпораций, международных финансовых организаций (ВМФ, МБРР), объединений национальных экономик в международные экономические союзы (Общий рынок, ОЭСР, северо-американское объединение НАФТА). **В-пятых**, широко и повсеместно использовались достижения НТП, способствующие качественному обновлению производительных сил общества. **В-шестых**, в странах рыночной системы стали широко регулироваться социальные отношения в области найма рабочей силы, установления минимума заработной платы, создания системы социальной защиты от безработицы, страхования жизни рабочих, вводится прогрессивное налогообложение, проводятся в жизнь программы по охране окружающей среды – все это значительно снизило накал социальных противоречий в обществе.

Хозяйственный механизм рыночной системы эпохи свободной конкуренции имел один регулятор – конкуренцию множества свободных товаропроизводителей на рынке. Сам рынок выступал как «мотор» капиталистической экономики, генерировавшей через спрос и предложение тенденции развития и торможения этой системы. В период развития монополий хозяйственный механизм регулировал отношение конкуренции и монополизма, обуславливающих тенденции экономического роста. Свободная конкуренция ограничила свои масштабы вследствие концентрации производства, но это, в свою очередь, вызвало к жизни новый вид конкуренции – монополистическую конкуренцию. Рынок стал проявлять черты некоторой управляемости и координации, но одновременно на нем проявились тенденции к торможению экономического роста. Вмешательство государства в экономические процессы внесло новые черты в хозяйственный механизм рыночной системы, появился новый субъект экономических отношений, новый конкурент, нерыночный регулятор экономических процессов. Принятие анти-

монопольного законодательства Шермана (1890 г.), Клейтона (1914г.), Кэффовера-Селлера (1950 г.) в США свидетельствовало о том, что государство проводит относительно самостоятельную экономическую политику, направленную на защиту малого и среднего бизнеса для поддержания рыночной игры в экономической системе, на устранение тормозящих тенденций монополизма в динамике развития производительных сил. Конкуренция в экономике сохранялась как коренное свойство рыночной системы, монополистические тенденции стали ограничиваться. Конкуренция проявляется в международном масштабе, со второй половины XX века она превратилась в фактор, стимулирующий интенсификацию производства и интернационализацию капиталистической рыночной системы.

Хозяйственный механизм современной рыночной системы, как показывает опыт стран Запада, имеет свою специфику, которая выражается в том, что он, в первую очередь, направлен на усвоение и стимулирование НТР, создающей основу для дальнейшего экономического и социального прогресса. Под влиянием НТР складываются возможности межфирменного и внутрифирменного планирования процесса эффективного использования ограниченных ресурсов в обществе, совершенствования системы экономического и правового воздействия на хозяйственную жизнь на макро-, мезо- и микроуровнях. Сам по себе хозяйственный механизм современной рыночной системы представляет сложную систему хозяйственных и экономических отношений, охватывающую все структурные звенья национальной экономики во взаимодействии с мировым хозяйством. Ключевыми направлениями его становятся:

- поддержание эффективности рынка на основе регулирования социально-экономических диспропорций, возникающих в процессе «нестыковки» интересов экономических субъектов на различных уровнях хозяйствования;
- совершенствование форм, методов, средств управления экономикой для преодоления тенденции к застою, кризисам, противоречиям в обществе;
- реализация целей долгосрочного роста экономики посредством инвестирования в приоритетные отрасли хозяйственного комплекса.

Рыночная экономическая система, как и любая другая устойчивая система, имея свои недостатки, является на сегодняшний день наиболее эффективной и динамичной. На путь рыночной экономической системы перешли в настоящее время большинство стран мира. Рыночная экономическая система имеет не только более высокий уровень развития, но и глобальный характер развития, хотя имеются и некоторые региональные особенности.

2.3. Смешанная экономическая система и ее модели

Этот тип экономической системы получил теоретическое осмысление во второй половине XX века вследствие трансформации форм собственности, системы бизнеса, частнокапиталистического менеджмента и возросшей роли государства. Социально-экономический прогресс данного периода проявился в функционировании форм экономики, в которых переплетаются разные типы организации общественного хозяйства, множество субъектов экономической деятельности, широко применяющих достижения науки и техники, качественные изменения происходят в системе менеджмента и маркетинга. Эти процессы материальной жизни общества нашли отражение и в современной экономической теории, разрабатывающей концепцию «смешанной экономической системы». Само понятие «смешанная экономика» стало широко использоваться в науке, но содержание его и оценки данного типа экономики не получили единообразного толкования. В российской экономической науке данную экономическую систему в большей мере связывают с задачами переходного периода, определяя содержание ее, исходя из опыта многоукладной экономики периода НЭПа. В экономической науке западных стран под **смешанной экономикой понимается система, в которой элементы государственного контроля и регулирования переплетаются с рыночным механизмом организации производства и потребления.** Такое определение, данное лауреатом Нобелевской премии П.Самуэльсоном, не исключает и другого подхода к раскрытию содержания «смешанной экономики» авторами учебника «Экономика» К.Макконнеллом и С. Брю – **это экономическая система, которая располагается между крайностями чистого капитализма и командной экономики.** Таким образом, учеными при определении понятия «смешанная экономика» используется исторический опыт развития экономики и ее современное состояние.

Следует также обратить внимание и на другую группу определений понятия «смешанная экономика», когда она рассматривается как **определенная модель трансформации капитализма и социального переустройства общества демократическим путем** (обычно используется в качестве доказательства опыт Швеции), **а также как тенденция развития капитализма и социализма** (именно этот вариант сейчас просматривается в развитии российской экономики). При таком подходе в качестве критерия определения данной системы берется состояние материально-технической базы, общность закономерностей вступления общества в постиндустриальную стадию развития, однотипность структурных изменений в экономике (падение традиционных отраслей производства и повышение значимости приоритетных сфер экономики), ориентация на решение социальных проблем в обществе.

В смешанной экономике сочетаются рыночные и регулирующие начала многообразных субъектов экономической дея-

тельности – это система функциональных и экономических связей частного, государственного, коллективного секторов национального хозяйства, направляющих свои усилия на извлечение максимальной выгоды с учетом определенного социального эффекта.

Объективными основами функционирования «смешанной экономической системы» являются следующие моменты:

1) многообразие форм собственности и субъектов экономической деятельности (например, в экономике Швеции функционируют 85% фирм частного сектора, 11% – государственного, 3% – кооперативного; в США из 16 млн различного рода предприятий в индустриальном секторе функционировало 70% частных индивидуальных, 10% – партнерств, 20% – корпораций или акционерных предприятий; в России в результате приватизации государственного имущества в частном секторе сосредоточено – 61% предприятий сферы обслуживания и частично материальной сферы). Как показывает мировой опыт, среди многообразия субъектов хозяйственной деятельности ведущие экономические позиции занимает «большой бизнес» (в США в 90-х годах 500 крупнейших корпораций произвели 40% валового национального продукта страны), крупные компании заняты массовым производством и работают на национальный и мировой рынки; малый бизнес зачастую обслуживает местные рынки, однако и его значение в экономике стран достаточно велико (на долю малого и среднего бизнеса приходится в странах ОЭСР до 50-70% ВВП и до 70% занятых в национальной экономике);

2) совершенствование технологического базиса производства, требующего вмешательства государственного капитала, кооперации частного капитала с государственным для решения крупных проектов (например, освоение космоса, строительство атомных энергетических объектов); диверсификация производства (взаимопроникновение отдельных производств в нетрадиционные для них сферы экономической деятельности);

3) перемены в социальной структуре общества, расширение слоя собственников, усиление роли управленцев-менеджеров, рост удельного веса среди занятых высококвалифицированной рабочей силы;

4) социальная ориентированность экономики на смягчение социальной напряженности, проведение мер по социализации экономики; поддержка развития социальной сферы, создание системы социальных гарантий и защиты различных слоев населения, формирование условия для социального согласия в обществе;

5) поиски путей гармонизации системы «общество – экономика – природная среда», осознание обществом того, что рыночная экономика не всегда способна решать проблемы прогресса. ***«То, что человек побывал на Луне, это не достоинство рынка, есть***

что-то другое, что заставляет рынок приспособливаться...», – писал лауреат Нобелевской премии Дж. Гэлбрейт;

б) государственное регулирование экономики путем программирования, прогнозирования новых тенденций экономического роста, соединения конкурентных начал с элементами плановости, учет объективных текущих и перспективных общественных потребностей. Государство в смешанной экономике выступает, с одной стороны, как гарант рыночных устоев, а с другой, – обуславливает необходимость соблюдения «правил игры» со стороны различных экономических субъектов, цивилизуя законы бизнеса.

Смешанная экономическая система в различных странах имеет примерно один и тот же «набор» элементов. Но модели этих стран отличаются друг от друга, рыночные принципы хозяйствования реализуются в каждой стране по-своему. Это объясняется национальными, культурными традициями, историческими и географическими условиями. Так, например, **японская модель экономического развития** включает такие важные для нее элементы, как высокий уровень национального самосознания, приоритет интересов нации над интересом конкретного человека, готовность населения идти на определенные жертвы ради благосостояния страны, высокую технологичность производства, приоритет образования, устранение имущественного неравенства. **В шведской модели экономического развития** характерным ее элементом является социальная направленность экономики, сокращающееся имущественное неравенство, высокие налоги, перераспределяемые через госбюджет в социальную сферу, поддержка предпринимательства, высокие стандарты жизни, наукоемкие технологии.

В американской модели традиционным ее элементом является всемерное поощрение предпринимательства и достижение успеха отдельной личностью, обогащение наиболее активной части населения, высокая технологичность производства. **В моделях экономического развития ряда европейских стран** существенными элементами являются стратегическое прогнозирование экономического роста, поощрение конкуренции, координация деятельности различных секторов бизнеса, управление ценами, контроль за уровнем оплаты труда, регулируемое налогообложение.

Современное западное общество смешанной экономики – это далеко не то общество, которое было описано К.Марксом и его сторонниками. Общество смешанной экономики представлено таким, каким его хотели видеть экономисты Дж.Кейнс, И.Шумпетер, Ф.Хайек, а также политики Миттеран, Брандт, Тэтчер, реализующие идеи социал-демократов. Современное общество развитых промышленных стран получило название «социальное рыночное хозяйство», т.к. социальные нововведения в этих странах отражают тенденцию перехода капитализма к новому социально-экономическому устройству.

2.4. Экономическая система «государственного социализма» и ее модели

Экономическая система «государственного социализма» с командно-административным управлением и централизованным распределением стала предметом изучения экономической науки в настоящее время вследствие социально-экономических и политических изменений, происходящих в нашей стране и странах Восточной Европы. В недалеком прошлом рассмотрение вопросов об экономической системе нашего общества и стран Восточной Европы не представляло большого труда, т. к. характеризовалась она как социалистическая экономическая система. Это объяснялось тем, что марксистская экономическая концепция породила у многих теоретиков, ученых-обществоведов, политиков безграничную уверенность в правоте тезиса о том, что развитие социального общества есть достояние лучших умов теоретической мысли. И действительно, если говорить о социализме как идее, привлекавшей к себе внимание как в прошлом, так и в настоящем, то в сознании многих людей она выступила как антипод капитализму, как учение о справедливом социально-экономическом устройстве общества.

Идеи о равенстве, справедливости, идеальном устройстве общества и жизни людей находятся в недрах античной мысли и христианской идеологии. Они получили свое развитие во взглядах социалистов-утопистов XV–XVII веков Т.Мора и Т.Кампанеллы, гуманистов эпохи зарождающегося капитализма Сен Симона, Оуэна и Фурье, социалиста К.Ротбертуса, теоретиков научного коммунизма К.Маркса и Ф.Энгельса, последователей марксизма в России и других странах мира.

Будущее общество теоретики социалистической мысли связывали такими вопросами, как методы перехода к социализму (революционный или эволюционный), пути формирования социалистического общества, критерии социалистичности, богатства общества. Так, современное прочтение работ классиков марксизма показывает, что, оценивая опыт французской революции 1872 года, они выступали не только за революционный переход, но не исключали при определенных условиях и эволюционного развития общества к социализму при вызревании предпосылок демократического переустройства общества. Это обусловило выделение двух моделей социализма: социал-демократической и коммунистической. Вопросы устройства нового общества рассматривались в процессе уничтожения частной собственности и классовых различий на этой основе, организации общественного производства по типу «единой фабрики», справедливого распределения жизненных благ, устранения товарно-денежных отношений, чтобы «продукт не господствовал над производителем», формирования высшей цели и ценности общества – всестороннего развития личности, богатство которого – свободное время. Но при всем вышеуказанном следует отметить, что классики марксизма не давали готовых рецептов и полной программы, как строить социализм.

Ф.Энгельс на вопросы социалистов: «Что такое социализм?» нередко отвечал: «Задайте мне вопрос попроще».

У классиков марксизма есть положения о вызревании всей совокупности предпосылок, в первую очередь материальных, для перехода к социализму. И хотя они увидели «прообраз будущего общества» в русской общине, вряд ли это «видение» социализма они связывали именно с Россией, страной якобы готовой к переходу к социализму. В.И.Ленин неоднократно замечал, касаясь российской действительности: **«В материальном, экономическом, производственном смысле, мы еще в преддверии социализма не находились».**

Что же за экономическая система была сформирована в нашей стране и ряде стран, избравших социалистическую модель развития? Критический анализ отечественной истории советского периода привел к переоценке взглядов на нашу социально-экономическую систему, на фатальную предопределенность перемены по единственно возможной схеме, исходя из марксистского футуризма. Ответов множество, и они противоречивы, но в большинстве своем сложившуюся в нашей стране социально-экономическую систему определяют как государственный социализм, хозяйственный механизм которого базировался на административном управлении и централизованном распределении. Эта система имеет ряд устойчивых черт, которые сформировались в ходе ее создания и которые отличают ее от других экономических систем. **Во-первых**, это была экономика в большинстве своем с высокомонополизированной государственной собственностью (в государственной собственности находилось 95% производственных фондов страны, государственные закупки сельскохозяйственной продукции доходили до 90% всей товарной продукции колхозов и совхозов, присвоение прибыли вне хозрасчетных интересов производителей составляло вместе с платежами в бюджет 90% общего объема прибыли). **Во-вторых**, управление экономикой осуществлялось в виде планово-директивных показателей, обсуждение которых на производстве зачастую носило формальный характер, но исполнение которых имело силу закона, нарушение их нередко объясняли происками «врагов социализма», что приводило к необоснованным репрессиям среди части населения. **В-третьих**, в экономике отсутствовали развитые товарно-денежные отношения, что соответствовало общей стратегии марксистской концепции на развитие безрыночного хозяйства, которое должно преодолеть анархию капиталистической экономической системы. По словам экономиста Б.Бруцкуса: **«Экономическая система, не располагающая механизмом для приведения производства в соответствие с потребностями – несостоятельна, стремится преодолеть «анархию капиталистического производства», социализм может ввергнуть народное хозяйство в «суперанархию», по сравнению с которой капиталистическое хозяйство являет со-**

бой картину величайшей гармонии». **В-четвертых**, дефицитность экономики стала характерной чертой, затрагивающей все ключевые и жизненно важные ресурсы общества. Общая дефицитность экономики в продукции проявлялась в отставании величины суммарного предложения средств производства, предметов потребления и услуг от величины суммарного платежеспособного спроса предприятий и населения. Природа дефицитной экономики заложена в диктате производителя над потребителем, исходящем из всеобщей монопольности производства, отсутствия конкуренции, высокой цены, скрытой инфляции, содержания большого количества убыточных предприятий, уравнительного распределения прибыли по принципу «всем сестрам по серьге», карточного распределения потребительских благ, «черного» рынка и «теневой» экономики. Основной принцип дефицитной экономики – «бери, что дают». Тенденции в экономике, которые обуславливают дефицитность: ориентация на экстенсивный рост производства; нехватка всех видов ресурсов, накопление сверхнормативных запасов вследствие лимитирования и фондирования материально-технических ресурсов; разращение определенных групп населения, находящихся вблизи распределителей средств производства, благ, услуг для населения, развитие необоснованных льгот и привилегий; деньги превращаются в пассивный инструмент средств расчета и утрачивают активно-стимулирующие действия, кредиты зачастую не возвращаются. **В-пятых**, функционирование сложной системы бюрократизированных отношений (власть чиновничьего аппарата), основанных на командно-властных функциях в управлении социально-экономическими и социально-политическими процессами. Рост слоя административных «командиров» производства, аппарата в партийных и советских органах создавал в государственной экономике двойственный монополизм (политический и экономический), усиливал отчуждение трудящихся от управления, приводил к манипулированию важнейшей экономической информацией, статистическими показателями в угоду эгоистических интересов. Это привело к формированию монополии на кадровую политику, на процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ. **В-шестых**, развитая система социальных гарантий (бесплатное образование, медицинское обслуживание) за счет государства, отсутствие безработицы. Социальные гарантии как критерий социалистичности, социальной защищенности стали частью социальных приоритетов, которые, конечно, надо совершенствовать и сохранять. Но вместе с тем следует отметить, что их внедрение осуществлялось больше по идейным соображениям на неподготовленной для этого экономической и социально-культурной почве. Свидетельством этому является сравнимость жизненных стандартов населения в качестве жилья, уровне заработной платы и пенсий, качестве медицинского обслуживания и образования, чистоте городов и уровне оказываемых услуг, произ-

водстве валового национального и валового внутреннего продукта на душу населения с другими странами.

Вышеуказанные черты экономической системы государственного социализма отличаются от рыночной экономической системы, но в то же время не являются подлинно социалистическими. И хотя экономика носила внешние черты социалистической общественной экономики, однако само это общество в его тоталитарном варианте было обществом государственного социализма.

Эту экономическую систему нельзя считать случайностью. Неизбежность такой формы связана с упрощенным пониманием социалистической экономики, абсолютизацией возможностей централизованного планирования и управления, преувеличением потенциала коллективных форм хозяйствования. Государственная экономика питалась также традициями исторических условий России, где не было сильно развитой традиции частнокапиталистической собственности, были сильны общинные традиции и традиции государственного вмешательства в экономические процессы.

Модель экономической системы государственного социализма в нашей стране сложилась не сразу, она сформировалась вследствие ряда этапов социально-экономического развития СССР, на каждом из которых формировалась своя модель:

1. **Модель «военного коммунизма»** (1918–1921 гг.) сопровождалась сплошной национализацией частных предприятий, «социализацией» земли, отменой товарно-денежных отношений и рынка.

2. **Нэповская модель** социализма характеризовалась отказом В.И.Ленина и его сторонников от «кавалерийской атаки на капитал» и попыткой выстроить логику экономического развития страны с учетом социально-экономических реальностей. Создание многоукладной экономики сопровождалось использованием товарно-денежных отношений, рынка, внедрением полного хозрасчета, деятельностью бирж, широкой кооперацией в городе и селе. Но эта модель не была реализована вследствие жесткой централизации в управлении экономической и тотальным ее огосударствлением.

3. **«Сталинская» модель** экономического развития страны начала реализовываться с 1924–1929 гг., когда усилились административно-бюрократические методы управления всеми общественно-экономическими процессами, нацеливавшие на создание экономики страны, находящейся в «капиталистическом окружении» и противостоящей ему. Усилилась монополия государственной собственности, ликвидировалась частная собственность, вводилось централизованное планирование, существенно ограничивались роль товарно-денежных отношений и рынка, проводилась насильственная коллективизация сельского хозяйства, осталась мощная машина репрессивного аппарата и система ГУЛАГа, проводимая индустриализация проходила в быстрые сроки за счет низкого уровня

жизни населения и эксплуатации искренней преданности части народа идеалам социализма.

4. Реформы 50-60 годов в СССР сформировали, в основном, **«неосталинскую» модель экономики** и не давали существенного эффекта; заметно форсировались планы развития военно-промышленного комплекса; развитие рыночных отношений, получивших импульс в решениях пленумов ЦК КПСС 1953 и 1965–1967 гг. ограничивалось; устранялось личное подсобное хозяйство сельских жителей; монополизация государства усиливалась – все это в конечном итоге объективно подрывало стимулы производства и материальную заинтересованность людей в результате своего труда.

5. Вступление социально-экономической системы в кризисную ситуацию в начале 70-х годов и переход кризиса во всеобъемлющее явление сформировал модель **кризисной экономики**. Этот процесс сопровождался развитием дефицита в экономике, снижением темпов экономического развития и эффективности производства, обозначилось все возрастающее отставание экономики нашей страны от стран рыночной системы. Количественный рост народного хозяйства, имевший место по отношению к предыдущему периоду, в основном был обусловлен накоплениями предыдущих поколений и экстенсивным развитием экономики страны. Бюрократическая система партийно-государственного аппарата усилилась, создав «двойственную монополию» на власть и экономику. В свое время еще К.Маркс писал о государстве, как о частной собственности бюрократов, что подтвердилось на практике нашей страны, где сформировалась обезличенная корпоративная собственность бюрократии, декларируемая как социалистическая общенародная собственность.

Состояние общества в первой половине 90-х годов – всеобщий кризис и поиск путей выхода из него. В практической деятельности критерии социализма экономической системы нашего общества получили искажение, а тезис «обновление социализма», внедряемый с конца 80-х годов, не давал четкости в ориентирах развития общества. Возвращение к изначальному периоду развития экономики до 1917 г., или в эпоху НЭПа представляет определенные трудности, т.к. утрачена экономическая культура вследствие отчуждения работников от собственности и продукта своего труда, экономическая демократия только зарождается и должна сопровождаться политической демократией.

Генеральной перспективой развития экономической системы современной России является взаимодействие с обществом рыночной экономики, устранение деформации в процессе вхождения в мировую хозяйственную систему, очищение от уродливых мнимо социалистических наслоений, отказ от однолинейной оценки развития общества «капитализм-социализм». Развитие российской

экономической системы идет от тоталитарного общества к обществу со смешанной экономикой и рыночным механизмом.

ГЛАВА 3. БАЗИСНЫЕ ФОРМЫ, ИНСТИТУТЫ, СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

3.1. Общественное производство: понятие, факторы, эффективность

Общественное производство является необходимым условием существования как общества в целом, так и каждого его члена в отдельности. Оно предполагает, прежде всего, процесс труда. В самом общем виде **процесс труда** – это процесс взаимодействия человека и природы, в котором человек использует и преобразует вещество природы (землю, сырье, материалы, топливо, воду и т.п.) для создания совокупности благ, способных удовлетворить его потребности. Процесс труда может осуществляться человеком индивидуально или совместно с другими людьми, посредством кооперации. А.Смит видел в кооперации и разделении труда (специализации деятельности) сильный рычаг для производства, называя эти процессы «новой производительной силой труда». В этом случае говорят об индивидуальном или совместном производстве. При совместном производстве на рынок поступают результаты труда не отдельного работника, а совокупного работника, хозяйствующим субъектом которого выступает фирма, предприятие. Если же процесс производства осуществляется в масштабах общества, то такое производство называется **общественным производством**.

Побудительным мотивом участия во всяком производстве служит объективная необходимость удовлетворения индивидуальных, совместных или общественных потребностей. Принято считать, что **потребность** – это недостаток в чем-либо для поддержания жизнедеятельности. Поскольку человек – существо не только биологическое, но и социальное, его потребности, равно как и потребности общества в целом, разделяются на две большие группы: 1) потребности материальные, в том числе, экономические (в пище, одежде, жилище, бытовой технике, различных материальных услугах), все они являются продуктом материального производства; 2) потребности духовные или социально-культурные, которые обусловлены необходимостью получения образования, охраны здоровья, воспитания детей, эстетическими вкусами и т.д. Их удовлетворению служит особая область общественного производства, называемая нематериальной и производящей духовные блага.

Удовлетворение потребностей материализуется в понятии **благо** – средство удовлетворения потребности в чем-либо. В качестве блага могут выступать экономические ресурсы, предметы питания и быта, деньги и др.

Экономические (материальные) и духовные потребности тесно связаны с действием закона возвышения потребностей с раз-

витием производства и культуры. В условиях экономической динамики – подъемов и спадов производства происходит трансформация потребностей с одних на другие, новые потребности стимулируют поступательное развитие экономики.

Материальные и духовные потребности людей являются определяющими, но не единственными среди человеческих потребностей. В современной науке известна «**модель иерархии потребностей по Маслоу**» (психолог, США, книга «Новые рубежи человеческой природы»), в которой выделены потребности в самоутверждении, уважении, самосохранения, физиологические и социальные потребности. В реальной практике мы часто сталкиваемся с понятием «платежеспособная потребность», выражающая покупательский спрос населения.

Развитие и удовлетворение потребностей определяют качество жизни членов общества. Связь между качеством жизни и динамикой экономики установил немецкий экономист Энгель (XIX в.). В условиях высокого экономического развития платежеспособный спрос людей переключается на высококачественные товары и услуги длительного пользования, снижается платежеспособный спрос на продукты питания (первый закон Энгеля). И наоборот, в условиях кризисных ситуаций в экономике возрастает в большей степени спрос на продукты продовольственного назначения (2-й закон).

Определенную взаимосвязь между доходами и расходами в процессе удовлетворения потребностей установил экономист Гиффен (XIX в.). При резком снижении доходов структура потребления значительно возрастает в сторону увеличения затрат на покупку жизненно важных предметов потребления, несмотря даже на рост цен. В экономике это обстоятельство названо «**эффектом Гиффена**».

В процессе материального производства люди используют разнообразные **экономические ресурсы, т.е. факторы производства**. Часть экономических ресурсов дает непосредственно сама природа: земля, лес, полезные ископаемые, гидроресурсы. Другую их часть люди создают сами, видоизменяя вещество природы: сырье, материалы (в том числе, и каких в природе нет), различные орудия труда. В современной экономической литературе к экономическим ресурсам относят и некоторые результаты духовной деятельности, например, технологию, информацию и некоторые другие.

С понятием «ресурсы» тесно связано понятие «факторы производства». В экономической теории в настоящее время выделяют **факторы производства**: труд, капитал, земля, предпринимательство, информация, менеджмент. При этом под **трудом** рассматривается всякая целесообразная деятельность человека по созданию материальных и духовных благ. **Капитал** рассматривается обычно как совокупность разнообразных средств производства и денежных ресурсов, необходимых для осуществления производст-

венных процессов. Выделяя **землю** в качестве особого фактора производства, обычно имеют в виду не только собственно землю, почву, но и такие природные ресурсы, как воздух, вода, солнечная энергия и т.п. **Предпринимательство** в качестве фактора производства выступает условием соединения всех его факторов. Если соединение (взаимодействие) труда, капитала и земли в силу каких-либо причин не происходит, процесс производства становится невозможным. **Информация** в настоящее время является важным фактором производства, это те или иные сведения о технологических процессах и технических новинках, реализация которых может значительно ускорять процесс производства; информация о конъюнктуре рынка дает сигнал для предпринимателя; прогноз о погодно-климатических явлениях природы является важной информацией для такой отрасли материального производства, как сельское хозяйство. **Менеджмент** в качестве экономического ресурса характеризуется формированием определенной системы организации производства, труда и управления.

Функционирование общественного производства предполагает оценку его эффективности. В экономической науке отсутствует единый подход к определению содержания категории **эффективность**. В микроэкономике эффективность обычно рассматривается как соотношение между результатами производства и затратами на его осуществление. В формуле

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результаты}}{\text{Затраты}}$$

количественная оценка результатов и затрат может осуществляться при помощи как стоимостных, так и натуральных показателей.

В макроэкономике чаще всего применяется понятие **экономическая эффективность**. Эта категория служит для оценки результативности всего общественного производства, хозяйственной системы в целом. Экономический смысл данного понятия заключается в **достижении максимальных результатов производства при минимуме затрат и минимуме ресурсов**. В экономике предприятия экономическая эффективность выражается в следующих **показателях**: производительность труда, рентабельность, трудоемкость, фондоотдача и фондоемкость, материалоотдача и материалоемкость, энергоотдача и энергоемкость, эффективность капитальных вложений в капитальное строительство, рациональное природопользование.

Экономическая эффективность тесно связана с категорией **издержки**, в денежном выражении это **затраты**. В издержках аккумулируются все затраты фирмы: материальные, живой труд, часть прибавочного продукта в виде налога, процента, ренты. В современной экономической теории используется термин **трансакционные издержки**, который был введен в оборот Р.Коузом (кн. «**Природа фирмы**»). Этот вид издержек связан с затратами на

поиск информации, заключение хозяйственного договора, измерение свойств и качества блага, защиты прав собственности, выявление и наказание нарушителя договора и т.д. Наряду с указанными понятиями в экономической теории используются такие понятия как **альтернативные, вмененные, явные, неявные, постоянные, переменные, общие (валовые), средние издержки.**

Экономическая эффективность имеет не только экономический, но и социальный аспект. В этом случае на первый план выдвигается вопрос о том, как при данных ограниченных ресурсах наиболее полно удовлетворить потребности работников фирмы (предприятия) или общества в целом. При характеристике социально-экономической эффективности на уровне общества (макроэкономика) широко используется в западной экономической литературе термин «**Парето-эффективность**» (по имени итальянского экономиста и социолога В.Парето). В данном случае экономическая эффективность хозяйственной системы рассматривается как состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение других членов общества. Очевидно, что Парето-эффективность принадлежит к числу теоретических понятий. В реальной экономике любого типа достижение состояния, соответствующего такому пониманию экономической эффективности, весьма проблематично. Однако при всех возможных вариантах учета интересов различных слоев общества социально-экономическая эффективность исходит из посылки: наиболее эффективна та экономическая система и та хозяйственная форма, которые максимально улучшают благосостояние и жизнь народа при данных ограниченных ресурсах.

Общественное производство всегда связано с деятельностью субъектов экономики (индивид, фирма, предприятие, государство), которые реагируют на стимулы. **Стимулы** выступают как побудительные мотивы, способствующие тому, чтобы производители, потребители, покупатели вели себя желаемым образом, в направлении к более высокой эффективности производства, к выгоде в интересах лиц, применяющих стимулирование. Экономические стимулы могут реализоваться на различных уровнях хозяйственной жизни и приобретать, как материальную (заработная плата, прибыль субъектов хозяйственной жизни, премии в различных формах, цена блага или ресурса, льготы, приемлемые налоги), так и моральную формы (благодарность, почетный титул гражданина города или страны, портрет на доске почета, почетный знак или орден).

При анализе всех уровней производства следует учитывать ограниченную производственную возможность отдельного работника, фирмы и общества в целом, вызванную ограниченностью их ресурсов. Различают абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Первая означает недостаточность ресурсов для удовле-

творения всех потребностей, вторая – недостаточность ресурсов для решения определенной задачи. Одной из таких задач экономической науки является обоснование пути эффективного использования относительно ограниченных ресурсов. **Производственные возможности** это возможности производства экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и данном уровне развития научно-технического прогресса. Ограниченность ресурсов ставит предел возможностям производства. Использование ресурсов для создания одного продукта означает отказ от производства другого. Ограниченность производственных возможностей вызывает необходимость решения вопроса о предпочтительности их применения, поиска лучшего сочетания факторов производства, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей, то есть порождает **проблему выбора**. Отражением этой проблемы является постановка трех основных вопросов экономики:

1. Что производить? (какие продукты, услуги требуются в данном экономическом пространстве в данное время).

2. Как производить? (при какой комбинации ресурсов и с использованием каких технологий могут быть произведены данные блага).

3. Для кого производить? (кто будет потреблять произведенные блага и удовлетворять, в первую очередь, свои потребности). В данном случае производство должно учитывать принцип альтернативности.

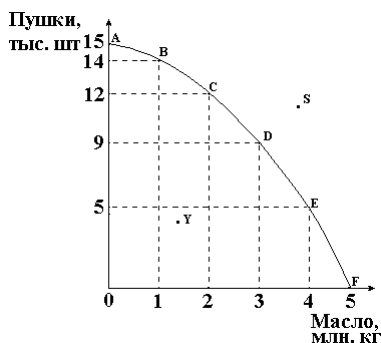


Рис. 1. КПВ

При таком подходе экономический выбор начинается с разработки модели, получившей в науке известность как **«график (кривая) производственных возможностей (КПВ)»**, содержащий различные варианты производственных, технологических возможностей при неизменных ресурсах для производства двух товаров (рис. 1).

Кривая производственных возможностей строится в ординатах предпочтительных товаров (блага), в которых нуждается общество (распространенной системой ординат является «масло–пушки»). Точки на кривой производственных возможностей показывают возможные варианты сочетания производства двух продуктов при полном использовании имеющихся ресурсов и неизменной технологии. Точка, находящаяся за пределами кривой производственных возможностей (S), свидетельствует о недостижимости производства при данном количе-

стве ресурсов. Ограниченность ресурсов ставит барьер для производства. В данном случае возможно обращение за ресурсами на мировой рынок. Точка, находящаяся внутри кривой производственных возможностей (V), свидетельствует о неполном использовании имеющихся ресурсов. В условиях экономического роста кривая производственных возможностей смещается вверх от кривой и центра координат (рис.2).

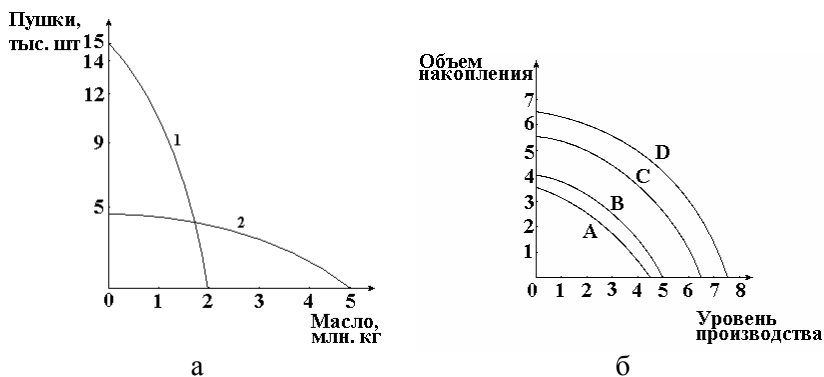


Рис. 2. КПВ (кривая трансформации):
 а: КПВ: 1 – во время войны; 2 – в мирное время;
 б: КПВ в период экономического роста

3.2. Собственность: категория экономики и права

С понятием «собственность» практически каждый человек знакомится еще в детстве. В этом возрасте уже возникает понимание разницы между тем, что «мое», «наше» и тем, что «чужое». В дальнейшем первое начинает ассоциироваться с вещами или вообще с какими-либо благами, которыми можно свободно пользоваться, распоряжаться, а второе, напротив, с вещами или благами, с которыми этого делать нельзя. Такое представление о собственности, как об отношении человека к вещи или благу, широко распространено в массовом сознании. Нельзя утверждать, что оно абсолютно ошибочно. Скорее – поверхностно, поскольку не раскрывает всего богатства содержания категории «собственность».

Ни одна из фундаментальных экономических наук не может обойти своим вниманием категорию собственности. Более того, вопрос о собственности принадлежит к числу центральных проблем, как политической экономии, так и экономической теории. Исследование данной проблемы сопряжено с большими трудностями, поскольку в категории собственности находят свое выражение не только базисные, экономические отношения, но и совокупность отношений общественной настройки. Современные исследователи отношений собственности обычно выделяют в качестве основных два аспекта проблемы: экономический и правовой. Первый

раскрывает экономическое содержание собственности (через анализ системы производственных отношений), второй – ее юридическое содержание. Схематично это можно представить следующим образом:



Рис.3. Собственность: юридические и экономические отношения

В реальной жизни экономическое содержание собственности теснейшим образом переплетено с ее юридическим содержанием, поскольку любые экономические отношения в обществе имеют юридическое, правовое оформление.

В научных исследованиях, используя разнообразные методы научного познания (метод анализа и синтеза, восхождение от конкретных явлений к формулировке абстрактных категорий, наблюдение, сравнение), вполне допустимо изучить сначала одну из сторон категории собственности, затем другую ее сторону, тем самым выявить характер взаимосвязи этих сторон, тенденции развития и т.п. Таким образом, достигается полнота охвата проблемы собственности, высокая степень раскрытия ее содержания.

В настоящее время широкое распространение получила точка зрения, согласно которой **экономическое содержание собственности составляют отношения, возникающие между людьми в процессе присвоения ими различных материальных и духовных благ.** Это означает, что категория собственности отражает не отношение человека к вещи как таковой, а отношения по поводу присвоения вещи. Предполагается, как минимум, наличие двух субъектов отношений присвоения какого-либо объекта. При этом в качестве субъектов присвоения выступают не только отдельные индивиды, но и их общности (коллективы, группы, ассоциации и т.п., наконец, общество в целом). А объектами присвоения, наряду с вещами, могут быть прочие материальные и духовные блага (например, различные материальные и нематериальные услуги, научные идеи и т.п.).

Экономическое содержание собственности характеризуется отношениями присвоения и отчуждения. Как экономическое, так и правовое содержание собственности раскрывается, прежде всего, через отношения присвоения и отчуждения. Присвоение

и отчуждение составляют тесное диалектическое единство, поскольку **присвоение** кем-то (индивидом, коллективом, государством, обществом) чего-то (средств производства, материальных и духовных благ, деятельности и т.п.) предполагает их **отчуждение** от кого-то (других индивидов, коллективов, групп, общества и т.д.). Следует особо подчеркнуть, что совокупность отношений присвоения-отчуждения выражает, в первую очередь, экономическое содержание отношений собственности и лишь затем, при соответствующей правовой регламентации, – ее юридическое содержание. В учебной и научной литературе нередко рассматривается присвоение в широком и узком смысле слова. При этом **присвоение, в широком смысле слова**, трактуется как само взаимодействие человека с природой в ходе трудовой (производственной) деятельности. Известно, что всякий процесс труда предполагает использование разнообразных природных факторов. Следовательно, всякое производство есть присвоение продуктов природы, и субъектом присвоения в данном случае выступает все общество. **Присвоение, в узком смысле слова**, рассматривается как монополизация одним из субъектов производственных отношений условий самого процесса и результатов хозяйственной деятельности. В качестве субъектов присвоения могут выступать отдельные индивиды, их ассоциации, государство, общество в целом.

С каких бы позиций ни рассматривались отношения присвоения, они не отделимы от своей противоположности, отношений **отчуждения**. И любая хозяйственная деятельность человека (или более широко – человечества) – это не только процесс присвоения продуктов природы (сырья, энергии, водных ресурсов и т.п.), но и в равной степени процесс их отчуждения от природы. Соответственно присвоение какого-либо блага одним из субъектов производственных отношений в то же время означает отчуждение этого блага от остальных субъектов таких отношений.

Отношения собственности, раскрываемые через механизм присвоения-отчуждения, **закрепляются в праве собственности**, которое фиксирует факт принадлежности условий и факторов хозяйственной деятельности, результатов производства, потребительских благ и т.п. конкретным юридическим или физическим лицам, т.е. их фактическое присвоение данными лицами. Это, в свою очередь, означает и отчуждение указанных объектов, поскольку исключает их использование иными субъектами производственных отношений без согласия на то собственника.

Юридическое содержание отношений собственности обусловливается тем обстоятельством, что собственность как общественное явление воплощает в себе неразрывное единство экономики и права. Ее экономическое содержание, т. е. совокупность отношений присвоения и отчуждения предполагает определенную, исторически-конкретную форму, характеризующую наличием **права собственности**. Следует особо подчеркнуть, что право отражает

экономические отношения собственности отнюдь не «зеркально». Оно всегда обладает известной самостоятельностью по отношению к экономике. На определенных этапах общественного развития правовые отношения и нормы могут опережать динамику экономических процессов, либо отставать от них. Экономическая и правовая стороны собственности соотносятся между собой как содержание и форма.

В любом обществе существует совокупность законодательных актов и положений, устанавливающих юридические права субъектов собственности, а также определенные нормы владения, пользования и распоряжения объектами собственности.

В системе правоотношений собственности обычно выделяют правомочия собственника (право собственности), ответственность собственника и защиту прав собственности. При этом **право собственности** обычно, трактуется как исключительное право его обладателя на полное господство над объектом собственности (имуществом, капиталом, результатами интеллектуальной деятельности и т.п.).

В современной экономической литературе проблема права собственности трактуется, как полный пучок, называемый **«перечнем Оноре»**, который включает 11 элементов этого права. Кроме того, в теории существует также **«пучок прав» Коуза** (Р.Коуз, США, лауреат Нобелевской премии, автор книги «Фирма, рынок и право», 1993). **«Пучок прав» собственности** – это концепция **«расщепления прав собственности на ряд полномочий»**, то есть перевод имущества в экономически функциональное состояние. Пучок прав характеризуется следующими видами права: **право** владения, пользования, распоряжения, управления; **право** на доход; **право** суверена (абсолютное право на имущество и его судьбу); **право** на безопасность, передачу в наследство, бессрочное обладание благом, запрета на использование блага; **право** на остаточный характер (восстановление нарушенных полномочий, возврат кому-то правомочий по истечении срока).

В современном российском обществе юридическое оформление собственности произошло в принятием в 1991 году законе **«О собственности в РФ»**, право собственности в нем определяется как право собственника по своему усмотрению осуществлять владение, пользование и распоряжение имуществом. **Владение** – это фактическое обладание имуществом, без которого невозможно реализовать все другие права собственности. Причем собственник может на определенных условиях передавать другим людям право владения своим имуществом. В этом случае его право собственности реализуется через те условия, на которых он передает право владения иному субъекту. Наряду с правом владения собственник может так же на определенных условиях передавать и право пользования. **Пользование** – это потребление имущества в соответствии с теми свойствами, которыми оно обладает, или извлечение

полезных для пользователя свойств имущества. **Право распоряжения** означает, что собственник может продать, обменять, продать объект собственности, отдать его в залог, в аренду и т.п., а также на определенных условиях передать это право другому лицу. Сами эти условия, так же как и в случае передачи права владения и пользования, должны определяться собственником объекта присвоения.

Многообразие отношений, которые выражает категория собственности, обуславливает многообразие форм собственности.

Если использовать в качестве критерия **форму присвоения**, то **индивидуальному присвоению** будут соответствовать личное подсобное и трудовое хозяйство, индивидуальная трудовая деятельность и личная собственность. **Коллективное присвоение** обуславливает существование групповых форм собственности (собственность кооперативов, коллективных предприятий, различных товариществ, ассоциаций, акционерных и арендных предприятий). В результате **государственного присвоения** возникают общегосударственная и муниципальная собственность, а также собственность образований на территории государства.

Классификация собственности **по форме права собственности** разделяет собственность как **частную, государственную и совместную**. Если исходить из классификации **по типу производственных отношений** (в зависимости от исторического типа производственных отношений), то можно выделить **первобытную (общинную), рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и социалистическую собственность**. Существует также деление собственности **по объектам** (обычно понимается имущество, продукты, деньги, ценные бумаги, жилые дома, патенты на изобретение) и **субъектам** (в их качестве выступают важнейшие факторы производства: земля, природные ресурсы, рабочая сила, предприятия). **Субъектами отношений собственности** могут быть семья и отдельные граждане (физические лица), группы граждан и их коллективы (юридические лица), а также государство.

3.3. Формы общественного хозяйства

Исторические условия зарождения обмена и развития товарного производства. Товар, деньги, цена, рынок

Истории человечества известны две основные формы общественного хозяйства: натуральная и товарная. **Натуральная форма хозяйства** предполагает, в первую очередь, использование произведенного продукта для удовлетворения личных потребностей самого производителя и его семьи. Натуральными по своей сути были также хозяйства рабовладельцев и феодалов. Продукт труда рабов и крепостных в таких хозяйствах присваивался непосредственно собственником средств производства и людьми, не проходя сферу обращения. **Товарная форма хозяйства** означает производ-

ство ради обмена. В этом случае созданный продукт может поступить в потребление только после того, как будет обмен на какой-либо продукт или продан за деньги.

В чистом виде ни одна из указанных форм хозяйства практически не встречается. Даже в глубокой древности, когда, безусловно, господствовало натуральное производство, часть продукта общины при благоприятных обстоятельствах могла быть использована для межобщинного обмена, т.е. превратиться в товар. С другой стороны, даже тогда, когда производство для продажи играет определяющую роль, в экономике всегда имеются сектора, где производство сохраняет натуральный характер. Наиболее типичным в этом смысле является домашнее хозяйство.

Зарождение собственного товарного производства обычно относят к периоду разложения первобытной общины. Именно в это время сформировались предпосылки регулярного обмена. Во-первых, возникло и закрепилось общественное разделение труда. Люди стали делиться на земледельцев и скотоводов, ремесленников и торговцев. Каждая из этих больших групп выполняла свои особые функции в системе общественного хозяйства и, что особенно важно, не могла нормально развиваться вне устойчивых обменных отношений с другими группами. Во-вторых, разложение общины сопровождалось возникновением отношений частной собственности и появлением на этой основе экономически обособленных производителей и собственников продукта.

Общественное разделение труда и частная собственность на факторы и результаты производства рассматриваются большинством исследователей в качестве основных условий возникновения товарного производства.

Товар и его свойства, теории и закон стоимости

Учение о товаре и его свойствах занимает центральное место в работах классиков политэкономии. С анализа товара начал исследование капиталистического способа производства К.Маркс. Современная экономическая наука также уделяет большое внимание проблемам товара в связи с разработкой теории рынка. Большинство исследователей дает определение **товара как продукта труда, предназначенного для обмена**. Очевидно, что всякий произведенный для продажи продукт должен обладать некоей полезностью. Иначе его просто никто не купит. **Полезность**, способность удовлетворять те или иные человеческие потребности является одним из главных свойств товара, его **потребительской стоимостью**.

Однако потребительской стоимостью обладают не только товары. Не являются товарами те полезности, которые даны человеку природой и не стали еще объектами его производственной деятельности (целинная земля, дикорастущий лес, вода в природных водоемах, воздух и т.д.). Но и полезные продукты труда не становятся товарами, если их путь к потребителю лежит через обмен.

Товаром является только та потребительская стоимость, которая имеет общественный характер (предназначается для удовлетворения потребности не самого производителя, а других людей) и поступает к потребителю через куплю-продажу, через обмен. Всякий товар может иметь одну или несколько потребительских стоимостей. Например, древесина может быть использована и как строительный материал, и в качестве топлива, и как ценное химическое сырье.

В обмене проявляется еще одно свойство товара – его **меновая стоимость**. Меновой стоимостью называется способность товара обмениваться в определенных пропорциях на другие товары. Например, 20 метров ткани обмениваются на 10 кг сахара. Это означает, что меновая стоимость такого количества сахара выразится 20 метрами ткани. Меновая стоимость товаров может меняться в зависимости от времени, места и других условий обмена.

Участвующие в обмене потребительские стоимости обычно качественно разнородны. Когда же некоторое количество одного товара можно приравнять к известному количеству другого товара, это означает, что у обоих товаров есть нечто общее. Этим общим является их стоимость.

Вопрос о стоимости как свойстве товара и, особенно, о величине стоимости решается различными направлениями и школами экономической науки неоднозначно. В работах меркантилистов и физиократов не содержится исследования стоимости как особой экономической категории. Выясняя природу богатства, анализируя денежное обращение, они обычно отождествляли стоимость с меновой стоимостью товара.

Только представители классической школы стали рассматривать проблему стоимости в качестве центрального момента их научной концепции. Согласно этой теории всякий товар обладает стоимостью, поскольку является результатом, материализацией человеческого труда, т.е. стоимость – воплощенный в товаре труд. У.Петти высказал и обосновал положение, что источником стоимости является труд, а величина стоимости товаров измеряется рабочим временем, затраченным на их производство. Своим учением о «естественной цене», под которой понимается стоимость, У.Петти заложил основы трудовой теории стоимости.

Однако не следует забывать, что Петти жил в эпоху господства меркантилистических воззрений, что не могло не сказаться и на его представлениях о стоимости. В частности, он не выделял стоимость в качестве внутреннего свойства товара, отождествляя стоимость с количеством получаемых за товар денег, т.е. фактически с его ценой. Более того, Петти считал, что стоимость создает не всякий труд, только тот, который затрачен на производство золота и серебра.

Только в работах А.Смита и Д.Рикардо трудовая теория стоимости сложилась как целостная научная концепция. Смит счи-

тал, что определение стоимости затраченным на производство товара трудом является законом и исходил из положения, что обмен товаров осуществляется в соответствии с заключенным в них количеством труда. Решая вопрос о величине стоимости, Смит пришел к пониманию, что определяющим в данном случае являются не фактические затраты труда отдельного товаропроизводителя, а те затраты, которые в среднем необходимы для данного состояния производства. Он отмечал также, что квалифицированным, сложным трудом создаются стоимости большие, чем трудом простым, неквалифицированным, и высказал предположение о возможности редукции труда, т.е. сведения более сложного труда к более простому труду путем использования ряда коэффициентов. А.Смит был непоследователен в изложении теории стоимости, по-разному определял ее применительно к разным этапам развития товарного производства.

Д.Рикардо, сделав акцент на критике такой непоследовательности, разработал положение о труде как единственном источнике стоимости. Особой его заслугой является также глубокое исследование самого процесса труда. В частности, Рикардо провел различие между трудом как субстанцией стоимости и трудом как внутренней мерой стоимости. Не имея ясного представления о двойственном характере труда товаропроизводителей, Рикардо, тем не менее, существенно приблизился к открытию категории абстрактного труда. В своих рассуждениях он исходил из того, что различия в отраслевой специфике труда не могли служить препятствием к определению стоимости. Рикардо установил зависимость между величиной стоимости товара и производительностью труда. Его вкладом в развитие трудовой теории стоимости является также постановка проблемы общественно необходимого труда как критерия, определяющего величину стоимости всякого товара.

Основные идеи классической трудовой теории стоимости составили фундамент марксистской политической экономии. Свой анализ капитализма К.Маркс начал с анализа товара и его свойств, дополнив теорию стоимости Петти, Смита и Рикардо учением о двойственном характере труда. Маркс обосновал положение, что труд товаропроизводителя всегда имеет две стороны, являясь одновременно процессом конкретного и абстрактного труда. **Конкретным** он называл всякий труд, рассматриваемый в совокупности его конкретных признаков, **абстрактный** – труд вообще, безотносительно его конкретных черт, как затрату рабочей силы товаропроизводителя, т.е. его нервов, мускулов, энергии. Конкретный труд создает потребительную стоимость, а затраты абстрактного труда обуславливают стоимость товара. Конкретный труд является вечной, внеисторической категорией, абстрактный труд – категория историческая, присущая лишь товарному производству.

Введя понятие двойственного труда, Маркс четко разграничил потребительную стоимость и стоимость как два основных

свойства товара. Меновая стоимость рассматривается им в качестве формы выражения стоимости. Марксом была раскрыта внутренняя противоречивость товара, проявляющаяся в реальной жизни в форме противоречия потребительной стоимости и стоимости, за которой скрывается противоречие конкретного и абстрактного, частного и общественного труда. Примером проявления данного противоречия могут служить кризисы перепроизводства, когда часть произведенных товаров (потребительных стоимостей) не может быть продана (т.е. реализована как стоимость). При этом частный труд, затраченный на производство таких товаров, не признается общественно полезным.

Вслед за Смитом и Рикардо К.Маркс исследовал величину стоимости товара, которая по его мнению определяется затратами общественно необходимого рабочего времени, т.е. времени, затрачиваемого на производство товара при средних общественно нормальных условиях производства и среднем, в данном обществе, уровне умелости и интенсивности труда работников. Маркс установил зависимость величины стоимости от производительности, интенсивности и сложности труда. Он исследовал механизм образования стоимости как единство процессов перенесения на продукт стоимости средств производства (конкретным трудом) и создания новой стоимости (абстрактным трудом работника).

В конце XIX века экономической наукой было создано учение о стоимости, выступающее альтернативой трудовой стоимости. Начало его разработки было положено неоклассической австрийской школой в рамках теории предельной полезности (К.Менгер, Е.Визер, Е.Бем-Баверк). Согласно этой теории стоимость какого-либо блага определяется его предельной полезностью, т.е. полезностью последнего, наименее нужного экземпляра данного блага в запасе. В отличие от трудовой теории стоимости, **теория предельной полезности ставит в центр исследования не затраченный труд на производство товара, а субъективную оценку полезности данного товара потребителем.** Само понятие «стоимость» подменяется понятием «ценность» и непосредственно связывается с полезностью блага. Согласно «законам Госсена», положенным в основу теории предельной полезности, ценность всякой вещи (блага) падает по мере насыщения потребности в ней и соответственно-го увеличению запасов данного блага.

Е.Бем-Баверк в своей книге «Основы теории ценности хозяйственных благ» ввел понятие субъективной и объективной стоимости. **Субъективной стоимостью** он считал личную оценку полезности товара покупателем и продавцом, а **объективной стоимостью** – те меновые пропорции, которые возникают при обмене в результате рыночной конкуренции.

Еще один подход к определению стоимости товара демонстрируют сторонники теории предельной производительности. Впервые положения этой теории были заложены в работах Д.Кларка

(США) и А.Маршалла (Великобритания), использовавших в качестве методологической основы теорию «трех факторов производства» и закон «убывающего плодородия почвы».

В противовес трудовой теории стоимости, утверждающей, что источником стоимости является лишь труд товаропроизводителя, теория предельной производительности признает способность создавать стоимость всеми основными факторами производства (трудом, капиталом, землей). Совокупная стоимость продукта, согласно данному положению, должна представлять собой сумму «вкладов» всех факторов, а размер «вклада» каждого фактора определяется величиной дохода от его применения, то есть заработной платы, процента и ренты. С учетом закона «убывающего плодородия почвы» производится расчет предельной производительности труда, капитала и земли и определяется размер «предельного продукта» каждого фактора, т.е. такого состояния, когда прирост продукции на последнюю единицу вложенного фактора уже не превышает издержек на ее приобретение. В итоге стоимость произведенного продукта определяется как сумма произведений каждого из вложенных в производство факторов на его предельную производительность.

Независимо от конкретного подхода к пониманию стоимости и определению ее величины для большинства направлений и школ экономической науки аксиомой является положение об эквивалентности товарообмена. В классической и марксистской политической экономии это положение получило название **закона стоимости**. Суть данного закона состоит в том, что производство и обмен товаров должны осуществляться в соответствии с их стоимостью, т.е. согласно трудовой теории стоимости общественно необходимыми затратами труда.

Формирование общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ) является ключевым звеном в действии закона стоимости. Такие затраты выступают своеобразным общественным нормативом, который выявляется в процессе обмена и в который товаропроизводители должны «уложиться». В противном случае они рискуют не возместить те затраты, что превышают общественно нормальный уровень. Посредством ОНЗТ становится возможным учет общественного труда.

Закон стоимости выполняет ряд функций, одну из своих основных функций – **учетную**. Второй, не менее важной функцией данного закона является **стимулирование стихийного развития производительных сил в условиях частного товарного хозяйства**. Закон стоимости стимулирует тех производителей, которые создают продукты в соответствии с общественными потребностями и достигают более высокой производительности труда. Предприниматели, у которых производительность труда ниже нормальной, а также те, кто выпускает продукцию в количественном и качественном отношении, не отвечающую общественным потребностям,

рискуют быть вытеснены с рынка и разориться. Закон стоимости, таким образом, «лишает» товаропроизводителей «свободы» выбора – снижать или не снижать затраты труда, выявлять или не выявлять потребности общества. Все они находятся под экономическим давлением и вынуждены постоянно следить за изменениями рыночной конъюнктуры, искать и находить резервы экономии трудовых затрат, применяя более совершенную технику и технологию, более дешевые виды сырья и материалов, осуществляя режим экономии, повышая квалификацию работников.

Закон стоимости выполняет также функцию **стихийного регулятора товарного производства**. Механизм его действия в данном случае может быть представлен так. Если спрос на какой-либо товар превышает предложение, то на данный товар повышается цена, которая может существенно отклониться вверх от стоимости и сделать производство указанного товара чрезвычайно выгодным. Но увеличение предложения товаров в конце концов приведет к тому, что между спросом и предложением сначала установится баланс, а затем предложение превысит платежеспособный спрос. Цены на товары начнут падать и могут упасть ниже стоимости, сделав производство недостаточно выгодным, а это главный импульс сокращения производства данного товара.

По мере формирования мирового рынка действие закона стоимости распространяется и на мирохозяйственные связи. Здесь национальные стоимости выступают как индивидуальные, из которых формируется интернациональная стоимость. Это означает, что признание на мировом рынке находят интернациональные, общественно необходимые затраты труда. У стран с низкой производительностью труда национальная стоимость товара превышает интернациональную, а потому в полной мере не возмещается. Страна, достигшая высокой производительности труда и, следовательно, имеющая меньшую национальную стоимость по сравнению с интернациональной, реализуя все свои товары по интернациональной стоимости, получает дополнительную прибыль. Это стимулирует расширение национального производства и международных торговых связей, дает толчок к дальнейшему развитию производительных сил страны.

Четвертой функцией закона стоимости является **дифференциация товаропроизводителей**. Не каждый товаропроизводитель способен выдержать конкурентную борьбу. Те из них, чьи индивидуальные затраты труда на производство товара выше общественно необходимого уровня, не возмещают издержек производства и в конце концов разоряются, т.к. не могут непрерывно возобновлять процесс производства. Действие закона стоимости в условиях простого товарного производства приводит к разорению одних и обогащению других товаропроизводителей. Первые превращаются в наемных рабочих, вторые становятся капиталистами. Процесс дифференциации товаропроизводителей продолжается и в услови-

ях капиталистического производства, особенно усиливаясь в периоды экономических кризисов.

Закон стоимости реализует свое действие через механизм цен. Понимание сущности цены и выполняемых ею функции предполагает выяснение природы денег.

Деньги: происхождение, сущность, функции, теории денег

Деньги имеют глубокую историю, проблема их происхождения, сущности, функций издавна привлекала внимание ученых. Деньги являются одной из форм воплощения общественного богатства и одновременно служат универсальным инструментом для выражения стоимости любых товаров. Все это создает благоприятные условия для фетишизации (обожествления) денег.

Еще средневековая европейская алхимия тщетно занималась поисками так называемого философского камня, чтобы с его помощью превратить любой металл в золото. Отцом золота алхимики считали знак серы, символизировавший солнце, матью – знак ртути, обозначающий луну. Эти два знака и составляли герб средневековой алхимии. При всей наивности построений средневековых алхимиков в них, как оказалось позднее, содержалось зерно истины. Современная ядерная физика доказала возможность получения золота путем бомбардировки атомов ртути ускоренными ядрами атомов серы. Однако стоимость 1 кг такого золота будет равна стоимости 1 млн т благородного металла.

Стремление разобраться в сущности денег с новой силой возникло в эпоху становления и развития капитализма. А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс, И.Фишер, А.С.Пигу, М.Фридмен и многие другие экономисты неоднократно пытались решить этот запутанный вопрос. Однако до сих пор в современной экономической науке существуют самые разнообразные представления о сущности денег.

До начала XX века центральными в экономической теории денег были два вопроса: о происхождении и сущности денег и об их стоимости и покупательной силе. В XX веке в центре внимания экономистов находится вопрос о роли денег в экономике, возможности влиять на экономику, изменяя их количество в обращении.

По первому вопросу существовало три теории денег: **металлистическая, номиналистическая и товарная. Металлистическая теория денег** возникла в эпоху первоначального накопления капитала в Западной Европе. Она отражала интересы торговой буржуазии. Сторонники металлистической теории меркантилисты: У.Стаффорд (1554–1612), Т.Мен (1571–1641), Д.Норс (1641–1691) и др. выступали за устойчивое металлистическое обращение денег, т.к. отождествляли богатство государства с деньгами, а сами деньги с золотом. Сущность денег они связывали с естественными свойствами золота в качестве благородного металла, которые характеризовали полноценность монеты.

Создателями **классического номинализма** являлись римские средневековые юристы. «Второе дыхание» номинализма связано с критикой металлургической теории меркантилизма. Сторонники этой теории – Дж.Локк (1632–1704), Дж.Беркли (1685–1753), Дж.Стюарт (1712–1780) – считали, что **деньги – это только идеальные, счетные единицы, обслуживающие обмен товаров и являющиеся результатом государственной власти.**

Товарная теория природы денег была исследована К.Марксом в «Капитале», в которой он поставил цель **«сорвать загадочный покров»** с истории происхождения денег и дать научное объяснение их природе, сущности и функции. Маркс, используя метод исторического анализа, проследил развитие обмена от его начальных стадий до момента появления денежного обращения, исследуя изменение форм стоимости (меновая стоимость) на различных этапах процесса обмена. От **случайной формы стоимости**, отражающей нерегулярный, «слепой» обмен, к **развернутой, всеобщей** и, наконец, **денежной** форме стоимости – таков, по мнению Маркса, исторический процесс появления денег и их выделения из мира товаров на роль всеобщего эквивалента. Формула обмена приобрела вид Т–Д–Т. Таким образом, логикой своего исследования он доказал, что деньги являются товаром.

По второму вопросу, **о покупательной силе денег** и ее изменении наиболее популярной является количественная теория денег, истоки которой можно найти у Дж.Локка. В более законченной форме она изложена у Дж.Вандерлинта, Ш.Монтескье, Д.Юма (XVIII век). Сторонником количественной теории был и Д.Рикардо. Существенный вклад в модернизацию количественной теории внесли современные экономисты И.Фишер, А.Маршалл, А.С.Пигу, Дж.Кейнс.

Сторонники количественной теории в отличие от меркантилистов считали, что увеличение денег в стране не означает ее богатства, а способствует лишь росту цен. По мнению представителей количественной теории денег, **стоимость денег определяется их количеством, находящимся в обращении.** Для представителей количественной теории денег было характерно непонимание того, что количество денег при золотомонетном обращении само определялось стоимостью продаваемых товаров, суммой их цен. Для классической количественной теории были характерны три основных положения:

- 1) цены зависят от массы денег;
- 2) цены изменяются пропорционально количеству денег;
- 3) изменение количества денег оказывает одинаковое влияние на цены всех товаров.

В концепции товарной природы денег (К.Маркс) – деньги, как и любой товар, являющийся продуктом человеческого труда, имеют стоимость, величина которой определяется общественно-необходимыми затратами труда на производство денег. Потребии-

тельная стоимость денег – особенная. Деньги представляют собой предмет всеобщей полезности – они всеобщая потребительная стоимость.

Сущность денег выражается в экономических функциях, которые выполняют они в процессе производства и обращения товаров. В товарной теории денег (К.Маркс) выделяются следующие их **функции**:

- 1) мера стоимости (деньги используются для соизмерения стоимости других товаров посредством масштаба цен);
- 2) средства обращения (деньги выступают как посредник в процессе купли-продажи);
- 3) средство накопления (деньги могут прерывать свое обращение и накапливаться в виде золотых монет и слитков – сокровищ; этот процесс называется тезаврацией полноценных денег; бумажные деньги также могут концентрироваться на депозитных счетах в банках);
- 4) средство платежа (деньги обслуживают кредитно-торговые операции, а также оказание и возврат ссуды, уплату долгов, арендной платы, выдачи зарплаты и др.);
- 5) мировые деньги (деньги в своей первородной форме – золоте могут выступать как всеобщее платежное или всеобщее покупательное средство, а также как воплощение общественного богатства).

В современной экономической литературе присутствуют две позиции по вопросу о функциях денег. Большинство экономистов выделяют только **три функции денег**: средство обращения, средство накопления, мера стоимости. С.Фишер (экономист США) и его сторонники выделяют **четыре функции денег**: средство обмена или платежа, единица счета, средство сохранения стоимости, мера отложенных платежей.

Кроме экономического аспекта проблемы денег есть основные рассматривать и **социальные функции денег**. Источниками такого подхода к рассмотрению функций денег являются Библия, социология и мировая художественная литература. Известны крылатые фразы политиков, драматургов, поэтов, позволяющие определять социальную сущность денег. Премьеру Гладстону принадлежат слова о том, что даже любовь не свела с ума столько людей, сколько рассуждения о деньгах. Шекспир писал: *«Золото все черное делает белейшим, все гнусное – прекрасным, все низкое – высоким, все старое – молодым и свежим»*. Гете устами Мефистофеля заявил: *«Люди гибнут за металл, сатана там правит бал»*.

Развитие кредитных денег, обращение бумажных денег, вытеснение наличного оборота безналичным, повышение роли государственного регулирования способствовали формированию нового подхода к анализу денег. Современные экономические теории в

качестве основной проблемы теории денег рассматривают **роль денег** в воспроизводстве, влиянии на экономический рост и экономическую политику государства в области денежного обращения. Теория денег стала важной частью макроэкономического (монетаристского) анализа.

Деньги могут существовать в различных формах. В качестве средства обращения деньги функционируют в форме монеты. В функции платежа деньги приобретают новую форму существования – кредитных денег. Кредитные деньги отличаются от бумажных денег тем, что одновременно являются знаком стоимости и кредитными документами. Существуют три основных вида кредитных денег: вексель, банкноты, чек.

Вексель – это долговая расписка, составленная по определенной форме. Это безусловное долговое денежное обязательство уплатить определенную сумму определенному лицу в определенном месте в определенный срок. Векселя бывают простые и переводные, первый выступает как обязательство одного лица другому, второй – письменный приказ векселедателя плательщику об уплате денег третьему лицу. Вексель в основном обслуживает коммерческий кредит.

Банкнота – это банковское долговое обязательство, являющееся ни чем иным, как векселем на банкира, по которому предъявитель в любое время может получить деньги. Банкнота – это билет банка. Если эмитентом банкноты был главный эмиссионный центр страны, то банкнота автоматически становится наличными деньгами.

Чек – это письменное распоряжение чекодателя (лица, выпившего чек) банку (у чекодателя есть деньги в этом банке) выплатить подателю чека определенную сумму денег. С помощью чека оплачиваются купленные товары, погашается долг, безналичные деньги обналчииваются.

Векселя и чеки признаются в РФ ордерами ценными бумагами.

Современные деньги представлены наличными деньгами и банковскими депозитами, подлежащими перечислению посредством чеков, платежных поручений и требований. Наличность представлена металлическими (разменной монетой) и бумажными деньгами.

Монеты появились примерно в XI–VII вв. до н. э. Монета – слиток металла определенного веса и пробы, что удостоверялось наложением клейма (государя, известного менялы). Обращение золотых и серебряных монет сохранялось вплоть до первых десятилетий XX века, хотя уже в XVIII–XIX веках они участвовали в обороте, платежах и прочих операциях, наряду с бумажными деньгами (банкнотами), которые в те времена, как правило, были разменны на золото. В процессе обращения монеты стираются. По подсчетам специалистов за 2600 лет обращения золотых монет об-

щая их величина превысила 2000 т золота. Стершиеся монеты перестают быть действительным эквивалентом реализуемых товаров.

Отход от золота и замена его бумажными деньгами осуществлялся постепенно. Бумажные деньги начали свой путь с кредитных обязательств – банковских векселей. Бумажные деньги – представители золотых монет в обращении, символ, знак стоимости, не имеющий своей собственной стоимости.

Бумажные деньги в России были введены при правлении Екатерины II. Длительное время бумажные деньги обращались наряду с золотыми. В мире обращение золотых монет просуществовало до первой мировой войны. Для золотомонетного обращения характерно:

- 1) свободная чеканка золотых монет;
- 2) свободный размен знаков стоимости на золотые монеты;
- 3) свободное движение золота между странами.

После первой мировой войны возникли золотослитковый и золотодевизный стандарты. Страны, обладающие крупными запасами золота (Англия, Франция, Япония), ввели золотослитковый стандарт. Страны, не обладающие значительными запасами золота (Германия, Австрия, Дания, Норвегия и др.), ввели золотодевизный стандарт. При золотослитковом, новом стандарте уже не существовало свободной чеканки золотых монет, а размен стоимости на золото был ограничен стоимостью слитков. В Англии, например, необходимо было иметь 1700 фунтов стерлингов, чтобы получить слиток в 12,4 кг. Связь с золотом при золотодевизном стандарте была еще больше опосредована. Предварительно необходимо было накопить валюту стран золотослиткового стандарта, с тем чтобы обменять ее на мировом рынке на золото. И та, и другая системы – это системы без золотого обращения.

Отход от золота и замена его на бумажные деньги произошел по нескольким причинам. Это и рост объема товарооборота, который просто не под силу обслужить посредством золота, и возрастание потребностей в золоте промышленности, медицины, потребительской сферы. Конкретными причинами, вызывающими прекращение обмена банкнот (банковских долговых обязательств) на золото бывали, конечно, такие обстоятельства, как войны, кризисы, нарастание долгового бремени, превращение Центрального банка в несостоятельного должника.

Наличные бумажные деньги в сегодняшней структуре денежного обращения не занимают значительного места. В странах с развитой банковской системой при помощи наличных бумажных денег осуществлялось не более десятой части всех расчетов и сделок. Структура современной денежной массы отражает факт перехода к безналичным денежным расчетам, хранению денег в менее ликвидных формах: ценных бумагах, сберегательных и расчетных (текущих) депозитах.

Если деньги хранятся в банке на депозите, то расчеты могут осуществляться и в безналичной форме. Широкое распространение при безналичных расчетах получили кредитные карточки: «пластмассовые» и «электронные». При использовании «пластмассовых» денег карточка вставляется в кассовый аппарат при расчете за покупку. Чек остается у покупателя, а счет поступает в банк. Если применяются «электронные» кредитные карточки, то при введении их в кассовый аппарат, сумма в банке снимается, а товар оплачивается моментально.

Использование безналичных денег в новых формах значительно ускоряет денежный оборот, упрощает процесс совершения крупных сделок и покупок, а также позволяет осуществлять контроль за доходами населения.

Сущность и функции цены

Когда говорят о **цене**, то обычно имеют в виду денежную форму выражения стоимости товара. Как всякая форма, цена может отражать содержание (стоимость) с той или иной степенью адекватности, выполняя при этом свои основные **функции: учетную**, предполагающую совпадение цены со стоимостью, **распределительную, стимулирующую и установления соответствия спроса и предложения товаров**, отклоняясь от стоимости вверх или вниз. Хотя отклонение цен на отдельные товары от их стоимости может быть весьма значительным, однако в масштабах общества сумма товарных цен должна соответствовать сумме товарных стоимостей. В противном случае, как это бывает при гиперинфляции, наступает общеэкономическая нестабильность.

В практике рыночных отношений возможно использование различных **видов цен**. Цены могут быть **розничными и оптовыми** (если товар продается и покупается партиями), **государственными** (устанавливаются государством) и **рыночными** (формируются под воздействием конъюнктуры рынка). В зависимости от способа установления цены различают **фиксированные, регулируемые и свободные цены**. Главным признаком свободной цены является ее ничем неограниченное движение относительно стоимости или цены производства в зависимости от изменения соотношения между предложением товаров и платежеспособным спросом на них. Свободные цены предполагают наличие свободного рынка. В условиях монополизированной экономики даже отмена государственного контроля за ценами фактически не означает превращения их в свободные, поскольку монополисты, занимающиеся производством и сбытом продукции, имеют возможность диктовать свои монополично высокие цены. Призванные бороться с таким положением вещей антимонопольные законодательства не всегда оказываются достаточно эффективными.

Рынок как форма товарного производства

Товарное производство в своей эволюции прошло ряд этапов. На начальных ступенях развития оно выступало в форме **простого товарного производства**, основными признаками которого являются мелкая частная собственность на средства производства и продукт, личное участие собственника в процессе создания товара, зусьть товарно-денежного обмена.

В результате действия объективных экономических законов, в первую очередь закона стоимости и закона конкуренции, началось перерастание простого товарного производства в капиталистическое товарное хозяйство. **Капиталистическое товарное производство** сохраняет ряд черт, присущих простому товарному производству (прежде всего – частная собственность на средства и результаты производства), но существенно отличается от него тем, что предполагает использование наемного труда.

В дальнейшем общественный прогресс сопровождается расширением масштабов капиталистического производства и соответствующим сокращением сферы простого товарного производства. Современное товарное хозяйство представляет собой сложный организм, сочетающий в себе различные типы производства и основывающийся на многообразии форм собственности. В науке такой тип хозяйства получил название **рыночной экономики** или **рынка**.

Универсального определения рынка нет. В узком смысле слова **рынок** – это сфера непосредственного товарного обращения, обмена товаров на деньги, денег на товары. Именно такое понимание рынка можно встретить в работах А.Смита, Д.Рикардо, К.Маркса и других экономистов XVIII–XIX веков.

В широком смысле (что ближе к истине) **рынок** – это система экономических отношений, обеспечивающая эффективное функционирование хозяйства в результате заинтересованности товаропроизводителей в получении максимального дохода. Можно сказать еще, что **рынок** – это форма связи производства с потреблением, производителей продукции друг с другом, всех звеньев общественного производства и видов хозяйственной деятельности посредством разнообразных процессов купли-продажи. Многообразие таких процессов обуславливает сложную структуру рынка.

Сердцевина рыночной системы – рынок товаров, который может эффективно функционировать лишь во взаимосвязи с другими рынками: рынком капиталов, рабочей силы, технологии, проектных и подрядных работ, информации, технических новинок и патентов, в том числе и «ноу-хау» (новинок техники, технологии, приемов работы, управленческих решений и т.п., не защищенных патентами, соглашениями, законодательством). В системе рыночных отношений можно выделить **рынок производственных ресурсов** (средств производства, труда, капитала, земли), **потребительских благ** (продуктов питания, промышленных изделий),

сельскохозяйственной продукции (зерно, технические культуры, овощи), **недвижимости** (жилья, земельных участков), **услуг**. Кроме того, выделяют **рынок ценных бумаг** (акции, облигации и т.п.), **валютный рынок** и другие его виды.

Все эти виды рынков имеют свои особенности, различные формы организации, но вместе с тем, всем им присущи общие «рыночные черты». Взаимодействуя между собой, они обеспечивают выполнение рынком ряда **функций**. К числу важнейших функций обычно относят:

- 1) информационную;
- 2) посредническую;
- 3) ценообразующую;
- 4) регулирующую;
- 5) saniрующую (оздоровление, очищение).

Информационная функция рынка означает, что через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки и другие инструменты она выдает производству сигнал о количестве, качестве и ассортименте продукции, которую следует выставить на продажу. Эта функция особенно важна, поскольку в условиях рыночной экономики производить следует то, что можно продать.

Посредническая функция также играет чрезвычайно важную роль, поскольку вне отношений обмена, купли-продажи продукции товаропроизводители в условиях общественного разделения труда и частной собственности не могут возобновлять свой производственный цикл, определять степень выгодности для себя тех или иных технологических и экономических связей.

Ценообразующая функция рынка состоит в том, что именно в сфере рыночных отношений происходит сопоставление индивидуальных затрат труда на производство продукции и определяется уровень общественно необходимых затрат (общественная стоимость товара). ОНЗТ, в свою очередь, служит исходной базой для формирования рыночной цены товара.

Регулирующая функция рынка реализуется через механизм действия присущих ему законов (закона стоимости, закона конкуренции, закона соответствия спроса и предложения, закона прибыли). Правда, следует оговориться, что регулирующее действие указанных законов отчетливо проявляется лишь в условиях свободного, немонополизированного рынка. Монополизация неизбежно деформирует механизм их проявления, но не может, как показывает опыт, подавить его целиком.

Действием объективных экономических законов обусловлена и еще одна, **sанирующая функция** рынка. Рынок жесток и даже жесток по отношению к малоэффективным, экономически неустойчивым предприятиям. Те из них, чья продукция не пользуется спросом, кто не стремится к снижению производственных затрат, постоянному обновлению ассортимента продукции и т.п., в конце концов «вымываются» с рынка. В результате того происходит по-

вышение эффективности общественного хозяйства в целом, растет его общая экономическая устойчивость.

Ключевые термины: экономическая теория, общественное производство, материальное производство, потребность, выбор экономического блага, производство, воспроизводство, потребление, распределение, обмен, собственность, экономический закон, стимулы, производственные возможности, товар, деньги, цена, экономические системы и модели, позитивная и нормативная экономика

Вопросы для самопроверки:

1. Раскройте содержание базовых экономических понятий: потребности, стимулы, выбор, производство, распределение, обмен.
2. Чем, на Ваш взгляд, различаются понятия «нормативная экономика» и «позитивная экономика»?
3. Постройте и поясните график производственных возможностей.
4. Что Вы понимаете под альтернативностью и ограниченностью ресурсов.
5. Сравните действие экономических и юридических законов.
6. Сделайте попытку своего объяснения предмета экономической науки, исходя из окружающих Вас реалий в экономике.
7. К какой экономической системе и по каким критериям можно отнести современное состояние российской экономики?
8. Какому теоретическому направлению экономической науки, по Вашему мнению, можно отнести названные категории «товар», «стоимость», «деньги», «цена»?

РАЗДЕЛ II. ТЕОРИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

«Хотя и полезно думать о рынках как об альтернативных способах организации... важно понимать, что каждый из них имеет свои сильные и слабые стороны»

О. Уильямсон

«Рынок не производит предметов, а передает информацию о них»

Ф. А. фон Хайек

ГЛАВА 4. ВВЕДЕНИЕ В РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ

Важной составляющей частью экономической теории является микроэкономический анализ, изучающий обособленные экономические единицы (домохозяйство, фирма), а также рынки, конкретные товары и услуги, цены. Анализ рыночной экономики составляет в микроэкономике центральную часть, так как рыночный механизм является мощным регулятором всей хозяйственной жизни общества.

Рыночная экономика прошла в своем развитии длительный путь, продолжительность которого исчисляется тысячелетиями. По мнению ряда экономистов-теоретиков, это великое детище человеческой цивилизации, значимость которого может сравниться с гениальными техническими открытиями.

Теория рыночной экономики формировалась представителями различных школ и направлений и в своем развитии она прошла эволюцию от концепции свободного рынка к теории регулируемого рынка. Целый ряд теоретических положений меркантилистов (об активной роли государства в регулировании товарного обмена), физиократов (об эквивалентном обмене), Смита (о взаимосвязи в рыночной модели спроса-предложения-конкуренции и цены) актуальны и в настоящее время. Анализ рыночной экономики вышел за уровень микроэкономики и получил развитие на уровне национального и мирового хозяйства.

Теория рыночной экономики нашла свое отражение в экономической политике целого ряда стран, которые на разных этапах своего исторического развития переходили от фритредерства к протекционизму, от признания абсолютного рынка к ограничению механизма его действий.

Важным аспектом теории рынка является понимание **природы его возникновения и развития**. Хотя единства по этому вопросу среди теоретиков-экономистов нет, отметим все-таки некоторые общие моменты: **общественное разделение труда** (специа-

лизация больших групп людей на том или ином виде хозяйственной деятельности); **экономическая обособленность производителей блага** (товара или услуги) и **необходимость эквивалентного обмена** между ними, **самостоятельность производителя блага** (товара); **ограниченность всех ресурсов производства**; **потребности людей**. Уместно в этой связи замечание А.Смита «...дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе».

Рынок, будучи элементом системы экономических отношений, сам выражает различный спектр отношений, определяющих механизм взаимодействия покупателей и продавцов, систему отношений между спросом и предложением, совокупность отношений товарного обмена. Все эти отношения концентрируются в сфере обмена, которая связывает в единый механизм производителей и потребителей блага.

В теории рыночной экономики важным моментом является определение **сущностных черт (характеристик) рынка**. К ним следует относить такие характеристики:

- наличие определенной товарной массы;
- наличие развитой и устойчивой денежной системы;
- самостоятельных хозяйствующих субъектов;
- подчинение действию объективных экономических законов несмотря на стихийность в природе рынка;
- полная материальная ответственность всех участников;
- предположение цены равновесия в определенный момент;
- наличие развитой инфраструктуры;
- открытость экономики перед мировым хозяйством;
- формирование определенного типа человека, который в свои моральные нормы включает рыночную этику и рыночную мораль;
- наличие внешних факторов, благоприятствующих его развитию.

Рынок является одним из регуляторов экономики. В этом качестве он выполняет несколько функций. Среди ученых нет до сих пор единства в описании этих функций, но в общем виде они могут быть сведены к следующим функциям:

– *распределительная функция*: рынок распределяет блага (факторные блага и потребительские блага) между контрагентами через обмен;

– *посредническая функция*: в рыночной экономике рынок выступает обязательным посредником при обмене, олицетворяя общественное признание товара;

– *стимулирующая функция*: рынок стимулирует эффективное использование ограниченных ресурсов;

– *информационная функция*: рынок обеспечивает передачу информации между контрагентами, обеспечивая поиск наиболее эффективных вариантов экономической деятельности;

– *дифференцирующая функция*: рынок дифференцирует товаропроизводителей по доходам, возможностям и т.п.;

– *санитрующая функция*: рынок обеспечивает экономическое «выживание» одних субъектов и разорение других субъектов (критериями при этом выступают конкурентоспособность, удача и т.п., т.е. объективные и субъективные моменты).

Рынок существует в силу наличия общественного разделения труда и, соответственно, необходимости обеспечения общественного признания товара через куплю-продажу (в основном с помощью денег, что предполагает широкое развитие товарно-денежных отношений).

4.1. Место рынка в экономической теории

Если под рынком понимать в первую очередь отношения обмена, то следует признать, что исследование этих экономических отношений ученые начали еще в глубокой древности. Изыскания древнекитайских и древнеиндийских, древнегреческих и древнеримских ученых в той или иной степени затрагивали отношения обмена. На Востоке основное внимание уделялось проблемам организации и управления хозяйством в рамках государства (в первую очередь следует говорить об управлении царским и храмовым хозяйством) и поэтому в основном исследовались вопросы регулирования рынка или установления над отдельными параметрами рынка государственного контроля. Такие идеи мы находим, например, в коллективных трактатах «Артхашастра» (Древняя Индия) и «Гуаньцзы» (Древний Китай). Собственно отношения обмена находились на заднем плане. В Древней Греции отношения обмена впервые были развернуто описаны Аристотелем в труде «Никомахова этика».

В средние века проблема исследования рынка несколько трансформировалась. В силу известных причин экономическая мысль в значительной степени стала прерогативой церковных учений. Исследование отношений обмена в основном свелось к разработке учения о «справедливой цене». Наиболее преуспевшие в этом ученые-схоласты (Фома Аквинский, Уильям Оккам и другие) пытались найти критерии «справедливости» цены (например – цена при обмене должна быть такой, чтобы обеспечивала каждому сословию, участвовавшему в обмене, условия существования, соответствующие статусу сословия). Теоретики церковной Реформации (Мартин Лютер, Жан Кальвин и другие) уже рассматривали эквивалентность обмена товаров на рынке в качестве идеи, обеспечивающей свободу и равенство.

Впервые рыночные отношения как объект полноценного научного исследования были представлены в трудах представителей меркантилизма (XVI-XVIII века). Именно меркантилисты первыми попытались научно описать обмен с позиций исследования чисто практической выгоды, которую можно извлечь из отношений обмена, они создали первыми теорию рынка. Физиократ Ф.Кенэ в работе «Экономическая таблица» впервые представил обмен и ры-

ночные отношения в макроэкономическом плане, рассмотрев обмен между общественными классами.

Классики политической экономии А.Смит и Д.Рикардо были экономистами в определенной степени универсальными (занимались в основном макроэкономикой, но разрабатывали и микроэкономические вопросы) и среди прочего коснулись вопросов рынка и собственного обмена. Большинство основополагающих «рыночных» экономических категорий были научно определены именно ими. Следует отметить, что классики политэкономии прежде всего стремились к выявлению объективных закономерностей на рынке – именно так появилась знаменитая «теория невидимой руки», которая признавала возможность объективного саморегулирования рынка.

Считается, что переход к теории спроса и предложения при анализе рынка одним из первых совершил Т.Р.Мальтус в начале XIX века, Н.У.Сениор первым привлек психологические ощущения человека к описанию рыночных категорий, а завершил основание нового подхода к описанию рынка на базе спроса и предложения в середине XIX века Дж.С.Милль, который перенес тяжесть исследования на механизм ценообразования и факторы, влияющие на цену. Новый развернутый взгляд на рынок на основе теории цены как целое направление в экономической науке (при этом механизм ценообразования рассматривается через соотношение спроса и предложения) предложил А.Маршалл в 1890 г. Он фактически соединил теорию спроса на основе разработанной ранее представителями австрийской школы (К.Менгером, Э.Бем-Баверком и Ф.Визером) теории предельной полезности и теорию предложения на основе концепции факторов производства в духе Ж.-Б.Сэя. Основным принципом была провозглашена «свобода выбора субъекта». Рынок описывался в духе классиков как саморегулирующийся («неоклассика»).

В XIX и на рубеже XIX-XX веков возникли и альтернативные неоклассическим идеям взгляды на исследование рынка. Марксисты (К.Маркс, Ф.Энгельс и их последователи) и институционалисты (Т.Веблен, Дж.Р.Коммонс, У.К.Митчелл и их последователи) обратили внимание на недостаточность объективных регуляторов рынка, необходимых для нормального экономического развития, анализировали противоречия рынка. Представители марксистского учения проанализировали рыночные отношения как в микроэкономическом, так и макроэкономическом планах. Именно им принадлежит ведущая роль в исследовании многих факторов производства, действующих на рынке, и самих отношений обмена, они сыграли важную роль в исследовании конкуренции и т.п. Акцент делался на поиск закономерностей (экономических законов и категорий и т.п.), управляющих рыночными процессами – на этом строилась их теория рынка. Институционалисты применили к анализу рынка и рыночных отношений социально-экономический подход. Анализ

рыночной системы и отношений обмена в построениях марксистов и институционалистов отличался исключительной стройностью и логичностью.

В XX веке исследование рынка продолжилось. Свой вклад, хотя и с противоположных по сути позиций, в теорию рынка внесли кейнсианцы (Дж.М.Кейнс и его последователи); большие исследования провели и монетаристы (М.Фридмен, Ф.Хайек и др.), фактически возродившие неоклассическое направление. Кейнсианцы априори считали рынок механизмом, неспособным к полному саморегулированию в силу ряда причин, и сосредоточили свои усилия на поиске инструментов, позволяющих регулировать рыночные отношения, а монетаристы вкупе с другими неоклассиками продолжали считать, что рынок может саморегулироваться и искали инструменты, способные обеспечить саморегулирование.

Еще одно направление в исследовании рынка связано с применением средств экономико-математики. Здесь представлены как исследования рыночного равновесия (В.Паретто, Л.Вальрас и др.), так и исследования особенностей отношений обмена (В.К.Дмитриев, Е.Е.Слущкий и др.). Современная наука добилась значительных успехов в исследовании рынка и внесла существенный вклад в теорию рынка.

Развитие рынка в реальной экономике в исторической ретроспективе происходило следующим образом.

XVI-XIX века – это время постепенного завоевания товарным производством господствующего положения в экономике. Именно к этому периоду относится появление рынков товаров, труда, капиталов, земли. Именно в это время воздействие конкурентных сил на развитие экономики становится всеобъемлющим, пока не охватывает чуть ли не все виды деятельности. В XVI-XVIII вв. конкуренция носила в основном ценовой характер, а сами рыночные отношения отождествлялись со стихийными конкурентными отношениями. Регулирующие силы имели внешний по отношению к рынку характер и ограничивали действие рыночных сил. К этим регулирующим силам относились силы феодального строя (феодалы с их иерархическими привилегиями, опиравшиеся на государственную власть и т.п.), монопольные объединения типа феодальных цехов и т.д. Однако к началу XIX века всевозрастающее воздействие конкурентных сил достигло кульминации, обеспечив расцвет «капитализма свободной конкуренции». Появление такой экономической системы было обусловлено, в частности, преобладанием атомистических структур (территориально удаленных друг от друга, технологически не связанных предприятий, работающих на относительно замкнутые рынки) в ведущих отраслях экономики, не создающих основ для монопольно-регулирующих сил. Это было обусловлено низким уровнем концентрации капитала и производства, небольшой дифференциацией продукции и т.п.

В XX веке изменения в экономических системах разных стран продолжались. Условно все существовавшие в XX веке экономические системы можно разделить на системы «свободного рынка» (близкого к капитализму свободной конкуренции) – в настоящее время характерны в основном для аграрных развивающихся стран; системы жесткой командной экономики на плановых началах или рыночных с жесткой регламентацией экономической деятельности – в настоящее время существуют лишь в небольшом числе стран Азии, Африки, Латинской Америки и в условиях диктаторских режимов; системы, сочетающие в себе начала «плана» и «рынка» – все остальные страны, в том числе и те, которые по старинке считают себя странами чисто «рыночной» экономики.

В литературе в настоящее время существует огромное множество определений рынка. Если попытаться «свести» все определения к некоторому общему знаменателю, то можно получить приблизительно следующее.

Рынок может быть определен как сфера обмена продуктами труда (товарами) и деятельностью (услугами); как особый тип организации обмена деятельностью и продуктами деятельности; как форма организации взаимосвязей между хозяйствующими субъектами.

4.2. Принципы рыночной экономики

Иногда некоторые специфические черты рыночной системы именуют «принципами рыночной экономики». Разумеется, не следует понимать эти принципы буквально: все нижеперечисленные принципы реализуются лишь в условиях ограничений, налагаемых существованием определенной общественно-экономической системы, в рамках которой они «работают».

К принципам рыночной экономики относятся: **свобода предпринимательства, свобода выбора вида экономической деятельности (профессии), свобода потребительского выбора, наличие экономических интересов, все экономические ресурсы (факторы) априори имеют хозяев и могут свободно использоваться по назначению.** Принципы одновременно обеспечивают экономии ограниченных ресурсов и повышение эффективности. Субъекты, занятые предпринимательской деятельностью заинтересованы в увеличении объемов продаж, снижении издержек и максимизации прибыли (минимизации убытков как частный случай) одновременно. Потребители при покупках заинтересованы в оптимизации своей выгоды. Развитие рыночной экономики координирует, в частности, такой важный механизм, как ценовой механизм, обеспечивающий рост эффективности, внедрение достижений научно-технического прогресса, непрерывный поиск наиболее эффективных экономических и технических решений и т.п.

Общество, однако, вынуждено не только пожирать плоды свершений рыночной экономики, но вынуждено и мириться с ее

недостатками (или пытаться исправить их). Для обеспечения свободы выбора потребителя необходимо относительное перепроизводство благ: часть благ никогда не будет куплена (либо не будет куплена до истечения срока годности) и отправится на свалку. Капиталовложения без регулирования со стороны общества (государства) идут в первую очередь в наиболее прибыльные проекты, и лишь затем – в остальные. Владельцы факторов могут на некоторое время задержать их использование в экономике, дожидаясь повышения цен и т.д.

Любая экономика является как бы «двуединой» – она содержит в себе взаимосвязанные объективное и субъективное начала.

Объективное начало применительно к экономике можно условно назвать «рыночным» – оно связано с действием объективных экономических законов и категорий. Действие это не зависит от воли и желания человечества, поэтому к нему можно лишь приспособливаться, пытаясь «обуздать» экономические законы и поставить их действие на службу человеку. Иногда в этой связи говорят о «механизме действия» и «механизме использования» экономических законов.

Субъективное начало, связанное в экономике с деятельностью отдельных личностей (домохозяйств), фирм и государства (правительства) как представителей общества также играет весьма существенную роль.

Иногда **рыночную экономику** определяют как децентрализованную экономику, в которой решения в основном принимаются снизу, на уровне фирмы, а государство лишь определяет «правила экономической игры». Однако встречаются и иные определения рыночной экономики.

Рыночную систему в целом в динамике иногда представляют как сочетание конкуренции и монополии в определенных пропорциях. При этом конкуренция представляет собой как бы стихийно-регулирующее (или саморегулирующееся, объективное) начало, а монополия – организационно-регулирующее (в значительной степени – субъективное) начало. Реализация объективного и субъективного начал в рыночной экономике осуществляется в хозяйственной деятельности ее субъектов, которые мотивируют свои действия, выраженные в интересах и потребностях.

4.3. Мотивация экономической деятельности

Экономическая деятельность человека является целесообразной. Осуществляя свою деятельность, человек преследует свои интересы. В экономике в первую очередь реализуются интересы экономические, впервые полно и ярко описанные А.Смитом (хотя исследования, посвященные данной проблеме, были известны и задолго до него).

Можно говорить об **экономических интересах общества**, проявляющихся через необходимость удовлетворения потребно-

стей (материальных и иных) всего общества. Считается, что потребности общества в значительной степени выражает государство (в американских учебниках принято говорить о правительстве как структуре, персонифицирующей государственную власть в экономической области).

Можно говорить и о **коллективных экономических интересах**, то есть об интересах групп людей, объединенных общим положением в системе общественного производства. Это создает общность интересов данной социальной группы, слоя или иной общности (люди могут быть объединены организационно – в фирму и т.п. или иным способом, например, и виде социальной страны).

Экономические интересы отдельной личности (индивида, домашнего хозяйства) выражают необходимость удовлетворения нужд (потребностей) индивида в конкретных социально-экономических условиях его жизни. Потребности человека могут быть разнообразными (есть разные классификации), начиная от первичных (в питье, еде, жилище и т.д.) и кончая, например, потребностями в самовыражении как личности. Степень реализации потребностей как раз и определяется социально-экономическими условиями жизни человека.

Таким образом, можно говорить о том, что экономическая деятельность осуществляется для того, чтобы в конечном счете удовлетворить те или иные потребности. Здесь мы выходим на экономическую категорию **«выгодности»** – будет осуществляться такая экономическая деятельность, которая «выгодна» или более «выгодна», чем другие виды деятельности. «Выгодность» деятельности определяется тем, насколько большое число потребностей можно удовлетворить, если использовать результаты (эффект) деятельности. Именно таким образом мотивируется экономическая деятельность. Отметим, что в своей деятельности человек (фирма или государство) может руководствоваться и иными мотивами.

Поведение человека, фирмы, государства (правительства) мотивируется экономическим (материальным) интересом и другими факторами. Для оценки мотивационного поведения в условиях рынка можно тем или иным способом смоделировать отношения обмена, не касаясь отношений производства (но в принципе имея их в виду). Иногда такую модель называют **моделью экономики обмена** или **обменом без производства**. Простая, исключительно упрощенная, «плоская» модель обмена предполагает лишь двух участников, обменивающихся, исходя из собственного интереса, ограниченные ресурсы, которыми они обладали до начала процесса обмена. Полностью же описать мотивации можно, используя модели, в которых обмен рассматривается в условиях всей экономики в целом. Говоря опять же обо всей экономике в целом, можно выделять (с философских или общеэкономических позиций) хозяйствующих субъектов, организующих хозяйственную (экономиче-

скую) деятельность и участвующих в ней (отдельный человек, фирма, государство) и хозяйственные объекты, используемые субъектом для организации хозяйственной деятельности.

Мотивационный механизм в условиях рыночной экономики отличается определенной сложностью. Известны несколько подходов к объяснению деятельности, как самого человека (индивида), так и организаций, созданных человеком для осуществления экономической деятельности (фирмы), когда попеременно сменяют друг друга роли потребителя и роли производителя. Т.Веблен во главу угла ставил неэкономические мотивы (престиж и т.п.), Дж.М.Кейнс – склонность к потреблению, К.Маркс для предпринимателя основным мотивом считал возможность получения дополнительной (прибавочной) стоимости в процессе деятельности и т.д. В целом отметим, что и потребитель и производитель в процессе деятельности на рынке вынуждены оценивать краткосрочные и долгосрочные перспективы.

При оценке мотиваций необходимо, конечно же, четко ограничивать отдельного гражданина, человека (олицетворение «домашнего хозяйства») и «фирму» (организацию, занимающуюся экономической деятельностью), а также государство (правительство). Человек как отдельное лицо может выбирать между текущим потреблением (исходя из собственного взгляда на то, что, как и в каком количестве потреблять) и накоплением (в любой форме) с целью увеличения собственного потребления или потребления иных лиц (родственников, детей, а также и наследников и т.п.) в будущем. Фирма решает подобную альтернативу, но уже применительно к производству и обмену – можно сейчас, в текущий момент, инвестировать средства – и в будущем, возможно, получать дополнительные доходы или обеспечить стабильность доходов и т.п.; или же можно сейчас, в настоящий момент, истратить средства на текущее потребление работников или владельцев фирмы, или на маркетинг и т.д. Мотивы поведения государства (правительства) заслуживают особого разговора и в основном связаны с макроэкономическими моментами. Здесь же отметим, что в общем случае деятельностью государства нацелена на поддержание в экономике определенного уровня эффективности и развития, обеспечение стабильности, решение задач экономической и социальной справедливости, а также задач неэкономического плана, обусловленных «государственными соображениями». Но в любом случае, в любых экономических условиях, именно государство устанавливает «правила экономической игры», то есть правила ведения экономической деятельности.

4.4. Проблема выбора и модель потребления

В связи с ростом производительности труда и, соответственно, потока материальных благ и услуг для потенциального потребителя во весь рост встает проблема выбора. Разумеется, в примитивной малоэффективной экономике для индивидуального потребителя такая проблема вставала только после удовлетворения первейших насущнейших потребностей (еда, питье, жилище и т.п.), но в настоящее время, в связи с общественным прогрессом, эта проблема стала решаться и для «первичных» потребностей. Критерии выбора могут быть различными (потребительские свойства, цена, престижность, «бегство от денег» в условиях галопирующей инфляции и т.д.). Проблема выбора для фирмы, нуждающейся в средствах производства и рабочей силе (ресурсах) для осуществления экономической деятельности, решается в несколько ином ключе, ибо фирма может опираться как на свой капитал, так и на доходы от будущей деятельности. Особого разговора заслуживает и вопрос об эффективности аренды различных ресурсов.

В настоящее время исследование экономического поведения лиц в значительной степени базируется на постулатах теории предельной полезности, согласно которой предельные издержки (связанные с расходами на ведение экономической деятельности) и предельные доходы (от ведения этой экономической деятельности) соизмеримы. Более того, экономическая деятельность (или ее расширение) должна продолжаться до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с предельными доходами, ибо в противном случае сама экономическая деятельность потеряет смысл. Иными словами, имеет смысл осуществлять экономическую деятельность до тех пор, пока каждая новая денежная единица, вложенная в эту деятельность, приносит несколько больше, чем сама эта денежная единица.

Существует особая теория, называемая **теорией потребительского выбора**, которая позволяет (с определенной степенью условности) описать выбор потребителей (домохозяйств) на рынке и выделить критерии этого выбора. В теории предполагается, что условный потребитель (его обычно называют рациональным потребителем) обладает следующими чертами: он желает потреблять одновременно не менее двух благ в возможно большем количестве (предельная полезность этих благ всегда положительна); предпочтения потребителя неизменны, а блага в определенной степени «заменяют» друг друга (потребитель может в рамках определенных ограничений отказаться от одного блага в пользу другого); предельная полезность носит убывающий характер. В таких условиях рациональный потребитель предпочитает такой **выбор, который максимизирует функцию полезности в условиях ограниченности бюджета (дохода потребителя)**. Все это можно проиллюстрировать с использованием моделирования. Остановимся на этом подробнее.

Известно, что любой реально существующий экономический объект исключительно сложен. Описание его может быть связано со значительными трудностями. Поэтому при изучении экономических объектов достаточно часто используется **моделирование**, при котором мы изучаем реально существующий объект экономики, упрощенно его описываем, абстрагируясь от обстоятельств и характеристик, представляющих нам малозначимыми для данного исследования, затем проверяем модель, примеряя ее к реальному экономическому процессу, и корректируем модель, наблюдая за реальными экономическими процессами. Если моделирование осуществлено правильно, то знание о модели дает нам больше знаний о реальном процессе. Модель может быть описана словесно или же математически формализована.

Мотивации экономического поведения изучают особые науки. Например, есть наука квалиметрия, которая в особых условных единицах исследует сравнимость разнообразных благ. В теории экономического поведения тесно связано с проблемой выбора и так называемыми предпочтениями при выборе. Для отдельного потребителя предпочтения при выборе описываются большим классом экономических моделей, среди которых особое место занимают «модели потребления». Суть **модели потребления** с кривыми безразличия можно описать следующим образом.

Модель может быть составлена для одного случая и нескольких наборов благ, между которыми выбирает потребитель. В модели считается, что потребитель будет выбирать, руководствуясь определенными заданными целями, которые не будут изменяться, то есть считается, что предпочтения потребителя остаются стабильными. Считается, что потребитель выбирает между равнозначными для него по совокупности свойств наборами некоторых благ, точнее, обменивает некоторые уже находящиеся у него блага (это, например, его доходы) на нужные ему наборы благ. Для человека его доходы, в таком случае, будут ограничивать совокупность наборов благ лишь некоторыми наборами, которые он может обменять на свои доходы. Лицо, имеющее большие доходы, соответственно, будет иметь большие возможности для выбора.

Модель потребления обычно иллюстрируют графиком в координатных осях, изображающих разные наборы благ. Для двух наборов благ достаточно двух осей – и все наборы можно изобразить на плоскости. Если считать совокупности определенных наборов этих двух благ равнозначными, то для отдельного потребителя (или уровня потребления) эти наборы можно будет изобразить в виде точек, которые сольются в кривую, называемую обычно кривой безразличия или кривой Эджворта. Для более высокого уровня потребления можно изобразить иную кривую безразличия, расположенную выше и т.д.

Для отдельного потребителя необходимо теперь выяснить, какой уровень потребления он может себе позволить при данных

доходах. Этот уровень определяется обычно пересечением наиболее высокой кривой безразличия с так называемой линией бюджетных ограничений. Линия бюджетных ограничений характеризует тот размер доходов (благ), которые потребитель может обменять на совокупность этих двух наборов благ.

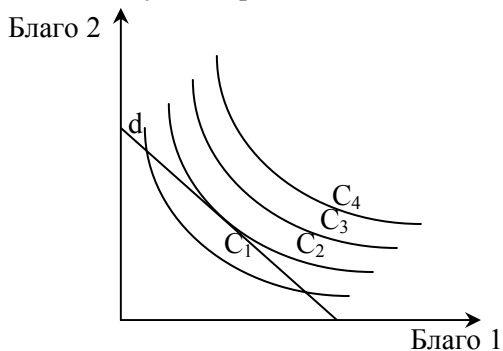


Рис.4. Модель потребления:

C_1, C_2, C_3, C_4 — кривые Эджворта; d — линия бюджетных ограничений

Наклон линии бюджетных ограничений определяется соотношением цен на эти два набора благ, а координаты точки на ней соответственно определяют сумму, которую потребитель может истратить на тот или иной набор благ (см. рис.4).

В случае если необходимо взять наборы более чем двух благ, например, n , то строится n -мерное пространство, и, соответственно, задача выбора решается средствами математики в этом пространстве.

Ключевые термины: рынок, рыночная экономика, рыночная система, экономические ресурсы, потребительский выбор,

Вопросы для самопроверки:

1. Что можно понимать под рынком?
2. Какие функции выполняет рынок?
3. Каковы принципы рыночной экономики?
4. В чем могут быть заинтересованы субъекты рыночной экономики?
5. Каковы недостатки рыночной экономики?
6. Какие два начала можно выделить в экономике и в чем их суть?
7. Что представляет собой рыночная система?
8. Как развивалась конкуренция в XVI-XVIII веках?
9. Что представляет собой система «капитализма свободной конкуренции»?
10. Какие экономические системы существуют в настоящее время?
11. Что представляет собой рынок?
12. В чем проявляются экономические интересы общества?
13. Как выглядят коллективные (групповые) экономические интересы?
14. Как выглядят экономические интересы домашнего хозяйства (индивида)?
15. Ради чего осуществляется экономическая деятельность?
16. Для чего используется модель «экономики обмена без производства»?
17. Как выглядит «проблема выбора» для потребителя?
18. Что представляет собой «теория потребительского выбора»?
19. Что такое «экономическая модель» и в чем заключается процесс экономического моделирования?
20. Как выглядит «модель потребления с кривыми безразличия» и что она отражает?

ГЛАВА 5. МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

5.1. Введение в понятие регулирующий механизм в экономике

В экономической теории существует несколько групп теорий, по-разному объясняющих регулирующий механизм экономики, в том числе и механизм «работы» рынка. Существующие мнения часто являются взаимоисключающими.

П. Самуэльсон выделял четыре **основных регулятора экономики**: традиции, институты, приказ и рынок. Под **традициями** понимались, с одной стороны, традиции потребления, с другой стороны, «обычаи ведения делового оборота» (это, в частности, традиции, связанные с предпринимательской деятельностью). Под **инстинктом** понимались первичные потребности, удовлетворение которых является первоочередной задачей экономики. **Приказ** понимался как обязательное для субъектов экономики указание. Приказ в основном связан с деятельностью государства (правительства) и отношениями в рамках внутрифирменной иерархии. И наконец, **рыночный механизм**, решающий главным образом на основе ценовых сигналов следующие проблемы (задачи): что (и сколько), как и для кого производить.

Рыночная экономика, основной частью которой является рынок, находится под непрерывным воздействием двух групп факторов – **объективных** (обусловленных действием объективных экономических законов и категорий, не зависящих от воли и сознания людей) и **субъективных** (связанных с действиями людей и социальных институтов непосредственно – воздействия оказывают как государство, так и отдельные фирмы и даже отдельные граждане).

Учет этих факторов показывает, что механизм действия рынка достаточно сложен и в общем виде он может быть описан следующим образом. **Государство** (главным образом в лице правительства) определяет правила ведения хозяйственной деятельности (как, каким образом, что разрешается или запрещается делать в экономике) и осуществляет «подправляющие», регулирующие воздействия (прямые или косвенные). **Субъекты экономики** внешне самостоятельно принимают решения – что, как и по каким ценам продавать, покупать, производить исходя из своих собственных экономических интересов. Координацию же всех рыночных решений субъектов осуществляет, в первую очередь, рыночный механизм через спрос и предложение, систему цен и конкуренцию.

Эволюция рыночного механизма – краткая характеристика

XVI-XIX века – время постепенного завоевания товарным производством господствующего положения в экономике. Именно к этому периоду относится появление рынков товаров: труда, капиталов, земли. Именно в это время воздействие конкурентных сил на развитие экономики становится всеобъемлющим, охватывающим все виды деятельности.

В XVI-XVIII веках конкуренция носила в основном ценовой характер, а сами рыночные отношения отождествлялись со стихийными конкурентными отношениями. Регулирующие силы имели внешний по отношению к рынку характер и ограничивали действие рыночных сил. К этим регулирующим силам относились силы феодального строя (феодалы с их иерархическими привилегиями, опиравшиеся на государственную власть), силы монопольных объединений типа феодальных цехов и т.д. Однако к началу XIX века всевозрастающее воздействие конкурентных сил достигло кульминации, обеспечив расцвет «капитализма свободной конкуренции». Появление такой экономической системы в частности было обусловлено, преобладанием атомистических структур (территориально удаленных друг от друга, технологически не связанных предприятий, работающих на относительно замкнутые рынки) в ведущих отраслях экономики, не создающих основ для монопольно-регулирующих сил. В свою очередь, такое положение было вызвано низким уровнем концентрации капитала и производства, небольшой дифференциацией продукции и т.п.

Классической страной «капитализма свободной конкуренции» считается Англия середины XVIII – начала XIX века. В первой половине XIX века близки к подобному состоянию экономики были Голландия, несколько менее – Франция, Северо-Американские Соединенные штаты (ныне США). Отметим, что такое положение дел сохранялось недолго. Во второй половине XIX века значительно возросла регулирующая роль государства. Например, для России и Японии второй половины XIX – начала XX века характерно ограничение свободной конкуренции при наличии многочисленных форм государственного вмешательства в экономику, государственной регламентации экономической деятельности. К тому же в это время постепенно проходил процесс «сращивания» сил крупного бизнеса и сил государства в экономике, которые пытались действовать уже совместно.

В XX веке изменения в экономических системах разных стран продолжались. Условно все существовавшие в XX веке экономические системы можно разделить на системы: «свободного рынка», близкого к капитализму свободной конкуренции (в настоящее время они характерны в основном для аграрных развивающихся стран); жесткой командной экономики на плановых началах или рыночных началах с жесткой регламентацией экономической деятельности (в настоящее время существуют в ограниченном числе стран); сочетающие в себе как чисто «рыночные» начала, так и начала достаточно жесткой регламентации экономической деятельности для отдельных отраслей (характерны для большинства развитых стран, в том числе и тех, которые по старинке считают себя странами «чисто рыночной» экономики). Последняя группа наиболее многочисленна, степень либерализации экономики или ее

регламентации весьма различна в настоящий момент в этих странах.

5.2. Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие

Механизм рынка базируется на взаимодействии таких его элементов, как спрос, предложение, конкуренция и ценовой механизм. Можно моделировать рынок в целом, а можно попытаться смоделировать отдельные механизмы, составляющие во взаимодействии рыночный механизм.

В упрощенной модели экономической реальности считается, что на рынке действуют, с одной стороны, производители (посредники), желающие продать те блага (товары, услуги), которыми они обладают, а с другой стороны – потребители, желающие приобрести блага (товары, услуги) для того, чтобы потребить их и удовлетворить с их помощью свои потребности. Для описания вышеизложенного в теории рынка используются две категории «спрос» и «предложение». Модели спроса и предложения являются абстракциями, которые позволяют проиллюстрировать формирование рыночной цены в условиях совершенной, т.е. ничем не ограниченной конкуренции.

Связующим звеном между производством и потреблением выступает спрос. Известно большое количество определений понятия «спрос». Иногда его определяют как «общественную и личную потребность в материальных благах или услугах, в средствах производства и предметах потребления».

Иногда «спрос» отождествляют с «платежеспособностью» применительно к населению и потребительскому рынку. Но все же платежный спрос – это спрос, обеспеченный денежными средствами покупателей.

Экономисты-практики часто определяют спрос в экономике как желание и возможность купить. Вторая часть – возможность купить – определяется платежеспособностью, а первая – желание купить – связана как с ценой, так и с теорией предпочтений. В качестве иллюстрации образования индивидуального спроса иногда используют рассмотренную нами ранее «модель потребления».

Можно выделить индивидуальный и рыночный спрос (впрочем, как и индивидуальное и рыночное предложение). Первый определяет конкретный спрос одного человека (или фирмы), второй – спрос во всей экономике в целом.

Спрос можно определить как рыночную форму потребности человека. Спрос связан с личным потреблением, но последнее понятие шире, чем спрос, т.к. включает в себя кроме благ, которые покупатель готов приобрести, общественные блага, которые государство предоставляет гражданам бесплатно и блага, создаваемые в личном подсобном хозяйстве и т.п. Спрос как явление реальной жизни подвержен постоянным изменениям.

Модель спроса, таким образом, может описать состояние спроса в зависимости от определенного фактора (факторов). Графически линию спроса можно изобразить на плоскости, по одной из осей на которой откладывается цена блага, по другой – его количество (объем), точнее, то количество (объем) блага, которое желали бы и имели бы возможность купить потребители. Предполагается, что данный график – как бы моментальный снимок рыночной ситуации, ибо в каждый отдельный момент существуют потребители, желающие купить разное количество блага по разным ценам. «Момент», на который зафиксирован спрос, представляет собой некоторый промежуток времени (обычно достаточно малый для полноты картины). Если отметить все точки с координатами цен и количеством блага, то мы получим некоторую линию (она может быть любой формы: прямая или кривая линия, хотя есть все же некоторые закономерности в формах кривых), которая и будет являться так называемой кривой спроса.

Величина или объем спроса – это количество блага, которое покупатель готов приобрести при данных условиях. На спрос оказывают влияние следующие **факторы**:

1. **Ценовой фактор** или цена данного товара (P);
2. **Неценовые факторы**:
 - доходы потребителей (или их платежеспособность) (V);
 - цены на взаимозаменяемые товары (субституты) (P_s);
 - вкус, мода, предпочтение (Z);
 - инфляционные ожидания покупателей (E);
 - численность населения и его структура (S).

Зависимость величины спроса от вышеперечисленных факторов выражает прямая функция спроса:

$$Q_d = f(P, V, P_s, P_c, Z, E, S),$$

где Q_d – величина спроса.

Если неценовые факторы принять за неизменные, то получим зависимость, имеющую вид:

$$Q_d = f(P),$$

т.е. количество товаров, которое согласен приобрести потребитель, есть функция цены товара. Зависимость между количеством товаров, которое потребитель готов купить, и ценой товара обратная. Она отражена в законе **падающего спроса**: с повышением цены товара объем спроса на него падает, и, наоборот, при снижении цены товара объем спроса увеличивается. То же самое называют и **«законом Курно»**: *«спрос увеличивается, когда цена падает»*. Если «перевернуть» зависимость, то мы получим **закон спроса**: *«чем выше цена товара, тем меньше спрос на него со стороны покупателей»*. Этот закон можно проиллюстрировать на графике линии спроса (рис.5.):

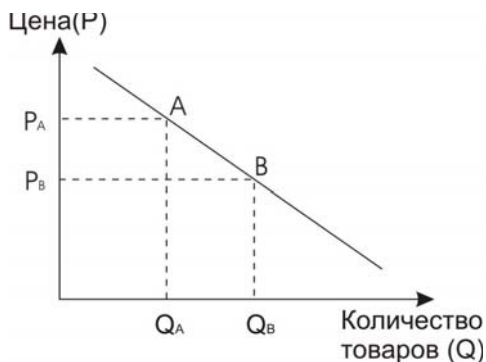


Рис.5. График линии спроса

Точка A показывает, что при цене P_A покупатель согласен приобрести товар в количестве Q_A , точка B показывает, что при цене P_B потребитель готов купить товар в количестве Q_B . Каждая точка линии спроса (d) показывает то количество товара, которое потребитель желает и может приобрести при каждом значении цен. Линия спроса (d) имеет отрицательный наклон: при уменьшении цены с P_A до P_B величина спроса растет с Q_A до Q_B , т.е. $P_A > P_B$, $Q_A < Q_B$.

Падение величины спроса по мере роста цен, и наоборот, экономисты объясняют:

- 1) **эффектом дохода**, т.е. относительным снижением покупательной способности по мере роста цен;
- 2) **эффектом замещения**, т.е. замещением подорожавшего товара более дешевым взаимозаменяемым товаром (субститутом);
- 3) **законом убывающей предельной полезности**, т.е. тем, что по мере насыщения потребности ценность каждой последующей единицы блага для потребителя падает, и он готов приобрести ее только за более низкую цену.

Закон спроса действует для ряда товаров, но есть и исключения из закона. Исключением из закона спроса являются: **товары Гиффена**. Это товары, удовлетворяющие первичные потребности низкого качества, занимающие в структуре потребления значительную долю. Повышение цен на такие товары приводит к повышению спроса на них. **Товары «денди»** – некоторые редкие и дорогие товары, обладание которыми подтверждает статус потребителя, т.е. принадлежность его к высшему слою общества. Чем выше цены на такие товары, тем больше величина спроса (**эффект Веблена**).

Изменение неценовых факторов спроса отражается сдвигом линии d параллельно самой себе (рис.6).

1. Сдвиг **вправо** из положения d в d_1 отражает рост спроса под влиянием следующих изменений неценовых факторов: роста доходов населения, повышения цен на взаимозаменяемый товар (например, рост цен на свинину вызывает рост спроса на говядину).

ну), снижения цены на взаимодополняемый товар (например, снижение цен на бензин вызывает рост спроса на автомобили), изменения моды на товар, роста инфляционных ожиданий населения, увеличения численности населения.

2. **Сдвиг влево** из положения d в d_2 отражает снижение спроса, вызванное обратным изменением неценовых факторов, в т.ч. снижением доходов населения, инфляционных ожиданий, снижением численности населения и т.д.

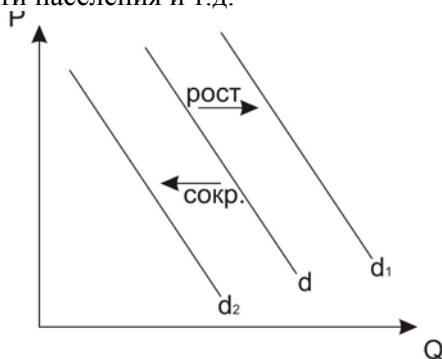


Рис.6. График сдвига линии спроса влево и вправо

Изменение цены товара не вызывает сдвига линии спроса, а отражается движением вдоль линии d – вверх или вниз, т.к. изменяется величина спроса в рамках данного спроса (рис.7).

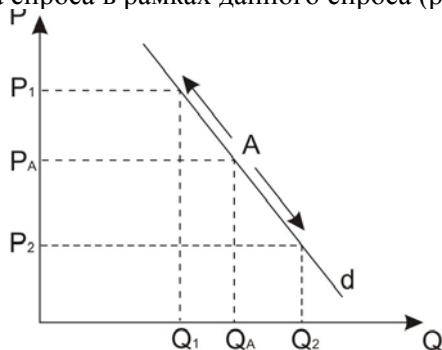


Рис.7. График движения вдоль линии спроса

Предложение – это рыночная форма производства. Оно представляет собой желание и возможность производителя (продавца) поставить на рынок то или иное количество товара при каждом значении цены в данное время и в данном месте. Предложение на рынке можно рассматривать аналогично спросу. Считается, что производители (посредники), преследуя свой личный интерес, предлагают на рынке к продаже по некоторым ценам определенные количества благ. **Предложение** – это желание и возможность продать. Продаются определенные количества благ по определенным

ценам. Нижним пределом цены для блага (товара, услуги), предлагаемого производителем (посредником) в принципе будет возмещение затрат производителя (посредника), хотя возможны случаи (по тем или иным обстоятельствам), когда продажа осуществляется и ниже затрат. Итак, если мы на какой-то момент в координатах «количество блага, предлагаемого к продаже» – «цена» отметим все точки, соответствующие ценам и количествам товара, предлагаемого к продаже, у нас получится некоторая линия, именуемая линией предложения (на графике она может быть прямой или кривой). В стандартном случае она будет такой, какой изображена на рисунке 8. В этом случае, **чем больше цена, тем большее количество блага пытаются продать** (хотя возможны и нестандартные случаи). Эту стандартную ситуацию иногда называют **«законом предложения»** и определяют так: **«чем выше цена, тем больше предложение продавцов»**.

Величина или объем предложения – это количество товара, поставляемого на рынок при данном значении цены (Q_s). На предложение оказывают влияние следующие факторы:

1. **Ценовой фактор** или цена данного товара (P).

2. **Неценовые факторы:**

- уровень применяемых технологий (O);
- цены на ресурсы или издержки (C);
- налоги и субсидии (T);
- инфляционные ожидания (E);
- численность производителей (N).

Зависимость величины предложения от вышеперечисленных факторов выражается следующим образом:

$$Q_s = f(P, O, C, T, E, N \dots),$$

где Q_s – величина предложения.

Если неценовые факторы принять за неизменные, то получим зависимость, имеющую вид:

$$Q_s = f(P).$$

Зависимость количества предлагаемых к продаже товаров от их цены прямая и она отражена в законе предложения.

Закон предложения гласит: **с увеличением цены товара объем предложения данного товара на рынке растет, и, наоборот, при снижении цены товара объем его предложения падает**.

Эту зависимость можно отразить на графике предложения (рис.8). Каждая точка линии предложения (s) показывает определенное количество предлагаемого на рынке товара при каждом значении цен. Она отражает прямую зависимость между Q_s и P .

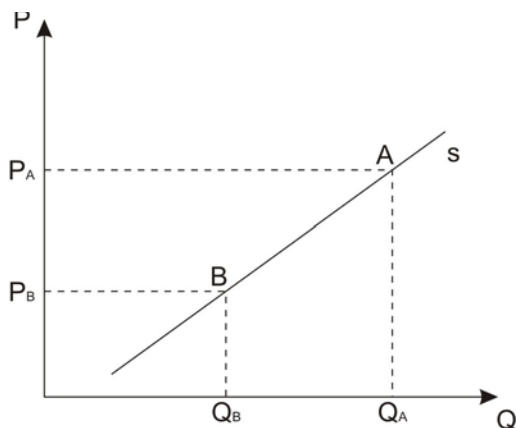


Рис. 8. График предложения

Кривая s имеет положительный наклон, который объясняется ростом затрат по мере расширения производства и заинтересованностью производителей расширить его по мере роста цен, т.к. это позволяет покрывать возросшие затраты.

Следует различать изменения предложения и объема (величины) предложения. При изменении цены изменяется величина предложения в рамках существующего предложения, что отражают движением вдоль линии s (рис. 9.).

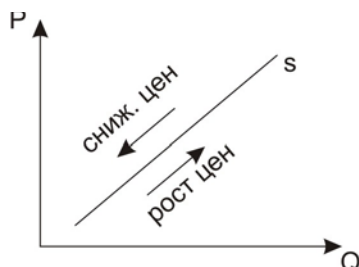


Рис. 9. График движения цен вдоль линии предложения

При изменении неценовых факторов изменяется само предложение, что отражают сдвигом линии « s » параллельно самой себе (рис. 10.):

1. **Вправо** (вниз) из положения s в s_1 отражает рост предложения под влиянием следующих изменений неценовых факторов: внедрения новых технологий, удешевления сырья, снижения налогов, ростом числа фирм и т.д..

2. **Влево** (вверх) из положения s в s_2 отражает сокращение предложения под влиянием обратного изменения неценовых факторов: старением технологий, удорожания сырья, ростом налогов и т.д..

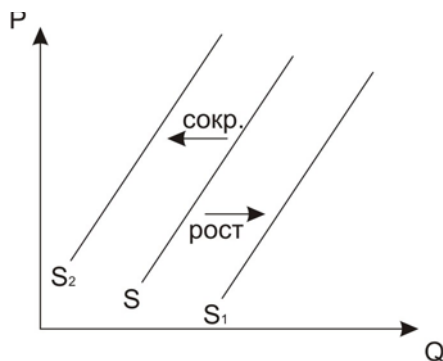


Рис.10. График смещения линии предложения вправо и влево

Чтобы понять, как устанавливается **рыночная цена** товара в условиях совершенной, т.е. свободной конкуренции, рассмотрим **модель рыночного равновесия** на рынке отдельного товара. Для этого совместим линии спроса (d) и предложения (s) на одном графике (рис.11).

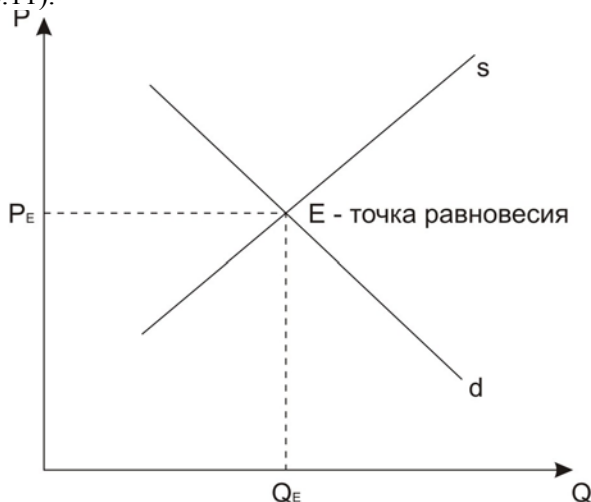


Рис.11. График рыночного равновесия

Рыночное равновесие характеризуется на графике точкой равновесия – точка E . В этой точке

$$P_E = P_d = P_s \text{ и } Q_E = Q_d = Q_s.$$

P_E – это равновесная рыночная цена, на которую согласился и продавец, и покупатель. По этой цене на рынке продается основная масса товаров. **Равновесная точка** – это состояние рынка, при котором достигается согласие и в цене (P_E) и в объеме продаж (Q_E) – между покупателем и продавцом, при этом покупатель не ищет новых товаров на рынке, а производитель – новых рынков сбыта.

Рассмотрим, что произойдет на рынке, если цена установится:

- 1) выше равновесной: $P_1 > P_E$;
- 2) ниже равновесной: $P_2 < P_E$.

Проиллюстрируем данные ситуации на графике (рис.12):

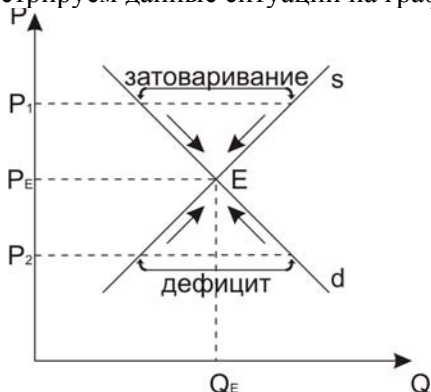


Рис.12. График отклонения цены от равновесия

При отклонении цены от равновесной в сторону повышения возникает сложность со сбытом продукции, т.е. происходит затоваривание. В результате усиливается конкуренция между продавцами, и цена будет снижаться, возвращаясь к равновесному значению. Одновременно и объем продаж вернется к равновесному состоянию, т.е. конкуренция вернула рынок товара на равновесное состояние. **При отклонении цены в сторону понижения от равновесного уровня** величина спроса увеличивается, а величина предложения сокращается, и возникает дефицит товара, проявляющийся в очередях, в исчезновении товаров с прилавков. В результате усиливается конкуренция между покупателями, и цена и объем продаж вернутся в равновесное значение. Таким образом, в самой рыночной системе возникнут силы, возвращающие ее к равновесному значению.

В условиях прямого государственного (или иного) регулирования цен, при установлении «потолка» цены, равного P_1 , возникнет хроническое затоваривание, а при установлении «пола» цены – дефицит, а соответственно очереди, исчезновение товаров с прилавка.

Под воздействием изменений неценовых факторов равновесное состояние устанавливается на новом уровне цен и объеме продаж. При этом изменение рыночного спроса и предложения вызывают следующие изменения рыночного равновесия:

1. В условиях роста спроса равновесная цена и равновесный объем продаж растут (рис.13).

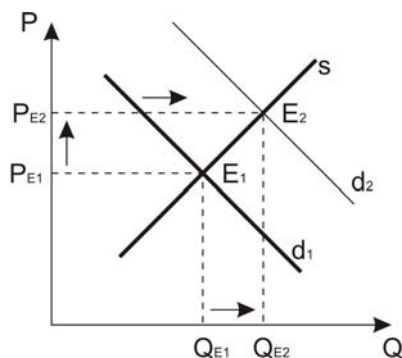


Рис.13. График равновесия в условиях роста спроса
 2. При снижении спроса – и равновесная цена, и равновесный объем снижаются (рис.14).

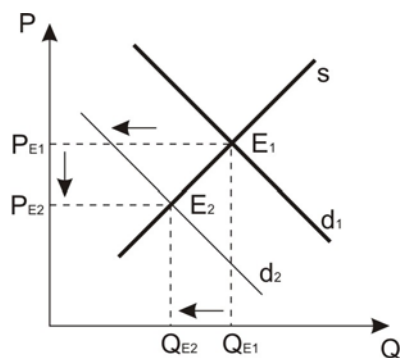


Рис.14. График равновесия в условиях падения спроса
 3. При увеличении предложения равновесная цена снижается, а объем продаж растет (рис.15).

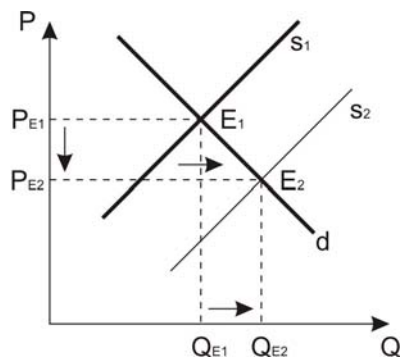


Рис.15. График равновесия при увеличении предложения

4. При снижении предложения равновесная цена растет, а равновесный объем падает.

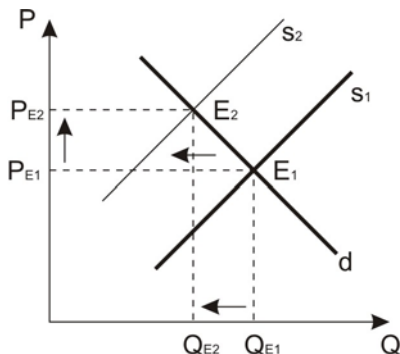


Рис.16. График равновесия при снижении предложения

5. При одновременном сдвиге линий спроса и предложения изменение равновесной цены и равновесного объема в конечном счете зависит от того, что преобладает изменение спроса или изменение предложения и в каком направлении они изменяются:

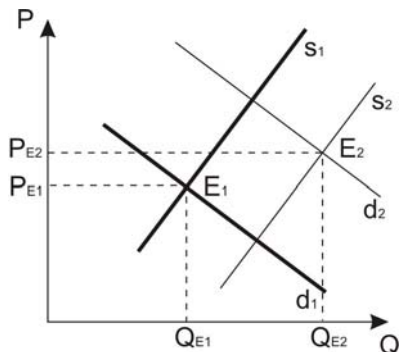


Рис.17. График равновесия при одновременном сдвиге линий спроса и предложения

Исследование проблем спроса и предложения, а также рыночного равновесия связано с именами таких ученых, как А.Маршалл, Л.Вальрас, Дж.Хикс, В.Парето (Паретто) – их можно считать классиками в решении данной проблемы. Из отечественных ученых отметим В.К.Дмитриева, В.И.Борткевича, В.С.Войтинского, Р.М.Орженецкого, А.А.Чупрова, Н.Д.Кондратьева, Л.Н.Юровского, Е.Е.Слущко. Из современных ученых свой вклад в решение этой проблемы внесли К.Эрроу, Ж.Дебре, П.Самуэльсон, В.С.Немчинов, В.В.Новожилов и другие.

Начало исследованию рыночного равновесия положила теория А.Смита, названная создателем «теорией невидимой руки».

Суть ее состоит в том, что конкуренция, ведомая божественным провидением, регулирует рынок, играя роль «невидимой руки». Государство же, по выражению Смита, должно играть роль «ночного сторожа», при этом оно должно лишь «носить фонарь» и проверять, все ли спокойно – то есть, не вмешивается ли кто в предначертания «невидимой руки». В XVIII веке, когда он писал эти строки, рынок действительно мог саморегулироваться, а рыночная система могла достигать равновесия «в состоянии децентрализованного регулирования». Но уже в XIX веке возможности рынка как единственного регулятора были исчерпаны.

В целом можно выделить следующие модели, исследующие механизм рыночного равновесия и механизм образования равновесных цен.

«Статическая модель «общего рыночного равновесия»
Л.Вальраса. Ввиду простоты ее обычно используют для иллюстрации изменения спроса и предложения – основные ее положения описаны нами выше.

Развитием модели Вальраса является **«паутинообразная модель»**, все отличие которой в том, что экономика в этой модели постепенно движется к равновесной цене «методом проб и ошибок», корректируя объемы производства, а цены постоянно то растут, то опускаются, пока не станут равновесными.

Дж.М.Кейнс, исследуя проблемы рыночного равновесия, пришел к выводу о том, что в условиях рынка можно изменять (это легче и быстрее) не сами цены, а объемы благ, предлагаемых к продаже. В этом случае цены будут негибкими.

Модели, созданные на основе теории Кейнса, имеют несколько названий. Одно из названий, упоминаемых в отечественной литературе, – **«анализ провалов координации»**.

Для объяснения негибкости цен в свою очередь привлекаются различные гипотезы. Одна из моделей предполагает, например, что важнейшую роль в рыночном регулировании играет информация, а негибкость цен относительна (она существует лишь в определенный момент) и определяется отсутствием информации о том, какие цены и объемы благ предлагаются к продаже. Существуют также теории, пытающиеся объяснить негибкость цен воздействиями государства и другими причинами.

Отметим, что несмотря на многочисленные исследования, современное состояние теории рынка в ряде проблем характеризуется определенными условностями и схоластичностью изложения.

5.3. Эластичность спроса и предложения

Для измерения степени реагирования покупателя или продавца на изменение цены товара и другие неценовые факторы в микроэкономическом анализе используют понятие эластичности. Его используют для следующих целей:

- 1) прогнозирования изменения поведения покупателя в ответ на повышение или на снижение цены.
- 2) формирование ценовой стратегии фирмы.

Эластичность – это степень чувствительности покупателя или продавца к изменению ценовых и неценовых факторов спроса (предложения).

Рассмотрим ценовую эластичность спроса и предложения.

Ценовая эластичность спроса – это количественная реакция покупателя на изменение цены товара. Она измеряется при помощи коэффициента ценовой эластичности спроса, который рассчитывается по формуле:

$$E_d^p = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса}}{\text{Процентное изменение значения цен}}$$

$$E_d^p = \frac{\Delta Q_d(\%) }{\Delta P(\%) } = \frac{(Q_2 - Q_1)/Q_1}{(P_2 - P_1)/P_1},$$

где Q_1 и Q_2 – соответственно первоначальная и новая величина спроса;

P_1 и P_2 – соответственно первоначальное и новое значение цены товара.

Коэффициент эластичности спроса показывает, на сколько процентов изменится спрос в ответ на каждый 1 % изменения цены.

Например, $E=3$ означает, что в ответ на каждый 1 % изменения цены спрос изменяется на 3 %. При этом если цена возросла, то на каждый 1 % роста цены величина спроса сокращается на 3 %. Эластичность спроса может быть, соответственно, либо положительной, либо отрицательной, либо нулевой величиной. Для количественных оценок величину коэффициента эластичности иногда берут по модулю.

Различают эластичный, неэластичный спрос, а также спрос единичной эластичности:

1) Если $E > 1$, то спрос на данный товар *эластичен*. Это означает, что реакция покупателя на изменение цены превосходит само изменение цены, т.е. покупатель значительно реагирует на изменение цен. Такой спрос характерен для товаров длительного пользования и предметов роскоши. Например, телевизор, холодильник, золотые украшения, автомобили и т.д.

2) Если $E < 1$, то спрос *неэластичен*, т.е. покупатель незначительно реагирует на изменение цены товара. Такой спрос характе-

рен для товаров первой необходимости. Например, продукты питания: хлеб, молоко, крупы; электроэнергия и т.д..

3) Если $E = 1$, то спрос является спросом *единичной эластичности* (*унитарный спрос*). Он характерен для вторичных товаров: обувь, одежда. Такой спрос показывает, что степень реагирования покупателя на цены адекватны самому изменению цены.

4) Если $E = 0$, то спрос является *абсолютно неэластичным*, т.е. реакция покупателя на изменение цены отсутствует. Другими словами, необходимое количество товара покупатель соглашается купить при любом значении цены. Такой спрос характерен для жизненно важных товаров, не имеющих заменителей. Например, инсулин. (см. рис.18)

5) Если $E = \infty$, т.е. значение коэффициента стремится к бесконечности, то спрос *абсолютно эластичен*. При неизменной цене покупатель может полностью отказаться от покупки товара или согласен купить его сколь угодно много. Даже незначительное повышение цены на такой товар приведет к полному отказу от него покупателя. (см. рис.18)



Рис.18. График кривых абсолютно неэластичного и абсолютно эластичного спроса

На степень эластичности спроса влияют различные факторы. Среди них можно отметить.

1. Значимость товара для потребителя (на предметы первой необходимости: хлеб, молоко – спрос неэластичен, на предметы роскоши – эластичен).
2. Наличие заменителей, чем их больше, тем эластичнее спрос на данный товар, т.к. покупателю легче отказаться от его покупки. Противоположным образом влияет отсутствие товара-заменителя (субститута).
3. Удельный вес затрат на товар в доходе потребителя. Чем выше эта доля, тем эластичнее спрос на него. Например, соль имеет большое значение для улучшения вкуса пищи и является товаром первой необходимости, но низкая доля затрат на ее покупку

в бюджете современного потребителя делает спрос на нее неэластичным.

4. Время, которым располагает покупатель для принятия решения о покупке. Чем больше времени имеется у покупателя, тем эластичнее спрос.

Понятие ценовой эластичности спроса имеет практическое применение:

1. При эластичном спросе выручка от продажи товара и цена изменяются в обратном направлении, т.е. повышение цены товара приводит к снижению выручки, т.к. величина спроса сокращается значительно больше, чем повышение цены. Поэтому при эластичном спросе продавцам с целью повышения выручки следует снижать цены.
2. При неэластичном спросе выручка и цена товара изменяются в одном направлении. Поэтому продавцам выгодно повышение цены, т.к. их выручка при этом растет.

Различают эластичность спроса по цене и по доходу. Эластичность спроса по цене позволяет оценить, как будет реагировать потребитель на изменение цены (как будет изменяться спрос под влиянием цены) – именно она и рассмотрена нами выше. Эластичность спроса по доходу позволяет оценить, как меняется спрос с изменением дохода. Выделяется также перекрестная эластичность – она показывает, насколько изменение спроса (или факторов спроса) на один товар вызывает изменение спроса на другой, связанный товар. Теоретически можно посчитать эластичность по разным факторам спроса.

Эластичность предложения – это степень реагирования (или количественная реакция) продавца на изменение цены товара. Она всегда является положительной величиной и показывает, на сколько процентов изменится количество предлагаемых на рынке товаров в ответ на каждый 1 % изменения цены товара. Измеряется при помощи коэффициента ценовой эластичности предложения:

$$E_s^p = \frac{\text{Процентное изменение величины предложения}}{\text{Процентное изменение цены товара}},$$

$$E_s^p = \frac{\Delta Q_s(\%) }{\Delta P(\%)} = \frac{(Q_s^2 - Q_s^1)/Q_s^1}{(P_2 - P_1)/P_1},$$

где Q^1, Q^2 – первоначальное и новое количество предлагаемых товаров, а P^1, P^2 – первоначальное и новое значение цен.

При $E > 1$ – имеет место *эластичное предложение*;

$E < 1$ – *неэластичное предложение*;

$E = 1$ – *единичная эластичность предложения*.

На эластичность предложения оказывают влияние следующие факторы:

1. Время, которым располагает производитель. На коротком отрезке времени предложение, как правило, неэластично, в длительном периоде – эластично.
2. Наличие запаса товара. Чем больше запас товара, тем эластичнее предложение.
3. Возможность хранения товаров. Например, скоропортящиеся продукты питания имеют неэластичное предложение, т.к. если, например, цены на них упали, то производитель вынужден продать весь товар по низким ценам.

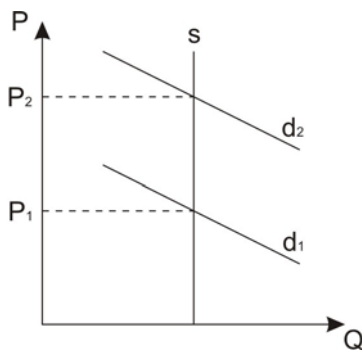


Рис.19. График абсолютно неэластичного предложения

Как и в случае со спросом различают также *абсолютно эластичное* и *абсолютно неэластичное предложение*. Например, предложение земли является абсолютно неэластичным (рис.19), в силу ограниченности данного ресурса, поэтому увеличение спроса на землю приводит к росту ее цены или ренты.

Эластичность предложения является эластичностью только по цене. Теоретически можно посчитать эластичность предложения и по другим факторам.

5.4. Конкуренция: сущность, содержание, виды

Конкуренция играет исключительную роль на рынке. В общем случае **конкуренцию** можно определить как **особый тип взаимоотношений между производителями (посредниками) по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке и особый тип взаимоотношений между потребителями по поводу формирования цен и объема спроса на рынке**. Конкуренция способствует установлению рыночного равновесия (формирует равновесные цены) или приближает к нему (приближает цены к равновесным). Велика также роль конкуренции во внедрении достижений научно-технического прогресса и снижении издержек производства (стимулируется рост производительности труда и последующее снижение цен). Обычно выделяют конкурен-

цию **внутриотраслевую** (внутри одной отрасли фирмы конкурируют за сферы приложения капитала, рынки сбыта и т.п.) и **межотраслевую** (здесь конкуренция идет по поводу вложений капитала в разные отрасли – с разной эффективностью вложений). Известна теория К.Маркса о средней прибыли, в которой межотраслевой конкуренции отводится большое место – в рамках отдельной страны она уравнивает нормы прибыли в некую среднюю по стране.

Известно достаточно большое количество классификаций типов и видов конкуренции. Наиболее распространенная в настоящее время классификация трактует конкуренцию с позиций возможностей для фирмы влиять на рынок (или на цены на рынке). Чем меньше у фирмы таких возможностей, тем более конкурентным считается рынок. Иногда формы конкурентной борьбы считают видами конкуренции (например, ценовая конкуренция, то есть конкуренция путем изменения цен). Современная теория выделяет так называемую совершенную конкуренцию и многочисленные виды несовершенной конкуренции.

Для иллюстрации действия рыночных процессов и исследования «чистого» рынка, управляемого только объективными факторами (в первую очередь экономическими законами), без какого-либо дополнительного влияния, используется модель рынка, называемую **моделью совершенной конкуренции**. Модель строится так, что ни один хозяйствующий субъект не может оказать никакого давления на рынок и не может никак влиять на него. Практического значения такая модель не имеет, ибо она слишком искусственна по построению (к ситуации совершенного рынка в реальной действительности близки лишь отдельные локальные рынки), однако с ее помощью достаточно хорошо можно выявить роль собственно конкуренции на рынке в теоретическом плане.

В модели совершенной конкуренции (совершенного рынка) априори имеются определенные условности: 1) существует неограниченно большое число продавцов и покупателей; 2) все товары являются однородными; 3) барьеры для входа на данный рынок новых фирм и выхода с него полностью отсутствуют; 4) какие-либо ограничения на перемещение ресурсов, а также ограничения на изменение спроса и предложения не существуют; 5) все контрагенты рынка обладают в каждый данный момент абсолютно полной информацией о ценах (затратах), спросе и предложении на рынке.

Используя условности, налагаемые моделью, можно в «чистом» виде выяснить, как формируется равновесная цена. Кстати, в данной модели спрос эластичен и в общем случае цена товара равна предельным издержкам. В общем виде цена в данной модели колеблется, пока не достигнет равновесной.

Совершенная конкуренция существует в теории. На практике любая конкуренция не является совершенной, то есть имеются силы, ограничивающие конкуренцию (их можно называть монопольно-регулирующими). **Теория несовершенной конкуренции** в ос-

новном связывается с именами К.Маркса (подходы к объяснению конкуренции, теория межотраслевой конкуренции), А.Маршалла (теоретические основы конкуренции), В.И.Ленина (свободная конкуренция, конкуренция в условиях монополии), Дж.Робинсон («не-совершенная конкуренция»), Э.Чемберлина («монополистическая конкуренция»), Дж.Хикса (применение математического аппарата к конкуренции), Дж.Гэлбрэйта (развитие теории монополистической конкуренции). Свой вклад внесли и другие ученые.

Ситуацией **монополии** на рынке считается такая ситуация, когда на рынке существует единственный производитель – монополист, удовлетворяющий спрос всех потребителей и отсутствуют товары-заменители. Вход на данный рынок других фирм крайне затруднен или невозможен. В отличие от ситуации совершенной конкуренции данная ситуация вполне реальна. В этом случае отдельные потребители не могут оказывать влияния на цену и вынуждены ориентироваться на цену монополиста, соответственно и спрос будет изменяться под влиянием монополиста. С другой стороны, монополист будет стараться организовать рынок таким образом, чтобы весь выставленный им на рынок товар был куплен, то есть регулирует цену, подстраивая ее под объем предложения. Таким образом, именно монополист, а не потребитель управляет спросом в условиях данного рынка. Для монополиста предельный доход всегда меньше цены товара. Таким образом, монополист будет иметь над рынком монопольную власть.

Степень рыночной власти монополиста над ценой можно измерить при помощи коэффициента Лернера:

$$L = \frac{P - MC}{P},$$

где P – цена товара, MC – предельные издержки.

При цене, равной предельным издержкам, т.е. при L=0 производитель не имеет монопольной власти на рынке.

Монополии обычно классифицируются следующим образом: **естественная монополия**, при которой хозяйствующие субъекты обладают редкими или свободными невозпроизводимыми экономическими ресурсами, условиями производства (данная монополия может также существовать в силу природных или экономических условий; это исключительно устойчивая монополия), а также **монополия, созданная искусственно** в силу случайного сочетания факторов, либо (что бывает чаще) преднамеренно. Кроме того, возможно выделение **абсолютной монополии**, которая является полной противоположностью свободной конкуренции и при которой невозможен перелив капитала в эту отрасль, и **«субкового рынка»**, когда перелив капитала при монополии все же возможен.

С одной стороны, монополия наносит ущерб экономике в целом и потребителю в частности – последний вынужден «переплачивать» за товар по сравнению с ситуацией «свободной конкурен-

ции». С другой стороны, именно монополия обеспечивает концентрацию капитала и научно-технических разработок в одних руках и т.п.; при этом общество получает значительную экономию средств на данные цели. Поэтому монополию нельзя оценивать однозначно.

Однако все же наиболее реальной ситуацией на рынке будет ситуация, промежуточная между совершенной конкуренцией и абсолютной монополией, то есть будут иметь место как стихийно-регулирующие, так и монопольно-регулирующие силы. Именно такое сложное сочетание элементов монополии и конкуренции носит название **несовершенной конкуренции**. Кстати, ее характерной чертой является наличие «рыночной власти», когда фирма в определенных пределах может регулировать рынок.

Особым типом несовершенной конкуренции является **монополистическая конкуренция**, связанная с так называемой дифференциацией продукта. Это ситуация, когда имеется большое число потребителей и производителей, минимальны барьеры для входа в рынок и выхода из него, все фирмы регулируют только цены на выпускаемые ими товары, не влияя прямо на цены конкурентов. Однако за счет дифференциации товара (продукта, или услуги) мы имеем новое качество. Все фирмы на данном рынке выпускают товары одной товарной группы, но каждая из них выпускает свой особенный товар, хоть в чем-то отличный от товаров других фирм. Фирма обладает монопольной властью, но уже не над рынком, а над собственным товаром. Отметим в качестве вывода, что монополистическая конкуренция стимулирует спрос, повышает разнообразие товаров и услуг, но в то же время заставляет производителей нерационально использовать ресурсы и стимулирует чрезмерное превышение предложения по товарной группе (группе услуг).

Однако наиболее распространенной на рынке ситуацией является **олигополия**; в этом случае несколько (немного) независимых производителей (посредников) удовлетворяют спрос большого числа потребителей. Все олигополисты очень тесно зависят друг от друга и вынуждены явно или неявно осуществлять координацию своих действий на рынке. Как правило, различаются чистая олигополия (ситуация, когда олигополии производят однородный продукт) и дифференцированная олигополия (производимые товары, будучи внешне однородными, различаются по классам – например, компьютеры разной производительности).

Для олигополии обычно характерны два особенных признака: появление новых фирм на рынке в качестве олигополистов затруднено; фирмы-олигополисты при изменении ситуации изменяют объем выпуска, а не цены, как в случаях, близких к совершенной конкуренции.

Выделяют также **тайную олигополию** (олигополию сговора), когда фирмы подстраиваются друг под друга, вступая в сговор (реальный сговор типа неоформленного картельного соглашения о

дележе рынка или «отслеживание» поведения друг друга и изменение своего поведения на рынке в зависимости от этого) и **олигополю доминирования**, когда на рынке существует крупная фирма, занимающая, как правило, большую часть рынка. В условиях олигополии доминирования крупная фирма оставляет небольшую долю рынка мелким фирмам, а на оставшейся части рынка ведет себя как монополист. Олигополии с доминирующей на рынке фирмой исключительно устойчивы, а влияние доминирующей фирмы способствует, как правило, понижению цен. В то же время монополизм в ярко выраженной форме отсутствует.

Определенный диссонанс в развитие вышеописанных стандартных ситуаций в экономической практике вносит переплетенность различных отраслей капиталами, кадрами, ресурсами, информацией. Эти процессы идут, с одной стороны, через диверсификацию, с другой – через образование различных временных объединений, фирм типа конгломератов. **Диверсификация** – это либо процесс расширения номенклатуры товаров, производимых фирмой, направленный на получение экономической выгоды от комбинирования, либо процесс развития одной фирмой многих, зачастую не связанных между собой видов деятельности в различных отраслях. Таким образом, одна фирма может занимать на разных рынках совершенно разные положения. Такое ее состояние придает фирме устойчивость в случае каких-либо катаклизмов, позволяет минимизировать издержки, в случаях необходимости концентрировать усилия в приоритетной отрасли и т.д. Фирмы, занятые в разных отраслях, могут также образовывать конгломераты – неустойчивые образования, создаваемые для решения определенных задач. Это помогает, например, при ухудшении ситуации в одной из отраслей, при необходимости срочной концентрации капиталов или научно-технических разработках и так далее.

Особыми являются ситуации **монопсонии и олигопсонии**. В этом случае соответственно монополистическое и олигополистическое положение занимают покупатели. В случае монопсонии имеется единственный покупатель (например, государство на рынке товаров военного назначения), в случае олигопсонии их несколько. Покупатель здесь всецело определяет спрос и фактически определяет предложение, а производитель (посредник) вынужден под него «подстраиваться». Производители «подстраивают» свои объемы предложения под рыночную цену. Отметим, что в качестве монопсонистов или олигопсонистов могут выступать и торговые организации, например, в условиях оптовой торговли.

Монополия и олигополия сами по себе оказывают двойственное влияние на экономику, в то же время при «слишком высокой» монополизации рынка негативные стороны перевешивают. К сожалению, до сих пор не определено достаточно четко с научной точки зрения, каковы пределы «слишком высокой» монополизации. Однако же в законодательстве ряда стран определены уровни

монополизма в закупке сырья до 70%, в уровне производства продукции – до 30-40%, на рынке определенных товаров до 35-65%, определены также штрафные санкции за нарушение данного уровня. Однако становым хребтом экономики многих развитых стран, например США, до сих пор являются крупнейшие и мощнейшие монополии.

Во многих странах мира существуют **меры по защите конкурентной среды** в виде антимонопольного законодательства, которое запрещает существование некоторых видов монополии (например, в большинстве развитых стран запрещены тресты и картели), ограничивает деятельность других видов монополий и неконкурентное поведение и стимулирует, как обычно заявляют, «честную конкуренцию» и превращение бывших монополий в олигополии.

Наиболее развитое **антимонопольное законодательство** имеют США, хотя за столетие его действия (первым в череде антимонопольных законов был закон Шермана 1894г.) были разукрупнены всего несколько крупных фирм, а еще на несколько были наложены санкции. Тем не менее, это законодательство действует. Оно, в частности, запрещает некоторые виды договоренностей между фирмами (применение демпинговых цен, ценовую дискриминацию, «связку» товаров, когда последние продаются только в определенных сочетаниях и т.д.), поглощение одной фирмы другой, если это ведет к монополии и т.п. Ранее (в 40-е годы) антимонопольное законодательство широко применялось против профсоюзов, якобы монополизировавших спрос на рабочую силу. Затем подобные обвинения против профсоюзов были сняты.

В других странах мира также существует антимонопольное законодательство. В странах ЕС оно является достаточно жестким – недавно за нарушение этого законодательства была оштрафована на крупную сумму даже компания Майкрософт. Ее также заставили внести изменения в свои программные продукты. В современной России первый антимонопольный закон был принят в 1991 г. – это закон РФ **«О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»**. Он направлен на ограничение монополистической деятельности и развитие конкуренции. Его дополняют принятые законы **«О естественных монополиях»**, **«О рекламе»**, **«О защите конкуренции на рынке финансовых услуг»**. В законодательстве также введены понятия «добросовестная конкуренция», «недобросовестная конкуренция», «доминирующее положение хозяйствующего субъекта».

Ключевые термины: спрос, предложение, равновесная цена, конкуренция, монополия, антимонопольное законодательство.

Вопросы для самопроверки:

1. Что представляет собой «регулирующий механизм в экономике»?
2. Что такое «спрос»?
3. Как выглядит стандартная «графическая модель спроса» (график спроса)?
4. Что такое «закон спроса»?
5. Что такое «сдвиг кривой спроса» и за счет каких факторов он происходит?
6. Что такое «предложение»?
7. Определите закон предложения?
8. Как выглядит стандартная «графическая модель предложения» (график предложения)?
9. Что такое «сдвиг кривой предложения» и за счет каких факторов он происходит?
10. Что такое «эластичность» и какие виды эластичности вам известны?
11. Какие факторы влияют на размер эластичности спроса?
12. Какие факторы влияют на размер эластичности предложения?
13. Как выглядит «крест Маршалла»?
14. Что представляет собой «рыночное равновесие»?
15. Что такое «равновесная цена»?
16. Что описывают модель «общего экономического равновесия» и «паутинообразная модель»?
17. Что представляет собой «конкуренция»?
18. Каковы основные черты модели «совершенной конкуренции»?
19. Каковы основные черты модели «несовершенной конкуренции»?
20. Что такое «монополия» и каковы ее виды ?
21. Что представляет собой «монопольно-олигополисная конкуренция»?
22. Что такое «олигополия» и каковы ее виды?
23. Что такое «диверсификация»?
24. Что такое «монопсония», «олигопсония»?
25. Как осуществляется защита конкурентной среды?

Глава 6. ФАКТОРНЫЕ РЫНКИ

6.1. Факторные рынки и их особенности

Чтобы понять сущность факторных рынков, мы для начала остановимся на особенностях классификации рынков.

Как мы уже установили ранее, для изучения рынка обычно абстрагируются от реального рынка и создают некую модель рынка. В принципе моделирование любого рынка в самом простом варианте возможно путем составления всего трех формул – уравнения спроса (описывает спрос в статике или изменение спроса на рынке), уравнения предложения (описывает предложение в статике или изменение предложения на рынке) и уравнения реакции рынка (превращает статическую модель в динамическую, показывая, каким путем и как рынок реагирует на изменения в первых двух формулах, то есть на изменения спроса и предложения).

Опишем одну из **моделей спроса и предложения (для потребительских товаров)**.

Предполагается, что формирующийся на рынке спрос на некоторый товар рассматривается как функция его цены, потребительского дохода и цен на конкурирующие и дополняющие товары; затраты, связанные с изготовлением товара (издержки), предполагаются зависящими от объема производства, от его динамики и от цен на основные производственные ресурсы; потребительские расходы могут быть функцией дохода, ликвидных (то есть легко обрабатываемых в деньги) активов и предыдущего уровня потребления.

Уже из этой модели видно, что «рыночные позиции», занимаемые потребительскими товарами и экономическими ресурсами (факторами), различны. Соответственно, факторные рынки в виде моделей будут выглядеть по-иному. На этом мы остановимся несколько ниже.

Рынок, с одной стороны, является единым целым, с другой – может быть разделен в аналитических целях на отдельные части. Существует большое количество классификаций, призванных определить критерии, по которым рынки могут быть классифицированы.

В рамках разных классификаций выделяют разные критерии, позволяющие разделить рынок на части. Рынок можно разделить: по характеру (уровню) конкуренции на рынке; по товарам и услугам (товарным группам), продающимся на данной части рынка; по контрагентам; по степени соответствия законодательству; по географическим критериям; по роли продавцов и покупателей и т.п.

Самая простая классификация, на которую указано выше – разделение рынков на рынки услуг и товаров, а последних, в свою очередь, на рынки потребительских товаров и товаров производственного назначения. Отдельно могут быть также выделены рынки сырья и даже рынки отдельных товаров (товарных групп). В некоторых случаях границы рынков могут быть размыты. Можно выде-

лить также рынки пространств (по географическому признаку): рынки регионов, рынки отдельных стран, рынки межстрановых объединений (например, «Европейский союз»), мировой рынок. С точки зрения соответствия действующему законодательству можно выделить легальный, полулегальный и нелегальный рынки. Возможны и иные классификации.

Для нормального функционирования экономики развитой страны необходимо, чтобы в ней функционировали следующие рынки: *рынок предметов потребления; рынок услуг; финансовый рынок* (иногда его ставят на первое место, но это не совсем верно); *рынок капитала; рынок труда (рабочей силы); рынок информации*; возможно существование и иных рынков. Можно также выделять *рынки факторных товаров* (экономических ресурсов) и *рынки потребительских товаров*. На характеристике некоторых из этих рынков мы остановимся ниже.

Для нормального осуществления процесса производства как материального, так и нематериального, необходимы **факторы производства**, иначе называемые **экономическими ресурсами**. Факторы производства используются для производства материальных благ и услуг, отчуждаются, продаются и покупаются и т.п. До сих пор нет единого мнения, что же можно считать фактором производства или экономическим ресурсом. Исследователями созданы многочисленные модели, число факторов в которых колеблется от одного до нескольких десятков.

Считается, что первую развернутую теорию факторов производства выдвинул Ж.-Б.Сэй, выделивший три фактора: **труд, капитал и землю** – по принципу их участия в производстве и создаваемому ими продукту. Последующее моделирование производственной деятельности и рынка отталкивалось от существования этих трех факторов. Однако были и модели с другим числом факторов.

Знаменитая производственная функция Кобба-Дугласа, появившаяся в 1928 году, использовала только два фактора: **труд и капитал**. Значительная часть исследователей склоняется к мысли, что именно в таком сочетании и следует рассматривать факторы производства в моделях. Производственная функция Калецкого предполагает три фактора: **к труду и капиталу прибавлен институциональный фактор** (социальные институты и т.п.). В модели Солоу вообще имеется лишь один фактор и так далее.

Часть современных ученых вслед за Маршаллом выделяет четыре фактора производства или четыре экономических ресурса: **труд, капитал, землю, предпринимательские способности**. Отметим, что в выделении последнего фактора наблюдается некоторая нелогичность – по определению факторы производства могут быть проданы (отчуждены) – но каким образом можно организовать отчуждение предпринимательской способности? Фактор «земля» понимается некоторыми учеными расширительно – как природные ресурсы, которые могут существовать относительно

независимо от деятельности человека и, возможно, даже приносить дополнительный продукт.

Есть и еще одна классификация – выделяются факторы (экономические ресурсы) **трудовые**, **материальные** (созданные человеком), **природные** и отдельно **финансовые** (денежные средства и суррогаты денег, таким образом, выделяются в отдельный класс ввиду их особой роли).

Рынок факторов производства (экономических ресурсов) – это особенный рынок. Его главное отличие, например, от рынка потребительских товаров состоит в том, что спрос на ресурсы вторичен, ибо ориентируется на будущее потребление товара, который будет изготовлен из данного ресурса. Иногда говорят, что спрос на экономические ресурсы является производным или зависимым. Фактически спрос фирмы на производственные ресурсы сильно зависит от спроса на конечный продукт фирмы. Такое положение ресурсов позволяет считать рынок факторов (или факторный рынок) особенным рынком.

Как правило, для исчисления отдачи от ресурса, поступающего на рынок, пользуются категориями теории предельной полезности. В этом случае в анализ вовлекается понятие предельного дохода, получаемого от применения дополнительной единицы ресурса, то есть мы смотрим, насколько увеличился суммарный доход от продажи дополнительной единицы продукции, созданной с использованием данного ресурса. Необходимо, правда, учитывать, что применение дополнительного ресурса вызовет увеличение расходов – ведь ресурс необходимо купить, затратить на его приобретение какие-то средства. Вывод следующий: дополнительные ресурсы будут вовлекаться в производство до тех пор, пока доход, полученный от применения дополнительной единицы ресурса (так называемый предельный доход) не сравняется с затратами на его приобретение (так называемыми предельными издержками на ресурс).

Отметим, что эластичность спроса на ресурсы по цене (то есть реакция спроса на ресурсы на изменение цены) будет зависеть от эластичности спроса по цене конечной продукции, выпускаемой с использованием данного ресурса, замещаемости ресурсов (то есть возможности замены одного вида ресурсов другим видом) и доли данного ресурса в общих затратах на производство (издержках) конечного продукта.

Фирма, как правило, пытается купить оптимальную для нее комбинацию производственных ресурсов. В теоретической модели совершенной конкуренции например, оптимизация достигается тогда, когда предельный продукт, умноженный на цену выпуска, равен цене фактора производства. Согласно правилу наименьших издержек для конкуренции любого вида затраты минимизируются, когда предельный продукт на одну денежную единицу производственных ресурсов уравнивается для каждого производственного фактора.

Предложение ресурсов также имеет свои особенности – **ресурсы конечны (ограничены)**. Ограниченность ресурсов выступает одним из постулатов «экономикс». Заметим, однако, что при теоретических построениях ограниченность ресурсов часто вообще не принимается во внимание.

Итак, мы рассмотрели основные особенности факторных рынков и их отличия от рынков потребительских товаров. Остановимся теперь на некоторых видах рынков.

6.2. Финансовый рынок и его роль в экономике

Финансовый рынок является «нервным центром» современной экономики. Отдельные теории (например, кейнсианская) считают, что именно с помощью инструментов финансового рынка можно регулировать экономику и даже управлять экономической активностью.

Финансовый рынок иначе называют рынком денег и рынком капитала. Считается, что данный рынок интегрирует, в частности, рынок ценных бумаг, кредитный, валютный и другие рынки. Деньги присутствуют на нем как собственно в своей натуральной форме, так и в виде разнообразных ликвидных (и не очень ликвидных, то есть трудно обрабатываемых в деньги) обязательств, различного оформленных и связанных с деньгами. Деньги могут быть наличными и безналичными, а также могут быть вложены на длительный или краткосрочный период в финансовые институты.

При характеристике финансового рынка обычно останавливаются на характеристике обращающихся на нем денег. С этой целью вводится понятие **денежных агрегатов M1, M2, M3** и других.

Считается, что деньги, отражаемые в агрегате *M1* – это *операционные деньги, обслуживающие текущий оборот*. К ним относятся: наличные монеты и бумажные деньги в обороте, текущие вклады в коммерческих банках и вклады на иных счетах, откуда возможны безналичные расчеты. *M2* включает *M1*, а также *сберегательные счета и краткосрочные вклады в финансовых институтах (то есть это текущие и оборотные деньги)*. В *M3* входят *M2* и *долгосрочные вклады в финансовых институтах (здесь отражаются текущее обращение, оборотное обслуживание и долгосрочное инвестирование)*.

Финансовый рынок представляет собой своего рода перераспределительный механизм, при помощи которого хозяйственные субъекты, имеющие избыточные средства (деньги), предоставляют их (на короткое или длительное время) хозяйственным субъектам, испытывающим недостаток в средствах (деньгах).

Существуют достаточно многочисленные классификации частей финансового рынка. Обычно финансовый рынок разделяется на так называемый **рынок ссуд и рынок ценных бумаг**. Рынок ссуд обычно делится по видам ссуд (банковские, межбанковские и иные кредиты; ссуды на незначительный срок и т.п.). Рынок цен-

ных бумаг в аналитических целях можно разделить на так называемый **денежный рынок** (на котором обращаются краткосрочные обязательства, типа краткосрочных обязательств государства в виде казначейских векселей) и **рынок долгосрочных ценных бумаг**. Как правило, по характеру движения ценных бумаг финансовый рынок подразделяется на **первичный и вторичный**. На первичном рынке ценные бумаги обретают своих первых хозяев после эмиссии (выпуска ценных бумаг в обращение). На вторичном рынке происходит дальнейшая перепродажа ценных бумаг. Как правило, вторичный рынок делится на **биржевой рынок и внебиржевой рынок**. На биржевом рынке торгуют списочными акциями (акциями, которые прошли специальную процедуру на бирже – листинг, призванную «отсеять» неподходящие по тем или иным параметрам ценные бумаги; эти акции попадают в специальные списки ценных бумаг, продажа которых разрешена на данных биржах – отсюда и название) и незначительным количеством облигаций и аналогичных бумаг (правда, есть и специализированные биржи, например биржи опционов). На внебиржевом рынке, как правило, торгуют облигациями, внесписочными акциями и иными ценными бумагами. Отметим, что имеют место и другие классификации сегментов финансового рынка. Например, согласно одной из них финансовый рынок делится на рынок «денег» (на нем обращаются краткосрочные обязательства – сроком до одного года) и рынок «капиталов» (на нем обращаются долгосрочные обязательства).

Ценные бумаги, согласно действующему на данный момент российскому законодательству – это документы, удостоверяющие права собственности (титул собственности, совладение) или отношения займа, предусматривающие право держателя (владельца) ценной бумаги на доход (в той или иной форме) и определяющие особые отношения между эмитентом и держателем ценной бумаги.

Представители разных течений экономической мысли (и представители разных государств, определяющие формально-юридические признаки ценной бумаги) по-разному определяют ценные бумаги и относят к ценным бумагам разные финансовые инструменты. Известно большое число классификаций ценных бумаг по разнообразным критериям. Остановимся на некоторых из них.

Ныне устаревшая, но упоминаемая в законодательстве классификация делила все ценные бумаги на акции (так называемые долевые ценные бумаги, удостоверяющие долю в собственности), облигации и производные ценные бумаги. Таким образом, держатель акции является совладельцем акционерного общества, то есть он – один из нескольких владельцев. Облигации наряду с другими ценными бумагами (сюда же относится, например, и вексель) являются долговыми ценными бумагами, то есть удостоверяют отношения займа между эмитентом (лицом, выпустившим ценные бумаги в обращение) и держателем бумаги (эмитент – должник,

держатель бумаги – кредитор). В этом случае производные (гибридные) ценные бумаги удостоверяют одновременно права собственности и права кредитора.

Российское законодательство различает следующие ценные бумаги: **государственные облигации, облигации, векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты, банковские сберегательные книжки на предъявителя, концоменты, акции, приватизационные ценные бумаги, складские свидетельства (в т.ч. двойное, простое), закладные (они же залоговые свидетельства, они же варранты)**. Иногда к ценным бумагам относят также опционы, фьючерсы, некоторые виды сертификатов (например, жилищные сертификаты) и им подобные бумаги.

Под **акцией** понимается ценная бумага, удостоверяющая титул собственности и право на доход по акции (дивиденд), который может выплачиваться деньгами, ценными бумагами, товарами, имущественными правами. Титул собственности означает, что держатель акции может претендовать на часть имущества эмитента только в обезличенной (например, денежной) форме, но не может претендовать на конкретное имущество в натуральной, физической форме. Выделяются **акции простые или обыкновенные** (размер дивиденда по ним не фиксирован и может изменяться от нуля теоретически до очень большой величины; они дают право одного решающего голоса на общем собрании акционеров) и **привилегированные** (иное их название – преференциальные акции или префакции; они, как правило, не дают права голоса на общем собрании акционеров, но размер дивиденда по ним может быть зафиксирован при их выпуске; акционерное общество при эмиссии подобных акций может наделить их будущих держателей несколькими решающими голосами на одну акцию и т.п.). Держатели разных акций имеют разные права на имущество общества, остающееся после его ликвидации. В уставе эмитента акций (это акционерное общество) или в проспекте эмиссии (эмиссионном плане) могут содержаться также положения, тем или иным образом конкретизирующие права держателей обыкновенных и привилегированных акций.

Под **облигацией** понимается ценная бумага, удостоверяющая отношения займа и обязательства эмитента на выплату дохода по облигации (в той или иной форме), а также обязательство эмитента погасить облигацию через определенное время на каких-то условиях (например, с выплатой дополнительного дохода, либо выдачей определенных товаров и т.п.). Таким образом, облигация является срочной ценной бумагой (выпускается на срок), в отличие от акции, которая является бессрочной и прекращает свое существование либо только вместе с эмитентом, либо на условиях, установленных эмитентом. Известно большое количество разных видов облигаций (в частности товарные, с купонной книжкой и т.п.). Выплата дохода по облигации возможна как деньгами, так и товарами и имущественными правами (это же относится и к способу пога-

шения облигации). Государственная облигация отличается от корпоративной только тем, что эмитентом государственной облигации является государство в лице своего представителя.

Жилищные сертификаты по сути похожи на товарные облигации, ибо дают держателю сертификата право на получение жилья по номиналу сертификата (номинал сертификата может быть выражен в квадратных метрах жилья). Этот сертификат может быть как государственным (государство с его помощью обеспечивает жильем представителей силовых структур и некоторые категории бюджетников), так и негосударственным (распространяется частными фирмами и по истечении срока действия погашается жильем).

Векселем является ценная бумага, представляющая собой безусловное обязательство (обещание для простого векселя и предложение для переводного векселя) заплатить определенную сумму денег в определенное время в определенном месте. Объектом вексельного обязательства могут быть только деньги; безусловность векселя как обязательства состоит в том, что выплата денежной суммы не может быть обставлена никакими дополнительными экономическими условиями. Вексель выдается заемщиком (векселедателем) кредитору (векселедержателю). Векселя могут быть простыми (соло) и переводными (тратта). Особенностью переводного векселя является то, что заемщик может указать в качестве плательщика долга не себя самого, а некое третье лицо. В отличие от акции и облигации, обеспеченных имуществом эмитента, вексель ничем не обеспечен и в случае разорения векселедателя векселедержатели становятся в общий ряд кредиторов.

Сберегательный сертификат является удостоверением о вкладе денег в банк на особый счет на особых условиях гражданином (физическим лицом). Как правило, в число условий входит оставление вклада в банке в течение оговоренного времени – и тогда банк начисляет на весь вклад повышенный процент. **Депозитные сертификаты** выглядят практически также, но выдаются не физическому, а юридическому лицу.

Чек – это приказ чекодателя банку выдать подателю чека обозначенную в чеке сумму. Чек удобно использовать для оплаты сделок вместо наличных; организации (фирмы), используя чеки, могут обналичивать деньги со своих собственных счетов (например для выдачи зарплаты).

Коносамент – это документ (обычно использующийся в международных перевозках) на право слежения за перемещением груза и на право получения груза.

Закладные (они же **залоговые свидетельства**) являются документами, позволяющими получить деньги (или иные ценности) под залог определенного имущества. В случае невозврата долга залог остается у кредитора. **Складские свидетельства** либо подтверждают наличие товара на складе (складское свидетельство),

либо подтверждают наличие на складе товара, обремененного залогом (двойное складское свидетельство, включающее в себя два самостоятельных документа – складское свидетельство и залоговое свидетельство – **варрант**). **Опционы** и **фьючерсы** являются контрактами на ценности (на покупку, продажу, обмен и т.п.) на определенных условиях и могут самостоятельно продаваться и покупаться.

Ценные бумаги могут быть именными (их держатель фиксируется в специальном реестре или на самой бумаге) и на предъявителя (держателем бумаги считается лицо, предъявившее их к погашению или выплате дохода), а также ордерными (ценная бумага может обращаться то как именная, то как предъявительская – такими бумагами являются, например, вексель и чек).

Ценная бумага может иметь номинал (или номинальную стоимость). **Номинал** – это обозначенная на ценной бумаге величина, обычно в денежных единицах, реже – в иных единицах; номинал косвенно обозначает имущество (права), которое олицетворяет ценная бумага. Ценная бумага может иметь и курсовую стоимость, то есть цену, по которой в данный момент ее можно купить и продать. Курсовая стоимость, как правило, меняется.

В России все ценные бумаги обязаны иметь номинал. Иногда сами ценные бумаги не выпускаются вообще – вместо любой ценной бумаги (или любого количества ценных бумаг) может быть выпущен **сертификат ценной бумаги** (не путать со сберегательным или депозитным сертификатом), удостоверяющий права держателя на ценные бумаги. Данный сертификат может быть именным или на предъявителя. Сертификат является полноправным заменителем ценной бумаги. Сертификат может быть также выдан на уже имеющиеся у держателя ценные бумаги.

Ценные бумаги могут продаваться и покупаться по курсовой стоимости на **фондовой бирже** (особая организация, существующая исключительно для того, чтобы проводить торги ценными бумагами) или на так называемом внебиржевом рынке (в любых организациях вне биржи или «с рук»). Биржи, как правило, торгуют ценными бумагами, прошедшими особую процедуру листинга. К операциям на фондовой бирже допускаются только специальные организации в лице своих представителей. Суть обычных операций на бирже состоит в покупке и продаже ценных бумаг по каким-то критериям. Суть операций, именуемых спекуляциями, состоит в игре на разнице курсов покупки и продажи ценных бумаг с течением времени и получении доходов от этого или в игре на определенных параметрах ценных бумаг или сделок.

6.3. Рынок капитала и особенности спроса и предложения на нем. Инвестиции

Рынок капитала обычно рассматривают после финансового рынка, так как он оказывается по ряду показателей как бы вторичным. Итак, капитал продается и покупается, при этом сам он, как уже было установлено ранее, может выступать в различных формах. Поскольку капитал в денежной его форме попал на финансовый рынок, а в иных формах – на иные рынки, то в данном вопросе будет рассматриваться только рынок физического капитала.

Рынок капитала – это очень сложный рынок. Спрос и предложение на рынке капитала определяются многочисленными внешними факторами, он очень тесно связан с финансовым рынком, с цикличностью экономического развития и так далее. Без рынка капитала экономическое развитие, естественно, невозможно, так как рынок капитала – это факторный рынок.

В целом можно говорить о том, что спрос на капитал определяется в общем случае сопоставлением эффективности вложений в банк (ставки процента по вкладам) или эффективности вложений в ценные бумаги (дивиденд, процент или иной вид дохода) и эффективности вложений в производство или иную сферу (норма прибыли в этой сфере). Ряд ученых считает, что в том случае, если процент по вкладам падает, то начинает увеличиваться спрос на капитальные товары. Однако этот процесс становится почти необратимым только в том случае, если относительный размер дохода по вкладам или от ценных бумаг будет ниже нормы прибыли. Спрос на капитал и цена капитального товара определяют и сам размер вложений капитала (или размер инвестиций). Однако здесь получается замкнутый круг, ибо основным источником инвестиций выступает финансовый рынок – на финансовом рынке формируется банковская ставка по кредитам (процент за кредит), а этот процент, в свою очередь, определяет размер процента по вкладам, о котором говорилось в начале абзаца.

Поскольку величину будущей нормы прибыли предсказать трудно (можно лишь учесть прошлые изменения), а ставка по кредитам на настоящий момент известна, то можно сделать вывод о том, что цены на капитальные товары являются негибкими. В общем виде капиталовложения – это инвестиции.

В реальной экономике с рынком капиталов связано большое количество проблем. Объективно действующий механизм, управляющий перетоком инвестиций, связан с действием межотраслевой конкуренции и обеспечивает «перелив» капиталов по критериям доходности, изменения риска и т.п. С одной стороны, любая страна заинтересована в привлечении как отечественного, так и зарубежного капитала (в определенных пределах) в отечественную экономику. С другой стороны, преобладание иностранного капитала может усилить зависимость данной страны от зарубежных организаций, а «бегство» за границу национального капитала обеспечит

улучшение инвестиционной ситуации в граничных государствах. В качестве причин движения капитала из страны в страну обычно выделяют следующие:

1) стремление к наибольшей прибыльности вложения капитала (или к наиболее выгодным по набору критериев вложениям);

2) создание инфраструктуры внешнеэкономических связей для фирмы;

3) «бегство» от экономической и политической нестабильности, высоких налогов и т.п.; здесь же следует упомянуть «отмывание денег».

Выделяются **инвестиции прямые** (обеспечивают контроль над объектом инвестирования) и **портфельные** (обычно такого контроля не обеспечивают и представлены пакетами ценных бумаг инвестируемого объекта). Но границы между прямыми и портфельными инвестициями все же несколько условны.

Для обеспечения экономического роста в рамках национальной макроэкономики необходимо регулировать потоки инвестиций, обеспечивая при помощи государства (правительства) их переток в те отрасли, развитие которых представляется наиболее перспективным и отток из неперспективных отраслей. В целом для характеристики инвестиционной ситуации в стране с точки зрения перспективности вложения капиталов и отношения к бизнесу, принесшему в страну инвестиции, используют понятие «инвестиционный климат». Инвестиционный климат складывается под влиянием большой совокупности факторов (оценке подлежат социально-экономическая и политическая ситуация в стране, отношение к иностранному и отечественному капиталу, финансовые риски и т.п.).

В РФ инвестиционная деятельность регулируется совокупностью законодательных актов. В их число входят федеральный закон РФ «**Об инвестиционной деятельности...**» №39-ФЗ от 25.02.99 и федеральный закон РФ «**Об иностранных инвестициях**» №60-ФЗ от 9.06.99.

Рынок капитала в физическом выражении может быть структурирован по объектам рынка. Поскольку технический прогресс зашел достаточно далеко, рынок капитала отличается крайним разнообразием объектов. Они могут быть сгруппированы по отраслям, в которых применяется капитальный товар, по функциям в процессе производства, по качественным характеристикам и так далее. Спрос и предложение на данном рынке, как правило, сильно концентрированы. Говоря о сегментах данного рынка, наряду с рынком, например, нового оборудования, можно выделить и рынок подержанного оборудования, а также рынок товаров, изготовленных по индивидуальному заказу.

6.4. Рынок рабочей силы. Заработная плата. Безработица

До сих пор идут дискуссии о том, что же продается на рынке труда – способность к труду, то есть как бы труд в будущем (рабочая сила), или сам труд (трудовые усилия или услуги труда) непосредственно. Значительная часть ученых склоняется к первой точке зрения. Кстати, сами понятия «рынок труда» и «рынок рабочей силы» можно считать синонимами.

Наряду с финансовым рынком и рынком капитала **рынок рабочей силы** является одним из самых сложных в экономике, хотя внешне, казалось бы, все очень просто: заработная плата есть цена товара труд (рабочей силы), и все это напоминает обычную сделку купли-продажи.

При рассмотрении данного фактора, так же как и при рассмотрении капитала, имеется в виду производственная функция Кобба-Дугласа, которая в математической форме показывает, на сколько процентов (долей) результат производства обеспечивается вкладом фактора «капитал» и на сколько вкладом фактора «труд». Исходя из теории предельной полезности (чем больше работников вовлекается в производство, тем меньше отдача от каждого последующего из них), можно считать, что дополнительные ресурсы труда будут вовлекаться в экономику до тех пор, пока предельный продукт труда (дополнительное приращение продукции, получаемое с помощью рабочей силы) не станет равен предельным затратам на оплату труда работников (реальной заработной плате). То есть работников будут нанимать до тех пор, пока созданный ими дополнительный продукт не станет равен приращению оплаты их труда – в этом случае дальнейшее расширение производства и найм рабочей силы станут невыгодными. Кстати, отсюда следует еще один любопытный вывод – чем ниже реальная заработная плата, тем большее количество работников можно занять.

Таким образом, *спрос на труд* зависит от реальной заработной платы, состояния экономики, спроса на продукцию, созданную при помощи данного труда, предложения других производственных ресурсов (прежде всего капитала), производительности труда и т.д. Особо следует отметить возможности замещения труда вещественным капиталом. В общем случае можно говорить о том, что такое замещение может произойти, если при сопоставимых затратах производительность вещественного капитала будет выше, чем производительность живого труда; или же в расчете на единицу затрат производительность вещественного капитала будет выше (с учетом сроков окупаемости); возможны и более сложные варианты расчетов.

Если мы попытаемся оценить *эластичность спроса на труд*, то следует принять во внимание субституты труду в производстве (возможность вытеснения живого труда овеществленным, то есть машиной – описана выше), эластичность спроса на продукцию, из-

готовленную при помощи данного труда и производительность труда (понимаемую как отдачу от дополнительной единицы труда).

Вопрос о предложении труда в теории разработан недостаточно. Теория предельной полезности считает, что рабочий, осуществляя предложение труда, сравнивает реальную заработную плату от часа работы с удовлетворением от часа досуга. Однако такая постановка вопроса, естественно, слишком примитивна и не может считаться серьезной. При определении предложения труда во внимание принимаются совсем другие и достаточно многочисленные факторы, позволяющие будущему работнику оценить трудовые усилия, возможности будущего потребления и т.п. *Предложение рабочей силы* в принципе является достаточно гибким, в то же время *эластичность предложения труда* невелика. Выполняется также зависимость: при росте номинальной (нереальной) заработной платы общий уровень цен в экономике растет, при падении реальной зарплаты – уменьшается (при наличии конкурентного рынка).

Отметим, что рынок труда достаточно легко сегментируется по отраслям, профессиям, географическим зонам и т.п. Как правило, в развитых странах рынок труда регулируется. Государство устанавливает **минимальную заработную плату**, величину пособий по безработице и условия их получения, организует биржи труда; могут устанавливаться и иные ограничения на рынке труда. Профсоюзы борются за заключение трудовых соглашений, в которых содержались бы определенные гарантии для работников, а союзы предпринимателей, жалуясь на неблагоприятные экономические условия, стремятся сами диктовать уровень оплаты труда и т.д. То есть можно говорить о том, что на рынке труда спрос и предложение концентрированы.

Как известно, **заработная плата дифференцируется** по отраслям, профессиям, регионам, странам и так далее. Каковы же **критерии дифференциации?**

Существует много теорий, объясняющих дифференциацию заработной платы. Несколько условно здесь можно выделить два подхода. Согласно одному подходу, в основе дифференциации лежит стоимость рабочей силы (по другой терминологии – цена труда), которая для всех работников разная. Считается, что нижняя граница стоимости рабочей силы определяется стоимостью средств существования для работника. Зарплата также дифференцируется в зависимости от врожденных (таланта) и приобретенных (квалификация, производительность и т.п.) характеристик труда, а также факторов, внешних по отношению к труду, например условий труда. Согласно другому подходу оплачиваются собственно трудовые усилия работника (количество и качество трудовых усилий) и также результативность, коммерческий результат и иные характеристики труда работника. Значительный вклад в теорию дифференциации внесла теория человеческого капитала, рассматривающая рабочую силу как особый капитал.

Заработная плата может выступать в двух основных **формах** – **сдельной и повременной**. **Сдельная система** в общем виде предполагает, что заработная плата зависит от количества выпущенной работником продукции (выполненных работ, услуг). **Повременная система** предполагает оплату в зависимости от отработанного времени (в основном тогда, когда ритм работы жестко задан или нормирование невозможно). **Системы заработной платы** модифицируют формы (сдельно-премиальная, то есть по основным результатам работы производится сдельная оплата, а по дополнительным показателям может быть выплачена премия; в том же ракурсе – повременно-премиальная оплата; повременная с нормированным заданием предполагает выплату повременной зарплаты при условии выполнения задания; аккордная выплачивается только по завершении работ определенного объема и т.п.).

Считается, что заработная плата должна обеспечивать нормальное воспроизводство рабочей силы. При этом в заработную плату фактически следует включать стоимость благ и услуг, обеспечивающих существование и многостороннее развитие как самого работника, так и членов его семьи, а также расходы на получение образования, обучение работника и повышение квалификации.

Вопрос о **безработице** также относится к числу достаточно сложных. Само существование безработицы (ситуации, когда часть трудоспособного населения не может найти себе работу, хотя пытается это сделать) по-разному объясняется разными теориями. Кейнсианцы считают рынок рабочей силы нечистым (неконкурентным), а цены на нем – негибкими; неоклассики причину безработицы видят просто в отсутствии своевременной информации о вакансиях и т.д.

Уровень безработицы можно рассчитать отношением численности безработных к совокупной рабочей силе и выразить в процентах.

Безработица может быть **фрикционной или текучей** (работники перемещаются по фирмам, регионам, отраслям и т.п. в поисках «лучшей доли»), **структурной** (безработица в одних отраслях и избыток рабочих мест в других); **циклической** (связана с циклами экономического развития); **хронической** (хронически не заняты инвалиды, люмпены и иные лица, выброшенные с рынка труда); **скрытой** (занятые в подсобном хозяйстве, на случайных заработках и т.п.) и т.д.

Отдельные ученые считают, что существует естественная норма безработицы (естественный уровень безработицы), то есть даже при совпадении спроса на труд и предложения труда все равно часть работников будет оставаться в числе безработных (обычно называются цифры в 4-6% численности рабочей силы). Сторонники этих взглядов считают, что снижение безработицы ниже указанного порога будет экономически невыгодным.

6.5. Рынок информации, его сущность и значение

Для любой экономики характерна недетерминированность экономических процессов, то есть их вероятностный характер (мы точно не знаем заранее, как будут развиваться те или иные экономические события, но можем сделать прогноз). В условиях рынка, когда контрагентов достаточно много, проблема получения нужной информации в нужном месте и в нужное время приобретает большое значение. Информация, таким образом, становится товаром, который стоит больших денег и возникает **рынок информации**. Информация позволяет минимизировать издержки. Спрос и предложение на информацию определяются аналогично спросу и предложению на иные товары. Информацию можно рассматривать как вид услуги. Отметим, что информация занимает как бы промежуточное положение между потребительскими товарами и факторными, не являясь ни тем, ни другим. В настоящее время, в связи с развитием научно-технического прогресса, развитием компьютерных и иных сетей, появлением специальных организаций, оперативно «отслеживающих» информацию и тут же ее продающих, рынок информации значительно изменился. Информация стремительно дешевеет и одновременно растет в объемах. Образовалась совершенно новая индустрия обработки экономической информации.

Ряд ученых в связи с выделением рынка информации и повсеместным проникновением в экономическую жизнь новых информационных технологий выделяют «новую экономику» – сектор экономики, связанный с получением (производством), обработкой и распространением информации.

6.6. Рынок земли и его особенности. Рента

Земля играет в экономике особую роль. Она одновременно может являться товаром и производительной силой. **Рынок земли** может быть отнесен к факторным рынкам.

Отметим, что наличие рынка земли связано с собственностью на нее. В развивающихся странах, а также в небольшом числе развитых (Франция и некоторые другие) практически полностью отсутствуют ограничения на куплю-продажу земли и разрешена частная собственность на землю. В большинстве развитых стран или совсем отсутствует частная собственность на землю (Голландия), или купля-продажа земли обставлена большими ограничениями (США, Швеция и другие страны). Можно говорить о том, что существует как бы два самостоятельных рынка земли: рынок арендуемой земли и рынок продаваемой земли. Кстати, особенностью земли является то, что она может приносить ренту, определяемую или как дополнительный продукт от воздействия на земле сил природы, или как доход, приносимый при аренде земли даже при полном отсутствии деятельности со стороны владельца земли (также полагают, что рента мало зависима от затрат).

При аренде земли определяется цена пользования землей – количество денежных единиц за единицу данного фактора в единицу времени. Отметим, что предложение земли может характеризоваться и нулевой эластичностью.

При продаже земли цену участка обычно определяют как сумму неполученных владельцем в результате продажи рент. Может действовать, например, следующая формула: от суммы, вырученной от продажи земли, бывший землевладелец должен иметь (положив эту сумму в банк) доход такой же, какой он имел (или имел бы) с земли.

Разные течения экономической мысли по-разному определяют сущность земельной ренты и по-разному классифицировали виды земельной ренты. Приведем одну из классификаций.

Земля – это особенный экономический ресурс, соответственный **земельная рента** – это продукт земли, который существует в силу ограниченности земли как ресурса. Обычно выделяется два вида ренты – **рента по качественным характеристикам земли** (плодородие и т.п.; в сельском хозяйстве она так и называется – рента по плодородию) и **рента по месторасположению** (определяет выгодность с экономической точки зрения расположения тех или иных участков земли). Если признать, что ренту приносит любой участок земли, независимо от его характеристик, то можно выделить **абсолютную ренту**, которую приносят все участки земли, и **дифференциальную ренту**, размер которой определяется качеством участка по сравнению с самым худшим участком; дифференциальную ренту приносят только участки земли более лучшие по сравнению с самыми плохими по качеству. Эти виды ренты основаны на монополии на землю как на объект собственности и монополии на землю как на объект хозяйствования (в силу уже подчеркнутой ограниченности земли как ресурса). Дифференциальная рента (дифрента) может быть I и II рода. Дифрента I рода связана с естественными качествами земли – ее приносит земля по своим естественным качествам. Дифрента II рода связана с последовательными вложениями капитала в землю, что приводит к улучшению свойств земли.

В зависимости от того, кем и для чего будет использоваться земля, она будет приносить ренту разного вида и размера. Выделяется рента в сельскохозяйственном производстве, строительстве, горнодобывающей промышленности и т.п. Один и тот же участок земли, соответственно, будет приносить разную ренту в разных отраслях. В условиях аренды рента служит основой формирования арендной платы. Хозяин земли в обязательном порядке включает в арендную плату абсолютную ренту и, возможно, часть дифренты.

Ключевые термины: факторы производства, экономические ресурсы, рынок труда, безработица, рынок капитала, рынок информации, рынок земли, рента, ценная бумага, фондовая биржа.

Вопросы для самопроверки:

1. Как в формализованном виде выглядит «модель спроса и предложения»?
2. Как можно классифицировать элементы рынка (разделить рынок на части)?
3. Что такое «факторы производства» и какие факторы выделяются?
4. Каковы особенности рынка факторов производства?
5. Как определяется спрос на экономические ресурсы (факторы) и что можно сказать об их характеристиках?
6. Что можно сказать о предложении ресурсов?
7. Каковы черты и свойства финансового рынка?
8. Что представляет собой рынок ценных бумаг?
9. Что такое «ценная бумага»?
10. Какие классификации ценных бумаг известны?
11. Что такое «акция» и какие виды акций известны?
12. Что представляет собой облигация, вексель?
13. Какие банковские ценные бумаги известны?
14. Каковы свойства ценной бумаги в России?
15. Что представляет собой фондовая биржа?
16. Что представляет собой рынок капитала в физическом выражении?
17. Что представляет собой рынок рабочей силы и какие его свойства известны?
18. Какими свойствами обладает спрос на труд?
19. Что можно сказать о предложении труда?
20. Как можно классифицировать составные части рынка труда?
21. Каковы критерии дифференциации в оплате труда?
22. Какие формы и системы оплаты труда известны?
23. Что такое безработица, чем она может быть вызвана и какая бывает безработица?
24. Что можно сказать о рынке информации?
25. Что можно сказать о рынке земли и для чего нужен этот рынок?

«Без развития нет предпринимательской прибыли, а без последней не бывает развития»

РАЗДЕЛ III. МИКРОЭКОНОМИКА

ГЛАВА 7. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

7.1. Понятие предпринимательства

Одной из основ экономической деятельности, как показывает историческое развитие общества, является разделение труда. Это относится и к современной экономике. Необходимо, следовательно, особое звено, обеспечивающее концентрацию индивидуального труда и включение его в общественный. Это звено, характеризующееся, с одной стороны, определенной экономической обособленностью и самостоятельностью действий, а с другой стороны, включенностью в систему общественного разделения труда и основанное на кооперации труда, получило название **фирмы (предприятия, организации)**. Предприятие образует технологическое и организационное единство, является звеном общественного производства и разделения труда, обеспечивает обособление кругооборота экономических ресурсов и в то же время является хозяйственным субъектом, имеющим собственный экономический интерес. Отметим, что в принципе фирма может иметь разные цели своей деятельности (как правило, одной из главных целей для самостоятельной фирмы является самосохранение в качестве хозяйственного субъекта). Если деятельность фирмы носит коммерческий характер, то целью является получение прибыли (возможна ориентация на максимизацию прибыли или максимизацию объемов продаж, или обеспечение экономического роста и т.п.).

С фирмой (предприятием) неразрывно связано такое понятие, как **предпринимательство** – особая функция хозяйствующих субъектов. Предпринимательство, кроме того, играет в экономике вполне самостоятельную и достаточно активную роль.

Обязательными атрибутами предпринимательства являются экономическая инициатива и хозяйственный риск – разумеется при наличии соответствующего экономического интереса. Наиболее полно предпринимательство реализуется лишь в условиях конкуренции.

В общих словах экономическая роль предпринимательства в обществе может быть сведена к инициативной, рискованной экономической деятельности, обеспечивающей реализацию нововведений и общественный прогресс.

Таким образом, предпринимательство можно определить как **инициативную, рискованную, самостоятельную хозяйственную деятельность, направленную на извлечение дохода (основная**

форма – прибыль) и предполагающую материальную ответственность в той или иной форме за результаты деятельности.

Существуют специальные теории, описывающие предпринимательство (поведение предпринимателей). Считается, что предприниматель может исповедовать либо адаптивный стиль поведения, либо креативный. При **адаптивном стиле** поведения предприниматель приспосабливается к изменениям экономической ситуации, в общем-то, не меняя использовавшиеся им ранее комбинации ресурсов. При **креативном стиле** поведения предприниматель выступает как новатор, использующий нововведения и новую комбинацию ресурсов.

7.2. Виды, субъекты, формы предпринимательства

Итак, предпринимательство играет значительную роль в экономике. Однако само предпринимательство по-разному организовано в разных странах.

В российском законодательстве присутствует лишь термин «организация» (именно этим термином оперирует, например, Гражданский кодекс РФ). Синоним термина «организация» термин «фирма» используется в экономической науке. Термин «предприятие» обычно используется для характеристики фирмы, занятой производством материального продукта, но иногда используется в значении синонима термина «организация».

В качестве субъекта предпринимательства, то есть того, кто осуществляет предпринимательскую деятельность, могут выступать, как известно, государство, фирма (организация, предприятие) и отдельный гражданин (домохозяинство). Государство осуществляет предпринимательство с помощью своих институтов и специально образованных им (государством) органов. Предпринимательская деятельность фирмы и гражданина связана с понятиями физического и юридического лица.

Под **физическим лицом** понимается дееспособный человек, обладающий идентификационными признаками (биологическими – пол, возраст, отпечатки пальцев, рисунок радужной оболочки глаза, ДНК и т.п., и социальными – именем и фамилией, местожительством и т.п.). В случае если человек будет заниматься предпринимательской деятельностью, его личность должна быть идентифицирована по вышеуказанным признакам, в необходимых случаях – и с использованием его документов (паспорт и т.п.).

Под **юридическим лицом** понимается фирма (организация, предприятие), зарегистрированная в установленном законом порядке. Такая фирма имеет устав, в котором отражаются основные моменты ее деятельности, Учредительный договор, в котором зафиксированы пропорции разделения дохода от деятельности между учредителями и иные моменты, если в учредителях фирмы более одного физического или юридического лица, а также документы о регистрации фирмы во всех органах, в которых это необходимо

сделать (налоговая инспекция и т.п.). Фирма, как правило, имеет следующие идентификационные признаки: название, юридический адрес (почтовый адрес со всеми реквизитами, по которому расположена штаб-квартира фирмы), печать, счет (счета) в банке, идентификационные номера для соответствующих госорганов и т.п. Фирма может заниматься любой деятельностью, не запрещенной законодательством, но на некоторые виды деятельности, как правило, требуются лицензии, ряд видов деятельности облагается специальными сборами и т.п.

В теоретическом плане, по мнению Р.Коуза, само существование фирм вызвано наличием «пучка контрактов» между владельцами определенных факторов производства. Отдельные течения экономической мысли, например неоинституционалисты, представляют фирму как коалицию владельцев факторов производства.

Поскольку, как уже было отмечено, предпринимательство по-разному организовано в разных странах, мы лишь кратко остановимся на организации предпринимательства в США, которые считаются наиболее благоприятной в этом плане страной, и в России.

В США существуют три основные организационные формы предпринимательства: единоличное предпринимательство, партнерство и корпорация.

Единоличное предпринимательство – такая форма организации, при которой собственник владеет объектом предпринимательства единолично, самостоятельно принимает решения и несет полную неограниченную ответственность за долги своего хозяйства. Такая форма организации бизнеса в США даже не считается юридическим лицом и платить налоги, соответственно, нужно как обычному гражданину, что очень выгодно. В основном в такой форме работают фермерские хозяйства, мелкие магазины, бензоколонки и т.п.

Партнерство – такая форма организации предпринимательства, при которой два или более предпринимателя организуют совместное дело. Партнеры сообща принимают решения и несут неограниченную ответственность по долгам. В США такая форма бизнеса также не считается юридическим лицом. В виде партнерств существуют брокерские конторы, юридические фирмы и т.п.

Основной же формой организации бизнеса, становым хребтом американской экономики, являются **корпорации** или **акционерные общества** (в Европе подобные организации разделяются на два класса: общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества). Корпорация в США считается юридическим лицом и платит соответствующие корпоративные налоги. Суть корпорации состоит в том, что лица, становящиеся участниками корпорации (акционерами), объединяют свои капиталы для органи-

зации данной формы бизнеса, но по долгам данного предприятия несут ограниченную ответственность, в пределах своего вклада. Акционеры отделены от собственности и принимают ограниченное участие в управлении корпорацией, а за оперативное управление ответственность несут специально нанятые корпорацией служащие. К корпоративному бизнесу могут быть относительно легко привлечены капиталы совершенно посторонних лиц и организаций: выступая в качестве эмитента, корпорация распространяет акции или иные ценные бумаги на фондовом рынке. Как юридическое лицо корпорация бессмертна.

Если конкретные формы организации бизнеса в разных странах различны, то с организационной точки зрения сходств больше, чем различий. Особенности технико-экономической организации и управления фирм позволяют выделить так называемые организационно-экономические формы предприятий, то есть формы предприятий с точки зрения их организации. Ограниченность места не позволяет нам описать данные формы подробно, но на некоторых из них мы все же остановимся.

Трест – такая форма объединения фирм, при которой они полностью теряют производственную и хозяйственную самостоятельность, то есть, по сути дела, трест формирует на основе своих участников новое предприятие, а участники становятся «связанными». В большинстве стран тресты как слишком мощные хозяйственные организации запрещены антимонопольным (антитрестовским) законодательством. В нашей стране ранее были широко распространены.

Концерн – такая форма объединения фирм, при которой входящие в него предприятия самостоятельны, но подчинены единому финансовому контролю. Концерны могут быть многопрофильными, то есть включать предприятия разных отраслей. Такие концерны могут быть концернами горизонтальной концентрации и объединять предприятия просто разных отраслей, и концернами вертикальной концентрации – объединять предприятия одного последовательного производственного цикла.

Конгломерат похож на концерн, но включает совершенно не связанные друг с другом предприятия.

Консорциум объединяет предприятия совершенно самостоятельные; в рамках решаемых данным объединением задач они соединяют свои усилия лишь в части совместной деятельности (например, перспективных научных разработок).

Ранее широко были распространены **синдикаты** (объединяли самостоятельные предприятия, выпускавшие однородную продукцию; продукция реализовывалась в качестве совместной собственности, то есть собственности синдиката) и **картели** (соглашения о дележе рынка, квотах, ценах и т.п. – в настоящее время запрещены почти везде антимонопольным законодательством). Существовали и другие формы предприятий.

Имеются и иные формы – хозяйственных ассоциации (объединения самостоятельных фирм в целях координации определенной деятельности), разнообразные объединения, комплексы и т.п.

Отметим, что фирмы могут классифицироваться и по функциональному признаку (в зависимости от сферы или вида деятельности).

В РФ к числу юридических лиц Гражданским кодексом РФ отнесены **хозяйственные товарищества и общества** (в том числе полное товарищество, товарищество на вере, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество), производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также некоммерческие организации. Правовой основой их функционирования являются **Гражданский кодекс** и **Налоговый кодекс РФ**, закон «**Об акционерных обществах**», закон «**О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках**».

7.3. Групповое (коллективное) предпринимательство

Групповое предпринимательство осуществляется коллективом (то есть числом человек или организаций два и более). Как правило, преимуществом коллективного предприятия является концентрация капиталов и ответственности, а к недостаткам можно отнести меньшую, чем у индивидуального предприятия, гибкость и реакцию на запросы рынка, трудности совместного ведения дела и устранения разногласий между участниками, трудности определения их вклада и разделения между ними дохода и т.д.

Российским законодательством предусмотрено несколько видов предприятий такого типа.

Товарищество согласно российскому законодательству представляет объединение, в котором участники осуществляют контроль через долевое владение собственностью (пай, паевой взнос или подобное). В *полном товариществе* его члены несут безусловную и полную ответственность (всем своим имуществом) по всем обязательствам товарищества. Именно поэтому число полных товариществ в стране невелико. Участники *смешанного товарищества* (иногда его еще называют *коммандитным* или *товариществом на вере*) делятся на две категории. Одни (члены-корреспонденты или коммандитисты, или члены-вкладчики) несут ограниченную ответственность в пределах внесенного пая, но не участвуют в управлении организацией, другие (действительные или полные члены) несут полную имущественную ответственность и управляют данной организацией. Отметим, что объединяться в товарищества могут только физические лица.

В российской экономике существуют также и другие формы объединения капиталов физических лиц в рамках предпринимательской деятельности, в том числе кооперативы.

Производственный кооператив (артель) представляет собой коммерческую организацию с паевыми взносами вкладчиков.

Кооперативы – весьма демократические организации в плане управления: управляются общими собраниями, избирающими правление и председателя, которые управляют кооперативом в промежутках между собраниями.

Общества являются самыми массовыми в России формами организации бизнеса. Они делятся на два больших класса: общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества.

Общества с ограниченной ответственностью (ООО) характеризуются тем, что их участники вносят вклады в капитал общества и в случае закрытия организации несут ответственность в пределах своего вклада. Это наиболее удобная и самая большая по численности в России форма организации небольшого бизнеса.

Общества с дополнительной ответственностью предполагают, что ответственность участников в случае закрытия организации будет пропорциональна их вкладам в капитал общества.

Акционерные общества являются перспективной формой бизнеса, участниками которых могут быть как физические лица, так и организации (за небольшим исключением). Акционеры покупают акции, внося тем самым свой вклад в акционерный капитал, и несут по обязательствам общества ограниченную ответственность в пределах своего вклада. В *закрытых акционерных обществах (ЗАО)* число участников (инвесторов) заранее (еще до эмиссии, то есть до начала выпуска акций) известно и не может превышать 50-ти, а акционеры и само общество имеют преимущественное право покупки акций акционеров (при продаже акций «на сторону» нужно заручиться согласием акционеров и общества на такую операцию). В *открытых акционерных обществах (ОАО)* число участников заранее не известно и акции могут свободно переходить от одного акционера к другому.

Именно такие фирмы составляют значительную часть нашей экономики.

Акционерное предпринимательство имеет свои особенности. Появившись в эпоху свободной конкуренции, акционерные общества в настоящее время значительно видоизменились.

К преимуществам акционерной формы собственности относятся: балансирование интересов владельцев, управляющих, наемных работников; возможности относительного быстрого привлечения значительных средств; возможности «распыления» собственности между мелкими вкладчиками и в то же время концентрации управления; высокая мобильность капитала по сферам деятельности; отделение некомпетентных собственников от управления, которое остается за специально нанятыми специалистами и т.п. Разумеется, есть и **недостатки:** фактические возможности контроля над акционерным обществом при незначительном капитале (для достаточно большого общества часто бывает достаточно кон-

центрации 5% капитала для контроля над всем обществом); расхождение среди акционеров в зависимости от числа имеющихся у них акций; невозможность преодоления отчуждения работника от собственности и т.д.

Для управления акционерным обществом характерна внешняя демократизация. Высшим органом управления акционерным обществом считается общее собрание акционеров. Держатели обыкновенных акций решают на нем основные вопросы голосованием по принципу: одна акция – один голос. Незначительные вопросы решаются простым большинством голосов, весьма важные для общества (например, закрытие общества) – большинством в 2/3 или даже 3/4 голосов. Собрание, проводимое не реже, чем 1 раз в год, утверждает годовую отчетность, назначает директоров, определяет размер дивидендов. Директора полностью самостоятельны в вопросах оперативного управления, а предложенный ими размер дивиденда по обыкновенным акциям общее собрание может утвердить или уменьшить. Наличие в акционерном обществе государственного капитала не ведет ни к каким принципиальным изменениям, даже если на руках у государства контрольный пакет акций (обычно 50% голосов плюс один голос – количество, достаточное для блокировки любого решения), только на собрании будет присутствовать чиновник, представляющий интересы государства и голосующий от имени государства.

Особняком стоят некоммерческие организации, которые могут быть частными, государственными, смешанными и т.п.

Потребительский кооператив является некоммерческой организацией, созданной для совместного потребления путем объединения имущественных паевых взносов. В России широко известны гаражные, жилищно-строительные, садоводческие и прочие кооперативы. Члены таких кооперативов вносят пай, а своими дополнительными платежами обеспечивают деятельность кооператива. При этом частью собственности кооператива (гаражом, квартирой и т.п.) член кооператива пользуется единолично, а частью собственности (лестничная площадка, дорога к боксу и т.п.) члены кооператива пользуются совместно. Членами потребительского кооператива могут быть как физические, так и юридические лица.

Общественные и религиозные организации (объединения) представляют добровольные объединения граждан. Эти организации являются некоммерческими и существуют за счет имущества (в том числе, возможно, и членских взносов), которые им передают их члены.

Граждане и (или) юридические лица могут создавать не имеющие членства некоммерческие организации, преследующие общественно полезные цели на основе добровольных имущественных взносов – **фонды**. Юридические лица (коммерческие организации) могут создавать **объединения (ассоциации и союзы)** в виде некоммерческих организаций для координации предприниматель-

ской деятельности и защиты общих имущественных интересов. Как государство, так и частные субъекты могут создавать **учреждения** – некоммерческие организации, финансируемые собственником полностью или частично. Учреждение получает имущество собственника в оперативное управление и отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами, а при их недостатке ответственность несет собственник имущества.

Существуют и другие, менее распространенные, формы группового (коллективного) предпринимательства.

7.4. Государственное предпринимательство

Практически во всех странах мира одним из крупнейших предпринимателей выступает государство. По сути своей государственное предпринимательство не отличается от всех других видов и форм предпринимательства, только цели у него могут быть иными, отличными от целей частного предпринимательства.

Под **государственной фирмой (предприятием, организацией)** понимается основанная на государственной собственности или за счет средств государства (госбюджета) хозяйственная единица. Как правило, государство может образовывать и совместные предприятия с участием капитала других фирм (в том числе и частных) или других государств (иногда такие предприятия называются смешанными по форме собственности). Примером в настоящий момент может служить Сберегательный банк Российской Федерации – организация с государственным и негосударственным капиталом.

Государственное предпринимательство, как правило, развивается в тех сферах, где участие частного бизнеса представляется неэффективным или невозможно в силу специфических функций продаваемого товара; там, где участие государства может быть обусловлено социальными или политическими причинами. За рубежом государственные предприятия – это, как правило, исключительно мощные организации.

Государство обычно контролирует значительную часть земельных ресурсов, полезных ископаемых, воздушный и частично водный бассейны. Государство обычно берет на себя полностью или частично создание инфраструктуры связи (почта, телеграф и т.п.), транспорта (морские и речные порты, аэродромы, дороги и т.п.), информации (телекоммуникационные сети) и др. Государство полностью или в значительной степени контролирует рынок военной техники, стратегического сырья, спиртных напитков. Государство содержит некоторые предприятия в социальных целях (применение труда больных, инвалидов и т.п.).

Отметим, что по сути дела управляющие государственными и частными компаниями находятся по их отношению к экономике в равном положении. Как правило, недостатком в государственном

предпринимательстве будет меньшая ответственность управляющего и других работников за результаты своего труда; значительные трудности в управление могут быть внесены чрезмерной регламентацией государством деятельности своих организаций.

В унитарных государствах государственная собственность, как правило, едина и существует только один вид государственных предприятий и иногда отдельно – муниципальные предприятия. В федеративных государствах (и Россия не исключение) обычно существуют собственно государственные (делятся по уровням) и муниципальные предприятия. Под последними понимаются хозяйственные единицы, созданные местными органами власти для выполнения коммерческих и некоммерческих задач местного масштаба.

В России существуют коммерческие организации в виде государственных унитарных предприятий: **федеральных унитарных предприятий** (ФУПов), принадлежащих всей федерации; **областных унитарных предприятий** (ОГУПов) и аналогичных предприятий субъектов федерации, в названии которых есть указание на их принадлежность (республиканские и иные предприятия; для них придуманы соответствующие сокращения); и **муниципальных унитарных предприятий** (МУПы), работающих под эгидой местных властей. Эти предприятия являются унитарными предприятиями, работающими *на праве хозяйственного ведения*. Особняком стоят **казенные предприятия**. Это государственные или муниципальные унитарные предприятия, основанные *на праве оперативного управления*. Ответственность по долгам такого предприятия несет собственник в случае недостаточности их имущества. Собственник может наделить их имуществом или изъять это имущество. Собственник, как правило, полностью контролирует такое предприятие, назначает управляющих, определяет круг заказчиков продукции этого предприятия, формирует ценовую политику, контролирует деятельность этих предприятий и т.п.

К некоммерческим государственным организациям относится и **государственное учреждение**, организованное, контролируемое и финансируемое государством.

7.5. Малое предпринимательство

Особой формой предпринимательства является малое предпринимательство. Отметим, что такое понятие, как особая форма предпринимательской деятельности, к сожалению, в последние годы исчезло из российского законодательства и вместе с ним исчезли и льготы, которыми могли обладать подобные предприятия. В законодательстве других стран мира это понятие осталось.

Малые предприятия функционируют во всех странах мира. В рыночной экономике это ее значительный сектор, влияющий на развитие экономики страны. Так, в США малый бизнес дает почти половину прироста ВВП и две трети прироста новых рабочих мест.

Во всех промышленно развитых странах на долю малого предпринимательства приходится 60-70% ВВП. Малые предприятия чрезвычайно мобильны, могут быстро использовать нововведения, их работники отличаются завидной изобретательностью (во второй половине 20 века более 50% технологических открытий было совершено в малых венчурных фирмах). Малые предприятия заполняют «поры» или «ниши» рынка, проникая туда, куда у крупных компаний «не доходят руки». Основное поле деятельности малых предприятий – сфера услуг, мелкая розничная и оптовая торговля, строительство и т.п. В ряде стран приняты и действуют специальные программы поддержки малого бизнеса (например, в США). В России малое предпринимательство развивается в соответствии с федеральным законом «**О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ**». В стране около 800 тысяч малых предприятий, их удельный вес в ВВП составляет 7-12 %. К **недостаткам малых предприятий** относится малая концентрация капитала, крайняя экономическая неустойчивость, зачастую отсутствие социальных гарантий, беззащитность перед лицом организованной преступности и т.п.

Основными критериальными показателями малого предпринимательства, как показывает мировая практика, являются: **средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии** (в Европейском Союзе до 50 человек; США до 500 человек; России – от 30 до 100 человек), **размер уставного капитала, величина активов** (в США до 5 млн долл., Великобритании до 1,5 ЭКЮ); **объем оборота** (в Европейском Союзе до 4 млн. ЕВРО), и др. По данным Мирового банка общее число показателей, относящихся к малому предпринимательству (бизнесу), превышает 50.

В РФ зачастую к малым предприятиям относятся крестьянские (фермерские) хозяйства, родовые хозяйства (для коренных и малочисленных народов) и т.п.

Индивидуальное предпринимательство, осуществляемое отдельными гражданами по лицензии (патенту) частного предпринимателя также весьма распространено в России.

В РФ понятие «**частный предприниматель**» идентично «**предприниматель без образования юридического лица**» (ПБОЮЛ). Человек (физическое лицо) может зарегистрироваться в таком качестве и, обладая некоторыми правами организации (можно иметь счет в банке, заключать контракты и т.п.), осуществлять коммерческую деятельность. В силу отсутствия двойного налогообложения эта форма в России является весьма привлекательной.

Предприятия, образованные в нашей стране с участием капиталов нескольких фирм или государственных капиталов и иностранных, носят название **совместных**. Поскольку риск деятельности в нашей стране достаточно велик, иностранцы называют такие предприятия **венчурными**, то есть предприятиями с изначально

неопределенными результатами хозяйственной деятельности. На Западе венчурные предприятия создаются специально для решения практических задач, например в такой области с повышенным риском вложений, как инновации НИОКР (то есть внедрение достижений НТП в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в производство или иную отрасль). В России таких предприятий пока не очень много.

Есть многочисленные гибридные формы организаций, обеспечивающие взаимодействие предприятий мелкого и крупного бизнеса. К одной из таких форм относится **франчайзинг** – соглашение между крупной фирмой и мелкой компанией или отдельным бизнесменом, согласно которому младший партнер берет на себя услуги по маркетингу или менеджменту (проще говоря, по распространению услуг или товара большой фирмы в рамках географической территории, отрасли и т.п.), а крупная компания снабжает мелкую своими товарами, рекламными услугами, технологиями бизнеса, лицензиями и т.п.

Весьма важную роль в деятельности фирм и в предпринимательстве играет **маркетинг**. Как правило, различают маркетинг в широком смысле слова (как систему хозяйствования с приоритетом покупателя) и маркетинг в узком смысле слова (как систему изучения и удовлетворения потребностей и спроса индивидуального покупателя или систему овладения рынком). Суть маркетинга состоит в «подготовке» потенциального покупателя к правильному восприятию фирмы и товара. Можно также говорить, выражаясь бытовым языком, что маркетинг – это искусство продажи товара или услуги. Маркетинг базируется на информации и фиксирует новое качество рынка – производство товаров и услуг как бы под конкретного покупателя, под конкретный рынок. С этой целью маркетинг осуществляет исследование рынка, выделение на нем потенциального покупателя – и выдает рекомендации под производство конкретного товара или услуги.

Ключевые термины: предпринимательство, фирма (организация), акционерное общество, товарищество, юридическое лицо, физическое лицо, унитарное предприятие, маркетинг.

Вопрос для самопроверки:

1. Что мы понимаем под организацией (фирмой, предприятием)?
2. Что такое «предпринимательство»?
3. Кто может быть субъектом предпринимательства?
4. В каких формах может осуществляться предпринимательская деятельность?
5. Каковы отличительные (идентификационные) признаки физического лица?
6. Каковы отличительные (идентификационные) признаки юридического лица?
7. Как организована предпринимательская деятельность в США?
8. Каковы организационные формы предпринимательской деятельности?
9. Что подразумевается под групповым (коллективным) предпринимательством?
10. Что такое «товарищество» и какие виды товариществ известны?
11. Что такое «кооператив» и какие виды кооперативов известны?
12. Что представляют собой акционерные общества и какие виды акционерных обществ известны?
13. Какие виды коммерческих и некоммерческих государственных организаций вам известны?
14. Как осуществляется в России частное индивидуальное предпринимательство?
15. Что можно сказать о малых, совместных и венчурных предприятиях?

Глава 8. ФИРМА (ПРЕДПРИЯТИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ)

8.1. Ресурсы предприятия

До начала процесса производства предприятие (организация) должно обладать определенными ресурсами, которые получили название экономических ресурсов (факторов производства). Должна иметься готовая к действиям рабочая сила. Материальные ресурсы предприятия образуют капитал (фонды по старой терминологии). Капитал может находиться в денежной форме (собственно деньги), производительной форме (физический капитал) и товарной форме (иногда эти формы называют функциональными формами). Капитал находится в непрерывном движении. Исходной формой движения является, естественно, денежная форма, сам процесс движения носит название кругооборота, а непрерывный процесс движения с возвращением к первоначальной стадии – оборота. Поскольку капитал последовательно проходит стадии производства и обращения, логично говорить о капитале, находящемся в производстве и капитале, находящемся в обращении. Капитал, занятый в производстве, по характеру оборота может быть разделен на основной (машины, оборудование, производственные здания и сооружения и т.п.) и оборотный (затраты на сырье, материалы, горючее, рабочую силу и т.п.). Капитал, израсходованный на разные факторы, может носить разные названия. Капитал, расходуемый на покупку рабочей силы (труда) будет переменным капиталом, а израсходованный на покупку иных ресурсов – постоянным капиталом. Для нормального обеспечения процесса воспроизводства капитал должен с течением времени (а частично – непрерывно) восстанавливаться в натуральной форме и по стоимости.

8.2. Издержки предприятия

Как правило, фирма оценивает свою деятельность не только с точки зрения получения максимума прибыли, но и с точки зрения соотношения затрат и результатов, то есть оценивает эффективность своей деятельности. Затраты для фирмы приобретают форму издержек. Существует большое количество классификаций издержек. На некоторых из них мы с вами остановимся. Отметим, кстати, что для общества в целом издержками по товару или услуге будут не только затраты фирмы, но и полученная ею прибыль (поскольку покупатели приобретают товары или услуги именно по рыночным ценам): по своей природе издержки для общества сходны с понятием «стоимость», о котором мы говорили в первом разделе.

Итак, для фирмы совокупные затраты прошлого и живого труда, объективно необходимые для производства и реализации товара, принимают форму **издержек**. Иногда издержки разделяют для предприятий производственной сферы (там их называют себестоимостью) и непроизводственной сферы (издержки обращения).

Более предпочтительной является классификация, когда издержки любого предприятия в производственной сфере называют **издержками производства**, а его же, например, издержки в сфере обращения – **издержками обращения**. Известно (см. раздел I), что в издержки включается как часть необходимого, так и часть прибавочного продукта. Иногда издержки обращения делят на дополнительные издержки обращения (их связывают с продолжением процесса производства в сфере обращения – упаковкой, расфасовкой, сортировкой, хранением продукта и т.п.) и чистые издержки обращения (связаны с изменением форм стоимости и включают в себя издержки по купле-продаже и ведению учета).

По другой терминологии издержками предприятия считаются просто все затраты на приобретение факторов производства. При этом можно выделять бухгалтерские или явные издержки, сводящиеся к возмещению привлеченных организацией со стороны факторов производства и неявные издержки (альтернативные или вмененные издержки, они же – издержки упущенных возможностей). Суть последних в следующем – оцениваются варианты деятельности с разными ресурсами, и если какой-либо набор ресурсов обеспечивает деятельность с лучшими показателями эффективности, то на него и ориентируются.

8.3. Издержки и коммерческий расчет. Трансакционные издержки

Коммерческая организация должна самостоятельно покрывать своими валовыми доходами свои издержки и получать прибыль, то есть работать на началах коммерческого расчета. В рамках коммерческого расчета упор делается как на производство, так и на маркетинг. Считается, что предприятие в данных условиях не должно замыкаться на производстве, а, являясь полностью самостоятельным, должно одновременно обращать внимание на сбыт (он идет первым), финансы, производство и закупки.

В вышеописанных условиях большое значение приобретают дополнительные классификации. **Издержки** можно разделить на **постоянные** (не путать с постоянным капиталом), относительно независимые от объемов производства и предпринимательской деятельности как таковой (к ним относятся, например, затраты на управление и т.п.) и **переменные** (не путать с переменным капиталом), к которым относятся все остальные издержки, зависящие от объемов производства и собственно предпринимательской деятельности. Сумма постоянных и переменных издержек составляет **валовые** или суммарные **издержки**. Большое значение имеют **предельные издержки**, кратко описанные нами в вопросе об экономических ресурсах и в вопросе об экономическом равновесии. Как было сказано, предельные издержки являются основой установления равновесных (а для фирмы – и оптимальных) цен.

Выделяются и **транзакционные издержки**. Известно несколько разных подходов к определению – что же представляют собой транзакционные издержки. В настоящее время наиболее распространены определения транзакционных издержек с позиций неоклассицизма и неоинституционализма, согласно которым данные издержки – это издержки, связанные с обособленностью участников обмена. Отдельный контрагент рынка вынужден собирать информацию о рынке и «защищаться» от чрезмерной информированности других участников рынка о себе и своей деятельности. По сути это издержки, связанные с наличием в обществе разделения труда и хозяйственных связей. К числу транзакционных издержек относятся: издержки поиска информации (затраты на поиск информации о состоянии рынка – конъюнктуре, ценах и т.п.); издержки ведения переговоров; издержки на охрану коммерческой тайны, патентов, лицензий и т.п. Отметим, что наличие категории транзакционных издержек в принципе позволяет перейти от модели совершенной конкуренции к более реалистичным моделям рынка.

Экономия на издержках может существенно повысить показатели эффективности как одной отдельно взятой фирмы, так и всего общественного производства.

8.4. Доходы предприятия. Прибыль

В результате осуществления коммерческой деятельности предприятие реализует продукцию (услуги), что можно определить показателями оборота (или объема реализации). Оборот минус издержки составит так называемый чистый доход предприятия. Но вопрос о доходах не так прост, как кажется на первый взгляд.

С точки зрения стоимостеобразующих факторов часть реализованного предприятием продукта представляет собой прошлый труд и количественно выражает стоимость всех затрат, кроме затрат на рабочую силу; другая же часть – это часть, созданная живым трудом работников (вновь созданная стоимость).

Чистый доход достаточно многообразен по структуре и включает в себя много частей. В числе составных частей чистого дохода – прибыль предприятий сфер производства и обращения, отчисления на страхование и ссудный процент, иные отчисления, доход от внешнеэкономической деятельности, рента и т.п. Особенностью нашей страны в течение длительного времени было то, что с начала 30-х по начало 90-х годов XX века основными формами чистого дохода у нас были налог с оборота и прибыль. Отметим, что затем роль налога с оборота частично стал играть сначала налог с продаж, а затем – так называемый налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы (косвенные налоги).

Особенностями налога с оборота являлись: формирование его как разницы в цене (или как разницы между двумя видами розничных цен или как разницы между оптовыми и розничными це-

нами); независимость налога от коммерческих успехов; использование данного налога для перераспределения чистого дохода в интересах общества (государства). Налог взимался по твердым ставкам либо в форме процента от объема торгового оборота (объема продаж), либо в виде абсолютных сумм с каждой единицы товара (при фиксированных ценах). Самые большие ставки налога с оборота устанавливались на вино-водочные изделия, легкие автомобили, ювелирные изделия и т.п. Отметим, что в наших специфических условиях налог с оборота фактически выполнял некоторые функции собственно рыночного механизма; регулировал спрос и предложение, централизовывал около 30% чистого дохода предприятий, обеспечивая коммерческую значимость их деятельности, являлся формой перераспределения чистого дохода между отраслями.

Применяющийся в настоящее время **налог на добавленную стоимость (НДС)** в экономическом плане менее привлекателен, но более прост в исчислении. НДС определяется по особой, фиксированной процентной ставке (как правило, от оборота, но по особым правилам). НДС только аккумулирует часть чистого дохода, концентрируя его в бюджете и выполняет перераспределительные функции. По сути дела НДС превратился всего-навсего в один из видов акциза, хотя и весьма специфического.

В процессе кругооборота и оборота ресурсов предприятия происходит обособление издержек и прибыли. Существует громадное количество классификаций прибыли по разным критериям. Данная категория далее будет рассматриваться подробнее, поэтому мы укажем только на основные моменты.

Прибыль может быть классифицирована по источникам образования и методам ее получения. Возможно, выделение некоей общественно-нормальной прибыли (на среднем уровне) и прибыли сверх данной величины (сверхприбыли или добавочной прибыли). Источником получения сверхприбыли могут служить как усилия самой фирмы (более передовая техника, технология и т.п., удачный маркетинг и т.д.), так и факторы, от фирмы не зависящие (наличие дифференциальной ренты в сельском хозяйстве, строительстве, горнодобывающей промышленности; случайное сочетание благоприятных рыночных условий или факторов, приобретаемых фирмой и т.п.).

Методика исчисления прибыли будет изучаться в курсах конкретно-экономических наук, здесь же укажем, что современное состояние бухгалтерии таково, что деятельность одной и той же фирмы, оцененная при помощи разных систем бухгалтерского учета, может быть одновременно признана бесприбыльной, очень прибыльной или убыточной. Все зависит от совокупности элементов, включаемых в категорию «прибыль» и в категорию «издержки».

Однако в общем и целом прибыль может быть оценена со следующих позиций.

Важным показателем для фирмы наряду с абсолютным объемом продаж в денежных единицах является абсолютный объем прибыли в денежных единицах. Из относительных показателей можно отметить разные показатели нормы прибыли и рентабельности. Норма прибыли исчисляется как отношение прибыли к текущим издержкам (себестоимости), умноженное на сто процентов. В качестве текущих издержек при аналитических расчетах могут быть взяты любые издержки (например, только издержки на оплату труда или только собственные издержки фирмы, без учета сырья и комплектующих и т.п.). Норма рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к объему капитала (фондов), умноженная на сто процентов.

На что ориентируется фирма в своей деятельности? В принципе фирма, как правило, максимизирует прибыль. Для фирмы при этом важна норма прибыли, но еще более важным показателем представляется масса прибыли. Поэтому фирма имеет стимулы для расширения производства, экономии на издержках, увеличения производительности труда, ускорения оборота и оборачиваемости капитала, для наиболее полного учета спроса и так далее. Для фирмы прибыль – это основной источник роста, фирма постоянно выбирает – следует ли увеличить оплату труда работников (как вариант – пустить деньги на развитие непромышленной сферы) или же следует направить прибыль на расширение производства (его переоснащение).

Итак, прибыль частично остается в распоряжении фирмы, частично – перераспределяется главным образом через налоговую систему.

8.5. Налоги и платежи предприятия

В общем виде можно говорить о том, что налоги представляют собой некие обязательные платежи, взимаемые с субъектов экономики на основе налогового законодательства ради формирования бюджетных ресурсов государства.

Считается, что налоги исполняют ряд функций: стимулирующую, регулируемую, распределительную, фискальную и т.п. Использование государством налоговой системы в рамках макрорегулирования позволяет изменять макроэкономические пропорции, стимулировать ту или иную деятельность, обеспечивать накопление и формирование эффективного спроса и т.п.

Различают **прямые налоги** и **косвенные налоги**. Прямые налоги уплачиваются плательщиками непосредственно по каким-то критериям; их величина зависит от величины объекта налогообложения и обычно определяется по налоговой ставке определенной величины. Косвенные налоги обычно принимают форму надбавки к ценам и фактически являются налогами, которые перекладываются на конечного потребителя.

С точки зрения направлений будущего расходования можно выделять специальные налоги (направление расходования полученных от них средств заранее известно) и общие налоги (направления расходования заранее не известны).

В РФ выделяются налоги федеральные, региональные и местные (по бюджетам, в доход которых соответствующие налоги зачисляются).

Выделяются налоги **личные** и **корпоративные**. Личные налоги уплачивают физические лица (домохозяйства). Это в основном налоги на личные доходы (на зарплату, на доходы, полученные от некоторых банковских вкладов, на дивиденды и т.д.). Уплачиваются также налог на имущество, на наследство (идет дискуссия о его отмене), при пересечении границы могут взиматься таможенные сборы и т.п. Корпоративные налоги уплачивают юридические лица. Это налог на прибыль, налог на добавленную стоимость (НДС) и некоторые другие. Являясь работодателями, организации производят выплаты в специальные фонды, призванные обеспечивать работников в будущем или в случае чрезвычайных обстоятельств (в Пенсионный фонд, фонд медицинского страхования и т.п.). Все корпоративные налоги отчисляются организациями в процентах (для разных видов налогов установлена своя ставка) от «налогооблагаемой базы». Для каждого вида налогов эта база рассчитывается специально в соответствии с правилами бухгалтерского учета. За неправильное начисление налогов и просрочку в платежей фирма может быть наказана штрафными санкциями.

Ключевые термины: ресурсы фирмы(организации), издержки фирмы, транзакционные издержки, коммерческий расчет, доходы, прибыль, налоги.

Вопросы для самопроверки:

1. Какими ресурсами должна обладать фирма и что можно сказать об этих ресурсах?
2. Какие виды издержек известны и что о них можно сказать?
3. Какие виды доходов фирмы известны и что о них можно сказать?
4. На что ориентируется фирма в своей деятельности?
5. Что такое прибыль?
6. Как можно определить понятие «налог» и какие виды налогов известны?
7. Кто и для чего взимает налоги?

РАЗДЕЛ IV. МАКРОЭКОНОМИКА

*«Сильное государство подавляет нас,
а при слабом – мы погибнем»
П. Валери.*

ГЛАВА 9. Национальная экономика как единое целое

Генезис и развитие экономической науки долгое время рассматривались при преобладании микроэкономического анализа. В XX веке прогресс в фундаментальных исследованиях и прикладной науке способствовал дальнейшему развитию производительных сил; распространение электроэнергетики в производстве революционным образом повлияло на средства производства и орудия труда; концентрация банковского и промышленного капитала и их сращивание, повлекшие монополизацию в различных сферах экономической жизни, способствовали появлению финансового капитала; функционирование государства как экономического субъекта и его стремление к вмешательству в экономику – все это обусловило появление нового объекта научного анализа и обобщения экономических процессов – **макроэкономике** (греческое «макрос» – большой). Макроэкономический анализ в теоретической экономической мысли связан в большей степени с именем английского экономиста Дж.М.Кейнса и его последователей, а также с распространением в экономической теории институционального направления. Макроэкономический анализ, проведенный Дж.М.Кейнсом в 30-е годы XX века, был изложен в книге **«Общая теория занятости, процента и денег»**. Необходимость вмешательства государства в хозяйственные процессы, разработки особого вида политики – экономической политики и инструментов ее реализации в рамках национального хозяйства было обусловлено стремлением к преодолению кризисных явлений, стабилизации экономического развития и выработки стратегии в динамике экономического роста.

9.1. Теория макроэкономики

Микроэкономика изучает определенные конкретные рынки товаров и услуг (например, объем произведенной продукции, цены на рынке компьютеров, продовольствия), исследует мотивацию и стратегию поведения отдельной фирмы, индивида. Функционирование же рынка и национальной экономики в целом составляет предмет макроэкономики, которая анализирует национальное производство в целом. Макроэкономика имеет дело не с ценой на отдельный товар, а с уровнем цен, с числом занятых и безработных не на отдельной фирме, а во всей экономике страны.

Макроэкономика – часть экономической теории (экономической науки), исследующая национальную экономику в целом, а

также составляющие ее важнейшие совокупности и использующая для этого обобщенные экономические показатели.

Макроэкономика – это сфера, в рамках которой активно действует государство. Существуют различные точки зрения среди экономистов по поводу того, какой стратегии или философии должно придерживаться государство в стране с рыночной экономикой, чтобы эта экономика процветала. Если еще несколько десятков лет назад понятие процветания ассоциировалось с низким уровнем инфляции и безработицы, то в настоящее время говорят об «удовлетворительном уровне» инфляции и «естественном уровне» безработицы.

Государство (как правило, в лице правительства), регулируя макроэкономику, может ставить перед собой определенную совокупность целей, которые могут быть достигнуты в ближайшее время (тактика) или в обозримой перспективе (стратегия). Конкретные «наборы» целей могут различаться в зависимости от обстоятельств (политических, социальных, экономических). **Основными целями макроэкономической политики** можно считать, в принципе, следующие цели:

- обеспечение высоких темпов роста производства (ВВП);
- обеспечение высокого уровня занятости и низкого уровня вынужденной безработицы;
- обеспечение достаточного стабильного уровня цен и умеренного уровня инфляции;
- установление определенного экспортно-импортного равновесия и достаточно стабильного уровня обменного курса национальной валюты.

В качестве **инструментов**, применяемых государством **при макрорегулировании**, используется система различных видов экономической политики:

– **бюджетно-налоговая (фискальная) политика** – это совокупность мер правительства, определяющая порядок формирования государственных расходов и систему налогообложения, с целью обеспечения полной занятости, роста производства, решения социальных проблем в обществе;

– **кредитно-денежная (монетарная) политика** – это совокупность мер правительства, направленных на регулирование объема денежной массы в обращении с целью сокращения инфляции и стимулирования роста совокупного продукта;

– **политика регулирования доходов** – это совокупность мер правительства по регулированию дифференциации и размеров доходов; она тесно связана с налоговой политикой;

– **внешнеэкономическая политика** (основу ее составляет внешнеторговая политика) – это совокупность мер правительства по введению в соответствии с Таможенным кодексом страны тарифных (таможенных тарифов, пошлин) и нетарифных (запретов-

эмбарго, лицензирование, квотирование ввозимой, вывозимой продукции) регуляторов во внешней торговле, регулированию обменного курса национальной валюты и оценке возможного участия страны в ВТО и других международных экономических организациях;

– если экономическое положение страны нестабильно, то весьма важной становится **стабилизационная политика** – совокупность мер правительства, направленных на преодоление кризисных явлений и определение стратегии в динамике экономического развития.

Основные макроэкономические показатели

Макроэкономика использует множество агрегативных (обобщающих показателей), характеризующих экономическое состояние общества. Вся их совокупность может быть представлена в виде следующих групп:

– показатели **объемов национального производства** и связанные с ними показатели – валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), личный располагаемый доход и др.;

– **показатели**, используемые для измерения и сопоставления уровня цен: индекс цен, в т.ч. дефлятор ВНП, индексы, отражающие уровень и темп инфляции;

– **показатели, отражающие величины процентных ставок**: номинальная, реальная, учетная процентная ставка и др.

– **показатели, отражающие уровень занятости**: величина занятости, уровень безработицы, естественная норма безработицы.

Остановимся на основных макроэкономических показателях несколько подробнее.

Валовой национальный продукт (ВНП) определяется как суммарная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год. **ВНП по натурально-вещественной форме** состоит из произведенных потребительских благ (хлеб, одежда), услуг непродуцированной сферы (услуг врачей, юристов), инвестиционных товаров (станков, производственных зданий, жилых строений, производственных запасов), товаров и услуг, закупленных государством (оружие, электроэнергия).

Необходимо обратить внимание на то, что в ВНП как результат производства включают только конечные продукты и не учитывают промежуточные ценности, предназначенные быть полуфабрикатами при изготовлении конечных товаров и услуг. Экономист П.Самуэльсон пишет, что в национальный продукт необходимо включить хлеб, но воздержаться от одновременного учета теста, муки, пшеницы, из которой он изготовлен. В противном случае не избежать повторного счета.

Используются **три метода подсчета ВВП (ВВП)**:

- по расходам на созданную продукцию, т.е. через суммирование потока расходов на товары и услуги;
- по потоку доходов, полученных в результате производства, или по распределению созданных ценностей;
- по добавленной стоимости (производственный метод).

ВВП, исчисляемый производственным методом (по добавленной стоимости), представляет разность между стоимостью продукции, произведенной за год и промежуточным потреблением, сопряженным с производственным процессом (затраты на сырье, материалы, полуфабрикаты); величина добавленной стоимости включает амортизацию основного и вспомогательного оборудования и затраты на косвенные налоги.

ВВП, исчисленный методом суммирования расходов, представляет собой совокупность расходов потребителей на товары и услуги (РП), валовые частные инвестиции (И), в т.ч. национальных фирм из-за рубежа, государственные расходы (закупки) – ГР.

$$\text{ВВП}_{(\text{расх.})} = \text{РП} + \text{И} + \text{ГР}.$$

В ВВП включается сальдо торгового баланса, т.е. чистый экспорт (ЧЭ), который определяется как разница между экспортом и импортом продукции. Общая формула, по которой ведется подсчет ВВП по расходам на созданную продукцию, имеет следующий вид:

$$\text{ВВП}_{(\text{расх.})} = \text{РП} + \text{И} + \text{ГР} + \text{ЧЭ}.$$

ВВП, определяемый методом «потока доходов», рассчитывается как сумма всех доходов в обществе. Сюда включают: заработную плату (ЗП), ренту (Р), прибыль (П), процент (Пр), дивиденд (Д) а также два не связанных с факторными доходами вида платежа – амортизационные отчисления (АМ), т.е. отчисления на возмещение потребленного основного капитала, и косвенные налоги с корпораций (КН):

$$\text{ВВП}_{(\text{по доходам})} = \text{ЗП} + \text{Р} + \text{П} + \text{Пр} + \text{Д} + \text{АМ} + \text{КН}.$$

Близким к ВВП макроэкономическим показателем является **валовой внутренний продукт**. Отличие ВВП от ВВП состоит в том, что в нем учитывается продукт, созданный факторами производства на территории данного государства, независимо от национальной принадлежности экономических субъектов, но результаты зарубежной инвестиционной деятельности отечественных фирм не учитываются. Обычно количественная разница между ВВП и ВВП не является существенной. Поскольку ВВП не включает поступлений от международных операций, он используется при сравнении уровня развития отдельных стран (отметим, что здесь необходимы надежные методики перерасчета ВВП в разных денежных единицах; в противном случае сопоставимость полученных в результате расчетов цифр может быть поставлена под сомнение).

В российской экономике ВВП 2003 года, исчисляемый по методике суммирования расходов, имел следующий вид: используемый ВВП составил 13285 млрд. руб., в том числе, потребительский спрос (расходы на конечное потребление) – 6561 млрд. руб. (50%); инвестиционный спрос – 2418 млрд. руб. (11%); спрос государства (расходы на потребление госсектора) – 2247 млрд. руб. (10%), чистый экспорт – 1515 млрд. руб. (7%). Российский ВВП по факторным доходам в конце 90-х годов имел следующий вид: оплата труда наемных работников составляла 1324 млрд. руб. (49,3%), валовая прибыль (рента, ссудный и банковский процент, предпринимательская прибыль) – 965 млрд. руб., амортизация, чистые налоги на производство и импорт – 396 млрд. руб.

Статистика наиболее часто использует такие показатели, связанные с ВВП: **ВВП на душу населения** (мерило прироста национального богатства страны), **ВВП на одного работника и ВВП на отработанный час** (показатели производительности труда). Пользуясь последними двумя показателями, можно сравнить уровень производительности труда, достигнутый в разные периоды времени, или уровни, достигнутые разными странами. Например, в России производительности труда (ВВП на 1 работника, занятого в гражданских отраслях) в 1998 г. составляла 19 553 долл./чел., США соответственно – 61 815 долл./чел., Японии – около 62 000 долл./чел. Уровень производительности труда в России от уровня США составил 35%, этот же показатель в Японии – 93% от уровня США. **Показатель ВВП на душу населения** – объективный измеритель уровня жизни и жизненных стандартов. Так, ВВП на душу населения в 2000 году составил в США 28,02 тыс. долл., что равносильно 70% от данного показателя Люксембурга (39,9 тыс. долл.); в свою очередь, показатель ВВП на душу населения в России составил 21% от уровня США. Исключением является Ватикан, в котором ВВП на душу составляет более 200 тыс. долларов в год.

Производными от ВНП показателями, используемыми в системе национальных счетов развитых стран, являются чистый национальный продукт (ЧНП) и национальный доход (НД).

Чистый национальный продукт рассчитывается на основе ВНП за вычетом из суммы последнего сумм амортизационных отчислений:

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{АМ} = \text{П} + \text{ЧИ} + \text{ГР},$$

где ЧИ – чистые инвестиции, определяемые как разница между валовыми инвестициями и суммой амортизационных отчислений.

Национальный доход – это совокупный доход общества. Он рассчитывается как ЧНП за минусом косвенных налогов на бизнес.

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{КН} = \text{ВНП} - \text{АМ} - \text{КН}.$$

Либо как сумма всех доходов общества:

$$\text{НД} = \text{ЗП} + \text{П} + \text{Р} + \text{ПР} + \text{Д}.$$

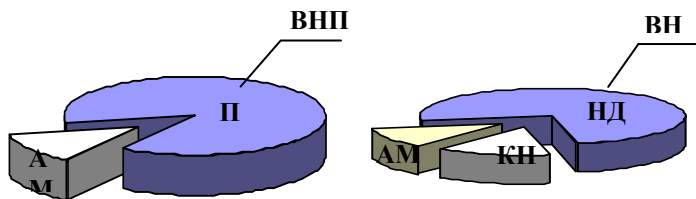


Рис.20. Структура валового национального продукта.

Например, в США в настоящее время доля заработной платы в НД составляет 74%, доходы собственников – 8%, рента – 0,5%, процент – 8,5%, прибыль – 8,9%.

По натурально-вещественному составу национальный доход состоит из двух слагаемых, во-первых, из потока товаров и услуг, предназначенных для потребления, во-вторых, дополнительных инвестиционных средств, финансируемых из прибыли, называемых чистыми инвестициями. Интересна методика расчета НД по добавленной стоимости, которая получила широкое распространение в развитых странах, а также используется и у нас в стране.

С теоретической точки зрения **добавленная стоимость** – это стоимость, созданная в данном производстве, т.е. добавленная обработкой к стоимости сырья и материалов. По сути дела, это те же чистые выплаты по факторам производства, которые могут быть выражены в виде сумм добавленных стоимостей на всех этапах и во всех сферах экономической деятельности. Исчисление добавленной стоимости строится вертикально, сверху вниз. В отчетах фирм показаны их оборот и источники доходов. Ежегодную **добавленную стоимость** фирмы составит разница между общей суммой продаж и суммой платежей «на сторону» – фирмам поставщикам сырья, материала, энергии, полуфабрикатов, оборудования и др. Таким образом, из общей суммы оборота исключаются расходы на покупку необходимых для производства материальных благ и услуг у других фирм.

Эти ценности будут учтены в добавленной стоимости соответствующих фирм изготовителей. Остается, таким образом, подлинная величина стоимости, добавленная обработкой на конкретном предприятии. Для исчисления национального дохода эта добавленная стоимость фирм суммируется, причем здесь включены и производители промежуточных товаров. Общая сумма добавленной стоимости должна равняться факторам: доходам – зарплате,

прибыли и ренте (до уплаты прямых и косвенных налогов) и проценту.

В исчислении национального дохода по добавленной стоимости не фигурируют государственные закупки и экспортно-импортные операции, т.к. расчет идет от производителя до перераспределения всех вновь созданных материальных благ. Главное преимущество данной методики состоит в возможности полного освобождения от двойного счета.

Постоянное изменение цен, которое имеет место в повседневной жизни, затрудняет определение тенденции изменения национального объема производства и требует приведения показателей разных периодов в сопоставимый вид. Сопоставимость показателей достигается через выражение показателей национальных объемов производства в разные периоды в неких базовых, сопоставимых ценах – обычно в ценах какого-то года. Уровень изменения цен можно измерить через индекс цен. **Индекс цен** – показатель, характеризующий изменение цен текущего периода относительно уровня цен, принятых за основу (в базисном периоде). Он рассчитывается по формуле:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{цены в текущем периоде}}{\text{цены в базисном периоде}} \cdot 100\%$$

Используют несколько видов индекса цен: индекс цен потребительских товаров, индекс цен товаров промышленного назначения, дефлятор ВВП. **Дефлятор ВВП** – индекс, отражающий изменение цен на все конечные товары и услуги. Он рассчитывается по формуле:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{ВВП в текущих ценах}}{\text{ВВП в базовых ценах}} \cdot 100\%$$

Стоимость товаров и услуг, рассчитанная в текущих ценах называется **номинальным ВВП**, рассчитанная с учетом инфляционного роста цен – **реальный ВВП**. Расчет реального ВВП производится путем корректировки номинального ВВП при помощи индекса цен:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{индекс цен}} \cdot 100\%$$

Таким образом, реальный ВВП показывает стоимость годового объема продукции в неизменных ценах, т.е. очищает объем национального производства от влияния на его величину роста цен.

Индекс цен используется при определении **уровня инфляции** (роста цен). Он рассчитывается по формуле:

$$\text{Рост цен} = \frac{\text{цена текущего} - \text{цена прошлого периодов}}{\text{цена прошлого (базового) периода}} \cdot 100\%$$

Важным макроэкономическим показателем для всей экономики является **процентная ставка** – «плата» заемщика за деньги, предоставляемые ему взаймы. Существует множество процентных ставок. Различают **номинальную** (в условиях действующих цен) и **реальную** (с учетом уровня инфляции) **процентные ставки**. Реальная процентная ставка определяется как номинальная за вычетом уровня инфляции (процента прироста цен). Например, если банк предоставляет кредит под 20% годовых (обычно проценты приводятся в годовом исчислении, т.е. их размер приводится к полному году), а уровень инфляции за тот же период составит 10%, то реальная процентная ставка составит 10% (20% – 10%).

И, наконец, еще один важный макроэкономический показатель – **занятость**. Под величиной **занятости** в абсолютных величинах понимают численность взрослого (в определенных возрастных рамках) трудоспособного населения, имеющего работу. **Уровень безработицы** определяется численностью трудоспособного взрослого населения, не имеющего работы, но активно ее ищущего. Для исчисления безработицы используют различные показатели, но общепринятым является **норма безработицы**.

$$\text{Норма безработ.} = \frac{\text{количество безработных}}{\text{количество активно занятого населения}} \cdot 100\%$$

Система национальных счетов

Проблема измерения уровня экономического развития, совокупных доходов стояла перед экономистами XVII-XVIII веков. Создание начал национального счетоводства стимулировалось практическими целями государства, прежде всего, введением наиболее эффективного налогообложения доходов, собственности, сбережений. Этими вопросами занимались еще В.Петти в Англии, П.Буагильбер во Франции. Подсчет государственных доходов в России был впервые осуществлен в конце XVIII в. (И.Ф.Герман «Статистическое изображение России в отношении населения, свойств земли, естественных продуктов сельского хозяйства, горного дела, мануфактур и торговли»). В качестве суммы государственных доходов России была названа цифра в 40 млн. рублей, а расходы исчислялись в 25 млн. рублей.

Но систематическим и рациональным стало национальное счетоводство лишь с формированием методических предпосылок макроэкономики, т.е. в XX веке. В качестве основоположников современного национального счетоводства обычно называют американских ученых Д.Кларка, М.Джилльберта, С.Кузнецца. Последнего

можно считать создателем современной системы национальных счетов. В 1972 году он стал лауреатом Нобелевской премии по экономике. Под влиянием идей С. Кузнеца были разработаны способы подсчета валового национального продукта (ВНП) и чистого национального продукта (ЧНП) по добавленной стоимости, личного располагаемого дохода и других макроэкономических показателей. Эти показатели отражаются в ежегодных и ежемесячных отчетах, составляемых экономическими службами Организации Объединенных Наций (ООН) на основе Национальных статистических публикаций.

В стране административно-командной системы, в т.ч. и Советском Союзе, полные данные об экономическом состоянии страны не были представлены для широкой публики, публиковались только обобщенные данные. В статистике использовались так называемая материальная и ограниченная концепция валового продукта. Сторонники этой концепции ограничивали валовой продукт только товарами и услугами, созданными в материальном производстве. Их аргументы сводились к следующему: включение услуг нематериального характера (образования, медицины, фундаментальных наук, управления и пр.) в ВНП ведет к повторному счету. Все эти услуги существуют за счет продукта, созданного в материальной сфере. Поэтому показатель ВНП для внутренней статистики не рассчитывался, вместо него использовался показатель совокупного (валового) общественного продукта (СОП или ВОП). Этот показатель включал только продукт материального производства.

Между тем экономическое развитие Запада характеризовалось во второй половине XX века взлетом именно нематериальных отраслей экономики, расширением сферы услуг. Здесь теперь занята почти половина самодеятельного населения (наука, информатика, счетно-вычислительные службы и т.п.).

Переход России к исчислению общепринятых экономических показателей осуществлялся постепенно. Первоначально использовалась иная, чем была принята ООН, методика расчета ВНП, которая учитывала сферу нематериального производства, но приводила к повторному счету созданных товаров и услуг и тем самым искажению действительных размеров конечных потребляемых в обществе благ. На Западе в стоимость ВНП включались только конечные продукты, предметы потребления и услуги. Российская экономическая наука исчисляла валовой национальный продукт, суммируя результаты деятельности всех стадий и отраслей экономики. Чтобы очистить ВП от повторного счета в нашей статистике стали использовать новый показатель – конечный общественный продукт, в который не включалась стоимость промежуточных товаров, но не учитывались, однако, и результаты сферы нематериальных услуг. Для осуществления международных сопоставлений необходимо было конечный общественный продукт суммировать со

стоимостью нематериальных услуг. В настоящее время Россия использует для подсчета объема национального производства методику, применяемую ООН.

Совокупный спрос и совокупное предложение, факторы их определяющие. Макроэкономическое равновесие. Модель «AD – AS»

Для раскрытия макроэкономических закономерностей, объяснения изменений, происходящих в экономике, макроэкономическая теория использует категории совокупного спроса и совокупного предложения, которые представляют собой общую сумму соответственно величин индивидуального спроса и предложения во всей экономике страны.

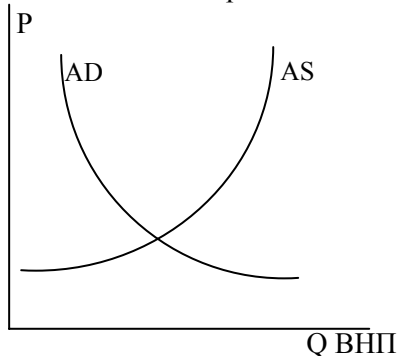


Рис.21. Кривые совокупного спроса и предложения

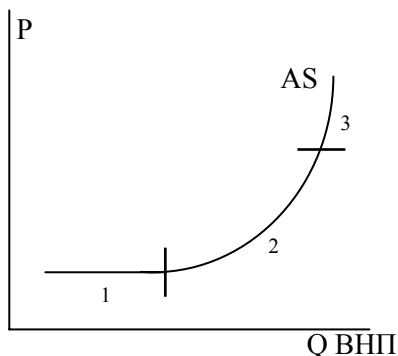


Рис.22. Кривая совокупного предложения

P – общий уровень цен, Q – стоимость всей произведенной продукции.

На рис.21. изображены кривые совокупного спроса (AD) и предложения (AS). Для совокупных величин спроса и предложения действуют те же законы, что и на микроуровне, а правила построения этих кривых аналогичны, применяемым на микроуровне: в каждый данный момент времени для каждого уровня цен находится количество товаров, которое представляет совокупный спрос, а также которое предложено всем товаропроизводителям. Здесь также действует закон понижающего спроса и кривая совокупного спроса имеет знакомый отрицательный наклон, показывающий, что понижение уровня цен ведет к повышению общественного потребления. А кривая AS имеет восходящий характер, отражающий тот факт, что расширение национального производства связано с ростом общего уровня цен.

Совокупный спрос (AD) складывается из спроса следующих секторов экономики: домохозяйств (C), т.е. потреблений, спроса на капитальное оборудование со стороны предпринимате-

лей – инвестиции (I), спроса на товары и услуги со стороны государства (G), разницей между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары – чистого экспорта (Xu). Суммарный спрос равен:

$$AD = C + I + G + X_u$$

Это и есть величина реального объема национальной производств. AD, таким образом, можно определить как реальный объем национального производства, который потребители, фирмы, правительство и заграничные предприниматели готовы купить при любом возможном уровне цен.

На AD оказывают влияние те же факторы, что и на индивидуальный спрос, однако они приобретают более глубокий характер: влияние всех факторов – уровень доходов, инфляционные ожидания, вкусы потребителей, цены на товары-заменители сводится на агрегативном уровне в конечном счете к количеству денег в обращении, определяемому как масса денег (M) и скорость их обращения (V):

$$AD = M \times V$$

AS – это величина наличного реального объема производства при каждом возможном уровне цен:

$$AS = P \times Q$$

Форма кривой AS отличается от конфигурации кривой индивидуального предложения и зависит от того, что происходит с издержками на единицу продукции, а потому и с ценами, которые должны позволить производителям покрыть расходы и получить прибыль при увеличении реального объема национального производства. Форма AS интерпретируется в неоклассической и кейнсианской школах по-разному.

На кривой AS (рис.22.) можно выделить 3 участка: кейнсианский отрезок (1), промежуточный (2), классический (3).

Кейнсианский отрезок кривой горизонтален, что соответствует расширению производства без увеличения издержек на единицу продукции и повышения уровня цен. Такое возможно, например, при значительной безработице, когда в производство вовлекаются имеющиеся в обществе ресурсы, т.е. при неполной занятости ресурсов.

На промежуточном отрезке, когда в производстве появляются узкие места, и используется менее эффективно оборудование (более дорогие ресурсы и менее квалифицированная рабочая сила), издержки на единицу продукта увеличиваются. Поэтому на этом отрезке при расширении реального объема производства должны повышаться цены.

Классический отрезок кривой соответствует состоянию полной занятости, реальный объем производства находится на максимальном уровне (совпадает с потенциальным), его уже нельзя

увеличить при существующих технологиях. Поэтому в ответ на увеличение AD поднимается уровень цен.

Кривая AS может изменять свое положение на графике под действием неценовых факторов, определяющих издержки на единицу продукции: изменение цен на ресурсы, изменение производительности и правовых норм, регулирующих хозяйственную деятельность.

Уменьшение AS характеризуется смещением кривой AS влево и вверх, т.е. сокращением максимального объема производства, ограниченного классическим отрезком, и повышением уровня цен, ограниченного кейнсианским отрезком (рис.22.).

Увеличение AS определяется смещением кривой вправо и вниз, т.е. с ростом максимального объема производства и снижением минимального уровня цен (рис.23.).

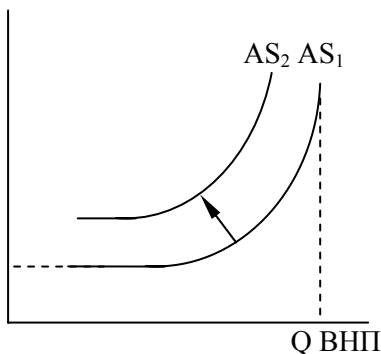


Рис.22. Смещение кривой совокупного спроса

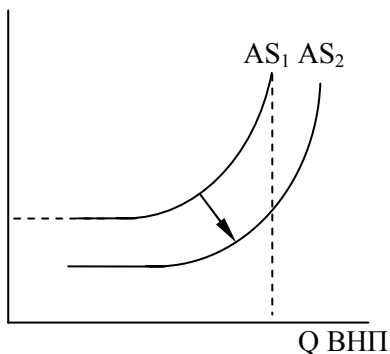


Рис.23. Смещение кривой совокупного предложения

Когда издержки на единицу продукции изменяются под воздействием определенных факторов, кроме изменения в объеме национального производства, все фирмы, вместе взятые, изменяют объем национального производства при данном уровне цен. Так, например, увеличение предложения внутренних ресурсов за счет открытия новых месторождений, роста рабочей силы в результате привлечения женщин и эмигрантов из других стран, замены устаревшего оборудования и наличие достаточного количества предпринимчивых людей к снижению издержек на эти ресурсы и увеличивает AS. К аналогичному результату приводит снижение цен на импортные ресурсы.

Совмещенная кривая AD и AS выглядит следующим образом (рис.24.). В отличие от пересечения линий частного спроса и частного предложения, которое показывает равновесную цену и равно-

весный объем производства, точка, в которой пересекаются кривые AD и AS, показывает объем национального производства и уровень цен, при котором достигается равновесие национальной экономики.

Результат изменения положения кривой AD на совмещенном графике AD и AS зависит от того, на каком отрезке кривой AS это пересечение происходит и какие факторы оказывают наибольшее влияние на эти изменения.

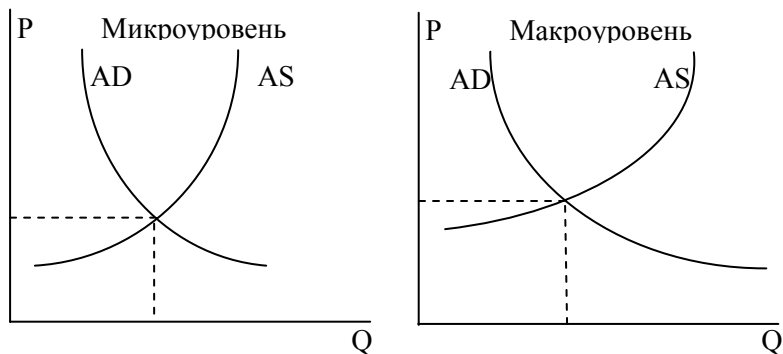


Рис.24. Кривые спроса и предложения

Рассмотрим сдвиг кривой AD в пределах определенных отрезков кривой AS (рис.25-1, 25-2, 25-3).

1. Сдвиг AD в пределах горизонтального отрезка AS приводит к росту реального объема национального производства, но не затрагивает уровня цен (рис.25-1.).

2. На вертикальном отрезке сдвиг AD приводит к росту уровня цен, а реальный объем производства не может выйти за пределы своего потенциального уровня при полной занятости (рис.25-3.).

3. Сдвиг AD в пределах промежуточного отрезка приводит к увеличению как реального объема производства, так и уровня цен (рис.25-2.).

Основная модель AD и AS служит отправной точкой для более детального анализа макроэкономических проблем и, в первую очередь, макроэкономического развития.

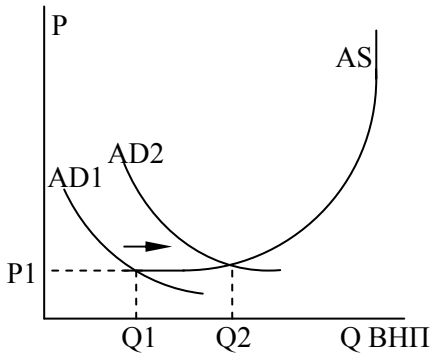


Рис.25-1. Сдвиг AD вправо.

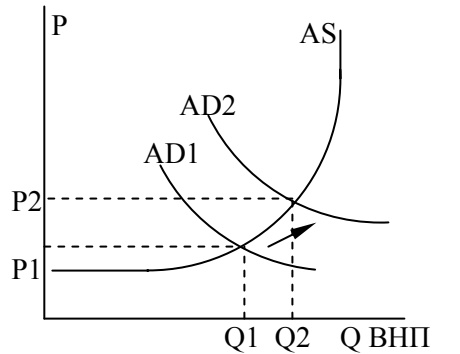


Рис.25-2. Сдвиг AD вправо и вверх.

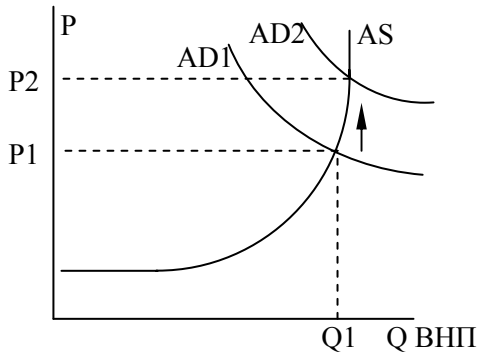


Рис.25-3. Сдвиг AD прямо вверх.

Макроэкономическое равновесие выражает сбалансированность национальной экономики по таким важнейшим составляющим как производство и потребление, ресурсы и их использование, спрос и предложения. Наиболее известными моделями экономического равновесия являются модель простого воспроизводства Ф.Кенэ, схемы простого и расширенного воспроизводства К.Маркса, общего экономического равновесия Л.Вальраса, краткосрочного экономического равновесия в условиях государственного вмешательства Д.Кейнса.

Равновесие на рынке товаров

Условием макроэкономического равновесия на рынке товаров является равенство совокупного спроса совокупному предложению:

$$AD = AS = MU = ZQ.$$

Рассмотрим, что произойдет на товарном рынке, если равновесие нарушится, какова будет реакция рынка на: а) изменение совокупного спроса (AD); б) изменение совокупного предложения (AS).

А. Обратимся к ситуации с изменением совокупного спроса.

1. Предположим, что имеется **рост** AD и будет иметь место **смещение** кривой AD вправо из положения AD1 в AD2 (рис.26.). Такое смещение AD будет означать, что потребности населения в товарах превосходят выпускаемое их количество. **Как отреагируют фирмы на изменяющуюся ситуацию?** У них есть 2 пути:

а) повысить уровень цен, сохраняя прежний объем производства (т. A1).

б) увеличить производство продукции с целью расширения рынка и предотвращения резкого роста цен. Но поскольку выпуск новой продукции может привести к росту издержек на единицу товара (в силу ограниченности ресурсов), то одновременно может произойти и рост цен. Новая точка равновесия в этом случае будет соответствовать более высокому предложению и уровню цен (т.В).

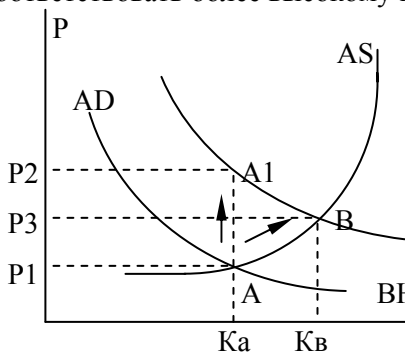


Рис.26-1. Сдвиг AD вверх и вправо.

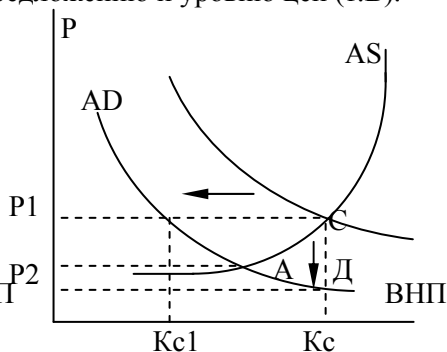


Рис.26-2. Сдвиг AD вниз и влево.

Как рынок будет реагировать на рост AD, что будет преобладать – рост цен или объемов производства – зависит от того, насколько близко под влиянием возросшего спроса экономика подойдет к уровню полной занятости. Как видно из рис.26. при перемещении точки равновесия из A в B будет преобладать рост объемов производства, но в дальнейшем рост AD (сдвиг кривой в т.С) вызовет рост цен.

2. Предположим теперь **падение** AD и **перемещение** кривой AD3 на нашем графике **в обратном направлении**. Такой сдвиг AD означает, что товаров выпускается больше, чем имеется потенциальных покупателей. У производителей в этом случае могут быть 2 варианта выхода из сложившейся ситуации:

а) сократить производство, оставив цены прежними (т.С1);

б) оставить выпуск без изменения, но снизить цены (т.Д).

Снижение цен будет способствовать рассасыванию товарной массы, имеющейся на складах, но понизит прибыли. Поэтому фирмы на первых порах при падении спроса стремятся сократить производство и продать товары со складов по более высоким ценам. И только после этого, если это не принесет желаемого результата, понизить цены. Итак, снижение спроса вызывает падение объемов производства и цен.

Б. Рассмотрим теперь, что произойдет на товарном рынке при изменении предложения (рис.27.). Предположим **рост AS** и **смещение** кривой AS_1 в AS_2 (вправо и вниз), в этом случае производители предлагают товаров больше, чем их могут купить потребители по существующим ценам. В результате уровень цен упадет, а объем продаж и выпуска товаров возрастет. Новая точка равновесия D соответствует большому объему национального производства и меньшему уровню цен.

Уменьшение AS означает движение кривой AS_2 в обратном направлении и будет приводить к росту цен при падении объемов производства.

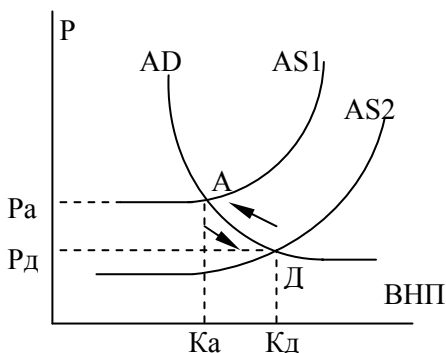


Рис.27. Сдвиг AS влево-вверх и вправо-вниз.

Равновесие на товарном рынке достигается крайне редко, в силу постоянных колебаний и изменений AD и AS в результате изменения факторов, их определяющих.

В заключении можно сделать **вывод** о том, что AD и AS являются важными факторами, влияющими на объемы национального производства. Рост AD вызывает рост национального производства, но влечет за собой и соответствующий рост цен. Рост AS ведет также к росту национального производства, но при падающих ценах. Сокращение AD и AS ведут к снижению объемов национального производства.

9.2. Бюджетно-налоговая система и фискальная политика

Государственный бюджет – это финансовый план страны. Он служит цели финансового обеспечения расходов государства. С расширением прямого участия государства в национальном производстве государственные расходы постоянно растут. Причем вырастают они, как показывает статистика, быстрее, чем растет национальный доход. Тем самым происходит увеличение доли государства в национальном продукте. Например, в **послевоенный период** доля государства в ВВП составила: в Великобритании – 35%, во Франции – 31%, в Италии – 20%, в США – 26%. В **1990-е годы** она возросла в Великобритании до – 50%, Франции до – 54%, в США до – 38%, Японии – до 35% валового национального продукта. Надо отметить и то, что в богатых, развитых странах доля государства в национальном продукте выше, чем в бедных, слаборазвитых. Например, в послевоенный период доля государства в национальном продукте составила в Индии – 8%, в Мексике, Пакистане, Турции – 10%. По мнению экономистов, причина этого в том, что по мере роста доходов взаимосвязи и коллективные расходы увеличиваются, а потребность расхода на индивидуальные предметы первой необходимости уменьшается.

Государственный бюджет – это баланс доходов и расходов государства, централизованный фонд денежных ресурсов государства. Совокупность бюджетов всех органов власти, действующих на территории страны, образует **бюджетную систему**. Совокупность доходов и расходов федерального бюджета, бюджета субъектов Федерации и местных бюджетов образует **консолидированный бюджет** страны. В основе взаимоотношений бюджетов разных уровней лежит **принцип фискального федерализма**, сущность которого заключается в том, что каждый бюджет автономен, за ним закрепляются свои источники доходов и определяются расходы, финансируемые за счет средств соответствующих бюджетов. Этот принцип не исключает возможности перераспределения денежных средств между бюджетами.

Доходная часть бюджета складывается из налоговых поступлений, займов и денежной эмиссии.

Основным источником пополнения доходной части государственного бюджета являются налоги.

Налоги – это часть денежных доходов физических и юридических лиц, отчуждаемых и присваиваемых государством в принудительно обязательном порядке на основе законодательного установления налоговых обязательств. Принцип законодательного оформления налогов содержится в конституции многих стран. **Основными элементами налога** являются: **субъект налога** – физическое или юридическое лицо, на которое возложена обязанность платить налог; **объект налога** – то, что подлежит налогообложению (текущие доходы, расходы, виды деятельности, собственность

и пр.); **налоговая ставка** – величина налога на единицу обложения (твердая или долевая ставка); **источник налога** – доход, из которого выплачивается налог (зарплата, дивиденды, прибыль и пр.); **налоговые льготы** – полное или частичное освобождение от уплаты налога (необлагаемый минимум, отсрочки выплаты долгов); **налоговые санкции** – денежные начеты, взимаемые за такие нарушения в сфере налогообложения, как уклонение от уплаты налогов, просрочка налоговых платежей, включение в налоговую декларацию ложных сведений и т.д.

Налоги формируют в госбюджете до 80-90% всех доходов. В Российской Федерации основу всех доходов составляют налоги, взимаемые с юридических и физических лиц. Налоговый кодекс насчитывает около 20 налогов, однако фактически 5 налогов обеспечивают около 90% налоговых поступлений в консолидированный бюджет страны. Доля отдельных налогов, участвующих в формировании доходной части бюджета, в странах с рыночной экономикой различна. Из трех основных налогов (**на потребление, на труд и на капитал**), участвующих в формировании доходной части бюджета, приходится на **налог на личное потребление** – 40%, **на прибыль корпораций (фирм)** – 10%, на **социальные взносы** – 30%, **на налог на добавленную стоимость** – 10%, на **таможенные пошлины** – 5%, на **прочие налоги и налоговые поступления** – 5%. Среди налогов на личное потребление населения высокую долю составляют подоходный налог с физических лиц, налог с фонда заработной платы, имущественные налоги.

При международном сопоставлении удельного веса различных налогов в бюджете доля налоговых поступлений различается (например, в России подоходный и социальный налоги составляют немногим более 30%, в то время как в странах ОЭСР от 41 до 50%, следует заметить, что в развитых странах подоходный налог со- вмещает обложение трудовых и капитальных доходов).

Размеры налога на прибыль корпораций (фирм) в европейских странах и США различается, в США, Италии и Великобритании они определяются исключительно ее величиной, в то время как ФРГ, Франции, Швеции часть налога на прибыль взимается независимо от ее размеров. Общей тенденцией этого налога является его снижение. Так, в странах ОЭСР фирмы выплачивали в середине 80-х годов 45% своей прибыли, то уже через 10 лет этот уровень снизился до 30% прибыли. Налог с чистой прибыли, взимаемый с юридических лиц (корпоративный налог), в разных странах также различен: в США, Франции, Испании, Италии и Дании ставка этого налога составляет 34%, в Великобритании – 35%, Бельгии – 50% (ставка налога на нераспределенную прибыль). В России ставка налога на прибыль, отчисляемую в госбюджет, для фирм, занимающихся производственной деятельностью, начиная с 2000 года, составляет 20%.

Определенная часть дохода госбюджета формируется не за счет налогов, а вследствие продажи государственных земель, государственных предприятий (в России в 1990-е годы доходы от приватизации составили 0,8% от общей суммы налоговых поступлений, только в 2004 году доход от приватизации превысил 100 млрд. рублей), и продажи оружия и т.д.

В российском бюджете сохраняется ситуация, существовавшая еще при административно-командной экономике, когда основная часть бюджета формируется за счет налогов с предприятий. В первую очередь, это налог на добавленную стоимость (НДС) – 22%, налог на прибыль юридических лиц – 20% (в регионах ставка налога на прибыль может быть установлена местными властями, но не более 22% для предприятий и не более 30% – для банков и страховых организаций).

В настоящее время большая часть производства имеет низкую рентабельность или просто убыточно, наблюдается также явная тенденция к сокращению числа предприятий. Поэтому размеры налоговых поступлений в бюджет постоянно сокращаются как за счет снижения числа плательщиков, так и за счет уменьшения их оборота. Одновременно возрастают нагрузки на бюджет со стороны нерентабельных государственных предприятий и дотационных субъектов РФ, в которых имеется дефицит бюджета (в настоящее время в стране в таком положении наблюдаются 63 ее субъекта, общая сумма дефицита бюджета в которых составляет 55,1 млрд. рублей). Государственный бюджет в таких условиях должен пополняться за счет новых налогоплательщиков и увеличения их прибыли, а не за счет ужесточения фискальной сущности налоговой системы, как это имеет место в настоящее время. Постоянно увеличивая налоговые ставки и вводя новые виды налогов, государство не стимулирует развитие производства и повышение его эффективности. Оптимальный объем платежей в бюджет по разным подсчетам не должен превышать 30-50% дохода предпринимателей. Половина дохода, как минимум, должна оставаться в их распоряжении.

В России в настоящее время в распоряжении предпринимателей остается практически только 15% дохода. Этого недостаточно для нормального развития и функционирования предприятий. Кроме того, подобная политика ведет к сокращению бюджетных поступлений.

Зависимость налоговых сборов от размера налоговой ставки отражается «кривой Лаффера» (рис.28.), американского экономиста, разработки которого легли в основу бюджетной реформы правительства Р.Рейгана. *«Налоговые поступления, – по мнению Лаффера, – являются продуктом одновременно налоговой ставки и налоговой базы. По мере того, как налоговая ставка возрастает, база сокращается, ... так как налоговые ставки ока-*

зывают влияние на деловую активность – или налоговую базу – посредством воздействия на экономические стимулы. Если экономические ... субъекты заинтересованы в чистом, за вычетом налогов, доходе, тогда производство будет развиваться, а введение налога с более высокой процентной ставкой будет препятствовать производству облагаемого налогом товара».

Обратимся к рисунку «кривой Лаффера», из которого видно, что до определенного предела роста налоговой ставки налоговые поступления в бюджет увеличиваются, поскольку ее дальнейшее повышение начинает затрагивать побудительные мотивы деятельности субъектов, подавляя их.

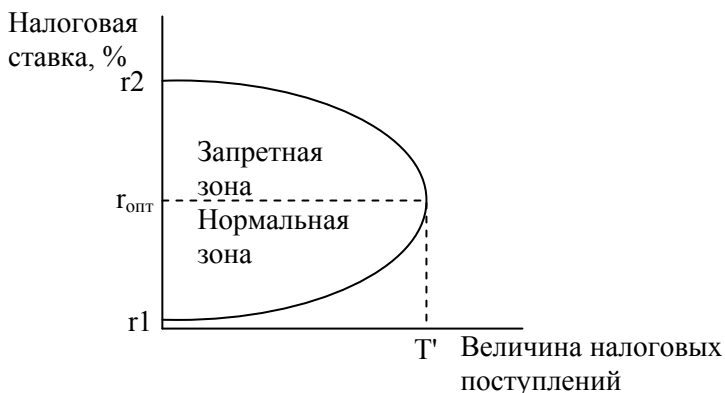


Рис.28. Кривая Лаффера.

Кривая Лаффера показывает, что один и тот же доход государству могут принести два разных уровня ставок (от 0 до 100%): r_1 и r_2 . Существует некая оптимальная величина ставки налогов, способная обеспечить максимальный доход государству (T^*).

Таким образом, исходя из «кривой Лаффера», можно сказать, что существует такая налоговая система, которая максимизирует доход правительства и выпуск продукции. По расчетам она колеблется от 30% до 50%, но не должна превышать 50%.

От сокращения налоговых ставок Россия могла бы получить тройкий по характеру действия эффект:

- 1) рост налоговой базы;
- 2) улучшение перераспределения капитала за счет движения его из низкооблагаемых в высокооблагаемые сферы экономики;
- 3) переход части экономических субъектов из «теневой» в легальную экономику.

Проблема величины налоговых поступлений особенно остро стоит в условиях дефицита государственного бюджета.

Расходная часть бюджета содержит статьи:

- национальная оборона;
- управление государством и национальная безопасность, правоохранительная деятельность (содержание государственного аппарата, судов, законодательных и исполнительных органов власти);
- национальная экономика;
- культура, средства массовой информации, здравоохранение и спорт, образование;
- социальная политика (пенсионное обеспечение, социальное обслуживание населения, социальное обеспечение населения и другие вопросы социальной политики);
- межбюджетные трансферты (субсидии, субвенции, дотации отраслям экономики и регионам страны; поддержка малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства);
- обслуживание внутреннего и внешнего долга, внешнеэкономическая деятельность (помощь иностранным государствам).

Государственные расходы на рубеже XX-XXI вв. в развитых странах составляли по отношению к ВВП от 34,4% (США) до 47-49% (Англия и Германия), 53,8% (Франция) и 58,5% (Швеция). В структуре государственных расходов все большее значение приобретают социальные трансферты государства (пенсии, пособия, расходы на здравоохранение и др.). Так, за 90 лет в XX веке расходы на эти трансферты выросли в США – в 27 раз, Японии – в 80 раз, Швеции – в 21 раз, Франции – в 35 раз.

Расходы государственного бюджета должны быть сбалансированы доходами. В том случае, если расходная часть бюджета превышает его доходную часть, то имеет место **дефицит госбюджета**.

Причины возникновения дефицита бюджета следующие: спад или падение экономики, темпов роста производства, производительности труда, эффективности производства; рост расходов государства без учета финансовых возможностей (военные расходы, покрытие убытков предприятий, содержание административного аппарата); инфляция, нарушение денежного обращения, нерациональная налоговая, инвестиционная и кредитная политика и др.

В условиях дефицита бюджета государство стремится покрыть этот дефицит за счет увеличения налоговых ставок, но на определенном этапе эти действия перестают приносить желаемые результаты. Государство, в этом случае, вынуждено обращаться к иным источникам поступления денег в бюджет, например, к государственным **внутренним** займам путем выпуска облигаций, **внешним** государственным займам, **денежной эмиссии**.

Внутренний заем может быть осуществлен в 2-х формах:

- выпуск государственных ценных бумаг (долговых обязательств), например облигаций;
- кредит в Центральном банке.

Использование кредитных ресурсов Центрального банка снижает его возможности регулирования ссудного рынка, и по этому во всех странах с рыночной экономикой доступ к этим кредитам ограничен. С 1.01.1995 года Правительство РФ отказалось от практики получения кредита в Центральном банке страны. Наиболее целесообразным методом финансирования бюджетного дефицита, по сравнению с практикой заимствования средств в Центральном банке, равно как и эмиссией денег, является выпуск государственных ценных бумаг. Следует отметить, что к выпуску долговых ценных бумаг государство может прибегнуть и в связи с необходимостью погашения ранее выпущенных правительством займов даже при бездефицитном бюджете. Кроме того, в рамках одного бюджетного года нередко возникают относительно короткие разрывы поступлений платежей и расходами. Поэтому государство может выпускать ценные бумаги и в целях сглаживания неравномерностей поступлений налоговых платежей.

Масштабы заимствования государством средств на фондовом рынке в разных странах неодинаковы, что видно из следующих данных: государственные бумаги в процентах валового продукта составили в 1990-е годы в Италии – 50%, в Великобритании – 24%, в США – 29%. Доля государственных ценных бумаг в неоплаченном внутреннем долге и ряде стран достигла высокого уровня. Так, в 1990-е годы в Великобритании она составила 88,6%, в Италии – 83%, во Франции – 82%, в США – 62%.

Покрытие дефицита госбюджета посредством эмиссии денег приводит к поступлению в оборот необеспеченных реальным товаром платежных средств, что влечет за собой инфляцию и расстройство денежного обращения.

Дефицит бюджета, наблюдавшийся во многих странах мира в 80-е годы, был достаточно большим, нежели в предшествующие годы. В 90-е годы дефицит бюджета значительно снизился (например, в США он составлял 0,3% по отношению к ВВП). В начале XXI века в США наметилась тенденция возврата к дефицитному бюджету, который в 2004 году уже составлял около 3% ВВП (304 млрд. долл.), совокупный дефицит бюджета страны за предшествующие 5 лет составил – 1,084 трлн. долл. В странах – членах ЕС дефицит бюджета за соответствующий период снизился до 2,3%; в Японии он составил – 3,7%. В настоящее время бюджетный дефицит не является редкостью. Но причины его возникновения, размеры, источники покрытия и последствия могут быть различны.

В России проблема дефицитности бюджета стала остро все 90-е годы экономической жизни страны, причинами этому явлению

было бюджетное финансирование, связанное со значительной долей в нем затрат на социальное страхование, поддержание неэффективных отраслей народного хозяйства, военные расходы.

Экономические концепции, имеющие хождение в настоящее время, допускают дефицитный бюджет. Так, например, **кейнсианская теория**, рекомендует использовать дефицитное финансирование, как средство стимулирования совокупного спроса, а тем самым и роста совокупного предложения. В 30-е годы в программе «Нового курса» президента Ф.Д.Рузвельта в США использовались рекомендации Кейнса по широкому финансированию затрат на социальные нужды, что сделало федеральный бюджет дефицитным. Такое состояние федерального бюджета было оправданным, так как предотвращало социальный взрыв в американском обществе. В 80-е годы многие страны стали отходить от данной концепции и принимали специальные программы по сокращению дефицита посредством законодательного ограничения размеров дефицита и опрелделения сроков его покрытия, сокращения государственных расходов в области социальных программ, проведения приватизации государственного имущества (рейганомика и тэтчеризм). Подобные действия объясняются чрезмерным разрастанием бюджетных дефицитов и их отрицательным влиянием на экономику.

Существуют различные концепции регулирования дефицита госбюджета. Одна из них – **циклически балансируемого бюджета** предполагает, что в период кризиса дефицитное финансирование растет в силу расширения различных социальных и стабилизационных программ при снижении сумм налоговых поступлений. Компенсация возникающего разрыва переносится на период бума, когда налоговые поступления растут, социальные программы сокращаются. Трудность в данном случае заключается в том, что размах подъемов и спадов не всегда совпадает. И если подъем был коротким, то покрыть дефицит не удастся.

Другой концепцией, направленной на преодоление дефицитности бюджета, является **рациональная сбалансированность бюджета**, формулирующая необходимость поддержания сбалансированности бюджета, равновесия бюджетных расходов источникам их финансирования – доходам. Инструментом реализации этой концепции на практике является Бюджетный кодекс, в котором прописаны механизмы поддержания сбалансированности бюджета, как в расходной его части, так, и в планировании профицита бюджета.

При превышении доходов государства над его расходами формируется **профицит бюджета** (с 2000 года госбюджет России имеет постоянный профицит, который составил в 2000 г. –1,4% ВВП, в 2005 г. – 3% ВВП. Это обстоятельство позволило правительству формировать Стабилизационный фонд, который направлен на поддержку программ экономического роста страны и реше-

ние социальных проблем по повышению экономического благосостояния членов общества).

Как следствие дефицитности бюджета в стране появляется государственный долг, в настоящее время во многих странах имеется государственная задолженность. **Государственный долг – денежное обязательство страны**, выраженное в определенной сумме денежных средств, которую государство взяло взаймы, чтобы покрыть дефицит бюджета. Государственный долг представляет собой сумму бюджетных дефицитов, накопленных за ряд прошлых лет за вычетом бюджетных профицитов или излишков. Погашение своей задолженности и выплата процентов по обязательствам осуществляется государством за счет налогов и доходов, получаемых от внешней торговли. Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний.

Внутренний государственный долг образуется за счет займов, оформленных путем выпуска и продажи государственных ценных бумаг резидентами данной страны. Основными держателями этих ценных бумаг (кредиторами государства) являются центральные и коммерческие банки, небанковские финансовые институты, фирмы, население. **Следствием внутреннего долга** является такое положение, при котором все граждане страны как налогоплательщики оплачивают проценты по государственному долгу; долговое бремя перекладывается на будущее поколение; выплаты процентов по государственному долгу оборачиваются новыми расходами государственного бюджета, ростом дефицитности бюджета; процентные ставки возрастают, что приводит к снижению частных инвестиций. **Решение проблемы внутреннего долга** может осуществляться за счет повышения эффективности производства, стабильности экономики и ее динамического роста. Другим вариантом может быть **рефинансирование долга** посредством выпуска новой серии государственных ценных бумаг, выручка от которого идет на выплату процентов по предыдущим сериям (схема Понзи по финансированию дефицитного бюджета). В России, таким образом, правительство выстраивало «финансовую пирамиду», которая лопнула в августе 1998 года. Государство может использовать политику налогового прессы по отношению к населению и бизнесу. Нередко, в подобных ситуациях государство прибегает к эмиссии денег, используя свое монопольное право на печатный станок. Иногда правительства стран прибегают к полумерам при решении проблемы внутреннего долга. Так, в СССР в первой половине 80-х годов произошла частичная ликвидация государственного внутреннего долга посредством принятия решения о выкупе по номинальной стоимости у граждан страны облигаций послевоенного восстановительного займа. Освобождение от внутреннего долга может осуществиться и кардинальной мерой правительства, полной нуллифика-

цией долгов перед населением, фирмами и банковскими организациями.

Внешний долг – это задолженность государства иностранным компаниям, банкам, государственным учреждениям, международным экономическим организациям. **Причины внешней долговой зависимости** заключаются в следующем: неэффективная экономика, нерациональное использование внешних займов, «бегство» капитала, ошибочная экономическая политика (правопреемство советских внешних долгов, ориентация на внешние заимствования, отсутствие практики регулирования международных кредитных отношений).

Ориентация на внешние заимствования можно проследить на структуре государственного внешнего долга Российской Федерации (включая и обязательства бывшего СССР, принятые Россией), которая выглядит следующим образом исходя из данных 2002 года:

– задолженность странам-участницам Парижского клуба кредиторов – **48.3**, в том числе, советский долг – **38.7 млрд. долл.** (в настоящее время эта задолженность сокращена до 28 млрд. долл.),

– задолженность странам, не вошедшим в Парижский клуб – **19.5 млрд. долл.,**

– задолженность коммерческим банкам Лондонского клуба кредиторов (в этом клубе объединяется 600 иностранных коммерческих банков-кредиторов) – **32.3 млрд. долл.,**

– задолженность Токийскому клубу кредиторов,

– задолженность перед международными финансовыми организациями (МВФ, Мировой банк, ЕБРР) – **16.1 млрд. долл.** (в настоящее время Россия не является должников МВФ),

– Еврооблигации Российской Федерации – **36.4 млрд. долл.**

– ОВГВЗ и ОГВЗ – **10.8 млрд. долл.**

В наибольшей степени Россия к началу XXI века задолжала **Германии – 27.6 млрд. долл.** (советский долг – 16,9 млрд. долл.); **Италии – 6.1 млрд. долл.** (советский долг – 5,3 млрд. долл.); **Японии – 4.3 млрд. долл.** (советский долг – 2,4 млрд. долл.); **Франции – 3.9 млрд. долл.** (советский долг – 2,5 млрд. долл.); **США – 3,5 млрд. долл.** (советский долг – 3,0 млрд. долл.) В настоящее время РФ имеет совокупный внешний долг на уровне **212 млрд. долл.**, чисто государственный долг ее составлял на начало 2005 года 110 млрд. долл. (по данным Министерства финансов РФ) в По показателю долговой зависимости Россия относится к странам со средним уровнем внешнего долга. По оценкам Всемирного банка Россия в 2004 г. по показателям «**внешний долг, в % к экспорту**» – (**0,8%**) занимает 62 место, «**внешний долг, в % к ВВП**» – (**13%**) занимает 80 место.

В результате накопления внешнего долга страна вынуждена сокращать импорт и увеличивать экспорт, накапливая тем самым валюту для расчета с внешним долгом; происходит переключе-

дывание долгового бремени на будущее поколение; страны-кредиторы диктуют свои условия в случае предоставления иностранных займов; происходит давление на золотовалютные резервы; снижается жизненный уровень населения; возникает угроза национальной безопасности; возрастает нагрузка на федеральный бюджет.

Для всех стран-должников напряженность проблемы внешнего долга может решаться вследствие осуществления реструктуризации их внешнего долга странами – кредиторами (мероприятия, направленные на снижение внешне-долгового бремени).

Реструктуризация внешнего долга может осуществляться за счет **частичного или полного его списания**, применения **взаимозачетной схемы** (переуступки клубу кредиторов прав на использование дебиторской задолженности иностранных государств бывшему кредитору); **конверсии части долга в инвестиции**, то есть долевого участия инвесторов в акциях компаний или передача активов (собственности), находящихся за рубежом; выкуп долга на открытых фондовых рынках, обмен долга на ресурсы и т.д.

Фискальная политика: сущность, виды, инструменты.

Налоговая система России

Одним из инструментов микроэкономического регулирования экономики является фискальная политика. Под **фискальной политикой** понимается система мероприятий правительства, направленных на использование возможностей по взиманию налогов и расходованию средств для регулирования экономической ситуации в стране. Через манипулирование государственными расходами и налогообложением правительство может достичь таких целей, как увеличение производства и занятости, снижение инфляции, сглаживание колебаний экономического цикла.

Теоретическим обоснованием правомерности такого вмешательства служит **кейнсианская теория**, доказывающая, что экономика может находиться в состоянии равновесия и при неполной занятости. При этом безработица будет сохраняться долгое время, если государство не предпримет меры по увеличению совокупного спроса. Кейнс доказывал, что если, например, государство финансирует проведение общественных работ, ранее не занятые рабочие получают некоторый доход, что приведет к увеличению спроса, оживлению деловой активности, восстановлению полной занятости.

Различают два типа фискальной политики: дискреционную и автоматическую.

Дискреционная фискальная политика означает сознательное принятие решений о целенаправленном изменении государством сумм своих расходов и налогов (доходов). Целью такой политики является максимальное приближение реального равновесного

объема национального продукта к потенциальному, т.е. производству при полной занятости, а также контроль за инфляцией, решением социальных вопросов.

Можно выделить два основных направления дискреционной фискальной политики.

1. Изменение государственных расходов. Сюда входят как изменения программ общественных работ и других, связанных с расходами, так и изменение программ трансфертного (перераспределительного) типа.

2. Изменение налоговых ставок или уровня налогов. Вопрос в том, что предпочтительнее изменять расходы или налоги? – является одним из самых острых вопросов, стоящих перед правительством, особенно в период кризисов. Существуют две точки зрения. Первая, которой придерживаются «либеральные» экономисты, заключается в том, что государственный сектор должен быть расширен для компенсации или сглаживания погрешностей рыночного механизма. При таком подходе рекомендуется расширение совокупных расходов в период спада за счет роста государственных расходов и закупок, и ограничение совокупных расходов в период роста инфляции за счет увеличения налогов.

Вторая точка зрения «консервативных» экономистов сводится к мнению о том, что государственный сектор излишне раздут и неэффективен. Поэтому целесообразнее в период спада рост совокупных расходов обеспечить за счет снижения налогов, а в период инфляции уменьшения совокупного спроса добиться за счет сокращения государственных расходов.

Государство может использовать **дискреционную фискальную политику для стабилизации экономики:**

1. В период кризиса применяется стимулирующая фискальная политика, заключающаяся либо:

а) в снижении налоговых ставок;

б) увеличении государственных расходов в форме трансфертных платежей и организации общественных работ и иных программ;

в) одновременном снижении налоговых ставок и увеличении государственных расходов.

Такая фискальная политика получила название экспансионистской, т.к. она приводит к дефициту государственного бюджета в период депрессии.

2. В период экономического роста и инфляции, вызванных избыточным спросом, используется сдерживающая фискальная политика, включающая:

а) увеличение налогов;

б) уменьшение правительственных расходов (трансфертных платежей, социальных программ);

в) одновременное увеличение налоговых ставок и сокращение государственных расходов.

Сдерживающая фискальная политика приводит к сокращению дефицита государственного бюджета.

При дефиците государственного бюджета его воздействие на экономику будет зависеть от методов финансирования бюджета (эмиссия дополнительных денежных средств или выпуск государственных облигаций внутреннего займа).

Крупным недостатком дискреционной фискальной политики является возможное запаздывание мер, принимаемых для коррекции сокращений производства и инфляционного роста. Этой отрицательной черты не имеют встроенные или автоматические стабилизаторы.

Встроенный (автоматический) стабилизатор – любая мера, автоматически реагирующая на колебание «конъюнктуры». Они вступают в действие без специального принятия решений со стороны правительства, когда это необходимо, и представляют собой автоматическую фискальную политику. Инструментами, действующими как встроенные стабилизаторы, являются:

- 1) налоговые ставки и налоговая система;
- 2) сокращение и увеличение государственных расходов на социальные программы.

Действие встроенных стабилизаторов, автоматически реагирующих на изменение экономической ситуации в стране, следующее: сумма налогов без изменения ставок растет в период бума и падает в период спада производства. Выплаты по социальному страхованию увеличиваются в период кризиса и сокращаются в период экономического подъема, когда уровень безработицы снижается, число нуждающихся в социальной помощи падает, и программы социальной помощи автоматически сокращаются.

На практике автоматическая и дискреционная фискальная политика тесно связаны. Поэтому говорят о единой фискальной политике, используемой для стабилизации экономики.

Современная налоговая система сложна, многоступенчата, она имеет национальную и региональную специфику.

Становление и развитие существующей налоговой системы в РФ началось с 1992 года с момента принятия закона **«Об основах налоговой системы в Российской Федерации»** и характеризуется двумя этапами:

Первый этап становления налоговой системы (1992–1998 гг.) сопровождался децентрализацией государственной системы, с проявившимися тенденциями к сепаратизму со стороны отдельных субъектов Федерации; концентрацией полномочий по использованию налоговых инструментов на региональном уровне; широким использованием налоговых льгот. Все это вместе взятое приводило к снижению поступлений в государственный бюджет (по

некоторым оценкам, потери консолидированного бюджета составляли ежегодно более 200 млрд. рублей) и соответственно не способствовало созданию устойчивой налоговой системы;

Второй этап развития и совершенствования налоговой системы проходил в условиях централизации государства, принятия и вступления в действие **Налогового кодекса РФ, I части**, а затем в 2001 году и **II-й его части**. Суть этого этапа отражалась в использовании **нейтралистической концепции налоговой политики**, в соответствии с которой происходило снижение налоговых ставок, а, с другой стороны, расширялась налоговая база за счет отмены многочисленных льгот.

Удельный вес налогов, относительно валового внутреннего продукта разных стран, различен. Это связано с фискальной политикой государства и затратами на социальное страхование. Известно, что затраты на образование и лечение «съедают» львиную долю бюджета американской семьи, т.к. американцы сравнительно немного отчисляют в фонд социального страхования, в то время, как житель Швеции выплачивает в фонд социального страхования значительные суммы. Поэтому, если сравнить долю налогов, включая и отчисления в фонд социального страхования, в валовом продукте, то можно увидеть, что в США она составляет около 1/3 ВВП, в европейских странах (в среднем) 40-50% ВВП, Швеции – до 54% ВВП. В России эта цифра равняется 43%, это меньше чем в Швеции и Дании, но больше, чем в США.

Налоговые поступления помимо фискальных задач обеспечивают и другие **цели**:

– **защиту** определенных отраслей производства. Например, таможенный тариф (налог на импорт) помогает защитить интересы национальных фирм, делая импорт дороже, чем он мог бы быть.

– **сдерживание** деятельности фирм вредной с точки зрения общества. Например, налоги на сигареты, спиртные напитки взимаются одновременно с целью получения государством денег и отвлечение людей от курения и алкоголя.

– **поощрение** отдельных видов деятельности через предоставление налоговых льгот для предприятий, внедряющих научно-технический прогресс, использующих новые технологии; учреждений культуры, науки, образования.

– **сглаживание** различий в доходах и социальную поддержку незащищенных слоев населения. Исходя, из сущности и целей налогообложения складываются определенные **функции** налоговой системы:

– **перераспределение доходов** (государство взимает налоги с одних, выплачивает в виде трансфертов, дотаций – другим);

– **стимулирование экономического положения общества** за счет достижения высокой занятости и низких цен.

– **фискальная** – пополнение казны государства

– **контрольная** – обязательность сбора налоговых платежей в соответствии с величиной доходов, необходимость декларирования доходов.

В государстве существует огромное множество налогов. Их можно **классифицировать** по ряду признаков, как-то:

1. субъекты и объекты налогообложения, характер и методы взимания налогов, способ организации сбора налогов. По **субъектам (налогоплательщикам)** они разделяются на налоги с физических лиц и юридических лиц. По **объектам налогообложения** выделяют имущественные налоги, подоходные, ресурсные и др.

2. По способу налогообложения налоги делят на прямые и косвенные. **Прямые налоги** – налоги, которые взимаются непосредственно из дохода. К прямым налогам относятся налоги с прибыли, подоходный налог с физических лиц, с имущества и др. **Косвенные налоги – налоги на потребителя** (они переносятся на конечного потребителя в зависимости от степени эластичности спроса на товары, облагаемые этим налогом). Чем эластичнее спрос, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя. К косвенным налогам относятся все разновидности акцизов. **Акциз** – это косвенный налог, который взимается путем простого прибавления суммы налога к цене, что приводит к их увеличению. Акцизы устанавливаются государством на табачные изделия, алкогольные напитки, автомобили, изделия из драгоценных металлов и др. К косвенным налогам относится и налог на добавленную стоимость. В большинстве стран велика роль косвенных налогов на потребление, прежде всего, НДС – от 15 до 50% всех налоговых поступлений. Акцизы составляют от 7 до 12% налоговых поступлений. В США, Канаде и Японии роль косвенного налогообложения заметно ниже, так как в этих странах существует устойчивое негативное отношение общества к косвенным налогам из-за их инфляционного влияния и несоответствия стандартам социальной справедливости.

3. По методу исчисления – **пропорциональные** (ставка налога постоянна, независимо от величины дохода), **прогрессивные** (налоговая ставка повышается при возрастании дохода), **регрессивные** (доля налоговых изъятий уменьшается при возрастании дохода).

4. По уровню бюджета – **федеральные, региональные, местные налоги**.

5. По способу удержания – **кадастровые** (по описи), «у источника возникновения дохода», **декларируемые** (заявительные) налоги.

6. По полноте прав по распоряжению – **на закрепленные и регулируемые** (зачисленные на несколько уровней бюджета).

7. По назначению – **общие и целевые**, используемые на заранее известные цели (например, ЕСН, транспортный налог, отчисления в Пенсионный фонд)

Очень важно при организации налоговой системы обеспечить максимальную справедливость налогообложения. Поэтому при установлении характера сбора налогов учитываются **основные принципы налогообложения**:

- **принцип выгоды** (или получения материальных благ) – налоги платит тот, кто пользуется бюджетными программами;
- **принцип платежеспособности**, т.е. размер взимаемых налогов должен зависеть от размера дохода налогоплательщика;
- **принцип всеобщности** (охват налогообложением всех экономических субъектов);
- **принцип равнонапряженности** (взимание соответствующих налогов по единым для всех налогоплательщиков ставкам);
- **принцип социальной справедливости** (примерное равенство налогообложения, обеспечиваемое дифференциацией ставок налога и налоговыми льготами);
- **принцип эффективности** – налоги могут оказывать негативное воздействие на стимулы к труду и предпринимательской деятельности, экономический рост и инвестирование, приводить к нарушению рыночного равновесия, поэтому система налогообложения должна строиться таким образом, чтобы не оказывать негативного воздействия на экономику.

Из этих принципов вытекает **принцип справедливости по вертикали** – люди, находящиеся в равных условиях, должны платить равные налоги, и **справедливости по горизонтали** – равные по доходам и использованию государственных программ люди должны платить равные налоги, неравные – разные налоги.

Для обеспечения названного равенства или справедливости при распределении налогов среди налогоплательщиков используют такие способы взимания налогов: пропорциональный, прогрессивный, регрессивный.

1) **Пропорциональный налог** – сумма налога пропорциональна доходам.

2) **Регрессивный налог** – с повышением дохода доля (либо ставка) налога понижается.

3) **Прогрессивный налог** – налог, ставка которого растет с повышением доходов.

Для достижения пропорциональности, т.е. большей справедливости взимания налогов, необходимо повышать прогрессивность налога. Например, прогрессивный налог – на доходы физических лиц. Некоторые виды налогов при одинаковой ставке оказываются регрессивными, т.к. сумма налога в общей доле дохода понижается с ростом дохода.

В России существует **трехуровневая налоговая система**, вследствие которой формируется федеральный, региональный и местный бюджеты. Объединение бюджетов всех уровней формирует **консолидированный бюджет**.

Федеральный бюджет складывается из поступлений от следующих видов налогов, ставки на которые устанавливаются централизованно: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на пользование недрами, лесной и водный налоги, федеральные лицензионные сборы, таможенная пошлина, подоходный налог на физических лиц и др.

Бюджет субъектов Федерации складывается из следующих платежей: налога на имущество организаций, налога на недвижимость, дорожного налога, транспортного налога, налога с продаж, налога на игорный бизнес, региональных лицензионных сборов и др.

Местные бюджеты формируются из налогов на имущество физических лиц, земельного налога, сбора на право торговли, налога на рекламу, налога на пользование или дарение, а также местных лицензионных сборов и др. Местные власти имеют право устанавливать налоговые сборы на территориях, находящихся в их подчинении (в курортных зонах введен курортный сбор), в ряде городов, через которые проходит большой поток транзитных пассажиров муниципалитеты вводят экологический налог и др.

Сбор налогов может осуществляться **раздельно по всем трем уровням**. Так, осуществляется перечисление в различные уровни бюджета. Например, НДС (налог на добавленную стоимость) направляется в Федеральный бюджет. Второй способ, когда налоги поступают в Центр, а отсюда перераспределяются на нижние уровни бюджета. Такая система сбора преобладала при формировании некогда союзного бюджета. И, наконец, возможна организация сбора налога на местном уровне, с последующим перечислением установленных сумм в федеральный бюджет.

Современная налоговая политика должна строиться на основе **умеренной интервенционистской концепции**, в соответствии с которой необходимо выделять круг приоритетных проблем, для решения которых необходимо использовать налоговые инструменты. К таким приоритетным моментам следует отнести стимулирование инвестиционного процесса, особенно в высокотехнологичных отраслях промышленности; снижение уровня дифференциации доходов между социальными группами населения; достижение принципа социальной справедливости в территориальном разрезе

В целом современная налоговая система России крайне сложна и имеет, по преимуществу, фискальный характер. Структура налоговой системы по своим основным параметрам соответствует налоговым системам развитых стран, в которых основным источником налоговых доходов прямо или косвенно является зарплата. В условиях низких доходов большей части российского населения такая конструкция налоговой системы неспособна обеспечить финансирование бюджетной сферы. Главной задачей государства является восстановление контроля над топливно-энергетическим

комплексом с тем, чтобы доходы от природных ресурсов использовались для восстановления экономики и социальной сферы общества

Современная налоговая система в России совершенствуется в направлении создания в ней единой законодательной и нормативной базы (в настоящее время действуют 1 и 2 части Налогового кодекса), а также преодоления ее нестабильности, сложности ввиду обширного перечня налогов и сборов (на территории России собирается свыше 50 налогов и сборов). Требуется своего решения проблема снижения высокого налогового бремени (это является условием уклонения от уплаты налогов, приводит к росту недоимок по платежам в бюджет). Уклонения от уплаты налогов, по некоторым оценкам, составляют 10-15% от общей суммы налоговых поступлений в бюджет. Эти уклонения нередко носят как открытое игнорирование налоговых обязательств (непредставление бухгалтерской отчетности в налоговые органы), так и скрытый характер в форме искажения отчетности в документации о финансово-хозяйственной деятельности, маскировка объектов налогообложения, дача заведомо ложных сведений на отсутствие денежных средств и др.

Требуют своего совершенствования, рационализации гипертрофированные налоговые органы, в свою очередь, необходимо преодоление атрофированных прав налогоплательщиков.

Коренное реформирование российской налоговой системы происходит по следующим направлениям:

1) изменение принципов налогообложения, в т.ч. снижение налоговых ставок при одновременном упрощении налоговых льгот;

2) изменение организации сбора налоговых поступлений (контроль за поступлениями во внебюджетные фонды);

3) изменение соотношения в бюджете между различными видами налога в сторону повышения роли налогов с физических лиц.

Реформирование налоговой системы должно учитывать мировой опыт практики налогообложения и эволюции налоговой системы. Учитывая наличие трех типов налоговой политики – **политики максимальной налоговой нагрузки, политики умеренных налоговых ставок и политики достаточно высокого уровня налогообложения** государство должно избегать попадания в «налоговую ловушку» при максимальной налоговой нагрузке, которое не сопровождается приростом государственных доходов (принцип Лаффера). Вместе с тем, государство также не должно спровоцировать роста инфляции при достаточно высоком уровне налогообложения, не ослабить финансирования бюджетной сферы (социальные программы) при умеренных налоговых ставках.

9.3. Банковская система и денежно-кредитная (монетарная) политика.

Экономика высокоразвитых стран немыслима без банковской системы. Банки составляют основу ее финансового обеспечения и контроля. Именно банки, предоставляя ссуды и устанавливая процентные ставки, т.е. плату за кредит, осуществляют постоянные переливы капиталов по разветвленной системе сосудов и капилляров экономического организма. Через банковскую систему государство в состоянии воздействовать на деловую активность, снижать инфляцию и увеличивать занятость.

Банковская система – это механизм или организационная система, которая осуществляет обращение и контроль денежной массы. Она включает в себя сеть различных видов банков и финансовых учреждений. Как правило, в банковскую систему входят государственные, коммерческие, инвестиционные, сберегательные банки, страховые, пенсионные и другие финансовые компании.

Банк – это форма предпринимательства, как и любой другой бизнес. Банк предоставляет своим клиентам услуги в той или иной форме и получает от них оплату этих услуг, стремясь к получению прибыли. Коммерческие и инвестиционные банки организованы как акционерные общества. У сберегательных банков, как правило, нет держателей акций. Все их доходы, после покрытия издержек и уплаты налогов, распределяются между вкладчиками в виде процентов.

Коммерческие банки – кредитные учреждения, специализирующиеся на предоставлении ссуд фирмам и физическим лицам, а также, в отличие от других банков, принимающие вклады (депозиты) до востребования. Под **депозитом** понимают деньги или ценные бумаги (акции, облигации), которые передаются их владельцами на хранение в банк.

Основные функции коммерческих банков следующие:

1. Аккумуляция бессрочных депозитов путем открытия текущих счетов с принятием вклада в форме наличных средств, векселей и т.д., ведения их и оплаты чеков, по поручению клиентов.

2. Перераспределение временно свободных средств через предоставление кредитов своим клиентам.

Обычно банки предоставляют **два вида кредитов**: коммерческие – фирмам, и потребительские – отдельным лицам при приобретении товара или на другие некоммерческие цели.

Коммерческие кредиты бывают обеспеченными и необеспеченными. Для обеспечения кредитных обязательств могут быть использованы любые материальные ценности: акции, облигации, товары, оборудование, недвижимость, страховой полис, гонорары, текущие счета и т.д.; гарантии и поручительства. Необеспеченные

кредиты предоставляются только фирмам с очень хорошей репутацией.

В зависимости от сроков, на которые предоставляются кредиты, различают **краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный кредиты**. Традиционно кредиты коммерческих банков краткосрочные – на период до 90 дней.

Кроме кредитного финансирования и обслуживания текущих счетов, коммерческие банки оказывают и другие услуги, конкурируя при этом с различными финансовыми институтами.

1. Открытие сберегательных счетов, с которых деньги не могут быть сняты путем простого выписывания чека. Эти деньги используются банком для предоставления долгосрочных кредитов и приносят их владельцу процент.

2. Услуги бизнес-сервиса по предоставлению различного рода финансовой информации и консультации.

3. Услуги траст-сервиса, т.е. доверительные операции банка с финансами клиента: опекунов, управление фондами, акциями простых и привилегированных акционеров и др.

4. Выпуск кредитных карточек, дающих их владельцам право рассчитываться за приобретенный товар без использования наличных денег, путем предъявления карточки.

5. Предоставление сейфов для хранения ценностей.

6. Участие на рынке ценных бумаг, в т.ч. хранение части финансовых средств банка в виде акций, облигаций, векселей.

Основным **источником доходов** коммерческого банка являются проценты, взимаемые за предоставление кредитов. Они идут, прежде всего, на оплату издержек, которые включают в себя заработную плату работников банка, затраты на оборудование, использование вычислительной техники, содержание помещений и т.д. Оставшаяся сумма является прибылью банка и после уплаты налогов распределяется между держателями акций.

Основным **источником ссуд**, предоставляемых банком, являются текущие (чековые) и сберегательные депозиты (вклады). Однако используя деньги клиентов, банк должен быть всегда готов к тому, что вкладчики в любое время могут потребовать возвращения вложенных денег. Иными словами, банк должен быть ликвидным. Под **ликвидностью** (в данном случае) понимают способность банка своевременно и быстро выполнять свои денежные обязательства, погашать долги. К **ликвидным средствам** относят наличные деньги и легко реализуемые ценные бумаги. Если банк хранит все вклады в виде денежных купюр, то он абсолютно ликвиден. Но в этом случае хранение денег не приносит никакого дохода. Поэтому, чем выше ликвидность банка, тем меньше риск, но меньше величина выданных ссуд, а следовательно, ниже его доход.

На практике ежедневные ликвидные фонды составляют лишь часть сданных на хранение в банк денег. Эти деньги банк должен иметь в виде резервов и не давать их в заем.

При нехватке ликвидных средств перед банком встает угроза неплатежеспособности (банкротства). В этом случае он вынужден увеличить свою наличность, либо путем ликвидации отдельных финансовых средств, например, продав акции, облигации. Но при этом банк теряет доход, который эти ценные бумаги приносят. Либо может обратиться за кредитом в другой банк или Центральный банк, который дает займы деньги банкам для устранения временных трудностей под проценты, называемые **учетной ставкой**. Вот почему банки тщательно взвешивают и сопоставляют издержки неликвидности и издержки недоиспользования денежных средств в деловой активности прежде, чем выбрать ту или иную стратегию своей деятельности.

Для обеспечения устойчивости банковской системы, защиты вкладчиков, а также контроля за размерами ссудного капитала в коммерческих банках по требованию Центробанка эти банки часть своих привлеченных средств должны хранить на его специальных счетах (в централизованном резервном фонде). Эти суммы получили название **резервных требований**. Величина резервного требования устанавливается в процентах от суммы привлеченных средств. Например, при величине нормы резервного требования 10% банк с каждой тысячи рублей 100 рублей должен откладывать (перечислять) в централизованный резервный фонд.

Инвестиционные банки – банки, основной вид деятельности которых связан с размещением ценных бумаг. Инвестиционные банки выступают своего рода посредниками между корпорациями, желающими продать свои ценные бумаги, и потенциальными инвесторами. Сами банки не покупают акции и облигации в целях инвестирования своих капиталов, а занимаются перепродажей ценных бумаг долгосрочного характера. **Основной их функцией** является оказание услуг корпорациям и правительству по первичному публичному предложению, первичному и вторичному размещению фондовых ценностей.

Первичное публичное предложение ценных бумаг – первое размещение (продажа) акций, облигаций компании, которое может осуществляться один раз при ее образовании.

Первичное распределение фондовых ценностей связано с привлечением акционерным обществом или государством дополнительного капитала путем продажи новых выпусков ценных бумаг.

Вторичное распределение или вторичный рынок ценных бумаг возникает при продаже акций или облигаций учредителями или их держателями. При этом доходы компании и число акций не увеличивается, размеры дивидендов, приходящихся на одну акцию,

не уменьшаются, происходит лишь смена владельца фондовых ценностей.

Инвестиционные банки выступают на рынке ценных бумаг в качестве экспертов в финансовых вопросах. Они тщательно анализируют состояние дел компании, выпустившей бумаги: ее финансовое положение, конкурентоспособность, квалификацию работников и др. Если эксперт банка по инвестициям удовлетворен состоянием дел компании, он может решиться на участие в операциях с ее ценными бумагами. **Источником доходов инвестиционного банка** являются комиссионные сборы за продажу ценных бумаг, либо разница между ценой приобретения бумаг у корпорации и ценой размещения их на рынке, если банк выкупает весь выпуск у эмитента и берет на себя ответственность за его последующее размещение. В последнем случае, если банку не удастся продать весь выпуск ценных бумаг, он может потерпеть значительные убытки.

Сберегательные банки принимают сбережения преимущественно от частных лиц, объединяют их и затем направляют на ипотечные кредиты под недвижимость или другие выгодные кредиты и инвестиции. **Ипотечный кредит** – кредит, выданный под заклад (залог) недвижимого имущества (земля, жилые и производственные постройки). В отличие от обычного обеспечения кредита при этом кредите право собственности переходит на время кредитования к кредитору. Такие банки являются важным источником долгосрочного финансирования операций с недвижимостью, акционерного капитала, правительственных облигаций. Их основная функция – аккумулировать временно свободные денежные средства населения и направлять их на инвестирование. Источником доходов служат проценты от предоставленных ссуд.

Особое место в банковской системе занимает **Центральный банк**. Это главный банк страны, находящийся в собственности государства, банк для банкиров и правительства. В странах с рыночной экономикой Центробанк не зависим от исполнительных и законодательных органов власти. В России деятельность ЦБ регулируется законом «О Центральном банке РФ (Банке России)», в котором также определены и **основные его функции**:

- разработка и проведение единой государственной денежно-кредитной политики, направленной на защиту и обеспечение устойчивости национальной валюты, рубля;

- регулирование денежного обращения (рынка кредитов и денежной массы), то есть проведение монетарной политики;

- монопольное осуществление эмиссии денежных знаков, т.е. выпуска денег в обращение, а также регистрация эмиссии ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с федеральным законом;

- накопление и хранение золотовалютных резервов страны (ЗВР);

- контроль за банковской системой страны;
- валютное регулирование, включая и операции по покупке и продаже иностранной валюты; определение порядка осуществления расчетов с иностранными государствами.

Центральный банк является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования, он приводит монетарную политику государства и решает задачи обеспечения надежности и поддержания стабильности банковской системы через регулирование рынка кредитов, его функцией является организация системы мер по защите вкладчиков. К функциям Центрального банка можно отнести также противодействие инфляции и безработице путем контроля за денежной массой и кредитами. Для решения названных задач государственная банковская система располагает тремя главными **инструментами**:

- регулирование учетной ставки (дисконтная политика);
- изменение нормы резервного требования;
- операции на открытом рынке;

Известно, что резервные фонды банков отделены от кредитных для того, чтобы их можно было направить на выплату требований клиентов, неожиданно решивших снять свои вклады. Изменение размеров наличных резервов банков позволяет регулировать размеры вкладов, которые банки могут ссужать заемщикам. Уменьшение обязательных резервных фондов дает возможность банкам направлять большие средства на кредиты и инвестиции, что, однако, может способствовать инфляции в стране, т.к. общая денежная масса увеличивается. Такая политика роста денежной массы и кредитных возможностей банков получила название **экспансионистской монетарной политики**. И, наоборот, увеличение резервов ведет к сокращению денежных средств на рынке кредитов и уменьшению инфляционных процессов. Такие действия связывают с проведением **рестриктивной монетарной политики**.

Воздействовать на резервные фонды и размеры денежной массы в стране можно и путем проведения операции на открытом рынке. Этот способ контроля за предложением денег заключается в покупке или продаже государственных долговых обязательств (прежде всего облигаций) на открытом рынке. Продажа государственных ценных бумаг сокращает денежную массу в частном секторе. Если вырученные от продажи ценных бумаг деньги не расходуются, то подобная практика повышает процентные ставки у коммерческих банков и в целом способствует ослаблению инфляции. Скупка же ценных бумаг Центральным банком, представление частному сектору дополнительных ликвидных средств, способствует понижению процентных ставок, увеличивает денежную массу в обращении.

Важным инструментом контроля за банковской и денежной системой страны является **изменение учетной ставки ссудного процента**. Центральный банк предоставляет ссуду другим банкам – это называется учетом (дискантом) векселей. Изменяя учетные ставки (повышая или понижая их), Центробанк повышает или понижает интерес коммерческих банков к получению кредитов под инвестиции. Повышение учетной ставки означает удорожание кредитов и сковывает деятельность коммерческих банков. Эта мера используется для сокращения инфляционного притока денег в обращение.

Кроме указанных инструментов, Центральный банк может воздействовать на коммерческие банки через систему контроля за кредитами для покупки акций, продажи товаров в рассрочку, за залоговыми операциями и т.д.

В современном мире центральные банки координируют свою кредитно-денежную политику на международном уровне, пытаясь тем самым воздействовать на мировую экономическую конъюнктуру.

В процессе создания современной российской банковской системы проявился ряд негативных тенденций, которые показали на определенную ее неустойчивость в рыночной экономике и ошибочность денежно-кредитной политики, жестко привязанной к монетарной политике. Отражением этих тенденций явился **банковский кризис в августе 1995 года**, который был следствием ориентации банков на краткосрочные и среднесрочные кредиты, оцениваемые значительно дороже долгосрочных кредитов. В этой ситуации в промышленности возникли огромные неплатежи по кредитам суммой в 200-300 трлн. рублей (5-7% ВВП). Кредитный рынок также характеризовался высоким уровнем неплатежей между банками (1 трлн. рублей). Проявил себя такой феномен, как дефицит наличных денег (показатель монетизации составил лишь 2,5-3,5%), во внутренней торговле наблюдалось «бегство» от национальных денег, получила развитие «долларизация» товарооборота и услуг. Правительство в этой обстановке пошло по пути увеличения внутреннего долга за счет продажи государственных ценных бумаг (ГКО и ОФЗ).

Финансовый кризис в России в сентябре 1998 года получил определение «**черный сентябрь**», он был следствием ошибок, допущенных МВФ и мирового финансового кризиса. Этот кризис в России дополнился провалом денежно-кредитной политики правительства, которое требовало от банков и других финансовых структур (фондов, страховых компаний) приобретения ценных бумаг **ГКО** (государственных казначейских обязательств) и **ОФЗ** (обязательства федерального заимствования), которые имели высокую доходность. Доля этих ценных бумаг в банковских активах РФ составляла более 60 млрд. рублей (20% всех активов). Часть ГКО и

ОФЗ (на 75 млрд. руб.) было приобретено нерезидентами (иностранными дочерними компаниями в России). Приходило время выплаты процентов и погашения по этим ценным бумагам, но денег в бюджете не было, таким образом, рухнула «финансовая пирамида», выстроенная правительством страны.

Финансовый кризис характеризовался такими процессами в стране, как массовое разорение мелких и средних банков, малого и среднего бизнеса, падение денежных доходов на 20-30% и снижение уровня жизни населения (по экспертным оценкам, за чертой бедности оказалось более 44 млн. россиян), рост инфляции (только за месяц кризиса цены на продовольственные продукты возросли на 40%, на непродовольственные товары – на 54%). В стране произошла **девальвация** национальной валюты, во внешнеэкономических расчетах возникла ситуация **дефолта** (банкротства государства, неспособности погашать долговые обязательства перед внутренними и внешними инвесторами).

Для создания современной российской банковской системы, соответствующей потребностям рыночной экономики, необходимо, **во-первых**, отказаться от монополии государственных банков и снизить их долю в экономике. **Во-вторых**, пересмотреть сами принципы банковской деятельности и взаимодействие финансовых учреждений с Центральным банком. Начало преобразования банковской системы было положено в 1988 году, когда на базе отделений Государственного банка СССР была создана сеть специализированных банков – Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк, Внешэкономбанк и Сберегательный банк. Эта система функционировала всего три года. В конце 1990 года названные банки были преобразованы в акционерные общества. Позднее, исходя из закона РФ «**О банках и банковской деятельности**», на основе акционерных и на базе кооперативных банков стали создаваться коммерческие банки, муниципальные банки в городах, возникали и другие финансовые институты. Это позволило несколько ослабить монополизм государственного Центрального банка в банковской деятельности.

На данный момент времени в стране функционируют **три основные группы кредитно-банковских организаций**:

1. Центральный банк, функционирующий на основе федерального закона «**О Центральном банке РФ (Банке России)**» от 2002 года. По данному закону Центральный банк подотчетен Государственной Думе, которая назначает и смещает Председателя ЦБ РФ и членов Совета директоров; утверждает годовой отчет ЦБ РФ. Центральный банк сохраняет свой статус юридического лица, он независим от правительства и не отвечает по обязательствам государства.

2. Коммерческие частные банки.

3. Специализированные кредитно-финансовые учреждения (Сбербанк РФ, Внешторгбанк РФ, Внешэкономбанк РФ, инвестиционные банки, страховые фонды и т.д.)

В банковскую систему включаются и российские банки, функционирующие за пределами страны, к ним относятся Евробанк, Московский народный банк, Коммерцбанк, Ост-Вест Хандельсбанк, Ист-Вест Юнайтд банк.

В своем функционировании российская банковская система сталкивается с рядом крупных проблем, от решения которых зависит экономический рост страны. К этим проблемам можно отнести:

1) нехватка финансовой мощи банков, преобладание банков с низким уровнем капитальных активов. По оценкам экспертов банковского бизнеса, вся совокупность активов российской банковской системы равна активам одного крупного банка США (например, совокупный капитал, т.е. собственные средства российских банков составляют 24,6 млрд. долларов, с учетом активов Центрального банка – около 100 млрд. долларов, в то время как крупнейшая мировая банковская структура Ситигруп оперирует активами в 900 млрд. долларов); российские банки недокапитализированы, что не позволяет им осуществлять кредитование крупных экономических проектов (капитализация всех российских банков составляет лишь 4% ВВП); банки не выполняют свою инвестиционную функцию, не могут обеспечить экономику дешевыми кредитами (вклад российских банков в реальный сектор экономики в форме инвестиций составляет немногим более 5% совокупных инвестиций); в рейтинге крупнейших банков в мире российские крупные банки стоят на 425-996 месте;

2) неравномерность насыщения денежным капиталом территории страны (в Москве сконцентрировано по разным оценкам до 60-85% банковских активов и капитала);

3) банковский сектор страны отражает все имеющиеся негативные структурные аспекты экономики: высокий уровень монополизации, гипертрофированное развитие дотационных отраслей, доминирование крупных производств при дефиците среднего и малого бизнеса, неравномерность развития регионов, наблюдается также несоответствие банковской системы уровню концентрации промышленности;

4) напряженными остаются отношения коммерческих финансовых институтов с Центральным банком, который постоянно стремится воздействовать на их деятельность не экономическими, а прямыми административными методами. На местах присутствует навязывание коммерческим банкам своей воли со стороны областных и городских властей.

5) объемы западных капиталов в банках РФ лимитированы 12% активов, следует снять этот лимит и поднять его до 50% (до 300/500 млн. долл. в среднем на один банк).

В 2001 году правительство и Центральный банк страны приняли **Стратегию развития банковского сектора России**, в которой определялись **основные задачи совершенствования российской банковской системы**:

- усиление устойчивости и надежности банков, увеличение уставных и резервных фондов;

- повышение эффективности осуществления банковским сектором функций по аккумуляции денежных средств населения и предприятий и их трансформации в кредиты и инвестиции;

- создание полноценного комплекса кредитных институтов: ипотечных, инвестиционных, страховых и др.;

- укрепление доверия к банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков

- формирование современной системы и технологий расчета: электронного документооборота, электронной подписи, кредитных карточек и т.п.;

- совершенствование законодательной базы, регулирующей банковскую деятельность;

- реформирование верхнего уровня кредитно-банковской системы – Центрального банка;

- усиление защиты интересов вкладчиков, улучшение качества обслуживания и расширения банковских услуг за счет повышения конкуренции на финансовом рынке.

Пути и направления решения названных задач различны.

1. Усиление капиталоемкости банков, т.е. наращивание ими собственного капитала. С одной стороны, правительство подняло планку минимального уставного фонда, а, с другой – банкам рекомендуется привлекать новых учредителей, выпускать акции, направлять больше прибыли в резервные фонды, шире привлекать средства населения.

2. Улучшение системы банковского регулирования и надзора.

3. Принятие банковского законодательства, ограничивающего вмешательство государства в сфере коммерческих интересов банка рамками закона. Но при этом усилить требование к отчетности банков с обязательной публикацией годовых отчетов, дать правовое обеспечение банковских технологий, переход на международные стандарты финансовой отчетности

Денежное обращение и его законы. Инфляция

Денежное обращение – это система, в рамках которой основные ее элементы (название денежной единицы и масштаб цен, виды денежных знаков и порядок их выпуска, характер их обеспечения, организация безналичного расчета и курс национальной ва-

люты) находятся в определенном единстве. Регулирование денежной системы осуществляется финансовыми органами, приводящими в соответствие различные элементы системы.

В экономической практике существовало два основных типа денежных систем: **биметаллизм** (при нем роль всеобщего эквивалента играли два металла – золото и серебро), **монометаллизм**, при котором роль всеобщего эквивалента играл один вид металла – золото. В современных условиях золото вытеснено из обращения **кредитными деньгами**, как во внутреннем, так и в мировом рыночном обороте.

Система денежного обращения связана с **эмиссией** денег, т.е. законодательным порядком выпуска денег в обращение в связи с возникшим спросом на них.

Для золотомонетного обращения закон денежного обращения, определяющий количество золотых денег, находящихся в обращении, можно записать в виде следующей формулы:

$$M = \frac{\sum ЦТ}{Y};$$

скорректированной с учетом кредитных связей

$$M = \frac{PQ - K + PK}{Y},$$

где M – масса денег; P – цены на товары; Q – количество товаров; Y – скорость обращения денежных единиц (количество сделок, совершенных одной денежной единицей за год), K – стоимость товаров, купленных в кредит, PK – сумма погашения кредита.

При золотомонетном обращении сфера обращения может поглотить лишь определенное количество золота, которое зависит от его собственной стоимости (затрат на его добычу) и затрат на производство товаров. Избыточные золотые деньги уходят из сферы обращения и оседают в виде сокровищ.

Иначе обстоит дело с бумажными деньгами. Сфера обращения поглотит любое их количество. Стоимость обращающихся денег будет зависеть от их количества. Математическое количественное «уравнение обмена» Фишера в условиях обращения бумажных денег, не разменных на золото, можно представить в виде формулы:

$$MY = PQ.$$

Эта формула показывает, что количество бумажных денег равно произведению цен на количество произведенных товаров. Если количество бумажных денег в обращении возрастает, а скорость их оборота и количество товаров остаются неизменными, то это вызывает рост цен. Изменение денежной массы в условиях денежного обращения, не разменного на золото, влияет на уровень цен.

Развитие кредитного обращения сблизило денежную массу с финансовыми активами. Возникла реальная альтернатива – исполь-

зовать имеющие средства, либо в денежной форме (не приносящей доход), либо в неденежной форме (акции, облигации), как правило, приносящей доход. Однако в последнем случае велика опасность, что полностью и в сжатые сроки капитал не удастся превратить снова в деньги. Способность богатства быстро и без потерь превращается в деньги, и выполнять их основные функции получила название **ликвидности**. Основы теории ликвидности были разработаны в трудах представителей кембриджской школы А.Маршалла, А.Пигу. Ученые этого направления используют микроэкономический подход, в т.ч., они учитывают мотивы поведения хозяйствующих субъектов. В отличие от Фишера Пигу попытался определить массу бумажных денег через величину конечного продукта с помощью показателя ликвидности:

$$M=kPQ,$$

где M – количество денежных единиц; P – цена произведенной продукции; Q – величина производства в физическом выражении; k – часть дохода, которую люди предпочитают хранить в ликвидной (наличной) форме. Эта формула получила название «кембриджского уровня».

С переходом к бумажно-денежному обращению возникла новая «болезнь» денег, неизвестная при обмене товар на товар или при золотом денежном обращении – **инфляция**. В экономической литературе не существует единого определения инфляции. Одни экономисты под **инфляцией** понимают обесценивание бумажных денег, вследствие переполнения ими каналов денежного обращения, которое проявляется в росте цен. Такое определение больше соответствует инфляционным процессам в прошлом, когда они возникали периодически во время ведения войн или подготовки к ним, стихийных бедствий, и являлись результатом либо «порчи» золотых денег, либо избыточной эмиссии бумажных.

Современная инфляция не связана с названными событиями и вызвана далеко не одним лишь избыточным количеством денег, которое государство выпускает в обращение. В таких условиях более точным представляется определение **инфляции как постоянного повышения общего уровня цен**. Это определение является наиболее распространенным в современной экономической литературе.

Инфляционный рост цен отличается от роста, вызванного сезонностью, модой или другими причинами. При инфляции цены, как правило, повышаются крайне неравномерно: одни товары дорожают стремительно, цены на другие товары могут долгое время оставаться стабильными, повышение затрагивает не отдельные группы товаров, а всю товарную массу, причем носит не разовый, а постоянный характер.

Современная инфляция – сложное и многофакторное явление. Она возникает в условиях, когда совокупный спрос превышает

совокупное предложение, т.е. нарушается равновесие между денежной массой и ее товарным покрытием. Подобное возможно если:

- 1) совокупный спрос растет, а совокупное предложение остается неизменным;
- 2) при одновременном росте совокупного спроса и предложения, когда темпы роста совокупного спроса выше, чем совокупного предложения;
- 3) при неизменном спросе происходит сокращение предложения.

В случае если рост обусловлен изменением совокупного спроса, проявляется **инфляция спроса**. Если же рост общего уровня цен вызван изменением

предложения, то имеет место **инфляция предложения**.

Инфляцию спроса характеризуют положением, при котором «слишком много денег охотится за слишком малым количеством товара». Она вызывается:

- 1) инфляцией денежной массы;
- 2) инфляцией роста заработной платы.

Инфляция денежной массы может быть раскрыта с помощью формулы «уравнения обмена» Фишера:

$$M \cdot Y = P \cdot Q,$$

где M – количество денег в обращении; Y – скорость оборота денег; P – уровень цен; Q – объем производства.

Если объем производства и скорость обращения денег остаются постоянными (неизменными), то уравновешивание массы денег в обращении с количеством предложенных товаров осуществляется через изменение цен, т.е. рост количества денег вызывает повышение цен.

Избыточная денежная масса появляется в результате государственной эмиссии денежных знаков (выпуска в обращение) не покрытых товарными запасами. Рост чрезмерной эмиссии, а тем самым и **причин инфляции** следующий:

- 1) дефицит государственного бюджета;
- 2) чрезмерное разбухание государственных затрат, в том числе:
 - на содержание государственного аппарата и военные расходы;
 - содержание неэффективного государственного сектора;
 - социальные программы.

Избыточные, не обеспеченные товарным покрытием деньги появляются и в том случае, когда темпы роста заработной платы превышают темпы роста производительности труда, т.е. имеет место **инфляция роста зарплат**. При росте заработной платы, вызванном требованиями работников с целью компенсации роста цен, существует угроза раскручивания спирали «цена – зарплата». Дело

в том, что, повышая заработную плату, предприятия одновременно повышают и цены с тем, чтобы сохранить свои прибыли. Разорвать такую цепь в последующем чрезвычайно трудно.

Инфляцию спроса следует отличать от **инфляции предложения**, при которой рост цен обусловлен ростом издержек и сокращением объемов производства.

Основными причинами инфляции предложения являются:

- 1) низкая эффективность производства;
- 2) монополизация экономики;
- 3) последствия определенной налоговой политики.

Можно выделить несколько видов инфляции предложения:

- а) инфляция издержек;
- б) инфляция прибылей;
- в) инфляция налогов и др.

Инфляция издержек производства обусловлена ростом затрат на производство из-за низкой его эффективности повышения цен на сырье и, как следствие, падением спроса и снижением предложения.

Инфляция прибылей связана с ростом размеров прибылей (получение сверхприбылей) чаще всего за счет монополизации рынка, сознательным снижением объемов производства со стороны производителей – монополистов с целью поддержания высоких цен.

Инфляция налогов проявляется как следствие государственной фискальной политики, устанавливающей высокие налоговые ставки с целью покрытия своих расходов. Высокие налоги увеличивают издержки производства и уменьшают возможности накопления, а значит, модернизации и расширения производства. Высокими налогами государство «душит» производство, в результате снижается предложение товаров и услуг, и растут цены.

Инфляция как явление в экономике – это здоровая реакция экономического организма на возникшее финансовое расстройство, попытка преодолеть его, способ достижения равновесия между товарной и денежной массой. В зависимости от темпов различают три вида инфляции:

а) **умеренная или ползучая**, когда цены растут не более 10% в год;

б) **галопирующая** – цены растут от 20 до 200% в год;

в) **гиперинфляция** – количество денег и цены растут астрономическими темпами, имеет место катастрофический разрыв между ценами и заработной платой.

Если умеренная инфляция не вызывает особой тревоги, то при гиперинфляции возникают трудности, становится невозможным заключение среднесрочных контрактов и т.д. Между гиперинфляцией и галопирующей инфляцией нет четкой границы. Считается, что гиперинфляция – это инфляция, которая «кормит сама

себя», т.е. основной причиной роста цен становятся инфляционные ожидания населения, когда товар начинают покупать уже потому, что завтра он будет дороже. Гиперинфляция парализует экономику, стремительно нищает основная масса населения, сворачиваются инвестиции, разрушаются экономические отношения.

Можно выделить также предвиденную и непредвиденную инфляцию. При **непредвиденной инфляции** происходит перераспределение дохода в ущерб получателей фиксированного дохода, кредиторам. При продолжительной инфляции вводятся способы автоматической защиты доходов (индексация заработной платы, процентных ставок).

Катастрофическая гиперинфляция и неожиданная инфляция почти всегда являются следствием действий правительства. При соответствующей политике правительства нет оснований для перерастания умеренной инфляции в гиперинфляцию.

В экономической реальности проявляются и такие виды инфляции, как **открытая и скрытая (подавленная) инфляция**. Открытая инфляция проявляется в виде роста общего уровня цен, как следствие дисбаланса между совокупным предложением и таким же спросом. В условиях тотального дефицита в экономике, развивающегося на всех уровнях производства и потребления, что было характерно для советской командно-административной экономики, проявляется скрытая или подавленная инфляция.

В отдельных случаях в экономической жизни может проявляться **импортируемая инфляция**, которая обуславливается фактором проникновения из-за рубежа через цены иностранной продукции (как правило, при высокой доле импорта). Нередко такую инфляцию характеризуют как «ценовые шоки». Например, ценовый шок на энергоносители в 70-е годы был импортирован из стран ОПЕК, что вызвало сырьевой и энергетический кризисы в экономике промышленно развитых стран. Подобный ценовой шок, способный усилить инфляцию, может возникнуть при резком обесценивании курса отечественной валюты по отношению к иностранной валюте.

Постоянный рост цен находит отражение в **показателях инфляции**. При сопоставлении роста цен со стоимостью определенного набора благ (потребительская корзина) используется показатель **индекса потребительских цен (ИПЦ)**, который рассчитывается отношением цены потребительской корзины в данном периоде к цене потребительской корзины в базовом периоде и выражается в процентах. Другим показателем инфляции является **темп роста цен** (темп инфляции), который характеризуется процентным отношением разности между ИПЦ данного периода и ИПЦ базового периода к ИПЦ базового периода.

Социально-экономические последствия инфляции проявляются, по меткому выражению Ф.Хайека (лауреат Нобелевской

премии), «...в помехах, забивающих полезный сигнал и превращающий важную информацию в бессмысленный шум». Содержание этих последствий можно представить следующим образом:

- инфляция искажает ценообразование и тем самым деформирует факторное распределение доходов, размещение ресурсов, снижает эффективность производства;

- инфляция перераспределяет имущество от кредиторов к должникам, так как долги в условиях инфляции возвращаются подешевевшими деньгами;

- инфляция нарушает пропорции распределения национального дохода между частным сектором и государством в пользу последнего (снижающаяся покупательная способность населения вследствие эмиссии денег, называемой инфляционным налогом, приводит к недопотреблению части национального продукта);

- инфляция перераспределяет национальный доход между получателями трансфертных платежей и участниками производства в пользу последних (факторный доход участников производства привязывается к росту цен, в то время как доходы в виде пенсий и пособий не привязаны к изменению цен и покупательная способность их получателей снижается);

- инфляция обесценивает накопления населения, приводит к расслоению общества, снижает стимулы к трудовой деятельности, способствует падению курса национальной валюты.

Для преодоления инфляционных процессов правительство формирует и проводит в жизнь антиинфляционную политику, которая отражает границы и методы государственного регулирования экономики, роль государства в решении макроэкономических проблем. Данная теоретическая проблема рассматривается в следующей главе учебного пособия.

Ключевые термины: макроэкономика, валовой национальный продукт, внутренний валовой продукт, добавленная стоимость, индекс цен, совокупный спрос, совокупное предложение, государственный бюджет, дефицит и профицит государственного бюджета, внутренний государственный долг, внешний долг государства, банк, банковская система, эмиссия, учетная ставка ссудного процента, налоги, фискальная политика государства, инфляция

Вопросы для самопроверки

1. Что такое «макроэкономика»?
2. Каковы цели в макроэкономической политике выстраивает государство?
3. Какие основные макроэкономические показатели известны и как они рассчитываются?
4. Чем отличаются показатели ВВП и ВВП?
5. Что такое «добавленная стоимость»?
6. Что представляет собой «индекс цен»?
7. Что представляют собой кривые AD и AS и как они выглядят на графике макроэкономического равновесия?
8. Какие отрезки можно выделить на кривой совокупного предложения?
9. Как устанавливается равновесие на рынке товаров и какие при этом возможны варианты?
10. Что такое государственный бюджет?
11. Проанализируйте доходную и расходную части государственного бюджета.
12. В чем суть кривой Лаффера?
13. Определите причины появления внутреннего и внешнего долга стран.
14. Что такое фискальная политика и каковы ее цели?
15. Что собой представляет банковская система.
16. Каким образом формируется прибыль в банковских организациях?
17. Что такое инфляция и какова природа ее появления?

9.4. Экономическая роль государства в решении макроэкономических проблем

Государство и его экономические функции.

Границы и методы государственного регулирования

В современной экономической науке и хозяйственной практике довольно остро стоит вопрос о роли государства в решении макроэкономических проблем. Если в странах с развитой рыночной экономикой решение этого вопроса уже довольно четко определено, то в странах с переходной экономикой доминируют тенденции на резкое ограничение государственного вмешательства в рыночные процессы. Основным тезисом политиков является положение *«Чем меньше государства – тем лучше»*. Но лучше ли это и каково место государства в современной экономике? Этот вопрос является одним из центральных в настоящее время, он имеет свою историю.

Одними из первых поставили вопрос о необходимости вмешательства государства в экономическую жизнь представители меркантилистской теории, во взглядах которых проводилась идея о протекционистской политике со стороны государства. В XVII веке европейские меркантилисты полагали, что только государство может обеспечить экономический порядок, они разработали и осуществили на практике систему регулирования в области налогов, финансов, внешней торговли. Выражением этой политики является билль «О навигационном акте» диктатора Кромвеля в Англии середины XVII века.

В XVIII-XIX вв., в условиях расцвета свободной конкуренции экономическая роль государства сводилась, в основном, к охране права собственности и свободы экономического выбора. В этой экономической реальности возобладали тезис, выдвинутый А.Смитом, о государстве в качестве *«ночного сторожа частной собственности»*. Однако, несмотря на доминирование этого тезиса, в XVIII-XIX вв. высказывались и противоположные идеи, о необходимости вмешательства государства в экономику. Известны теоретические обоснования идеи централизованного государства А.Гамильтона (США), К.Ротбертуса, К. Маркса и Ф. Энгельса (Германия). Представляют интерес идеи Ф.Энгельса, изложенные им в письме к К.Шмидту в 1890 году, о творяком проявлении действующей государственной власти по отношению к экономике: способствующих развитию, действующих против экономического развития и препятствующих экономическому развитию.

На рубеже XIX-XX вв. стала отчетливо проявляться тенденция к вмешательству государства в экономические процессы, и наиболее характерным отражением этой тенденции явилась политика промышленно развитых государств с рыночной экономикой в эпоху мирового кризиса 1929/1933 гг., нашедшая отражение в теоретических концепциях экономиста Дж.Кейнса.

Вторая половина XX века ознаменовалась почти повсеместным усилением экономического присутствия государства в хозяйственной жизни, инструментом которого явилась национализация крупных производств и перевод их в государственное имущество, планирование экономики, реализация модели социально-рыночного развития экономики в политических установках правительства ряда стран.

Усиление экономической роли государства в рыночной экономике связано, как правило, с «провалами» рынка, то есть случаями, когда рыночный механизм не обеспечивает эффективного использования ограниченных ресурсов общества. Эти «провалы» можно рассматривать в качестве **причин к активизации государства в экономической сфере**. К ним следует отнести проявление **монополизации в рыночной экономике** (развитие несовершенной конкуренции), **неспособность** рыночного управления экономикой в сохранении ресурсов и окружающей среды, **отсутствие заинтересованности** у частного бизнеса в производстве общественных благ (производимые блага для пользования всем обществом: национальная оборона, общественный транспорт, социальная инфраструктура), сохранение **неравномерности** в распределении доходов, **нестабильность** макроэкономического развития, проявляемая в кризисных процессах в экономике.

Об укреплении государства в хозяйственных процессах рыночной экономики свидетельствуют реально проводимые процессы в странах, нашедшие отражение в ряде важнейших **показателей экономической жизни: доля государственного сектора в создаваемом ВВП** (в 90-е годы она составляла в Великобритании – 50%, Франции – 54%, США – 38%, Японии – 35%); **доля занятых в государственном секторе от общей численности работающих** (Швеция – 32%, Франция – 25%, Великобритания – 14%, США – 13%, Япония – 6%); **рост государственных расходов** за 90 лет XX века составил в США 4,5 раза (32,8%), Японии – 5 раз (37%), Швеции – 6 раз (58,5%), Германии – 3,5 раза (47%), Франции – 3 раза (54,3%); **рост социальных трансфертов** (расходы на пенсии, пособия, здравоохранение) и их **удельный вес в общих расходах государства** за соответствующий период XX века составил в США – 27 раз (16,3%), Японии – 80 раз (16,1%), Швеции – 21 раз (21,3), Германии – 21 раз (21,2), Франции – 35 раз (27,8%).

Развитие экономики во второй половине XX века характеризовалось своеобразием мер в каждой стране по вмешательству правительственных органов в хозяйственные процессы. Это своеобразие отдельной страны или региона стран мирового хозяйства можно теоретически сформулировать в виде моделей, отражающих степень государственного воздействия на экономическое развитие в целом, так и в отдельных звеньях экономики. Так, **советская модель** государственного воздействия на экономику отличалась от

всех других высокой степенью государственствления, приведшего к государственному монополизму. **Скандинавская модель** характеризуется своеобразием государственной политики в экономике, выраженной в поддержке хозяйствующих субъектов в аграрной сфере субсидиями, льготными кредитами, поддержке национальных монополий, производством государственным сектором высокой доли общественных благ (образования, медицинского обеспечения), обеспечением социальных трансфертов. **Латиноамериканская модель** отличается существенной ролью государства в инвестиционной политике, сильным протекционизмом, поощрении ускоренной индустриализации, экспансией государственных предприятий в рынок, сохранением низкой налогооблагаемой базы, но одновременно – слабой развитостью производства общественных благ, низким уровнем социальных трансфертов, сохранением неравенства. **Сингапурская (гонконгская) модель** характеризуется такими чертами, как высокий уровень открытости экономики, стабильно высокие темпы экономического роста (7% в год), рост реальных доходов населения, значительный экспорт (200% ВВП), невмешательство государства в рынок, освобождение внешней торговли от пошлин и инвалютного контроля, отказ от бюджетных субсидий отраслям и предприятиям, направленность системы социальной защиты только на малоимущих граждан, отсутствие пособий по безработице, наличие больших резервов инвалюты, ответственность государства на жилье, широкие вливания инвестиций в инфраструктуру. Модель **стран Западной Европы** отличается тем, что государство при помощи инвестиций большие усилия направляет на внешнеторговую политику, осуществляет политику плавных ставок таможенных тарифов, организует лоббирование экономической дипломатией интересов страны на внешнем рынке, поддерживает производство, ориентированное на мировой рынок. В странах этого региона на поддержку экспорта, в том числе, дотациями, ежегодно расходуются большие финансовые ресурсы. Расходы на эти цели окупаются значительно быстрее, нежели ориентированные на внутренний рынок. Такая деятельность государственных органов резко сокращает отрицательное сальдо торгового баланса. **Модель современной России** первоначально была сориентирована на принцип: *«чем меньше государства – тем лучше»*. Реализации данного принципа нашло свое отражение в либеральной модели российских преобразований, в форсированной приватизации государственного имущества, децентрализации налоговой системы, либерализации внешней торговли, демонаполизации банковской системы. В настоящее время наблюдается некоторый отход от этого принципа.

Государство является нерыночным механизмом воздействия на экономику, и в этом процессе оно выполняет определенные **экономические функции**.

1). Государство устанавливает **правила экономического поведения, «правил игры» экономических субъектов** посредством создания правовой среды (законодательства), обеспечивая нормальные условия для функционирования частного бизнеса. Государственное законодательство определяет порядок удовлетворения претензий к тому или иному субъекту рыночной экономики, нарушающему, сформулированный государственными органами, порядок. Например, нарушение договора о поставках продукции потребителям, нанесшее им экономической ущерб, требует возмещения упущенной выгоды. Законодательство устанавливает общий порядок определения и возмещения этого ущерба. Государство устанавливает антимонопольное законодательство, в котором разработаны санкции за превышение определенного уровня производства или торговли, приводящего к монополизации и росту цен, тем самым защищается конкуренция и права потребителей. В отдельных случаях государство идет на предоставление монопольных прав экономическим субъектам, т.е. само искусственно создает монополию. Например, юридически защищает право изобретателя на его интеллектуальную собственность. Хотя такая монополия сдерживает применение изобретения, но создает мощные стимулы к созданию новых идей и технологических новинок. Государство формулирует экологическое право, обязательное для всех предпринимателей, занимающихся промышленным производством. Государственное законодательство распространяется на права собственности, на защиту предпринимательской деятельности и пр.

2). Важной функцией государства является **управление денежной системой**. В настоящее время во всех странах в обращении находятся бумажные, т.е. «неполноценные» деньги. Объем денежной массы, включая и безналичные деньги, является чрезвычайно важным инструментом государственной монетарной политики. Избыточный рост денег вызывает рост цен, инфляцию. Наоборот, их недостаток может привести к экономическому спаду, безработице. Регулирование денежной массы осуществляется Центральным банком, который во всех странах, как правило, является государственным и управляет всей банковской системой страны.

3). Функцией государства является **финансирование** национальной обороны, **поддержания** общественного порядка, общественно нормальных условий жизнедеятельности, образования, медицинского обслуживания и т.п.

4). Важными функциями современного государства являются **стабилизация экономических процессов в стране**, путем вмешательства в механизм рынка (государство может проводить политику поощрения привлечения инвестиций из различных источников и тем самым повышать производство дефицитной продукции, усиливать совокупный спрос на ресурсы); **изменение структуры производства** в целях корректировки распределения ресурсов с учетом

возникающих в экономике отрицательных и положительных внешних эффектов (например, исходя из учета выбросов от производства в окружающую среду вредных веществ, сверх допустимых норм перепрофилируется или ликвидируется это производство, тем самым высвобождаются ресурсы, могущие использоваться по другому назначению).

5). Государство **контролирует и регулирует** уровень занятости населения, цены, темпы экономического роста (последнее обстоятельство особенно важно для российской экономики в условиях перехода от всеобщего кризиса к модели экономического роста).

В определенных экономических ситуациях государство вмешивается в рыночный механизм, но при этом оно имеет своей задачей не ликвидировать рыночную экономику, а способствовать ее стабилизации. В этой связи уместно отметить справедливое замечание экономиста Я.Корнаи: *«...не надо возводить между государством и рынком берлинской стены, эти две могущественные силы взаимодополняют друг друга в ходе экономического развития»*.

Вмешательство государства в рыночный механизм приводит к **стабилизации товарных рынков и цен на них**. Для этих целей используется **товарная интервенция** (закупка товаров на рынке, когда цены очень низки, что угрожает последующим падением производства, и, наоборот, выбросу товарной массы из государственных запасов, в случае, когда цены чрезмерно высокие, что приводит к стабилизации или падению цен). В этом случае, государство выступает на рынке как спекулянт, т.е. экономический субъект, покупающий товары с целью их последующей перепродажи. В данном примере термин «спекулянт» не содержит в себе ничего криминального, хотя единого мнения по вопросу о том, что должно ли государство заниматься товарной интервенцией, среди экономистов нет. Выступающие против этой функции считают, что с ней легко справятся частные спекулянты. А выполнение этой функции государством может повлечь множество нежелательных для общества фактов:

а) если государство просчитается, то убытки от ошибок чиновников падут на плечи налогоплательщиков;

б) правительство может оказаться под сильным давлением различных заинтересованных групп. Например, производители зерна могут вынудить чиновников закупить зерно, когда цена на него достаточно высока. Тем самым спровоцировать еще больший рост цен, формирование избыточных государственных запасов зерна и потери при его хранении.

В пользу же товарной интервенции государства приводятся следующие аргументы:

а) отсутствие необходимых средств у частника может не позволить им осуществить самим товарную интервенцию. Этот аргу-

мент, думается, имеет смысл только для страны с неразвитым рынком капитала и банковской системы, какой, например, все еще остается Россия;

б) действия частных спекулянтов могут привести к дестабилизации товарного рынка, когда будет искусственно увеличен спрос на товар в силу того, что он стал объектом спекуляции. Увеличение спроса может еще больше подстегнуть спрос на товары.

Государственное регулирование цен применяется в странах с рыночной экономикой. В ряде стран государственное регулирование цен составляет 5-10% (США), 20% (Япония), 50% (Швейцария) от всей совокупности цен. Регулированию подлежат цены на продукцию трех блоков: инфраструктуры (тарифы на транспорт, топливо, электроэнергетику), сельскохозяйственного производства (цены на зерно, молоко, мясо), жилье, коммунальные услуги, импортная продукция. Регулирование цен осуществляется в форме введения **фиксированных цен** (цены на уровне, превышающем цену равновесия или ниже этого уровня), **преференционные** (льготные цены), **залоговые** (цены на сельскохозяйственную продукцию с минимальным доходом), **целевые** (определяющие нижний уровень доходности фермерских хозяйств) цены.

Большее значение имеет вмешательство государства в процесс стабилизации экономики в целом, т.е. в предотвращение спада производства и лавинообразного роста числа безработных. Необходимость такого вмешательства, как уже известно, обоснована Дж.Кейнсом. Государство, по мнению сторонников этого ученого, кейнсианцев, должно вмешиваться в экономику через стимулирование спроса на товары и услуги. Если, к примеру, наметился спад производства, рекомендуется снизить налоги и увеличить государственные закупки. Наоборот, начался подъем и рост цен, правительство должно сократить расходы и повысить налоги.

Другой точки зрения придерживаются сторонники экономиста Мильтона Фридмена (США, лауреата Нобелевской премии), «монетаристы», они стоят на позициях сведения роли государства лишь к регулированию денежного обращения, манипулированию количеством денег. Согласно их точки зрения, рыночная экономика внутренне устойчива. Спады производства возможны, но не будут длительными и глубокими, если правительство не наделает глупостей. В частности, Великая депрессия тридцатых годов, по их мнению, вызвана тем, что правительство резко сократило количество денег и тем самым вызвало падение производства. Монетаристы возражают против стимулирования государством спроса, считая, что эта политика оказывает дестабилизирующее воздействие.

Теоретические споры между некейнсианцами и современными монетаристами продолжают до сих пор. Но два противоположных подхода к государственному регулированию экономики базируются лишь на различия в степени и сферы государственного

вмешательства, не отрицая по сути идеи необходимости государственного регулирования.

Государственное вмешательство (регулирование) – это реалии современной экономики, исходя из которых определяется **пирамида целей**:

– **цели первого порядка** включают в себя цели макроэкономического развития (обеспечение высоких и устойчивых темпов экономического роста ВВП, стабильности цен, минимальной безработицы и т.д.);

– **цели второго порядка** связаны с мерами по развитию конкуренции, стимулирование роста ВВП, сглаживание циклического развития, нивелирование различий в доходах, поддержание внешнеэкономического равновесия, конкурентоспособности и т.д.

– **цели третьего порядка** определяются задачами удовлетворенности от окружающей среды, экономии ресурсов, совершенствовании кредитно-финансовой сферы и т.п.;

– **цели четвертого порядка** находятся в области разработки административно-правовых норм, налоговых правил, кодексов поведения.

Постановка целей тесно связана с выбором **объектов и направлений** регулирования экономики. К ним следует относить: **регулирование инвестиций** (капиталовложений) посредством создания благоприятного и привлекательного инвестиционного климата в стране в виде стимулов для отечественных и зарубежных, государственных и частных инвесторов; **регулирование сбыта** за счет налоговой политики (применение пониженных или повышенных ставок), закупок сельскохозяйственной продукции, формирования устойчивых государственных заказов; регулирование рынка труда (создание Центров занятости, системы подготовки и переподготовки кадров, регулирование уровня заработной платы); **регулирование НИОКР** (ведение различного рода поощрений для инновационного бизнеса, венчурных предприятий, повышения расходов государства на фундаментальную и прикладную науку); **экологическое регулирование** (поощрение инвестиций в экологию, создание экологического права, установление предельно допустимых норм выбросов вредных веществ); **регулирование в области социальной защиты населения** (создание системы социального страхования, организация поддержки медицинских и образовательных программ, фондов по реабилитации части населения); **внешнеэкономическое регулирование** (преодоление автаркии, признание открытости экономики, тарифное и нетарифное регулирование, выборочный протекционизм, смягчение антидемпинговых мероприятий, создание благоприятного климата для привлечения иностранных инвестиций и миграции рабочей силы).

Основными направлениями государственного регулирования являются: государственное предпринимательство, которое

не должно выходить за рамки необходимого; макропрограммирование через составление прогнозов, краткосрочных конъюнктурных программ, среднесрочных структурных программ; фискальная политика, кредитно-финансовое регулирование и поддержка денежного обращения.

В процессе вмешательства (регулирования) в экономическую жизнь государство прибегает к использованию разнообразного **инструментария**, содержания которого составляют **административно-правовые средства** (хозяйственное право, парламентские законы, разрешения и запреты, стандарты, нормы; **государственные финансы**, связанные с формированием и использованием государственного (федерального) бюджета, централизованных фондов (стабилизационный фонд), различного рода дотации в виде субвенций, субсидий, введение и отмена налоговых льгот; **денежно-кредитный инструментарий** в виде маневрирования учетной ставки процента, операций на открытом рынке по купле-продаже государственных ценных бумаг и т.д. В качестве инструмента регулирования может выступать **государственное имущество**, используемое в качестве объекта рыночной экономики для проведения приватизации, демонополизации. Государство имеет и **внешнеэкономический инструментарий**, воздействующий на экономику, как-то: Таможенный кодекс, тарифные и нетарифные меры в области экспортно-импортных операций, законодательства в сфере миграции капиталов и рабочей силы.

Государственное регулирование может осуществляться **административными методами**, включающими меры запрета, разрешения, принуждения, то есть всего того, что ограничивает свободу экономического выбора. Административные методы основаны на соответствующем законодательстве о собственности, сделках, договорах и обязательствах, налогах, ограничении монополистической деятельности.

Кроме административных методов в регулировании национального хозяйства государством используются **экономические методы**, предполагающие сохранение свободы выбора и воздействия государства на экономические интересы хозяйствующих субъектов посредством создания у них материальной заинтересованности в выборе такой линии поведения, которая способствует государственной политике.

Экономические методы подразделяются на косвенные и прямые. **Косвенные методы** вмешательства государства в экономику – это методы воздействия на экономические интересы товаропроизводителей, осуществляемые через рычаги кредитно-денежной системы, фискальной политики и др. Эти методы основываются на учете действия законов рыночного механизма: спроса и предложения, конкуренции, законов денежного обращения и др.

Выбор конкретных методов воздействия зависит от того, какая экономическая доктрина принимается правительством за основу регулирования. При выборе кейнсианской модели регулирования государство сознательно идет на дефицитное финансирование, дополнительную эмиссию денег, снижение кредитных ставок, понижение налогов. При использовании неоклассической рыночной модели, наоборот, дефицитное финансирование прекращается, как это было в западных странах, например, в 80-е годы, сокращается государственный сектор (приватизация предприятий). Но полного перехода к неоклассической модели уже не наблюдается, инструменты косвенного регулирования отбираются на базе синтеза кейнсианства и неоклассической политики. Так, наряду с попыткой сокращения дефицита государственного бюджета используются такие инструменты, как понижение налоговых ставок на корпорации (рейганомика), хотя эти действия вновь стимулировали дефицит государственного бюджета.

Косвенные методы могут реализовываться как разовое питание решений, так и автоматически. Примером могут служить дискреционная и автоматическая фискальная политика. Автоматические методы называют встроенными стабилизаторами.

Прямое государственное вмешательство – это, по преимуществу, административные методы воздействия на предприятия и отрасли государственного сектора экономики, основанные на запретах и ограничениях. Прямое государственное вмешательство – это и принятие законодательных актов, призванных упорядочить и развивать отношения между всеми элементами рыночной системы. Оно выступает в качестве дополнения к косвенным методам для компенсации недостатков частного сектора. Например, если государство желает защитить внутренний рынок от какого-либо товара, то оно может прямо запретить или ограничить его ввоз. Это будет чисто административный метод. Либо ввести высокие таможенные пошлины, которые сделают импорт товара не выгодным (косвенный метод). Чаще, в подобных случаях, государство сочетает систему таможенных тарифов с квотированием ввоза.

Опыт и практика государственного вмешательства в экономические процессы позволяет проследить формы этого воздействия на экономику. В первую очередь, это краткосрочное антициклическое (конъюнктурная политика), среднесрочное, долгосрочное и целевое регулирование. Антициклическое регулирование во второй половине 70-х годов перешло в **«дерегулирование»**, которое имеет ориентацию не столько на движение спроса, сколько на технологическое развитие, отвечая тем самым потребностям научно-технического прогресса, а с другой стороны, оно концентрируется на антиинфляционных аспектах политики – поддержании низких темпов инфляции и недопущение ее скачков в периоды повышения темпов роста ВВП. «Дерегулирование» включает три аспекта – ус-

тановка жесткой экономии бюджетных расходов, уменьшение налогов и распродажа государственного имущества (приватизация).

Высшей формой государственного регулирования является **программирование**, предполагающее комплексное использование всех методов государственного регулирования для определенных экономических целей. Различают целевое (развитие отрасли или региона, определенное направления НТП), общенациональное (стабилизация экономики в целом), чрезвычайное программирование (борьба с инфляцией, массовой безработицей). Программирование в своей основе в условиях рыночной экономики носит индикативно-рекомендательный характер, т.е. выступает как пожелание к частному капиталу. Индикативное планирование нашло широкое распространение в Японии, Южной Корее, Тайване, Франции.

Каковы же границы и механизмы государственного вмешательства в рыночный механизм?

Возможности и границы эффективности государственного регулирования не могут получить точной количественной оценки. Многие проявления эффективности государственного регулирования, например, социальная стабильность, не имеют однозначных количественных параметров. Вместе с тем государственное регулирование все же доказало свою высокую эффективность, о чем свидетельствует динамика экономических процессов в развитых странах мира, положительное решение экологических проблем в ряде стран, высокий уровень социальной защищенности. Современная социально ориентированная рыночная экономика приобрела подобный характер только благодаря воздействию государства, что выгодно отличает ее от предыдущих стадий экономического развития.

В то же время эффективность государственного регулирования далеко не безгранична. Государство всегда несет затраты, издержки, но и предприятия несут расходы по соблюдению государственных предписаний, для выполнения которых им приходится содержать штат юристов и специалистов-консультантов по различным вопросам или прибегать к услугам дорогостоящих экспертов. Не следует также думать, что всякий раз, когда рыночный механизм оказывается неэффективным (из-за стихийного действия, дифференциации доходов, ориентации исключительно на прибыль), государство должно вмешиваться в экономические процессы. В ряде случаев такое вмешательство может привести к понижению экономической эффективности. Например, борьба с монополизмом может превратиться в борьбу с крупным производством. Или завышение налоговых ставок и дотаций могут привести к снижению экономической активности.

Но самая важная причина возможной неэффективности вмешательства государства в экономику заключается в том, что лица, проводящие такую политику от имени государства, могут пресле-

довать свои личные интересы. Например, руководители государственных структур (обороны, фундаментальных исследований, энергетики) могут быть лично заинтересованы в расширении своего ведомства, т.к. за этим стоят повышение окладов, числа подчиненных, объемов используемых ресурсов и т.д. В этом случае они могут прибегнуть к искажению информации, в результате объем финансирования для общества может оказаться чрезмерным.

Следует отметить, что и рынок, и государственное регулирование – два сложных механизма организации хозяйственной жизни, и найти их оптимальное сочетание – непростая задача.

В системе мер государственного воздействия на хозяйственную жизнь общества особое место занимает **экономическая политика** – совокупность мер, направленных на упорядочение экономических процессов, на их прогнозирование и реализацию. Первые шаги в области формирования экономической политики были сделаны еще в XIX веке. Первоначально экономическая политика носила «точечный характер» своей направленности, то есть отражала меры в отдельных отраслях социально-экономической жизни: аграрной сфере, промышленности, внешнеэкономической области и т.д. Например, в Германии во второй половине XIX века были приняты меры в социальной области в виде социального законодательства (законы социального страхования по болезни, по инвалидности, пенсионному обеспечению). В России областью экономической политики стали аграрные проблемы, поставившие в качестве острой необходимости проведение аграрных реформ 1861 и 1906-1911 гг. В XX веке экономическая политика стала формироваться комплексно, увязывая многие социально-экономические проблемы в русло единой политики.

Комплексный анализ экономической политики государства впервые был проведен экономистом Я.Тинбергеном (1952 г., Голландия), ставшим впоследствии лауреатом Нобелевской премии в области экономических исследований.

Экономическая политика является решающим средством поддержки политического курса страны, она реализуется в конкретных мероприятиях государственного регулирования. Для современного российского общества экономическая политика характеризуется потребностями переходного состояния от всеобщего кризиса к экономическому росту, стабилизационного развития экономики и преодоления противоречий, характерных для незрелого рыночного общества.

Субъектами (исполнителями) экономической политики являются государство, региональные политики, местные институциональные образования, негосударственные союзы и объединения. Государство на основе своей власти связывает интересы различных хозяйствующих субъектов и побуждает их действия в направлении единых целей. От имени государства реализует эконо-

мическую политику исполнительная власть – правительство; законодательная власть обсуждает и принимает основные направления экономической политики.

Антиинфляционная политика государства

Инфляция – сложный процесс, и ее влияние на экономическое развитие страны неоднозначно. Антиинфляционная политика является важной составляющей экономической политики, направленной на стабилизацию развития страны. Стратегия государства в антиинфляционной политике состоит в приведении в соответствие темпов роста денежной массы с темпами роста товарной массы, объема и структуры совокупного спроса с объемом и структурой совокупного предложения.

Если взглянуть на проблему со стороны микроэкономики, то следует выделить участников рыночной экономики, выигрывающих от инфляции и проигрывающих от нее. Можно составить условный баланс убытков и выигрышей от инфляции (см. таблицу).

С точки зрения макроэкономики последствия инфляции зависят от ее темпов. Существует точка зрения, основанная на кейнсианской теории государственного регулирования «эффективного спроса», о том, что инфляция в незначительных рамках стимулирует совокупный спрос и деловую активность. Но если расширение производства при повышении цен по истечении короткого периода времени не происходит, то такая инфляция теряет свое стимулирующее значение.

| Потери | Выигрыш |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Работающие по найму, где зарплата оговорена на определенный срок (работники бюджетных сфер: медицинские работники, образования, культуры) | 1. При нарастающей инфляции выгодно брать в долг, выигрывают имеющие доступ к кредитам |
| 2. Кредиторы, предоставляющие долго и среднесрочные кредиты при фиксированном проценте | 2. Вложение в недвижимость, картины и т.п. |
| 3. Получатели фиксированных платежей: аренды, платы за коммунальные услуги | 3. Известные выгоды у государства, связанные с ростом налоговых поступлений |
| 4. Лица, хранящие наличные деньги в «сундуке» | 4. Монополии, имеющие власть над ценой |

Нарастающая инфляция – однозначно негативный процесс, отрицательно сказывающийся на многих сторонах жизни общества.

Во-первых, неопределенность инфляционного процесса затрудняет прогноз и тревожит деловой мир.

Во-вторых, неравномерность инфляционного роста цен, доходов и платежей сообщает хозяйству дополнительную неустойчивость и склонность к структурным потрясениям.

В-третьих, быстрое обесценение денег делает невыгодным долгосрочные, вложения в развитие производства, его техническое перевооружение, внедрение научно-технического прогресса и вызывает нарастание технологического отставания страны, вплоть до свертывания новых технологий, применяемых ранее.

В-четвертых, усиливается социальная нестабильность общества, т.к. инфляция приводит к падению уровня жизни основной массы населения, падает доверие к правительству, возможны политические кризисы.

В целом инфляция подрывает стимулы, устойчивость и развитие экономики.

Основные направления антиинфляционной политики зависят от причин, породивших инфляцию, ее характера и целей, которые пытается достигнуть государство: полное преодоление инфляции или сокращение ее темпов, или стабилизация роста цен на достигнутом уровне. Это могут быть:

1. Ограничение денежной массы в обращении через жесткую финансовую политику.

2. Сокращение дефицита государственного бюджета, осуществляемое по двум направлениям: снижение расходов и увеличение доходов. Для сокращения расходов предусматривается сокращение затрат на управление, военные расходы, госбюджетное финансирование хозяйства, дотации на цены, трансфертные выплаты. Увеличение доходов может идти путем увеличения налоговой ставки, но этот путь имеет свои пределы; а также за счет расширения числа налогоплательщиков, вида налогов и роста доходов.

3. Осуществление активной инвестиционно-структурной политики, направленной на расширение производства, восприимчивость к технологическим новшествам, на снижение затрат и т.д.

4. Разгосударствление и демонаполизация экономики.

5. Проведение политики ограничения доходов.

6. Защита национальной денежной единицы, как единственного платежного средства и запрещение использования иностранной валюты в этом качестве на территории страны.

7. Защита доходов населения, предусматривающая разного рода индексирования заработной платы, пенсий, вкладов.

Антиинфляционная политика может включать в себя экономические и административные меры. К экономическим мерам относят воздействие через инструменты кредитно-денежной, монетарной, фискальной, антимонопольной политики.

В антиинфляционной политике используется также директивное вмешательство посредством проведения денежных реформ конфискационного характера.

К директивным мерам, к которым порой прибегают политики, относят замораживание цен, в т.ч. и заработной платы, отказ от индексации доходов, ограничение на выдачу наличных денег и т.п. Последствия подобных шагов нам хорошо известны: распределение ресурсов, талонная система и пустые полки магазинов, чрезмерное вздувание цен на черном рынке, задержки выплат заработной платы, различные курсы наличных и безналичных денег. И все это на базе сокращения реального производства.

Если говорить о денежных реформах, то они обычно проводятся после крупных катастрофических потрясений (войн, распада государства, колоний с образованием новых стран, получивших государственную самостоятельность).

Денежные реформы конфискационного характера проводятся в условиях гиперинфляции, при резкой диспропорции между платежеспособным спросом и товарным предложением. Обмен старых денежных знаков на новые деньги происходит в разной пропорции в зависимости от сумм, предъявляемых к обмену. Так, например, эффективной денежной реформой можно считать реформу 1948 г., проведенную в Федеративной республике Германии под руководством Л.Эрхарда.

В ночь на 21 июля 1948 г. старые рейхсмарки были объявлены недействительными и в оборот были введены новые немецкие марки. Каждый житель Западной Германии получил на руки всего 60 новых марок, и последующие выплаты зарплаты, пенсии и пр. осуществлялись уже в новых деньгах. Что касается денежной наличности и сбережений старых денег, то они обменивались наполовину в пропорции 1:10, а другая половина была заморожена, ее обмен произошел позднее в пропорции 1:20.

Все обязательства прежнего Рейхсбанка аннулировались, создавался новый эмиссионный банк, были разработаны правила взаимоотношений с коммерческими банками.

Через три дня после введения новых денег был отменен административный контроль над ценами и распределением ресурсов, отменялись предписания, регулирующие экономическую жизнь.

К реформам конфискационного характера надо относиться очень осторожно, поскольку, если причины, поражающие гиперинфляцию, останутся, то через некоторое время сфера обращения вновь наполнится избыточной денежной массой, и рост цен возобновится.

Важным моментом в выстраивании антиинфляционной политики является понимание источников инфляции и борьба с ними. В этом аспекте одним из непереносимых условий является независимость правительства от групп давления. Нарушение алгоритма ан-

тиинфляционной борьбы в угоду групповым интересам может привести к противоположным результатам. Лоббирование – нередко является причиной монетарного раскручивания инфляции, что приводит к неэффективности бюджетных расходов, разбуханию денежной массы, искажению ценового сигнала. Однако следует учитывать и такое обстоятельство в антиинфляционной политике, что в возникновении инфляции могут лежать объективные причины, которые позволяют судить о том, что инфляция полностью не устранима. Поэтому наиболее реалистической целью антиинфляционной политики является не абсолютное уничтожение инфляции, а снижение инфляционного накала и поддержание ее темпов на стабильно низком, прогнозируемом уровне.

Социальная политика государства. Проблема справедливого распределения в рыночной экономике. Кривая Лоренца

Исследование рыночного механизма показывает, что одним из «провалов» рынка является невозможность справедливого распределения доходов, поскольку рынок – социально нейтральный механизм. Поэтому нормативное суждение о справедливости, справедливом распределении доходов, сочетающих в себе моральный и этический аспекты, не оставляет равнодушными ни политиков, ни простых граждан. Исходя из этого, одним из важнейших направлений государственной деятельности, сглаживающей негативные стороны рыночного механизма, является **социальная политика**, подразумевающая действия правительства, направленные на распределение и перераспределение доходов различных групп общества. В широком смысле слова под социальной политикой можно понимать комплекс мер макроэкономического регулирования, призванных обеспечить социальную стабильность общества и создать, насколько это возможно, равные «стартовые условия» для граждан страны.

Социальная политика связана с понятием «справедливость», определяемая как честность, беспристрастность. Исходя из теории экономики благосостояния, справедливым можно считать равноправное распределение и эффективное, допускающее приемлемую степень неравенства в распределении. В экономической литературе концепция справедливого распределения доходов рассматривается с позиции трех подходов: эгалитаристского, утилитаристского и роулсианского.

Эгалитаристский подход (концепция) считает справедливым уравнительное распределение доходов, то есть распределение по ровну. Слабым местом этого подхода является выбор критериев оценки «одинаковости заслуг» для распределения доходов по ровну: трудовой вклад, владение имуществом, умственные физические и умственные способности. Подход с позиции Шарикова из «Со-

бачьего сердца» М.Булгакова «...*взять и поделить все поровну*» примитивен для характеристики эгалитаризма.

Утилитаристский подход (предложен экономистом XIX века И.Бентаном) считает справедливым такое распределение доходов, при котором максимизируется общественное благосостояние, представленное суммой полезностей всех членов общества.

Роулсианская концепция базируется на утверждении, что справедливым будет считаться такое распределение, которое максимизирует благосостояние наименее обеспеченного члена общества.

Рыночная концепция считает справедливым распределение доходов, основанное на свободной игре рыночных цен, конкурентном механизме спроса и предложения на факторы производства.

Государство, учитывая обстоятельства рыночного механизма, выстраивает систему мер по социальной защите населения. Под **социальной защитой** понимают комплексную систему мер, обеспечивающую нормальные условия жизнедеятельности человека от рождения до смерти, защищающую его социальные права и, в первую очередь, право человека на достойное существование.

Социальная защита включает в себя выплаты и компенсации из средств федерального и местных бюджетов, фондов предприятий и граждан. Она может проводиться в различных формах:

а) денежных выплат и компенсаций;

б) предоставления материальных благ и услуг; бесплатного питания, крова, оказания медицинской помощи, покровительства, опекуна и др.

Основными источниками средств социальной защиты являются:

а) налоговые отчисления;

б) целевые отчисления от доходов предприятий и граждан;

в) пожертвования.

Политика по социальной защите населения строится дифференцировано:

– в зависимости от возраста: дети дошкольного возраста, учащаяся молодежь, студенты, работающие граждане, пенсионеры;

– от социального положения: наемные работники, предприниматель, безработные;

– от условий труда: тяжесть, вредность;

– от доходов: малообеспеченные слои населения, лица с фиксированным доходом, безработные.

Вопрос о видах и формах социальной защиты относится к самым трудным в социальной экономике, поскольку всем желающим и нуждающимся в помощи получить ее невозможно. Социологи дают такой рецепт: «Помогать только тем, кто не способен помочь себе сам».

Особо следует выделить социальную поддержку тех слоев населения, которые остро в ней нуждаются. Такие категории населения принято называть социально незащищенными (уязвимыми) слоями. К социально незащищенным слоям населения относится, прежде всего, лица, лишенные возможности самостоятельно собственными усилиями улучшить свое благосостояние, поддержать минимально необходимые условия жизни. В широком смысле слова социально незащищенными считаются люди с низкими доходами, не превышающими прожиточный минимум. При отнесении тех или иных групп людей к категории социально незащищенных следует учитывать не только текущие доходы, но и денежные сбережения, накопленное богатство, так называемый имущественный ценз. Но на практике получить достоверные сведения об имущественном состоянии людей трудно, приходится использовать в качестве критерия, характеризующего материальное положение, официальные денежные доходы. По состоянию на 1 ноября 2004 года в России лица с доходами ниже прожиточного уровня к общей численности населения составляли 18,7% населения (прогноз на 2007 год –10%). Это прежде всего многодетные семьи; семьи, потерявшие кормильца, неполные семьи; инвалиды, престарелые, пенсионеры, получающие недостаточное пособие; студенты, живущие на стипендию; безработные лица, пострадавшие от стихийных бедствий, политических и социальных конфликтов.

Прожиточный минимум – это минимальная сумма денежных средств, дохода, достаточная для удовлетворения основных объективно необходимых физиологических и социально-культурных потребностей человека. Прожиточный минимум рассчитывается на «среднестатистического жителя» и для различных социально-демографических групп населения (мужчины, женщины, дети и т.д.). Прожиточный минимум определяется по так называемой **«потребительской корзине»** – набору товаров и услуг, обеспечивающих человеку удовлетворение основных материальных и духовных потребностей, на принятом в настоящее время в обществе минимально допустимом уровне.

Составляющей частью проблемы определения прожиточного минимума является понимание и измерение бедности. В мировой экономической науке и практике на этот счет сложилось две концепции. Одна из них исторически более ранняя – основана на понимании бедности как абсолютной категории. Уровень бедности определяется неизменным объемом благ, обеспечивающих удовлетворение минимальных стандартов существования. Измеряется он путем экспертных оценок основных физиологических потребностей людей разного пола, возраста, характера занятости. Другая концепция, получившая развитие в послевоенный период, рассматривает бедность как относительную категорию и причисляет к бед-

ным те семьи, чьи доходы существенно ниже достигнутого в обществе уровня благосостояния.

Абсолютное толкование категории бедности позволяет ставить задачу – ее устранение путем доплат семьям, чьи доходы ниже биологического минимума. Относительное понимание бедности, когда прожиточный минимум зависит от среднего достигнутого в обществе уровня благосостояния и должен периодически пересматриваться вслед за ростом доходов, делает задачу устранения бедности неразрешимой в принципе, т.е. пока в обществе объективно существует дифференциация доходов.

Дифференциация населения по уровню доходов является объективным следствием действия рыночного механизма. Степень неравенства доходов можно видеть на кривой Лоренца, названной так по имени американского экономиста и статистика М.Лоренца. Причем при построении кривой Лоренца учитывается персональное, а не функциональное распределение доходов.

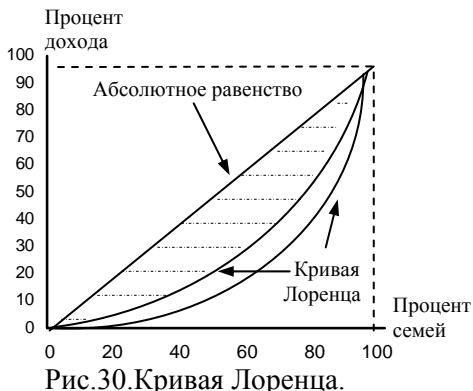


Рис.29. Кривая Лоренца

На рис.29 «доля семей» расположена на оси абсцисс, а «доля дохода» – на оси ординат. Теоретически возможно абсолютно равное распределение доходов, которое на графике представлено биссектрисой, указывающей на то, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода. Например, 20% семей получают 20% от всего дохода, 40% – 40%, а 60% – 60% и т. д. Кривая Лоренца показывает фактическое распределение доходов, а область между линией, обозначающей абсолютное равенство распределения и кривой Лоренца, отражает степень неравенства доходов.

По кривой Лоренца можно видеть насколько фактическое распределение близко к абсолютному равенству: чем больше кри-

вая Лоренца отклоняется от «абсолютного равенства», тем выше степень неравенства распределения дохода. См. рис.30.



Есть и другие способы измерения неравенства в распределении доходов: наиболее известный из них – **децильный коэффициент**: все население разбивается на 10 групп по 10% и сравниваются доходы 10% высшей группы с доходами 10% населения из низшей группы. Так, например в Швеции, если сравнивать доходы низших 10% и высших 10% групп населения до вычета налогов и получения трансфертов, то соотношение будет 1:100, а если взять соотношение располагаемых доходов, то уже 1:4. Анализ децильного коэффициента в России по Отчетам Всемирного банка в конце 90-х годов свидетельствовал о следующем раскладе групп населения в распределяемых доходах – 10% населения высшей группы имели доходы в 6-15 раз выше, чем 10% населения низшей группы. Сравнение по квинтильным группам населения (по 20% каждая) показывало, что доходы первой группы (с самыми низкими доходами) составляло 6,2% валовых доходов, а доходы пятой группы (с самыми высокими доходами) – 47,3%, децильный коэффициент составлял 13,9.

Еще одним показателем, используемым в экономической науке для определения степени дифференциации доходов, является **коэффициент Джинни, или индекс концентрации доходов**. Этот коэффициент тесно связан с кривой Лоренца. К концу 90-х годов коэффициент Джинни в России вырос по отношению к 1991 году с 0,26 до 0,45. Коэффициент Джинни и децильный коэффициент могут рассчитываться для различных видов доходов и их субъектов. Можно рассчитывать индексы по величине заработной платы, по доходу от предпринимательской деятельности, по величине ВВП (ВНП) на душу населения, по валовому доходу домашнего хозяйства. Интересно заметить, что по данным Всемирного банка по показателю ВВП, рассчитанному на душу

населения паритету покупательной способности, в начале XXI века Россия отставала от Франции на 50 лет, Германии на 48 лет. Душевой ВВП, рассчитанный по указанной методике в 2001 году, в России равнялся уровню душевого ВВП США 1935 года, Англии – уровню 1934 года, Швеции – уровня 1944 года.

Неравенство в доходах обусловлено различными причинами, в качестве которых выделим следующие:

а) различиями интеллектуальных, физических и эстетических способностей людей. Люди с высокими интеллектуальными способностями имеют больше шансов получить относительно высоко оплачиваемую работу, например, в области медицины, права, экономики. Другие, наоборот, обречены на подсобные и низкооплачиваемые работы;

б) различиями в уровне образования и обучения. У выпускников вузов более широкие перспективы и доступ к высокооплачиваемой работе;

в) выбором профессии. Дифференциация доходов в этом случае наблюдается как в зависимости от выбранной профессии, так и внутри самой профессии.

Социальная защита основной массы населения в рыночных условиях – это защита от кризиса, инфляции (роста цен) и массовой безработицы. Для того чтобы рост цен не приводил к катастрофическому понижению уровня потребления и жизни, применяется индексация доходов. Это означает, что заработная плата, стипендии, пенсии периодически увеличиваются с учетом роста цен «потребительской корзины». При этом индексация доходов осуществляется «задним числом» и зачастую не компенсирует всех потерь от инфляции. Осуществляется также индексация вкладов, государственных облигаций и иных накоплений.

Существуют виды стабильной социальной поддержки определенных слоев населения со стороны государства, не связанные с чрезвычайными ситуациями. Это социальное обеспечение и социальное страхование (гарантии). Социальное страхование – система материального обеспечения при наступлении нетрудоспособности, старости и в иных предусмотренных законом случаях.

По способу формирования средств, идущих на социальное страхование, можно выделить: обязательное, дополнительное, специальное, добровольное страхование. Так, к общему обязательному страхованию относится в России – страхование, связанное с выплатой государственных пенсий, пособий по безработице и др. Дополнительное страхование ставит целью обеспечить более высокий уровень социальной защиты против предусмотренных норм. Например, медицинская страховка в независимых пенсионных фондах. Формы дополнительного страхования разнообразны: оно может быть обязательным, добровольным, индивидуальным, коллективным. Специальное страхование вводится для особых категорий

работников и сфер деятельности. Например, резервное требование Центрального Банка – страховка на воздушном транспорте. Добровольное социальное страхование зависит от воли и желания самих граждан и фирм. Это может быть, например, страхование от несчастных случаев жизни, автотранспорта, жилья и др.

Основными видами социального страхования являются – пенсионное обеспечение, медицинская помощь, страхование временной нетрудоспособности, безработицы.

Согласно Российскому законодательству, женщины, начиная с 55 лет, а мужчины – с 60 лет, имеют право выхода на пенсию. Пенсия выплачивается в зависимости от стажа работы, уровня заработной платы, но не ниже минимального предусмотренного законом уровня. Кроме того, существуют пенсии по инвалидности, потере кормильца. Пенсии выплачиваются за счет средств государственного Пенсионного фонда и федерального бюджета, образуемого из отчислений, взимаемых из фонда заработной платы предприятий независимо от форм собственности. На Западе отчисления в Пенсионный фонд и фонд социального страхования и фирма, и работник осуществляют равными по величине долями.

Средства на страховые взносы по всем видам обязательного страхования вносят все предприятия, независимо от формы собственности. Они накапливаются в России на счетах специальных фондов: Пенсионном Фонде, Фонде обязательного социального страхования, Фонде обязательного медицинского страхования.

По мере развития рыночных отношений будет расти роль негосударственных социальных страховок в области медицинского обслуживания, дополнительного пенсионного обеспечения и др.

И, наконец, еще одно направление социальной защиты – обеспечение социальных гарантий в сфере трудовой деятельности (работающим гражданам). К такого рода гарантиям относятся регулирование со стороны государства основных параметров труда и отдыха, условий работы и ее оплаты. Определяется максимальная продолжительность рабочей недели, минимальная продолжительность оплачиваемых отпусков, регламентируются предельно допустимые параметры тяжести и вредности труда по возрасту работников, минимальные размеры денежных компенсаций за работу в тяжелых и вредных условиях, минимальная оплата труда. Эти вопросы отражены в Трудовом кодексе РФ, действующем с 1.02.2002 г.

Регулирование безработицы: мировой опыт, состояние в России

Неполная занятость является неотъемлемой чертой рыночной экономики. Поэтому поиск средств для преодоления или снижения безработицы является одной из важнейших задач микроэкономического регулирования.

Различные экономические школы по-разному подходят к проблеме регулирования уровня занятости. В зависимости от той концепции, которую они выдвигают для объяснения причин безработицы, предлагаются соответствующие способы ее преодоления. Можно выделить три основные точки зрения на причины безработицы и пути ее регулирования:

1. Безработица – следствие высокой заработной платы, возникающей в результате ограничений, накладываемых на свободный конкурентный рынок труда. Любые регламентации (установление минимальной заработной платы, деятельность профсоюзов, направленная на повышение зарплат), а также расовые, политические, религиозные барьеры: ограничения, затрудняющие свободное перемещение рабочей силы между отдельными рынками (институт прописки, отсутствие рынка жилья, требования по качеству условий жилья для рабочих – эмигрантов и др.), приводит к возникновению безработицы. Устранение названных причин вызывает снижение безработицы до ее «естественного уровня». Такой точки зрения придерживается классическая школа, рекомендации которой доминировали в экономической политике государств до 30-х годов и вновь обнаружались в 80-е гг. 20 века, они же сохраняются и в настоящее время.

2. Безработица – это вынужденное явление, причиной которого является недостаток совокупного спроса. Такого взгляда на безработицу придерживался Кейнс и представители неокейнсianского направления. Поэтому проблема регулирования безработицы сводится к проблеме стимулирования потребления и переводу части сбережений в инвестиции. Кроме того, рекомендуется активное регулирование безработицы, социальная защита безработных, введение общественных работ.

3. Безработица – результат негибкости рынка труда, препятствующей установлению на нем соответствия между спросом и предложением. Поэтому одновременно с безработицей существуют свободные рабочие места. Чтобы сократить разрыв между незанятыми работниками и свободными рабочими местами, предлагается развитие различного рода информационных служб, совершенствование профессиональной подготовки, особенно остро дефицитным профессиям, государственное прогнозирование рынка труда, снижение государственной защиты безработных с целью повышения их заинтересованности в поисках работы и приобретении новых профессий.

Остановимся на рассмотрении данных точек зрения подробнее. Согласно классическим представлениям, безработица – это избыток товара «рабочая сила», который возникает вследствие установления цены (в данном случае заработной платы) выше ее равновесного уровня. Чем выше цена, назначаемая продавцом –

собственником рабочей силы, тем меньшее количество труда купит покупатель – предприниматель (см. рис.31: $31 > 3$; $T1 < T$).

Равновесие на рынке труда означает отсутствие безработицы: все, кто хотел получить работу и согласился на равновесную плату, получил ее. Те, кто хочет получить большую плату, ищут ее. Есть и другие категории людей, не имеющие работы, например, меняющие место жительства и др. Этот слой людей образует минимальный, никогда не исчезающий уровень безработицы, который по разным оценкам колеблется от 5 до 6% от общего числа трудоспособного населения и называется «естественным уровнем безработицы». Как и на любом другом рынке, ни один продавец и покупатель не способны повлиять на цену (если они не являются монополистами). Когда кто-то захочет получить более высокую зарплату (31), возникает избыток рабочей силы ($T3 - T1$) и всегда найдутся такие рабочие, которые согласятся работать за меньшую плату. Этот избыток будет давить на зарплату и вернет ее к равновесному значению (3). Наоборот, если предприниматель захочет понизить зарплату до величины (32), то появится недостаток предложения ($T3 - T1$), который будет давить на зарплату вверх. По мнению представителей неоклассического направления в условиях рынка не существует вынужденной безработицы, но есть добровольная безработица

Длительное существование безработицы, по мнению «классиков», возможно лишь тогда, когда на свободном рынке рабочей силы появляются какие-либо ограничения, например, государство, повышающее равновесный уровень зарплат для данного рынка и вызывающее тем самым возникновение избытка рабочей силы, или профсоюзы, препятствующие путем заключения договоров свободному движению зарплат, или иные причины.

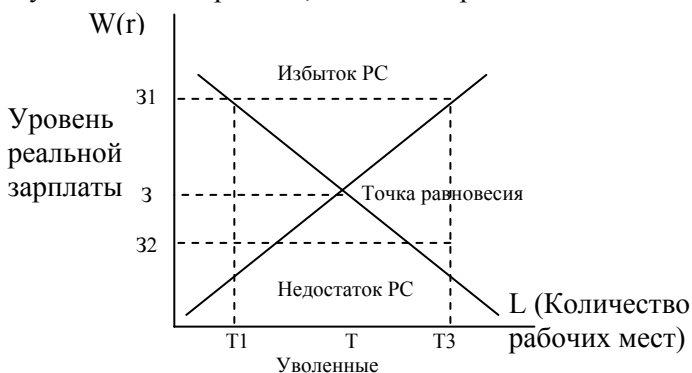


Рис.31. График спроса и предложения на рынке труда

Поэтому, по мнению представителей классической школы, чрезмерный рост зарплат снижает эффективность производства и

занятости. По расчетам, сделанным на основе эконометрических моделей, при неизменном объеме производства снижение реальной зарплаты (Wr) на 1% ведет к повышению занятости на 0,5% и больше.

Достижение полной занятости у Кейнса не связывается, как это делают «классики», с уровнем зарплаты, он отвергает урезание зарплаты в качестве лекарства от безработицы как малоэффективное. Внимание Кейнса остановил тот факт, что безработица возникает как следствие неспособности и нежелания производителей и покупателей купить все, что вынесено на рынок, и тем самым предоставить всем желающим работу. Поэтому Кейнс выводит безработицу из недостатка совокупного спроса, включающего как расходы на потребление, так и инвестиции. Личное потребление, по мнению Кейнса, растет медленнее доходов, т.к. сказывается «склонность к сбережению», высокий уровень процентной ставки тормозит склонность к инвестициям у фирм, но благоприятствует вложению денег населением в банк. Чтобы обеспечить полную занятость, необходимо государственное стимулирование спроса, в т.ч., инвестиций. С этой целью государству предлагается экспансивная государственная политика, включающая повышение государственных расходов выше налоговых поступлений и снижение налоговых ставок. За счет повышения государственных расходов предлагается развитие специальных социальных программ по поддержке безработных (пособия, льготы) и организация общественных работ по благоустройству территорий, строительству дорог и т.п., дающих безработным некоторый доход и повышающих совокупный спрос.

Другой возможный путь – воздействие на уровень занятости через стимулирование инвестиций путем понижения процентной ставки. Но оба эти пути сопряжены с усилением инфляционных процессов. Достичь полной занятости при стабильных ценах не удастся. Существует дилемма: рост инфляции или рост безработицы, т.е. цена, которую общество заплатит за полную занятость – это инфляция. Последователи Кейнса рассуждают о взаимозависимости между уровнем инфляции и занятости, опираясь на «кривую Филлипса», отражающую рост занятости по мере повышения цен. Задача сводится к нахождению оптимального сочетания двух переменных. Однако создание рабочих мест посредством инфляции представляется вообще фактором кратковременным. Если рост зарплаты заметно превысит рост цен, то предприниматели будут стремиться сократить свой спрос на труд. При преобладающем росте цен процесс будет развиваться по классическому пути: занятость будет компенсироваться снижением заработной платы.

В прежние времена кризис и депрессию отличали рост безработицы при снижении цен. Оживление провоцировало инфляцию, но сокращало безработицу.

В последнее время в условиях изменившегося рынка труда появились новые явления. В частности: 1) рост безработицы сопровождается ростом цен (стагнация) и др.; 2) безработица соседствует со свободными рабочими местами.

Наличие свободных рабочих мест и безработных характерно для структурной безработицы, вызванной отмиранием одних профессий и появлением новых. Для сокращения этого вида безработицы предлагаются меры по усилению гибкости рынка труда, в т.ч. изменение продолжительности труда в зависимости от колебаний спроса, распространение «электронного надомничества» – неполной занятости квалифицированных работников, имеющих дома персональные компьютеры, терминалы, современные средства связи, изменение системы информирования и переподготовки кадров.

В 80-е годы в экономической политике стран Запада обнаружился отход от социального реформирования, основанного на кейнсианских идеях государственного регулирования спроса, к неоклассическому направлению. В результате большинство стран свою экономическую политику, в т.ч., и в области регулирования безработицы, стали строить на базе синтеза неоклассических идей дерегулирования рынка труда, сокращения программ поддержки безработных государством и кейнсианских идей снижения налоговых ставок, стимулирующих инвестиции.

Безработица в России имеет свои особенности. Здесь также встречается **добровольная безработица**, при которой работники добровольно отказываются от работы в силу низкой, не устраивающей их заработной платы. **Структурная безработица**, связанная с отмиранием устаревших профессий, возникновением новых форм предприятий и видов деятельности, обуславливает появление широкой потребности в таких специальностях, как бухгалтер, аудитор, банковский служащий, маркетолог и др. **Фрикционная или циклическая безработица**, возникающая во время спада производства, обусловлена всеобщим кризисом, охватывающим экономику страны. Особенность этого вида безработицы заключается в том, что, несмотря на значительный спад объемов производства уровень безработицы не столь значителен. В России этот вид безработицы в 90 – е годы составил около 40% от численности безработных. Дело в том, что безработица в России часто носит скрытый характер, когда предприятия, не сокращая работников, длительное время не предоставляют им работу. В этих условиях проблема регулирования безработицы в России очень актуальна.

Основная роль в регулировании безработицы на сегодняшний день отводится службам занятости (трудоустройства), которые:

- 1) обеспечивают сбор информации как о потребностях в рабочей силе, так и о нуждающихся в работе;

2) занимаются трудоустройством и в случае надобности переобучением безработных;

3) социальным обеспечением.

Основным видом социального обеспечения безработных является пособие по безработице, которое выплачивается сроком не более года с постепенным понижением его размеров. Система сбора информации, изучения и прогнозирования состояния рынка, выработка программ профессиональной подготовки, а также выработка специальных программ, стимулирующих рост занятости – все это способствует росту занятости и снижению уровня безработицы в стране.

Ключевые термины: экономическая политика, социальная политика, антиинфляционная политика, прямое государственное вмешательство, программирование, товарная интервенция, прожиточный минимум, потребительская корзина, инвестиции, безработица, коэффициент Джинни.

Вопросы для самопроверки:

1. Какую роль отводил государству А. Смит?
2. Какие «провалы» рынка способствуют необходимости вмешательства государства в экономические процессы?
3. В чем особенность национальных моделей государственного регулирования экономики?
4. Какие функции выполняет государство?
5. Назовите объекты государственного регулирования экономики?
6. Раскройте содержание административных и экономических методов государственного регулирования.
7. В чем суть антиинфляционной политики государства?
8. Объясните сущность кривой Лоренца.

«Совершенно очевидно, что экономический рост представляет собой чрезвычайно сложное явление. Теория экономического роста должна принимать в расчет природные ресурсы, политические институты, законодательство, а также множество психологических и социальных факторов»

Б.Б.Селигмен.

9.5. Динамика экономического развития. Экономический рост

Одной из макроэкономических целей и задач экономической политики любого государства является экономический рост. Правительство должно разрабатывать мероприятия по стимулированию экономического роста, поддержанию его темпов на стабильном и оптимальном уровне, что, в конечном итоге, способствует обеспечению динамики процессу расширенного воспроизводства в обществе. Экономический рост находит свое реальное подтверждение в ВВП (ВНП).

Что такое экономический рост? Как можно его измерить? Каковы факторы, воздействующие на экономический рост?

Понятие современного экономического роста ввел в научный оборот экономист-теоретик С.Кузнец (США, лауреат Нобелевской премии). Начало экономического роста многие экономисты датируют 20-ми годами XIX века, связывая это с ускорением роста ВВП на душу населения на рубеже XVIII-XIX вв. и особенно после наполеоновских войн.

Экономический рост, в узком смысле слова, можно определить как увеличение реального и потенциального национального продукта, то есть совокупности товаров и услуг за определенный период времени. Исходя из этого экономический рост, по мнению экономистов, можно рассматривать как скорость изменения объема реального ВВП (ВНП) за определенный период времени. Страна, обеспечивающая экономический рост, развивается более динамично, и чем выше его темпы и качество, тем выше динамика уровня жизни населения страны. Поэтому проблема экономического роста является центральной задачей экономической политики всех государств. **Экономический рост**, в широком смысле слова, означает поступательное, прогрессивное развитие производительных сил общества, способность экономики производить из года в год все большее количество товаров и услуг, необходимых для удовлетворения постоянно растущих потребностей членов общества.

Графически экономический рост может быть представлен как сдвиг кривой производственных возможностей общества вправо и вверх.

Показателями экономического роста являются рост реального дохода (ВВП, ВВП и НД) и рост реального дохода на душу населения

$$\text{Темп роста ВВП (ВНП)} = \frac{\text{ВВП текущего года}}{\text{ВВП базисного года}} \cdot 100\%$$

$$\text{Темп роста ВВП на душу} = \frac{\text{ВВП на душу текущего года}}{\text{ВВП на душу базисного года}} \cdot 100\%$$

$$\text{Темп прироста} = \text{Темп роста ВВП (ВНП)} - 100\%$$

Экономический рост любой страны зависит от трех основных факторов: труда, капитала, природных ресурсов. Современный подход к оценке эффективности использования факторов обуславливают необходимость ориентации на «предельные» возможности каждого фактора, требуют определения «предельных показателей». В качестве таковых выступают: **предельная производительность труда, предельная производительность капитала, предельная производительность природных ресурсов.**

Экономический рост в теории характеризуется определенными его типами, отличными друг от друга в зависимости от использования факторов производства. Во-первых, это **экстенсивный тип экономического роста**, характерной чертой которого является увеличение ВВП (ВНП) за счет постоянного привлечения дополнительных факторов производства. Рост выпуска продукции при таком типе экономического роста прямо пропорционален количественному увеличению факторов производства. При ограниченности ресурсов и долговременной ориентации на данный тип роста в экономике возникает тупиковая ситуация. Экстенсивный тип экономического роста можно было достаточно четко проследить в советской модели экономического развития. Во-вторых, это **интенсивный тип экономического роста**, который осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства и технологии, т.е. за счет НТП. Результатом использования данного типа экономического роста является не только увеличение объема продукции, но и повышение ее качества, а также рациональное использование факторов производства за счет ресурсосберегающих технологий. В результате применения данного типа экономического роста получает развитие **интенсификация производства**, различают следующие ее виды: трудосберегающую, капиталосберегающую, всестороннюю интенсификацию. Следует заметить, что интенсификация, несмотря на ряд положительных моментов, имеет тупиковые ситуации: рост производственных отходов, загрязнение окружающей природной среды, высокую напряженность труда – все это требует своего решения. Оценивая вклад экстенсивных и интенсивных факторов в темпы роста ВВП ведущих стран мира за период 1960-2001 гг. (%) отметим, что интенсивные факторы со-

ставляли в США – 60%, Германии – 72,6%, Великобритании – 66,2%, Франции – 52,4%. В советской экономике за счет интенсивных факторов прирост национального дохода обеспечивался лишь на 20-30%.

Во второй половине XX века произошли большие изменения в темпах и характере экономического роста:

- рост производства стал осуществляться преимущественно за счет интенсивных факторов развития, достижений современного НТП;
- экономический рост сочетается со структурной перестройкой производства;
- учитывается возможность негативных последствий расширения производства на состояние окружающей среды;
- усиливается социальная направленность экономического роста.

Экономический рост осуществляется на базе постоянного использования факторов (ресурсов), которые определяют его возможность, масштабы, качество, эффективность. Принято выделять три типа факторов экономического роста:

- факторы предложения (капитал, природные ресурсы, численность занятых в производстве, продолжительность рабочего времени, рост производительности труда);
- факторы совокупного спроса (инвестиции, налоги, государственные расходы, процентные ставки);
- внеэкономические факторы (политические факторы, механизм распределения ресурсов).

Взаимодействие всех этих факторов (ресурсов) позволяет моделировать экономический рост. Существует **многофакторная модель экономического роста**, учитывающая различный характер воздействия ресурсов (непосредственное и косвенное) на экономический рост. Так, труд, земля, капитал относятся к факторам непосредственного воздействия на создаваемый ВВП (ВНП). Совокупный спрос общества выступает «локомотивом» экономического роста, как в количественном, так и в структурном, и качественном аспектах. Спрос на продукцию и услуги во многом зависят от величины и динамики заработной платы, реальная величина которой определяется борьбой между наемным трудом и предпринимателями в ходе заключения коллективных договоров, фискальной политикой государства, а также склонностью населения к сбережениям и накоплению, структурой потребительского бюджета. В данном случае мы говорим о косвенном воздействии на создаваемый ВВП (ВНП).

Двухфакторная модель экономического роста характеризуется воздействием на производство ВВП (ВНП) только каких-либо двух факторов (ресурсов). Например, воздействие труда и капитала на развитие производства, привлечение инвестиций и ис-

пользование НТП. В настоящее время значительное число экономистов-теоретиков исследуют вклад НТП в экономический рост (Я.Тинберген, Ф.Денисон). Влияние этого фактора проявляется неявно и опосредованно, через улучшение факторов производства. Существует модель MRW, разработанная Г.Мэнкью, Д.Ромером и Д.Уэйлом, исследующая влияние человеческого капитала (профессиональная подготовка, общий уровень знаний, психология человека, социальная коммуникативность) на экономический рост. В экономической теории существуют и другие модели.

Теории экономического роста анализируют тенденции и факторы, которые обеспечивают достаточно быстрое развитие экономики. Основные проблемы, рассматриваемые в теориях экономического роста:

- а) тенденции и источники экономического роста;
- б) обеспечение динамической устойчивости роста;
- в) последствия выбираемой технологической политики для экономического роста;
- г) темпы обновления структуры хозяйства;
- д) измерение факторов и результатов производства.

Среди названных проблем особенно пристальное внимание уделяется инвестиционному процессу, тенденциям сбережений (накоплений) в национальном доходе, темпам роста ВВП, проблемам производительности труда и др.

В экономической теории сформировался целый ряд направлений, рассматривающих проблему экономического роста: неоклассическая теория роста, кейнсианство и неокейнсианство, теория конъюнктуры, эконометрическое направление, теория анализа на основе метода «затраты – выпуск». Все эти направления в теории экономического роста решают основную задачу – определение модели динамического равновесия экономики.

Кейнсианское направление в центр анализа экономического роста ставит изучение таких его факторов, как спрос и инвестиции. Представители кейнсианской и неокейнсианской теории (Р.Харод, Е.Домар, Э.Хансен) считают, что темпы роста экономики зависят от доли накопления в национальном доходе. Поэтому главная часть их теории роста – инвестирование капитала. Задача, которую они перед собой ставят в этой связи – определить объем инвестиций, необходимый для такого роста дохода, который покрыл бы прирост предложения товаров, вызванный увеличением производственных мощностей. Для решения этой задачи они использовали теорию кумулятивности экономического процесса, т.е. сочетание мультипликатора и акселератора.

Теория мультипликатора инвестиций Кейнса показывает, как изменяется величина национального дохода, а тем самым и совокупного спроса, в зависимости от объемов инвестиций. Кейнс исходил из того, что увеличение инвестиций ведет к росту занято-

сти, а поэтому и дохода общества. Причем прирост инвестиций увеличивает национальный доход в расширяющемся, т.е. мультиплицирующем размере. Этот эффект воздействия инвестиций на доход и называется «мультипликатором» (множителем или усилителем). Увеличение национального дохода равно «приращению» общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор.

$$\Delta \text{НД} = \Delta \text{И} \cdot m,$$

где $\Delta \text{НД}$ – приращение национального дохода; $\Delta \text{И}$ – приращение инвестиций; m – мультипликатор.

Отсюда мультипликатор определяется по формуле:

$$m = \frac{\Delta \text{НД}}{\Delta \text{И}}.$$

Величину мультипликатора Кейнс связывал с потреблением и накоплением (сбережением). Мультипликатор находится в прямо пропорциональной зависимости от доли потребления и в обратно пропорциональной зависимости от доли сбережения в приросте национального дохода.

В дополнение к теории мультипликатора Кейнсом была разработана **теория акселератора** (ускорителя), дополненная его последователями (некейнсианство), показывающего кратность увеличения инвестиции от прироста доходов, т.е. прирост дохода в свою очередь вызывает новое увеличение инвестиций:

$$A = \frac{\Delta \text{И}}{\Delta \text{Д}}$$

где A – акселератор; $\Delta \text{И}$ – прирост инвестиций; $\Delta \text{Д}$ – прирост дохода.

Таким образом, кейнсианская и дополняющая ее некейнсианская теория основным фактором роста национального продукта считают величину капиталовложений (инвестиций), а последние увязывают с размерами потребления, сбережения и полученного дохода.

Неоклассические теории роста возникли в 60-е годы XX века, позднее кейнсианской теории роста. Неоклассические теории экономического роста носят на себе печать классической теории равновесия и теории «трех факторов» Ж.Б.Сея. В них рассматривается количественная зависимость факторов производства и их влияние на экономический рост. Центральной их идеей является проблема обеспечения максимально возможного роста на основе оптимального использования факторов производства. При этом в отличие от кейнсианской теории, **к факторам роста** относятся не только **капиталовложения (инвестиции), но и рабочая сила, природные ресурсы, технический прогресс**. Для выражения количественной зависимости объемов национального производства от действия факторов роста используется математическое выраже-

ние производственной функции, т.е. количественной зависимости между затратами определенных факторов производства и величиной выпуска продукции. В общем виде производственная функция изображается представителями неоклассической школы следующим образом:

$$\text{НД} = F(K, T, Z, B),$$

где НД – национальный доход; К – капитал; Т – труд; Z – земля; В – время, улавливающее влияние роста технического прогресса.

Производственная функция позволяет получить множество комбинаций факторов роста, дающих возможность найти объемы производства в зависимости от выбранных факторов.

Примером исследования производственных функций макроэкономического характера может служить функция Кобба-Дугласа (экономиста П.Дугласа и математика Ч.Кобба, США). Предметом их исследования явилась зависимость между физическим объемом производства обрабатывающей промышленности США и изменениями в затратах труда и основного капитала за период 1899 г. по 1922 г. Они условно предположили, что объем производства определяется только двумя факторами: трудом и капиталом (фондовооруженностью труда). В основу своего анализа П.Дуглас и Ч.Кобба положили функцию следующего вида:

$$\text{НД}(T, K) = v \cdot T^k \cdot K^{k-1}$$

где НД – физический объем производства; T – индекс отработанных часов; K – индекс затрат основного капитала; v – коэффициент пропорциональности; k, k-1 – коэффициенты эластичности по затратам труда и капитала, показывающие влияние этих факторов производства в отдельности на объем производимой продукции.

После того как коэффициенты были рассчитаны, функция приобрела следующий вид:

$$\text{НД} = 1,01 T^{0,75} K^{0,25}$$

С помощью функции Кобба-Дугласа были получены расчетные индексы роста объема производства в обрабатывающей промышленности США за 1899-1922 гг., которые оказались довольно близкими к фактическим индексам. Отметим, что изучение количественных зависимостей физического объема производства от факторов роста дает определенный инструмент для прогнозирования экономического развития и анализа эффективности производства. Можно строить производственные функции с бесконечным числом комбинаций факторов роста и рассчитывать соответствующие этим комбинациям объемы производства (изотопы) (см. рис.32.). Таким образом, исходя из намеченной стратегии экономического роста, можно выбрать варианты: **трудоемкие, капиталоемкие, нейтральные**. Например, объем национального производства (НД1) может быть достигнут путем привлечения значительного капитала (K1, T1) или за счет расширения использования большого количества рабочей силы (K4, T4) (рис.32).

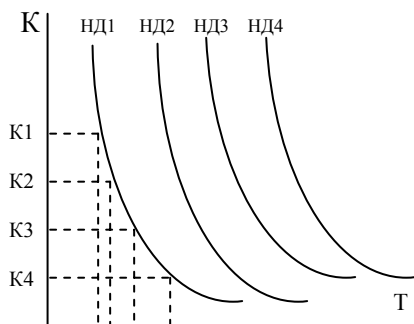


Рис.32. График производственных функций.

Анализ экономического роста на основе модели «затраты – выпуск» В.Леонтьева имеет немало точек соприкосновения с математической школой политэкономии (Л.Вальрас, В.Дмитриев). Эконометрический подход к проблеме экономического роста представляется неким соединением статистики, экономической теории и математических методов.

Экономический рост, как одна из центральных макроэкономических задач экономической политики, **подвергается государственному регулированию**. Государственная стратегия в этом направлении имеет свою специфику и в экономической политике она исходит из различных концепций, сочетая рецепты различных школ и направлений экономической мысли. Например, в США, сложившаяся система государственного регулирования после кризиса 1929-1933 гг., была ориентирована преимущественно на управление факторами спроса или совокупным спросом посредством использования денежно-кредитного инструментария (стимулирование расширения капиталовложений происходило на базе низких процентных ставок, ограничение – путем их повышения). В 80-е годы в стране была провозглашена новая экономическая политика, нацеленная на переход от экономики стимулирования совокупного спроса к экономике предложения на основе стимулирования инвестиций в перспективные технологии, новые машины и оборудование, всего того, что впоследствии получило определение «**новой экономики**». В этой связи в США наметились три направления воздействия государства на экономический рост:

- стимулирование НТП и развитие НИОКР;
- увеличение расходов на образование, подготовку и переподготовку квалифицированных кадров в государственном масштабе;
- глубокая перестройка налоговой системы.

Главной целью этой политики были определены высокие темпы роста производства, решение социальных проблем: занятости, безработицы, бедности, повышение уровня доходов.

В 90-е годы в США наметилось значительное увеличение государственных расходов на социальное обеспечение, здравоохранение, образование, что соответствовало использованию в экономической политике США теоретической модели MRW о влиянии «человеческого капитала» на экономический рост».

Другой формой государственного регулирования экономического роста явилась политика направленная на стимулирование этого роста – поддержание конкурентоспособности и оптимальной структуры производства посредством использования законодательного регулирования налоговых и иных льгот, прямого и косвенного субсидирования отдельных отраслей и регионов из государственного бюджета. Большое значение продолжала иметь государственная поддержка фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок.

Проблема экономического роста является достаточно острой для России, страна до настоящего времени не вышла по многим показателям из кризисного состояния. Экономический рост, наблюдаемый в современной российской экономике, в большей степени осуществляется не за счет повышения эффективности общественного производства, а, скорее всего, использования внешне-торговой экономической конъюнктуры, связанной со спросом на энергоресурсы. Для российской экономики блокирующим фактором к экономическому росту является высокая степень изношенности производственных фондов, в том числе, и базовых производств, низкий уровень стимулирования НИОКР и использования человеческого капитала, низкий уровень инвестиций в экономику.

9.6. Экономический цикл

Экономическое развитие в целом происходит неравномерно. В рыночной экономике состояние равновесия постоянно нарушается. Наблюдается определенная цикличность, повторяемость в функционировании национального хозяйства, когда периоды подъема экономики сменяются периодами спада и зстоя. Такая колебательная экономическая динамика обозначается в экономической науке терминами «колебания» или «циклы».

Цикличность – это всеобщая форма движения национальных хозяйств и мирового хозяйства как единого целого, выражающая неравномерность функционирования различных элементов хозяйства: национального производства, доходов, инвестиций, занятости, цен и др. Вместе с тем **цикличность** является важным фактором экономической динамики, один из детерминантов макроэкономического равновесия. В конечном итоге, через цикличность проявляется экономический рост, ибо движение осуществляется не по кругу, а по спирали, отражая, как долговременные, так и среднесрочные колебания конъюнктуры.

Под колебаниями или циклами экономики понимают экономическое развитие, складывающееся из волн подъема и спада. **Содержание экономического цикла** выражают повторяющиеся на протяжении ряда лет спады и подъемы экономической активности, отличающиеся один от другого продолжительностью и интенсивностью при наличии долговременной тенденции к экономическому росту.

В экономической теории различают ряд циклов экономического развития (роста): **столетние циклы**, описывающие тенденции за ряд или одно столетие; **длинноволновые циклы**, охватывающие несколько десятилетий и названные «длинными волнами» Кондратьева (русский экономист); **нормальные** или, так называемые большие, промышленные циклы с периодом 8-10 (12) лет; **«малые циклы»** или **циклы Китчина** (экономист США) продолжительностью 2-3 года; **сезонные циклы** – полугодовые; **краткосрочные отраслевые колебания**, связанные с производственными запасами и пр.

В экономической науке трудно найти проблему, при объяснении которой соперничало бы такое множество школ и направлений, как в теории циклов. Экономические теории в этом вопросе различаются не только в характеристиках и видах циклов, но в понимании причин их вызывающих. Существует психологическое объяснение циклов, связывающее деловую активность со сменой настроений, переходами от массового оптимизма к пессимизму; имеют место теории внешних факторов, объясняющих кризисы политическими событиями, демографическими скачками; рядом ученых выдвинута теория гелиотараксии (воздействия процессов, происходящих на Солнце, на планету Земля), в соответствии с которой объясняются экономические циклы и др. При всем многообразии точек зрения выделяют **три основных подхода к объяснению причин цикла**:

– **цикл** – внешнее относительно экономической системы явление, т.к. он имеет природную, политическую, психологическую основу;

– **цикл** – внутреннее явление, присущее экономике;

– **цикл** в совокупности причин – синтез внутренних состояний экономики и внешних факторов.

В экономической теории циклический процесс развития рассматривается и с широкой исторической точки зрения, говорят о «длинных волнах», полный цикл которых охватывает полстолетия. Их еще называют **«большими циклами Н.Кондратьева»** – по имени российского экономиста, впервые описавшего этот феномен.

Многие экономисты указывали на то, что прошлый опыт экономического развития мира свидетельствует о существовании длительных периодов с относительно высоким тонусом экономической жизни (длительные периоды благополучия) и столь же дли-

тельных периодов более или менее хронических трудностей. Большой цикл, включающий, по крайней мере, две волны – понижательную и повышательную, продолжается 40-60 лет. Поэтому длинную волну условно называют полувековой. Некоторые ученые считают, что в будущем возможны колебания с амплитудой чуть ли не в 100 лет. Однако оснований предположить вероятность сокращения больших циклов больше. Об этом свидетельствует практика. По мнению экономиста Я. Ван Лейна, периодизация длинных волн выглядит следующим образом:

первая волна – вторая волна – третья волна – четвертая волна
1790-1815гг. 1845-1872гг. 1892-1929 гг. 1945-1973 гг.

Пятая волна, начавшаяся, по-видимому, в 80-х годах, продолжается и в настоящее время.

Для объяснения тенденций долговременного подъема или спада экономики было выдвинуто четыре основных версии:

– **одна** из них все дело сводит к техническим новшествам и усовершенствованиям, к вовлечению новых ресурсов и территорий;

– **второе** объяснение строится на росте военных расходов и ведении войн;

– **третья** версия связывает долговременные тенденции с изменением цен на золото (открытие золотых месторождений);

– **четвертая** усматривает причину в явлениях сельского хозяйства. Хорошие периоды связывают с подъемом сельского хозяйства (например, 1873-1896 гг.).

Трудные периоды – с трудностями в сельском хозяйстве: 1920-1933 гг. – полосы тяжелых времен для сельского хозяйства.

Между «длинными волнами» и деловыми, промышленными циклами существует связь. Было замечено, что при длительных эпохах благополучия фаза подъема делового цикла отличается мощным размахом. Между тем, как фаза депрессии обнаруживала тенденцию к сокращению. При длительных эпохах тяжелых времен, наоборот, депрессии глубокие и затяжные, а восстановительные процессы отличались слабостью.

В экономической теории **проблема циклов переплетается с исследованиями кризисов**, так как последние составляют одну из фаз цикла. Наиболее распространенными являются два направления исследования кризисов и циклов.

Это, во-первых, объяснение природы кризисов **недопотреблением народных масс**, приводящим к обвалу производства. На этой позиции стояли леворадикальные круги экономистов, ее разделял, в конечном счете, К.Маркс, можно обнаружить отголоски этой теории и у Дж.Кейнса, который видел лекарство от кризисов в стимулировании совокупного спроса, в т.ч. потребления.

Во-вторых, «**диспропорциональностью**», то есть объяснение природы кризиса в **отсутствии «правильных пропорций»** между отраслями и регионами, с нерегулируемой деятельностью предпринимателей. Составной частью этого направления можно считать концепцию, объясняющую кризисы, как **сбои в денежном обращении или банковской системе** (Жуглар, Хансен и др.).

Следует различать непосредственные **поводы и причины кризисов**. Первыми могут действительно служить самые различные обстоятельства: политические события, международная нестабильность, чрезмерно крутые меры банков и пр. Как правило, кризис возникает под побудительным влиянием внешних сил. Но механизм цикла открыт внутри самой системы, и в этом смысле последний неизбежен: за подъемом следует провал (спад).

Большинство западных исследователей внутренней причиной называет **колебание спроса и предложения на блага (потребления и инвестиций)**, в результате которых экономика выходит из точки равновесия.

Причем, главная причина цикла видится в колебаниях спроса, а внутри самого спроса в большей степени на циклические колебания влияют капиталовложения (инвестиции).

Двигателем, передающим импульсы во многие взаимосвязанные отрасли, выступает производство капитальных благ. Оно же представляет собой наиболее очевидный параметр цикличности. Потребительский спрос на товары длительного пользования может возрастать в периоды подъема и резко падать в период кризиса. Потребительский спрос на товары длительного пользования: холодильники, стиральные машины, автомашины может играть провоцирующую роль в общей динамике, выступать порой мультипликатором (множителем или усилителем) развития вверх или вниз.

Ускоренному развитию производства сопутствует **инвестиционный бум**, накапливается скрытое перенасыщение инвестиционными товарами. Тогда как в потребительской сфере при достаточно высоком уровне потребления обнаруживается тенденция к его стабилизации. В этих условиях прибыли начинают падать, банки пытаются ограничить выдачу кредитов, и волны торможения охватывают систему в целом.

Колебательная экономическая динамика, регулярно повторяющаяся через каждые 7-12 лет (нормальные или деловые циклы), наблюдается уже около 170 лет. Первый экономический кризис произошел в Англии в 1825 г., в Германии в 1840 г., а кризис 1873 г. явился первым в истории циклов мировым экономическим кризисом.

Циклическое движение можно изобразить графически (см. рис.33.). В классическом цикле выделяют 4 фазы: фаза I (от А до Б) – спад от вершины до дна; фаза II – депрессия (стагнация) – топтание экономики на месте, когда спад прекратился, а тенденции к

росту еще нет; фаза III – восстановление до уровня C, равного уровню продукции в т.А, с которой началось падение; фаза IV – рост, т.е. рывок к новому высокому уровню производства, достигающему своей вершины в т.Д, с которого начинается новое падение.

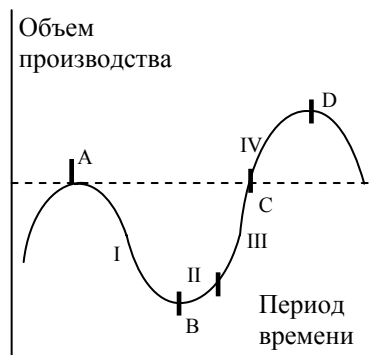


Рис.33. Фазы экономического цикла.

Рассмотрим каждую фазу подробнее.

Кризис (рецессия, спад) характеризуется резким сокращением деловой активности: падением цен, затовариванием, порой прямым уничтожением части произведенной продукции, сокращением капиталовложений, падением производства и занятости. Рост безработицы, однако, происходит с некоторым опозданием по сравнению с падением ВВП. Подобного же рода запаздывание рассасывания безработицы наблюдается потом при выходе из кризиса. Обрисованная последовательность процессов, свойственная кризисам XIX – начала XX веков, в дальнейшем становится размытой. В 70-80 гг. нашего века рост безработицы имел место перед кризисом, а в период усиления трудностей со сбытом продукции наблюдается рост цен.

В условиях спада характерной является всеобщая погоня за деньгами и, естественно, процентные ставки по кредитам взлетают вверх. Финансовые обязательства нарушаются.

Собственно спад обычно продолжается недолго, более длительно кризис выглядит тогда, когда его объединяют с последующей депрессией.

Депрессия (стагнация) представляет собой фазу (продолжительностью от полугода до трех лет) приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям, фазу приобретения нового равновесия. Тогда как фаза кризиса выполняет функцию насильственной ломки сложившихся диспропорций.

На уровне микроэкономики депрессия представляется временем неуверенности и беспорядочных действий. Особенно страдают спекулятивные элементы, биржевые агенты, которым общая обстановка кажется хуже, чем она есть на самом деле.

Итак, спад прекратился, но тенденция к росту еще не наметилась. Производство осуществляется на суженной основе, но началось рассасывание товарных запасов. Доверие предпринимателя к конъюнктуре восстанавливается с трудом, он не рискует еще вкладывать значительные средства в бизнес, хотя цены и условия стабилизируются. При классическом цикле эта фаза характеризуется падением нормы процента до самого низкого, в пределах данного цикла, уровня.

Оживление – фаза восстановления, когда начинаются капиталовложения, растут цены, производство, занятость, процентные ставки. Оживление охватывает, прежде всего, отрасли, поставляющие средства производства. Создаются новые рабочие места, предприятия. Условно говоря, оживление завершается достижением предкризисного уровня микроэкономических показателей. Затем начинается чистый рост.

Подъем (бум) – фаза, при которой ускорение экономического развития обнаруживается в нововведениях, возникновении массы новых товаров и новых предприятий, в стремительном росте капиталовложений, курсов акций, процентных ставок, цен и заработной платы. Все производят и торгуют с прибылью. Вместе с тем нарастает напряженность банковских балансов, увеличиваются товарные запасы. Подъем, приводящий экономику на новый уровень развития, заканчивается новым кризисом. Так выглядят фазы нулевого цикла.

Порой экономисты говорят о трех- или двухфазном развитии. В первом случае выпадает фаза депрессии, поскольку она включается в фазу кризиса (Э.Хансен). В случае двухфазного цикла, имеются ввиду фазы цикла, как депрессия и подъем, а спады и оживление рассматриваются при этом, как переходные, поворотные точки.

Циклы никогда не похожи один на другой, при этом каждый представляется неожиданностью, вызванной какими-то совершенно исключительными обстоятельствами. Неправильно было бы полагать, что в период оживления и подъема дела идут исключительно гладко. Нет, в этот период довольно часты малые, промежуточные спады.

Во второй половине XX в. обнаруживается тенденция к относительному ослаблению циклических колебаний. Например, глубина падения ВВП в США во время кризиса 1973-75 гг. составила 4,5%; 1981-83 гг. – 3,2%; 1990-91 гг. – 1,2%. В начале XXI века проявляет себя рост ВВП.

Вместе с ослаблением кризисов наблюдается их учащение и явное нарушение классического цикла, выпадение некоторых фаз, например, депрессии или, наоборот, спада при длительной депрессии. Современные кризисы, проходящие на фоне инфляции, не сопровождаются, как это было раньше, падением цен, но приобретают характер стагфляции.

В экономической теории по вопросу о кризисах существует определенная их типология: различают структурные кризисы: **энергетический, сырьевой, продовольственный; валютно-финансовый кризис; аграрный кризис.** Особо следует отметить болезненные и порою длительные потрясения, обусловленные несовершенством социально-экономической системы. Очень тяжелым, например, как для страны, так и для мира в целом, является всеохватывающий, глубокий кризис, который сотрясает всю социально-экономическую систему общества. Россия в 90-е годы оказалась именно в таком кризисе, в настоящее время страна переходит от экономики кризиса к экономике роста.

Поскольку цикличность экономического развития ведет к макроэкономической нестабильности, снижает общие темпы экономического роста, постольку экономический цикл является зоной высокой активности государства, на разных этапах цикла содержание проводимой государством политики меняется. Воздействие государства на экономический цикл получило определение **антикризисной политики**, сущностью которой является разработка мер направленных на сдерживание неконтролируемого роста экономической активности, с целью смягчения фазы спада, и стимулирования деловой активности в период спада. **Инструментами антикризисной политики** используются фискальная, кредитно-денежная и монетарная политика государства. В период подъема экономики широко применяются денежно-кредитная и фискальная политика, направленные на сокращение денежной массы, увеличение налогов и сокращение расходов бюджета. В периоды кризиса экономики направленность этой политики заключается в увеличении денежной массы и сокращении налогов, увеличивается расход бюджета. Таким же образом используется политика инвестиций, когда в условиях подъема экономики сокращаются государственные инвестиции и, наоборот, в периоды кризиса увеличиваются государственные инвестиции.

Ключевые термины: *экономический рост, экстенсивный экономический рост, интенсивный экономический рост, предельная производительность труда, интенсификация производства, «новая экономика», экономический цикл, кризис, депрессия, экономическое оживление, экономический подъем, антикризисная политика*

Вопросы для самопроверки:

1. Что такое экономический рост?
2. Назовите типы экономического роста, рассматриваемые в экономике?
3. В чем суть моделей экономического роста?
4. Что такое экономический цикл?
5. Почему циклы Н.Д. Кондратьева названы «большими циклами»?
6. Назовите фазы экономического цикла.
7. В чем суть антикризисной политики государства?

РАЗДЕЛ V. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Свобода торговли состоит в предоставлении людям возможности продавать и покупать так, как они этого хотят... С помощью военной блокады страны мешают торговать другу другу, с помощью протекционистских тарифов мешают своим собственным гражданам.

Г. Джордж.

ГЛАВА 10. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО НА РУБЕЖЕ XX-XXI ВВ

Всемирное хозяйство – результат многовековой эволюции производительных сил, втягивания национальных хозяйств в общую систему мирохозяйственных связей. Процесс его создания завершился к концу XIX века. Современная мировая экономика функционирует как сложная сеть торговых и финансовых отношений между странами, регулируемых международными финансово-кредитными организациями, а также договорными отношениями между государствами.

10.1. Структура современного мирового хозяйства

Мировое хозяйство – это совокупность национальных экономик, обусловленная развитием международных экономических отношений (международное разделение труда, отношения производственного и научно-технического, торгового и кредитно-финансового сотрудничества), политических связей и закреплённая международными правовыми актами. Мировое хозяйство функционирует как сложная экономическая система, признаками которой является совместимость национальных хозяйств, целостность и взаимодействие ее элементов, регулярная циркуляция воспроизводственного процесса на различных уровнях, структурность, общая цель.

Мировое хозяйство является исторической и политико-экономической категорией. Формирование его завершилось к концу XIX века. В XX веке мировая экономика претерпела ряд изменений под влиянием политических факторов (войны, революции, национально-освободительные движения, политические программы правительств) и экономических изменений (реформы, создание международных интеграционных объединений, международных финансово-кредитных организаций). Как следствие этих изменений сформировались группы национальных экономик, характеризующих **структуру мирового хозяйства**: промышленно развитые страны, страны с переходной экономикой и страны «третьего мира» или развивающиеся страны.

Современное мировое хозяйство характеризуется рядом показателей, отражающих уровень и характер развития экономики в тех или иных группах стран. К ним следует относить: **валовой мировой продукт** (по покупательной способности и ценам 2004 года он составил 51,5 трлн. долл.), прирост ВМП за последнее десятилетие составил 3,2%; **валовой внутренний продукт (ВВП) и национальный доход; мировое промышленное производство (с добавленной стоимостью)** составляет – 9740,0 млрд. долл.; **объем сельскохозяйственного производства** – 2475,0 млрд. долл.; **объем мировой торговли (экспорт-импорт)** – 9,04 трлн. долл., в качестве основных товаров выступают нефть и зерно; **валовой внутренний продукт на душу населения в год** – в самых бедных странах 50-100 долл. (почти 1,5 млрд. человек), в самых богатых странах – 34,0-39,9 тыс. долл. (Люксембург, Швейцария, Япония), США – более 28 тыс. долл.; **внешний долг стран мира** – более 5 трлн. долл. (США – 413, Германия – 350, Россия – 212 млрд. долл.); **уровень конкурентоспособности стран в мировой торговле**, этот показатель характеризуется лидерством со стороны США, Сингапура, малых европейских стран (Россия на 46 месте). По показателю **экономической свободы**, то есть либерализации цен, налогов и предпринимательской деятельности лидирует Сингапур, Япония, США и др. Показатель **использование ВВП в мире** характеризуется тем, что на 1 месте стоят частные потребления, на 2-м – государственное потребление, на 3-м – инвестиции. **Численность занятого населения** в мировой экономике составляет – 2,24 млрд. человек.

В структуре современного мирового хозяйства находятся **промышленно-развитые страны** рыночной экономики, иногда их называют «золотой миллиард» (**36 государств**). Эти страны характеризуются по статистическим данным ООН следующими **показателями развития**: 55% мирового валового производства, около 1,2 млрд. населения (12%), 2/3 оборота мировой торговли (около 70%), производство ВВП на душу населения (в среднем за год) от 12 до 25 тыс. долл. Промышленно-развитые страны включают в свой состав: Большую восьмерку (включая и Россию), малые государства Европы, Австралию, ОЭСР (24 страны), ЮАР, Израиль и др. Ряд стран интегрировались в объединения: ЕС, НАФТА, АТЕС.

Развивающиеся государства или страны «третьего мира» (**более 120 государств мира**, в их числе, 48 государств с наименее развитой экономикой). Для этого типа стран присущи следующие **характерные черты**: недостаток средств производства, отсталая технология, низкий уровень грамотности, высокий уровень безработицы, быстрый рост населения, занятость рабочей силы преимущественно в сельском хозяйстве. Развивающиеся страны характеризуются следующими **показателями развития**: 70% населения мира, производство валового мирового продукта – 34,4%, промыш-

ленного производства – 10%, экспорт продукции – 32%, производство ВВП на душу населения в год – от 120 долл. до 10 тыс. долл. Развивающиеся страны входят в интеграционные объединения: ОПЕК, МЕРКОСУР (большинство стран Центральной и Латинской Америки), АСЕАН. В систему развивающихся стран включен Китай с населением 1,3 млрд. человек. Несмотря на признание России страной с активной рыночной экономикой со стороны ЕС и США, по методологии МВФ по ряду показателей экономического развития стран страну относят к развивающимся странам. Обращает внимание разрыв в объемах промышленного производства между индустриально-развитыми и развивающимися государствами. Государства, входящие в группу развивающихся стран, различаются экономическим потенциалом, политическими формами, традициями и культурой. Выделяются новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии (НИС), а также продвинутые государства Латинской Америки, такие как Аргентина, Бразилия, Мексика Чили (МЕРКОСУР). Они успешно конкурируют на мировом рынке с другими региональными объединениями. Нижние этажи «третьего мира» занимают государства с низким технологическим уровнем производства, где большая часть населения живет в нищете. По данным ООН, имеется более 40 наименее развитых стран с населением в 400 млн. человек, в которых душевой валовой продукт в 50 раз меньше, чем в среднем у развитых государств.

Страны с переходной экономикой (27 государств), которые относились до недавнего времени к командно-административной системе, имеют следующие **характерные черты**: средний уровень индустриализации (уровень индустриализации данного типа стран равен уровню 50-х годов развития Европы), высокий удельный вес занятых в аграрном секторе экономики, формирование основ рыночной экономики, несовершенное законодательство в социально-экономическом укладе страны, относительно низкий уровень жизни, невысокий уровень производительности труда, слабая конкурентоспособность экономики. Экономика этих стран имеет такие **показатели развития**: производство валового мирового продукта – 17-18%, численность населения – 18%, объем промышленного производства около 30%, объем экспорта – 10%. Данные подсчеты произведены на базе методологии ООН и носят довольно условный характер, однако они позволяют увидеть основные соотношения и тенденции в развитии экономики этих стран.

В мировом хозяйстве выделяют **центральную и периферийную части**. К периферийной части относят экономику с отсталой и неэффективной структурой, с преобладающей стратегией «догоняющего» развития. Исходя из этих критериев, следует признать, что Россия и страны СНГ являются сегодня периферийными участниками мирового рынка, с явно выраженной моделью «догоняюще-

го», среднеиндустриального развития. Однако их периферийность специфична: по ряду отраслей науки и производства они сравнимы лишь с передовыми государствами мира. Но в целом эта особенность экономики не меняет их положения в мировом хозяйстве.

В мировом хозяйстве международные экономические процессы развиваются быстрее, чем развитие национальных экономик. За последние двадцать лет физический объем производства в развитых странах увеличился на 17%, а мировой товарооборот возрос в 2,6 раза. Например, общая сумма американских активов за рубежом увеличилась за это время в 7 раз, а сумма иностранных активов в США – в 16 раз. Растут объемы зарубежного производства японских компаний – с 3% от общего выпуска продукции в начале 70-х годов они увеличились до 10-15% в конце 90-х годов. Эти данные свидетельствуют об углублении международной экономической взаимозависимости стран и регионов мира.

Взаимозависимость национальных экономик характеризуется степенью **открытости экономики**, основными **показателями** которой являются: экспортная квота внешней торговли страны (отношение объема экспорта к ВВП), импортная квота (отношение импорта к ВВП), доля экспорта по отношению к внутреннему производству, импорта – к внутреннему потреблению, индекс товарности (отношение суммы экспорта и импорта к ВВП), поступление зарубежных инвестиций и их объем по отношению к внутренним инвестициям. Внешнеторговые квоты в ВВП в различных странах колеблются в размере от нескольких процентов (в замкнутых хозяйствах) до двух третей ВВП в высокоразвитых государствах (например, в Голландии, ФРГ, США, Японии).

Мировое хозяйство базируется на взаимосвязанных между собой международных экономических отношениях: **международном разделении труда, интернационализации экономики, международной экономической интеграции, международного обмена информацией и технологиями, либерализации хозяйственной жизни, международных валютно-кредитных отношениях.**

Международное разделение труда – специализация той или иной страны в ее хозяйственной деятельности. Объективно специализация экономической деятельности исходит из наличия природных ресурсов в стране, традиций хозяйственного уклада, степени развитости той или иной отрасли хозяйственной деятельности. Государства, как и отдельные лица, могут выигрывать от специализации на изделиях, которые они могут производить с относительно меньшими затратами, наибольшей относительной эффективностью и последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

На проблему международного разделения труда с позиции развития мировой торговли обратили внимание еще меркантилисты, среди которых имел место распространенный принцип: «По-

купай – где дешевле, продавай – где дороже». В XVIII веке на эту проблему обратил внимание А.Смит (теория абсолютных преимуществ) и в начале XIX века Д.Рикардо (теория относительных преимуществ в торговле), которые исходя из учета издержек на производство продукции, возникающих у одних стран по отношению к другим странам, выстраивали свое понимание мировой торговли.

В настоящее время международная специализация стран в большей мере сложилась, как следствие проникновения НТП в производство, позволяя им при высоком развитии наукоемких и ресурсосберегающих технологий доминировать на мировом рынке. Однако сохраняется в мировой экономике еще большая группа стран, специализирующаяся на производстве и переработке сырья, что позволяет им лидировать в торговле сырьем (страны ОПЕК, Россия, развивающиеся страны). В недалеком прошлом система стран СЭВ достаточно эффективно использовала в своих торговых взаимоотношениях международную специализацию производства.

Международное разделение труда по мере развития производительных сил в обществе способствовало развитию мировой торговли и мирового рынка.

Интернационализация экономики является основой международного хозяйства, этот процесс выражается в установлении экономических связей между государствами. Исторически экономические связи между народами можно проследить еще с античной истории, позднее, в эпоху средневековья, несмотря на частые войны, эти связи постоянно меняли свои масштабы и направления (Ганза, средиземноморская торговля, атлантическая торговля), однако общий их уровень постоянно возрастал, особенно в эпоху Великих географических открытий, промышленного переворота и промышленной революции. Наиболее высокий уровень интернационализации экономических связей произошел в XX веке, этому способствовали социально-политические изменения в мире, создание международных экономических организаций и функционирование транснациональных корпораций (ТНК).

Интернационализация экономики осуществляется в различных сферах экономической жизни: в товарообмене, движении капиталов, использовании научно-технических достижений и др. Процесс интернационализации обуславливает глобализацию экономической жизни, установление единых норм и правил экономической жизни стран мирового хозяйства, втягивание в этот процесс большинства стран мира. Наиболее четко этот процесс прослеживается в признании деятельности ВТО и желании стран вступить в эту международную торговую организацию (в настоящее время членами ВТО являются 145 государств мира).

Механизмом современной интернационализации являются транснациональные корпорации, которые усиливают взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик за счет создания «вто-

рой экономики». В настоящее время, по данным ООН, функционирует около 60 тыс. различного рода ТНК, большая часть которых размещается в США, и промышленно развитых странах. Они формируют зарубежные филиалы в различных странах мира (в настоящее время таких филиалов насчитывается около 280 тыс.), тем самым придают экономике транснациональный характер. В российской экономике ТНК сформировались в 90-е годы (например, «ЛУКОЙЛ», «Газпром», «Автоваз», «Ингосстрах», РАО ЕЭС, «ЮКОС» и др.).

Вследствие транснационализации размываются национальные экономические границы, появляются разветвленные промышленные комплексы, торговые и банковские монополии. Государство в этих условиях не может контролировать эту «вторую экономику». В настоящее время ТНК контролируют 1/4 – 1/5 производства мирового ВВП и 1/3 мировой торговли (мировой экспорт становится внутрифирменной торговлей между различными подразделениями ТНК).

ТНК на рубеже XX-XXI вв. становятся массовым явлением, они определяют ход экономического развития мира. Капиталы этих монополий, улавливая мировую хозяйственную конъюнктуру, «перетекают» из одной страны в другую, цель их деятельности – получение монопольной сверхприбыли.

Международная экономическая интеграция представляет собой процесс объединения, сращивания экономики национальных государств путем глубоких и устойчивых экономических связей, объединения их рынков в единый хозяйственный комплекс. Примерами экономической интеграции являются: Европейский Союз (ЕС) или, как его часто называли, «общий рынок»; североамериканское соглашение между Мексикой, США, и Канадой о свободной торговле – **НАФТА**; объединение стран в Латинской Америке – **МЕРКОСУР**; в Азиатско-Тихоокеанском регионе – **АТЭС**; объединение стран Юго-Восточной Азии – **АСЕАН**.

Подобные интеграционные группировки свидетельствуют о достижении высокой степени взаимосвязи экономик объединяющихся стран и одновременно выступают как средство управления экономической взаимозависимостью. **Интеграцию** можно определить и как межгосударственное регулирование взаимозависимых экономик, формирование регионального хозяйственного комплекса, процесс освобождения движения товаров, капиталов, услуг, рабочей силы от национальных перегородок, создание единого рынка в объединившихся странах.

Европейский интеграционный процесс развивается как вглубь, так и вширь. Первоначально в ЕС в 1985 году объединилось шесть стран, ныне полноправных членом союза – двадцать пять. Их интеграционный процесс, начавшийся с таможенного союза (конца 50-х годов), охватывает сегодня налоговую, кредитную и финансо-

вую политики (70-е годы), с 2002 года между большинством стран ЕС действует единая валюта ЕВРО. С целью обеспечения низких темпов инфляции, сокращения бюджетного дефицита и государственного долга в соответствии с Маастрихтским договором всем государствам ЕС запрещено с января 1994 года финансировать свои расходы за счет денежной эмиссии и кредитов центрального банка. Разработаны единые инвестиционные проекты по созданию «трансевропейских сетей» – прежде всего транспортных, энергетических и информационных магистралей. Предполагается создание «европейского информационного пространства», объединяющего разработки в сфере информатики, телекоммуникации, компьютерной техники и позволяющего создать возможность для многих «работы на дому».

Параллельно с экономической интеграцией происходит политическое объединение, унифицируется право, в том числе и коммерческое. Процесс этот противоречив, труден и для некоторых стран и регионов сопряжен с издержками. Так, вопросы выравнивания минимальной заработной платы, введения социального обеспечения, пособий по безработице, а также проведения единой аграрной политики являются предметом острых дискуссий. Эти дискуссии ведутся, с одной стороны, между Германией, Великобританией, Данией, Голландией, а с другой, – между Грецией, Испанией, Португалией, отчасти, Италией.

Тем не менее, интеграционный процесс – объективен, он реализует потребности единого европейского, хозяйственного комплекса. Опыт Европы по организации и управлению тесного межгосударственного сотрудничества пока что не имеет аналогов в мире.

ЕС имеет широкие связи с другими странами и регионами мира. В рамках Союза существует Европейская патентная организация (Европатент), в 1991 году к ней присоединились Австрия, Швейцария, Швеция.

Весьма желательны для стран, не входящих в ЕС, технологические связи, в частности, с комплексной программой «Эврика» (исследования в новейших и актуальнейших отраслях). Вход свободный, но участники должны что-то принести с собой.

В европейском сообществе встает также вопрос о месте России в интеграционном процессе. В настоящее время подписан ряд соглашений о сотрудничестве между ЕС и Россией, предусматривающее расширение взаимодействия в области политики и экономики, снимающих ряд ранее существовавших дискриминационных ограничений. Какие же конкретно методы взаимодействия были бы особенно эффективны в нынешней обстановке?

Во-первых, Россия могла бы ставить вопрос о подключении ее к трансевропейским инфраструктурным проектам.

Во-вторых, рассматривается вопрос о возможности создания зоны свободной торговли и широкой хозяйственной кооперации. Европейское сообщество интересуется в России, прежде всего, огромный неосвоенный рынок, а у России есть потребность в насыщении внутреннего рынка качественными товарами, причем это никоим образом не угрожает пока российским производителям.

Существует широко распространенное мнение, что Европа видит в России только «сырьевой придаток». По мнению специалистов, скорее верен иной тезис – это Россия сегодня заинтересована в Европе как в рынке сбыта своего сырья. Во-первых, Европейский Союз взял курс на новую экономическую модель развития, предусматривающую постепенное сокращение потребления природных ресурсов. Во-вторых, Россия уже сейчас «забрасывает» в Европу сырье по демпинговым (бросовым) ценам в избыточных количествах (с 1993 года российские предприниматели увеличили поставки алюминия на мировой рынок почти в полтора раза, а цена на него упала в 2,6 раза).

Как следствие интеграционных процессов в Европе и переговорных процессов между 11 странами с 2002 года введена и действует единая коллективная валюта ЕВРО, которая используется как денежная единица во внутреннем товарном обороте, так и инструмент финансово-кредитных операций между странами. В настоящее время покупательная способность ЕВРО выше, нежели доллара, что привлекает внимание к ней со стороны населения.

Международный обмен технологиями и информацией отражает качественно новые явления в мировом сообществе. В настоящее время происходит усложнение форм и характера современных мирохозяйственных связей, что требует новых подходов в экономическом анализе со стороны «новой» мировой экономики, ориентирующейся на все большие масштабы, знания, творчество, интеллект, идеи. В производстве определяющим становятся инновации, в управлении фирмой – новая «фирменная» философия, включаемая в понятие «бренд». Торговля постепенно переходит в Интернет (электронная торговля). Все это указывает на то, что мировое сообщество меняется; в нем все большее место занимают информационные технологии, которые влияют на качество жизни, общественные связи, они унифицируют мировую хозяйственную среду, которая уже не знает физических преград.

Информация и технологии в современном обществе стали объектом международных экономических отношений, поскольку наряду с товарами и услугами выступают как элементы факторов производства. По своей важности они превосходят «капитал», «труд», «землю» и «предпринимательскую способность» и вместе с тем они являются их связующим звеном, без которого в настоящее время невозможен процесс воспроизводства. В мировой экономике от них зависит международная конкурентоспособность фирм, по-

тенциально они становятся важнейшим фактором сокращения разрыва уровней экономического развития между Севером и Югом в мировом хозяйстве.

Международный технологический обмен это – обмен практическими знаниями человека: методами, навыками, опытом, которые можно применить в хозяйственной практике. В качестве объекта международного обмена технологиями выступает **информация** о способах преодоления производственных, управленческих, финансовых или иных экономических проблем, возникающих на разных стадиях воспроизводственного цикла между хозяйственными субъектами разных стран, которая отражена **в патентах, изобретениях, ноу-хау, лицензиях, технической документации, специализированной литературе, торговой марке, дизайне** и т.д.

Международный обмен информацией – обмен технологической и нетехнологической информацией в мировой хозяйственной практике. В качестве нетехнологической информации выступает **статистическая отчетность, бухгалтерские данные; аналитическая, правовая, научная, компьютерная, медицинская, развлекательная формы информационных продуктов.**

При оценке международного технологического обмена рекомендуется составлять технологический платежный баланс (ТПБ), учитывающий платежи и поступления от приобретения и продажи технологий. Страны экспортирующие и импортирующие технологии рассчитывают «сальдо» ТПБ/ВВП, ведущими среди стран по этому показателю являются Япония, США, Канада, Великобритания, Швейцария и др.

Международный обмен технологиями и информацией в мировом хозяйстве разнообразен и имеет следующие **формы**: международная кооперация в сфере науки и технологий; распространение изобретений и ноу-хау, технического опыта; международное техническое содействие; международная торговля высокотехнологическими товарами; оказание профессиональных, технических, информационных услуг зарубежным клиентам (инжиниринг, консалтинг); выезд за рубеж высококвалифицированных кадров; реклама за рубежом информационно-технологического продукта; использование зарубежного вещания и национальных телерадиокомпаний; формирование баз данных иностранной информации и др.

Современный международный обмен технологиями и информацией требует соответствующего правового, финансового, институционального, инновационного и технического обеспечения. Правовая защита заключается в охране права интеллектуальной собственности иностранных физических и юридических лиц, в той стране, в которую поступили результаты их интеллектуального труда. В мировой практике используются международные соглашения в этой области: Конвенция по охране промышленной собственности (1883 г.), Договор о патентной кооперации (1970 г.), Ев-

разийская патентная конвенция для стран СНГ (1994 г.), Мадридское соглашение по товарным знакам и др.

Либерализация экономической жизни – это процесс уменьшения вмешательства государственного регулирования в различные сферы хозяйственной деятельности. Данному явлению в мировой экономике способствовали в большей мере процессы, возникшие в последней трети XX века, – приватизация государственного имущества, ослабление контроля над ценами, отказ от субсидирования (дотаций) отдельных отраслей хозяйства, утрата монополии со стороны государства над внешней торговлей и др.

В развитых странах в последней трети XX века наиболее четко проявилась внешнеэкономическая либерализация, отказ от протекционистской политики, доминирующей в 50-60-е годы. Это проявилось в снижении таможенного обложения, так если среднеарифметический уровень тарифных ставок на импортные товары в ведущих странах мира в конце 40-х годов составлял 16%, то в конце 90-х годов он уже составлял для США – 4,3%, Японии – 5,5%, ЕС – 6,6%. Либерализация коснулась и движения капиталов в их вывозе и ввозе, либерализованы валютно-расчетные отношения. Процесс либерализации происходит и в России в связи с принятием в 1993 году Закона РФ «**О либерализации внешнеэкономических отношений**», по которому субъектами этих отношений могут быть административные единицы РФ, юридические и физические лица.

Процесс либерализации экономических отношений формирует **открытый тип экономики** – это такое национальное хозяйство, в котором иностранным хозяйствующим субъектам открыт доступ на большинство рынков и в большинство отраслей и сфер. Однако в мире практически нет полностью открытых экономик, то есть абсолютно либерализованных национальных хозяйств. Поэтому в мировой практике довольно широко используются термины «более открытые» или «менее открытые» экономики. Например, самой открытой экономикой является экономика Сингапура, менее открытой считается российская экономика. Расчеты, проведенные экономистами Гарвардского университета по 117 странам, показали, что там, где в последнюю четверть XX века проводилась политика закрытой экономики, среднегодовой прирост ВВП в расчете на душу населения составил 0,7%, а там, где придерживались политики открытой экономики, ВВП на душу был в 5 раз выше.

Международные валютно-кредитные отношения являются неотъемлемой частью мировой экономики. В наибольшей степени эти отношения проявились в начале XX века и получили значительное развитие в его второй половине. Вывоз капитала в виде предпринимательства посредством кредитов, в прямой и портфельной формах после Второй мировой войны удваивался каждые 10 лет, а с середины 60-х годов каждые шесть-семь лет. К концу XX века накопленные иностранные капиталовложения достигли 5

трлн. долл., а уже в первые годы XXI века они превысили 7 трлн. долл. Объем прямых иностранных инвестиций к концу XX века достиг около 1 трлн. долл. Через прямые инвестиции ТНК, а они в большей степени контролируют их движение, влияют на развитие принимающих стран. Движение капитала имеет встречное направление во взаимоотношениях между развитыми странами. Главным полем приложения иностранного капитала являются промышленно развитые страны, на развивающиеся страны приходится лишь – 30-33% новых прямых инвестиций. Так, например, США активно вывозят капитал в различные страны мира, в свою очередь, в стране вследствие наплыва иностранного капитала, превысившего 1,5 трлн. долл. (в том числе, 250 млрд. долл. прямые инвестиции), около 20% активов банков США принадлежат иностранцам, почти 3 млн. американцев работают в иностранных компаниях. Россия нуждается в зарубежных прямых инвестициях, и она их получает, но незначительный объем, хотя потребности в них высоки. Вместе с тем Россия также вывозит капиталы в близлежащие страны.

Вывозят капитал не только частные корпорации, в этом процессе участвует и государство, доля которого в общем объеме вывоза капитала составляет – около 30%. Государственный капитал экспортируется в виде безвозмездных субсидий и дотаций, долгосрочных кредитов на развитие, коммерческих кредитов, государственных гарантий частных кредитов.

Последствия вывоза и ввоза капитала различные. Для страны-экспортера капитала – ухудшается платежный баланс, однако при поступлении платежей он будет улучшаться. В то же время экспорт капитала расширяет рынки сбыта товаров, но сужает рынок труда. Для страны импортера капитала ввоз его означает приток валюты, повышение занятости, внедрение новых технологий. Однако в этих странах за счет ввоза капитала может формироваться внешний частный и государственный долг, что необходимо учитывать в своей внешней и внутренней политике.

В валютных отношениях также наблюдаются качественные изменения, связанные с активизацией валютных рынков, обслуживающих международную торговлю и миграцию капиталов. Ежегодный оборот валютных рынков, по данным экспертов Базельского банка международных расчетов, составляет около 1 трлн. долл. В валютных отношениях были сформулированы новые принципы функционирования мировой валютной системы (Ямайка, 1976 г.), в результате которых была провозглашена «демонетизация» золота, отменялись золотые паритета и официальная цена золота, предоставлялось право выбора любого режима валютных курсов: плавающие или фиксированные. В отдельных странах устанавливались пределы допустимых колебаний курсов валют (валютный коридор). На смену локальным валютным рынкам сформировался единый в мировом масштабе валютный рынок, который мог функциониро-

вать круглосуточно, проводя операции в различных городах мира в режиме часовых поясов (ночью в Нью-Йорке можно проводить операции с Токио или Лондоном). На валютном рынке доллар стал утрачивать свои монопольные позиции, так как реальной альтернативой ему стала международная валютная единица стран ЕС – евро.

Тенденции развития мирового хозяйства на рубеже XX-XXI вв

Основными тенденциями в современной мировой экономике являются глобализация, постиндустриализация и преодоление разрыва между странами.

Интернационализация и интеграция мирового хозяйства обуславливают проявление **глобализации**, т.е. **трансформации разрозненных национальных хозяйств в интегрированную глобальную экономику**. Глобализации способствуют функционирование международной транспортной инфраструктуры, внедрение достижений информационной революции (в начале 21 века количество компьютеров с доступом в Интернет составило в мире около 300 млн.), развитие транснациональных корпораций, распространение по всему миру новых производственных и управленческих технологий, расширение кредитных ресурсов на рынке ссудного капитала и др.

Глобализация – объективный процесс современного мирового сообщества и одновременно это неизбежный этап в развитии человеческой цивилизации. Вместе с тем в этом процессе, несущем положительные начала, присутствуют и масштабные противоречия, не исключающие негативных воздействий.

Глобализация экономики отражает глубокие изменения во всей системе международных экономических отношений. Глобализация как процесс начался давно, в настоящее время он приобретает новые масштабы. В экономической сфере глобализация означает процесс интернационализации в международном масштабе, ускоримый всеохватываемой современной системой связи и информации, коммерческой транзакцией, которая затрагивает экономику, демографию, экологию, политику, право, социальные отношения и науку. Глобализация экономики характеризуется постепенным втягиванием в процесс мирохозяйственных связей всей системы международных экономических отношений: внешней торговли, движения капиталов, перемещения трудовых ресурсов и других факторов производства, научного и научно-технологического сотрудничества в области инжиниринга и информационных технологий.

Глобализация экономики – многоуровневое явление, затрагивающее микроэкономический (отдельные предприятия), мезоэкономический (отдельные отрасли) и макроэкономический уровни (региональную и национальную экономику). В условиях рыночных отношений микроуровень глобализации проявляется в процессе установления связей отдельными фирмами (предприятия, органи-

зации), которые предстают в качестве субъектов (ячейки) международных экономических связей во всех их формах. На мезоуровне мирохозяйственные контакты устанавливаются на специализированных рынках товаров и услуг, капитала, труда, финансово-кредитных ресурсов. Макроуровень глобализации проявляется в расширении контактов между национальными хозяйствами и экономическими региональными объединениями. Национальные экономики все теснее переплетаются (прежде всего, на региональном уровне) и мировое хозяйство становится единым комплексом. В этом заключается экономическая суть глобализации.

В середине XX века в развитых странах стала набирать силу и проявляться в качестве главной тенденции в мировой экономике начала XXI века **постиндустриализация**, распространяясь на все страны. Эта тенденция характеризуется переходом от индустриального к постиндустриальному обществу.

Основная часть истории человечества приходится на доиндустриальное (традиционное) общество, для которого характерно преобладание первичного сектора в экономике (сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство). Первичный сектор до сих пор доминирует в экономике многих наименее развитых стран.

Процесс активной индустриализации, начавшийся в XVIII в., закончился в развитых странах примерно в первой половине XX в., в большинстве постсоциалистических и некоторых развивающихся странах ближе к концу XX в. Главным сектором индустриальной экономики стал вторичный сектор (промышленность и строительство).

Сущность постиндустриализации заключается в том, что на фоне продолжающейся активной индустриализации, для современного мира характерно быстрое увеличение доли третичного сектора (услуг) в экономике. Так, в России в третичном секторе уже работает более половины всех занятых, а численность занятых во вторичном секторе перестала расти еще в 70—80-е гг. (в 90-е гг. она даже сокращалась). В США в третичном секторе занято 75% работающих.

Причем быстрый рост этого сектора происходит, прежде всего, за счет науки и научного обслуживания, образования, культуры и искусства, здравоохранения и физической культуры, жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания, социального обеспечения, индустрии отдыха. В России в этих отраслях (у нас они часто называются научными и социально-культурными отраслями) занято уже 1/2 работающих (в 1970 г. – около 1/5). Общим для данной группы отраслей третичного сектора является то, что по сравнению со многими другими отраслями сферы услуг (транспорт и связь, материально-техническое снабжение, сбыт и заготовки, кредитование, финансы и страхование) они больше ориентированы на производство и распространение знаний, и обслуживание людей,

чем на обслуживание отраслей материального производства. Крупными отраслями сферы услуг остаются и те, что традиционно ориентировались преимущественно на обслуживание людей – это торговля и общественное питание, государственное управление (включая «силовые» ведомства).

В доиндустриальном (традиционном) обществе главным экономическим ресурсом были природные ресурсы, прежде всего сельскохозяйственные угодья (земля). Экономические отношения строились в основном вокруг владения землей и ее обработки. В индустриальном обществе главным ресурсом стал капитал, как в реальной форме (средства производства), так и в денежной. Экономические отношения здесь строятся во многом на базе владения и использования этого капитала.

В постиндустриальном обществе основными ресурсами становятся знания и труд. Экономические отношения во многом определяются способностями вырабатывать и использовать новые знания. Отсюда огромное внимание к производству знаний (науке) и носителям этих знаний (высокообразованной, творческой и физически здоровой рабочей силе). Интеллектуальное развитие общества становится необычно важной предпосылкой хозяйственной жизни, а сама эта жизнь во многом определяется постоянными нововведениями (инновациями). Повышенное внимание к знаниям, информации приводит к тому, что постиндустриальное общество часто называют информационным.

Важнейшими чертами постиндустриальной экономики являются:

- **изменение структуры производства и потребления** (преимущественно за счет возрастания роли услуг). Так, в России уже в начале 90-х гг. в структуре производства ВВП услуги стали преобладать над товарами, а в структуре потребительских расходов населения доля услуг сейчас составляет около 1/6 и имеет тенденцию к дальнейшему росту. Растет доля услуг и во внешнеторговом обороте: в России она возросла с 12% в начале 90-х гг. до 20% в конце 90-х гг. Одновременно идет изменение структуры секторов экономики, причем это изменение происходит не только внутри сферы услуг (см. выше), но и в сфере материального производства. Это прежде всего рост в первичном и вторичном секторах тех отраслей, которые относятся к наукоемким (в них доля расходов на НИОКР составляет не менее 3,5-4% от объема продаж, а доля занятых в НИОКР - не менее 2,5-3% от всех занятых в отрасли). Увеличивается и доля их продукции в мировой торговле;

- **рост уровня образования**, прежде всего, за счет послешкольного. В середине 90-х гг. доля молодых людей в возрасте от 20 до 24 лет, охваченных этим образованием, составляла в наименее развитых странах несколько процентов, в развитых – десятки процентов (в Японии – 30%, Германии – 36%). В некоторых бывших со-

ветских республиках этот показатель доходит до 42—46% (в России, Украине, Белоруссии, Казахстане), ставя эти страны на весьма высокое место в мире по охвату молодого поколения высшим и средним профессиональным образованием. Однако первое место, бесспорно, делят США и Канада (в США – более 80%). В результате население, в том числе работающее, имеет все более высокий уровень образования. Так, в России 52% работающих имеют высшее (включая незаконченное высшее) и среднее профессиональное образование, и этот показатель продолжает расти. В большинстве стран мира это ведет к росту доходов образованной части населения, так как высокий уровень образования обычно обеспечивает высокую квалификацию и соответственно высокую заработную плату. В США работник с высшим образованием имеет доходы почти в три раза выше, чем работник с незаконченным средним образованием;

• **новое отношение к труду.** Для высококвалифицированных работников характерны творческое отношение к труду и высокие требования к человеческим отношениям на работе. Нередко для них это важнее, чем чисто материальные стимулы, тем более что в развитых странах заработная плата квалифицированных работников уже давно обеспечивает им удовлетворение повседневных нужд (полноценное питание, жилье, транспорт, медицинское обслуживание, отдых и т.д.). Иначе говоря, они стремятся к тому чтобы работа была не только высокооплачиваемой, но и интересной, а обстановка на работе – демократической и гуманной. Это часто совпадает со стремлением их работодателей получать более высокую отдачу от своих главных и все более дорогих экономических ресурсов (удельный вес затрат на оплату труда и НИОКР в издержках производства возрастает). В результате идет переход к такой системе трудовых отношений, которая называется трудовой демократией. Она основана на идее соучастия каждого работника в капитале компании, ее прибылях, ее управлении. Так, соучастие в управлении идет через представителей трудового коллектива в руководящих органах компании, регулярное распространение в трудовом коллективе информации о положении компании, широкую автономию подразделений компании;

• **повышенное внимание к окружающей среде,** прежде всего, через переход к устойчивому развитию. Постиндустриальное общество стремится перейти к такому экономическому росту, который опирался бы не на природные ресурсы, а, прежде всего, на использование знаний и трудовых ресурсов. Это снижает нагрузку на природу и сохраняет ее для будущих поколений. Обычно меньшую нагрузку на окружающую среду оказывают наукоемкие отрасли сферы материального производства. Следствием этого является постепенное оздоровление окружающей среды в развитых странах. Однако в новых индустриальных странах, Китае и других государ-

ствах, где идет активная индустриализация, нагрузка на природные ресурсы возрастает, экологическая ситуация ухудшается;

- **гуманизация (социализация) экономики.** Создав в ходе индустриализации огромные производственные мощности в материальной сфере, современное общество теперь вкладывает средства в развитие ставших главными для него экономических ресурсов – знания и особенно человека. Основным объектом приложения инвестиций, а также расходов бюджета становятся социально-культурные отрасли. Так, если в нашей стране в годы довоенных пятилеток в эти отрасли направлялось около 30% всех капиталовложений, то в 60-е гг. – более 1/3 и в 90-е гг. – около 40%. Образно говоря, главными становятся вложения в человеческий, а не в основной и оборотный капитал;

- **информатизация общества.** Если знания (информация) приобретают все большую силу, то вложения в получение и применение их становятся все более эффективными (прибыльными), спрос на них быстро растёт. В результате в современной экономике постоянно увеличивается численность производителей знаний (занятых в науке и научном обслуживании), их распространителей (информационных сетей, учебных заведений, инновационных фирм) и потребителей (все общество). Благодаря развитию современных средств связи, электроники современное потребление информации облегчается, становясь доступным рядовым потребителям. Общество становится все более насыщенным знаниями и тягой к ним, превращаясь в информационное, компьютеризированное общество;

- **ренессанс малого бизнеса.** Быстрое обесценение старых знаний и еще более быстрое распространение новых, высокий уровень доходов значительной части общества ведут к быстрому обновлению и высокой дифференциации выпускаемой продукции. Засилье стандартизированной массовой продукции, характерное для индустриального общества, ослабевает, так как высокообразованный зажиточный покупатель требует все более приспособленной к его вкусам продукции, а современная экономика позволяет это делать лучше. В этих условиях более жизнеспособными становятся малые предприятия, причем не только в сфере услуг, но и в сфере материального производства. К тому же в обществе, где главные лимитирующие ресурсы – знания и труд, а не земля и капитал, квалифицированные и предприимчивые люди имеют больше шансов на ведение собственного бизнеса. Отчасти это относится и к предприятиям среднего размера. В результате доля малых и средних предприятий в ВВП ведущих развитых стран превышает 50% (в России – пока около 10%). Малый бизнес играет заметную роль и в международных экономических отношениях. Примером может быть так называемая неорганизованная внешняя торговля, достигающая в российском импорте около 20 млрд. долл. в год и во мно-

гом обеспечиваемая «челноками», т.е. индивидуальными и мелкими предпринимателями.

Несмотря на то, что переход от индустриального к постиндустриальному обществу идет эволюционно, он, тем не менее, порождает серьезные конфликты внутри стран. Это усиление структурной и квалификационной безработицы, порожденное падающим или стагнирующим спросом на продукцию многих отраслей сферы материального производства (особенно на сырье и материалы) и на малоквалифицированную рабочую силу в большинстве отраслей, включая сферу услуг. Нарастают противоречия между той частью постиндустриального общества, которая обладает знаниями и образованием, и той частью, которая малоквалифицирована.

В России переход к постиндустриальному обществу осложняется экономическим кризисом, который привел не только к чрезмерному сокращению производства во многих отраслях первичного и вторичного секторов, но и к ухудшению состояния таких отраслей третичного сектора, как наука и научное обслуживание, здравоохранение и физическая культура, жилищно-коммунальное хозяйство, социальное обеспечение. В результате Россия по некоторым показателям не продвигается вперед к постиндустриальному обществу, а отдаляется от него. В то же время по другим показателям (образование, компьютеризация) продвижение вперед продолжается.

Постиндустриализация ведет к глубоким изменениям не только внутри отдельных стран, но и в мировом хозяйстве, в частности:

- изменяется структура производства и потребления мирового ВВП, постепенно сдвигаясь в сторону сферы услуг, которая в 80-е гг. росла темпами, составлявшими 3,4% в год, а в 90-е гг. – 2,6% (весь мировой ВВП соответственно 3,1 и 2,0%), в результате чего доля сферы услуг возросла с 53 до 63% в мировом ВВП;

- все большее упор развитие страны делают на использование знаний, трудовых, а не природных ресурсов; переход на наукоемкие технологии снижает спрос этих стран на природные ресурсы. Продолжается снижение в мировой торговле доли продукции сельского хозяйства и добывающей промышленности (хотя доля энергоресурсов в отдельные периоды повышалась). В 1937 г. на эту продукцию приходился 61% мирового экспорта товаров, в 1960 г. – 45%, в 1996 г. – 23% (остальное составляли изделия обрабатывающей промышленности, т.е. готовые изделия);

- быстро растет международная торговля знаниями (международная передача технологии). Так, у США, крупнейшего в мире экспортера знаний, экспорт товаров за 1989–1996 г. вырос в 1,8 раза, экспорт услуг – в 1,8 раза (со 128 до 235 млрд. долл.), а такая составная часть экспорта услуг, как поступления от продажи патентов, лицензий и авторских прав, возросла в 2,2 раза (с 14 до 30

млрд. долл.) и одновременно в 3 раза возрос их импорт (с 2,5 до 7,5 млрд. долл.);

- обилие и доступность экономической информации в сочетании с удешевлением средств связи и транспорта стало мощным стимулом для международного движения капитала. Так, ТНК, располагая свежей информацией о положении дел во всех странах мира, имеют возможность создавать в них свои филиалы, а современная связь позволяет этим филиалам посылать свою отчетность в штаб-квартиры ТНК даже ежедневно, если это необходимо.

Преодоление разрыва в уровнях развития также является важной тенденцией мировой экономики. Разрыв в уровнях социально-экономического развития между странами и территориями мира наблюдается на протяжении всей истории человечества. Первоначально сосредоточением человеческой цивилизации были Древние Греция и Рим, страны Древнего Востока, в их хозяйственной истории аккумулировался опыт и преимущество перед другими территориями мира. В средние века уровень развития экономики Китая превосходил европейские страны и России. В настоящее время сравнительно небольшая группа стран (30 государств) существенно превышают по всем социально-экономическим показателям более 150 стран. В будущем, вероятно, этот разрыв будет сокращаться, но, сам по себе он сохранится.

В настоящее время, несмотря на разницу в среднегодовых темпах прироста ВВП на душу населения, в промышленно развитых странах (2,3%), а в развивающихся странах (5-6%) – абсолютные показатели свидетельствуют о низком уровне экономического развития развивающихся стран. Так, если **среднемировой показатель производства ВВП на душу населения** (в ценах 2000 г. и ППС) составляет – 8,1 тыс. долл., то в странах-лидерах производство ВВП на душу – 29,0 тыс. долл., в развивающихся странах – лишь 3,8 тыс. долл.; **производительность труда** соответственно – 21,7 тыс. долл., 64,9 тыс. долл., 10,9 тыс. долл.; **доля стран в мировом ВВП** у стран-лидеров – 51,0%, развивающихся стран – 37,6%.

Однако нельзя не замечать того обстоятельства, что современный НТП способствует ускорению экономического развития развивающихся стран. Уже сейчас четко заметен рывок ряда бывших отсталых стран, например, страны НИС, ряд стран членов ОПЕК, в которых показатели экономического развития уже значительно превышают уровни усредненных общемировых показателей. Например, Китай по ряду показателей (ВВП, объем экспорта, накопленные ЗВР) приблизился к таким странам – лидерам, как США и Япония.

В будущем экономическим центром мира может стать Восточная и Юго-Восточная Азия (Китай, Япония, Южная Корея, новые развитые и новые индустриальные страны), на которые уже сейчас приходится 30% мирового ВВП, т.е. больше, чем его произ-

водят в Европе или Северной Америке, причем роль экономического лидера переходит от Японии к Китаю. Позиции этого региона усиливаются также из-за того, что он становится центром притяжения соседних регионов с потенциально высокими темпами роста – Южной Азии, Северной Америки, Латинской Америки, Австралии и Океании и, возможно, России. Этот огромный макрорегион мира называют Азиатско-Тихоокеанским. Вероятно, что в первые десятилетия XXI века события, которые будут происходить здесь (а не в Европе и Северной Америке, как в XIX в.), будут определять ход экономического развития мира.

Теории мировой экономики

Развитие мировой экономики нашло отражение в научных концепциях, доктринах экономистов-теоретиков различных стран мира. В большей степени **теории мировой экономики сформировались в XX веке**, как отражение бурного развития производительных сил, торговли между странами, изменений в мировом хозяйстве, обусловленных распадом государств-империй, НТП и национально-освободительными революциями в колониально зависимых странах. В начале XX века сформировалась **теория империализма**, отражающая процессы концентрации, централизации капитала и образования монополий, функционирования финансового капитала и финансовой олигархии, территориального раздела мира крупными национальными и межнациональными монополиями (Гобсон, Ленин, Гильфердинг, Бухарин). Развитие и совершенствование производительных сил и производственных отношений в мировой экономике нашло отражение в **теории экономической власти** (Мюллер, Гэлбрайт), акцентировавшей внимание на вопросах усиления финансовой мощи корпораций, их информационного влияния на мировую экономику, связи корпораций с государством, выработки монополиями средств силового давления на мировой рынок. По мере развития международной торговли сформировались и такие теории мировой экономики как: **теория конкурентных преимуществ** (Портер), **международной торговли** (Кругман), **технологического разрыва между странами мирового хозяйства** (Познер). Выход в свет монографии лауреата Нобелевской премии Г.Мюрдаля «Страны «третьего мира» дал толчок в осмыслении **теории развивающихся государств**, состояния и прогноза их развития.

Получила признание научной общественности **теория стадий экономического роста** (Ростоу), в которой прослеживался исторический процесс развития мировой экономики (6 стадий) с футуристическими оценками на ее перспективу в развитии постиндустриальной мировой экономики. Идеи Ростоу о постиндустриальной мировой экономике были развиты социологом Р. Арноном и лауреатом Нобелевской премии, экономистом Дж.Гэлбрайтом, со-

циологом Д.Беллем и футурологом А.Тоффлером, которые постиндустриальную мировую экономику рассматривали как шаг мирового сообщества в новую цивилизацию с новой интеллектуальной технологией, экономическая власть в этой цивилизации переходит к корпорациям, доходы которых направляются на удовлетворение запросов потребителей, вследствие чего меняются стандарты жизни; государство решает только социальные проблемы. **Теория единой цивилизации** (Фукуяма) закладывает теоретическое понимание глобализации в экономике посредством развития интеграции и транснационального хозяйства, модернизации общества по западным стандартам. Следует заметить, что автор этой теории стоит на позиции того, что Япония и Китай должны сохранить свою идентичность.

Наряду с вышеуказанными теориями прогностического характера получили признание теории с пессимистическими прогнозами в развитии мировой экономики. К ним следует отнести **теорию столкновения цивилизаций** (Хантингтон), **теорию упадка империй** (Кеннеди), в которых высказывался прогноз столкновения стран между собой на основе социально-культурных различий; отвлечение средств на вооружение создает перегрев в обществе, что ведет к экономическому упадку.

10.2. Мировой рынок и мировая торговля

Мировой рынок – это сфера обмена между национальными хозяйствами отдельных стран. Он возник до образования мирового хозяйства, поскольку торговля являлась первой сферой, вовлеченной в мирохозяйственные связи. Объективными предпосылками развития мировой торговли являлась потребность в обмене производимыми благами, международное разделение труда, ограниченность ряда стран в экономических ресурсах. С момента возникновения международного товарообмена уровень мировой торговли неуклонно растет.

Ситуация в мировой экономике такова, что многие государства, имеющие ограниченную ресурсную базу и узкий внутренний рынок, просто не в состоянии производить с достаточной эффективностью все товары, необходимые для внутреннего потребления. Для таких стран экспорт выступает способом получения желаемых товаров (ресурсов) и может достигать 25-30% от их ВВП (Нидерланды, Канада, Япония).

Другие страны, например США, обладают богатой и разнообразной ресурсной базой и емким внутренним рынком и поэтому могут быть менее зависимы от международной торговли. Хотя, с точки зрения абсолютных размеров импорта, США являются самой крупной торговой державой.

Россия имеет благоприятную основу для развития мировой торговли, так как ее ресурсный потенциал достаточен; по мнению

экспертов, недра страны содержат «всю химическую таблицу Менделеева».

В целом объем международной торговли (включая и страны, принадлежавшие ранее к административно-командной системе и имевшие закрытую экономику) в начале XXI века приблизился к оценке в 9,04 трлн. долл., что составляет более 20% мирового валового продукта, это в 2,5 раза больше объема торговли в 50-х годах.

Мировой рынок дифференцирован географически (направления движения товарной массы), **а также по товарному признаку** (соотношение между направляемым сырьем, материалами, продовольствием и товарами обрабатывающей промышленности в мировом товарообороте). Исходя из последнего признака, в мировой торговле существуют нефтяной, продовольственный, фуражный, сырьевой и многие другие рынки. Конъюнктура на них неустойчива, ее прогнозирование из-за взаимодействия множества факторов дело сложное.

Развитие мировой торговли позволяет странам иметь целый ряд выгод: преодолевать ограниченность национальной ресурсной базы, способствовать расширению емкости внутреннего рынка и обеспечению дополнительного дохода стране за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства; расширять производственные возможности стран (происходит сдвиг кривой производственных возможностей вправо), что приводит к углублению специализации производства, на этой основе повышается эффективность использования ресурсов и увеличивается объем производимого блага.

Мировая торговля формируется на базе **внешней торговли**, под которой понимается торговля одной страны с другими странами, осуществляемая в виде импорта (оплачиваемого ввоза) и экспорта (оплачиваемого вывоза). Внешняя торговля отличается от внутренней тем, что товары и услуги на мировом уровне менее мобильны, чем внутри страны. Операции по внешней торговле осуществляются с использованием национальной валюты, отсюда возникает необходимость сопоставления разных валют. Процедуры по внешней торговле подвержены большому государственному контролю, для чего вводятся таможенные службы, санитарные нормы, запреты (эмбарго) и ограничения, субсидии, налогообложение импортной продукции и др.

В Российской Федерации внешняя торговля направлена на большее использование потенциала страны и увеличение реального национального продукта. На долю России приходится только около 3% внешнеторгового оборота мира (257,1 млрд. долл.), что, конечно, не соответствует ее экономическому потенциалу. Организация внешней торговли базируется на основных законах РФ: «**О либерализации внешнеэкономической деятельности**» (1993) «**О го-**

сударственном регулировании внешнеторговой деятельности» (1995, 1997, 2004 гг.) и **«О таможенном тарифе»** (1995, 1997 гг.).

Развитие внешней торговли связано с разработкой определенной **внешнеэкономической политики**, которая исторически проявлялась в двух основных формах: **протекционизм** (защита национального производства) и **фритредерство** (свободная торговля). В настоящее время в связи с либерализацией мировых внешнеэкономических отношений получает развитие свобода внешней торговли. Однако имеются и сомневающиеся в пользу свободной международной торговли. Некоторые эксперты на Западе считают, что импорт подрывает позиции отечественных фирм и уничтожает рабочие места. Но ведь известно, что импорт обеспечивается экспортом. А рабочие места нужны и в отраслях, производящих экспортную продукцию. Ограничение импорта ударяет и по экспорту. Страна, не реализующая преимущества специализации, защищает неэффективные по сравнению с мировым уровнем предприятия.

На пути свободной торговли стоит ряд **барьеров**. В их числе:

1. Таможенные пошлины – налоговые сборы с импортируемых и экспортируемых товаров, которые могут носить фискальный (пополнение казны) и протекционистский (защита государством национальных производителей или покупателей) характер.

2. Импортные и экспортные квоты – максимальный объем ввозимых или вывозимых товаров, ограничивающий их поступление в страну или вывоз.

3. Нетарифные барьеры (лицензирование внешнеэкономической деятельности, валютные ограничения и манипулирование валютным курсом, использование санитарного кордона), стандартизация.

В настоящее время 40% японского экспорта в развитые страны подвергается тем или иным ограничениям. Большинство партнеров Японии требуют от нее большей «открытости» рынка для готовой продукции. Хотя чисто внешне (по уровню таможенного обложения, количественных ограничений и т.д.) импортный режим Японии считается достаточно либерализованным. Реальными барьерами на пути иностранных товаров на японский рынок встают нетарифные препятствия: многослойная и запутанная система распределения, препятствия во внутренней торговле, требования покупателей и национальные традиции в потреблении.

Внешнеторговая деятельность стран мира отражается в ряде показателей: **торговом и платежном балансах**. Торговля (экспорт и импорт товаров и услуг) может иметь **активное сальдо** (экспорт превышает импорт) и **пассивное сальдо** (импорт превышает экспорт). **Активный торговый баланс** отражает такое состояние во внешней торговле, при котором страна больше вывозит, чем ввозит товаров, обеспечивая приток иностранной валюты. **Пассивный баланс** отражает обратное состояние, он является составной частью

платежного баланса страны. **Нетто-баланс** – экспорт равен импорту. **Внешнеторговый баланс** может быть представлен в следующем виде:

| Доходы | Расходы |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Экспорт товаров | Импорт товаров |
| Экспорт услуг, в т.ч. патентов и лицензий | Импорт услуг, в т.ч., патентов и лицензий |
| Доходы от инвестиций за рубежом (приток средств) | Вывоз доходов от иностранных инвестиций в стране (отток средств) |
| Трансфертные платежи иностранцев в стране пребывания (пенсии, подарки, алименты) | Трансфертные платежи иностранцам |
| Финансовые приобретения иностранцами в стране пребывания (акции, облигации, покупка национальной валюты и др.) | Приобретения гражданами страны активов за рубежом |

В США в 90-е годы достаточно стабильная хозяйственная конъюнктура оказала воздействие на сдерживание экспорта и на увеличение импорта. Вследствие этого в стране возникает дефицит текущего платежного баланса, который погашается за счет ввоза капитала в страну. Минусовое сальдо в последние годы колеблется на уровне 100 млрд. долл. Происходит накопление внешней задолженности наряду с накоплением финансовых обязательств США другими странами.

У других государств (ФРГ, Япония, Швейцария) имеет место активное сальдо. В долговременный фактор финансовой и политической зависимости превратилась внешняя задолженность стран «третьего мира», составляющая около 3,0 трлн. долл.

В настоящее время в России за счет высокой конъюнктуры спроса на рынке сырья складывается положительное сальдо внешнеторгового баланса. Рост цен на нефть с 41 до 60 долларов за баррель (156 кг) в 2004-2005 гг. позволяет стране иметь профицит бюджета, (только в 2004 году профицит от конъюнктуры цен на нефть составил более 500 млрд. рублей, в проекте бюджета на 2005 год профицит планируется более высоким). Это способствует накоплению финансовых ресурсов в Стабилизационном фонде (по некоторым расчетам в нем к концу 2005 года должно накопиться более 1 трлн. рублей) и перераспределять их для решения социальных проблем в обществе. Накопления в этом фонде также должны сыграть роль подстраховывающего фактора в случае обвального падения цен на нефть на мировом рынке.

Платежный баланс – неотъемлемый элемент стабильности экономики, выражающий соотношение между суммой денег, полу-

ченных данным государством из-за границы, и суммой денег, уплаченной другим странам. Оздоровление платежного баланса невозможно без ликвидации долгов. Одним из новых нетрадиционных методов урегулирования внешней задолженности стала трансформация долговых обязательств развивающихся стран в акции их предприятий. По-иному такая операция называется конверсией или капитализацией внешней задолженности (долги в обмен на акции).

Капитализация внешней задолженности позволяет, по оценкам специалистов, сократить долги в СКВ (свободно конвертируемая валюта), повысить эффективность производства путем привлечения иностранного капитала, улучшить распределение задолженности посредством расширения вторичного рынка долговых обязательств. Притягательность конверсионной сделки для конечных инвесторов, в свою очередь, состоит в том, что инвестор покупает на вторичном рынке долговые обязательства со значительной скидкой, чем скидка страны должника, а финансовый риск за счет немедленного и одновременного избавления от обязательства путем обращения его в акции предприятий страны-должника снижается. Определение отраслей, регионов, в которые разрешается производить капиталовложения, а также ограничения на использование акций, приобретенных за счет конверсии обязательств государства по внешнему долгу, определяется правительством данного государства. Это может быть запрет на приобретение акций уже действующих предприятий, временные ограничения на перевод прибылей и т.д.

Наибольшее распространение операции «долг-акция» получили в Мексике и Чили, на долю которых в конце 80-х годов приходилось 75% общего объема таких сделок в развивающихся странах. Эта практика имеет место в России при решении выплаты внешнего долга страны.

Состояние внешней торговли определяется еще и такими показателями, как **экспортная и импортная квота** (доля экспорта или импорта в ВВП, ВНП), **экспортный потенциал** (экспортные возможности), **структура внешней торговли** (субъекты и объекты торговли).

Для регулирования взаимоотношений в международной торговле, координации действий партнеров была создана в 1947 г. международная организация ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле), насчитывавшая более 100 стран-участников. Основная функция ГАТТ заключалась в проведении мероприятий по либерализации международной торговли посредством снижения таможенных тарифов (пошлин). Работа этой организации осуществлялась в форме проведения систематических конференций, раундов переговоров, в результате которых достигалось значительное понижение таможенных пошлин и отказ от контингентирования (количественного ограничения импорта). Членство в ГАТТ давало

возможность пользоваться правом наибольшего благоприятствования в торговле с другими его участниками. **В настоящее время ГАТТ преобразовалась в ВТО (1994 год), участниками которой являются 144 страны мира**, однако многие принципы предыдущей организации действуют во Всемирной торговой организации. Россия не является членом ВТО. В начале XXI века вхождение страны в эту организацию стало принимать реальные черты: признаны принципы ВТО, проводится либерализация внешнеэкономической деятельности страны и внешнеторгового законодательства, осуществляются переговоры, затрагивающие вопросы национальных приоритетов. Вхождение России в ВТО не исключает того обстоятельства, что страна может проводить определенную протекционистскую политику.

Кроме ВТО в урегулировании торгово-экономических отношений между странами участвуют **ЮНКТАД** (Конференция по торговле и развитию при ООН – 186 стран-участников), **МТО** (Международная таможенная организация – 139 стран-участников) и **МТП** (Международная торговая палата – организация частного предпринимательства, объединяющая 6 тыс. компаний, 1,5 тыс. национальных союзов предпринимателей 110 стран мира).

Важную роль в развитии мировой торговли играет учет **принципа сравнительной выгоды (сравнительных преимуществ)**: в торговой сделке расходы равны той ценности, с которой расстаешься, а выгоды – той, которую приобретаешь. Каждая страна, благодаря международной торговле имеет возможность потребить товаров больше и более высокого качества, чем, если бы она, производила все самостоятельно.

Принцип сравнительных преимуществ, теоретически осмысленный еще Риккардо, современными экономистами дополнен путем многофакторного анализа, учитывающего затраты труда, капитала, земли, технологии и науки. Реализация, принципа сравнительных издержек позволяет:

- 1) наилучшим образом использовать особенности каждой страны;
- 2) снижать затраты на производство и увеличивать общий объем произведенной продукции;
- 3) способствовать лучшему использованию и перераспределению ресурсов;
- 4) развивать конкуренцию и увеличивать монополию.

Мировой рынок функционирует на базе **мировых цен**, устанавливаемых на конкретный период времени на различные виды продукции. Мировые цены – усредненные цены на предлагаемую к реализации продукцию на мировом, внешнем рынке с учетом сбалансированного соотношения спроса и предложения. В практике мировой торговли различают **публикуемые цены** – цены, которые публикуются в специальных журналах, бюллетенях, справочниках, прейскурантах и которые важны для заключения торговых сделок;

расчетные цены – рассчитываемые на основе различных источников; **биржевые цены** – цены, определяемые в ходе биржевых сделок. Мировая цена устанавливается в свободно конвертируемой валюте (СКВ) на товары и услуги, реализуемые на мировом рынке. К типу мировых цен относят цены на товары тех регионов, где сосредоточена большая часть их производства (например, цена порта на нефть в Персидском или Мексиканском заливах). Мировая цена это **контрактная цена**, отражающая природу торговых сделок в виде контрактов на товар (эти цены даются с указанием условий поставок, цена FOB или SIF, то есть цена поставки товара до борта судна или с доставкой на борт судна). Контрактные цены могут быть твердыми или с возможной корректировкой. **Уровень мировых цен** определяется спросом и предложением, издержками на одноименный товар, размерами поставок, покупок товара.

Внешнеторговые цены – это цены экспортных и импортных контрактов, которые устанавливаются на базе мировых цен. Сравнительные издержки влияют на определение **цены во внешней торговле**. И хотя цены на мировом рынке складываются в зависимости от спроса и предложения на то или иное благо (ресурс), поставщик продукции с более низкими издержками производства имеет значительный выигрыш по сравнению с другим поставщиком подобной продукции, но с более высокими издержками. Цены во внешней торговле могут быть **преференционными** (льготными), **демпинговыми** (цены на товар ниже цен внутреннего рынка), а также **цены аналога товара** на мировом рынке. **Базисными условиями для внешнеторгового ценообразования** являются спрос и предложение на товар, издержки на погрузочно-разгрузочных работах, страхование, транспортировка, оформление таможенных документов, франко-завод (склад продавца), франко-перевозчик, риски и затраты по доставке грузов в пункт назначения и др. **Ценообразование на экспортную продукцию**, кроме статей на основные, косвенные и постоянные издержки включает систему различных скидок (бонусные, диллерские, сезонные, закрытые, «сконто» и др.). **Ценообразование на импортную продукцию** включает базисную внешнеторговую цену и систему поправок: на коммерческие условия, условия платежа, количество продукции, инфляцию, комплектацию, уторговывание и др.

Особенностью современной мировой торговли является увеличение взаимной торговли между развитыми странами: США – Западной Европой – Японией, странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Наибольший удельный вес на мировую внешнюю торговлю приходится на США, он составляет 28% мировой торговли. Особенностью географической структуры мирового товарооборота является движение сырьевой продукции после первичной обработки из развивающихся стран в промышленно развитые страны. Исходя из такой направленности мирового товарооборота формиру-

ются страны-доноры сырья с монокультурным развитием. Особенностью товарной структуры мирового товарооборота является преобладание готовых изделий – 70%, на долю сырья и продовольствия приходится – 30%. Товарная структура внешней торговли России имеет в большей степени сырьевую направленность (нефть, газ, лес, минеральные удобрения составляют от 23 до 70% экспорта).

Наряду с товарами мировая торговля включает в себя обмен услугами транспорта, связи, туризма, строительства, страхования. Обмен услугами на мировом рынке растет в 2 раза быстрее, чем обмен товарами.

Развитие мировой торговли способствовало появлению целого ряда **теорий**, осмысливавших место ее в мировой экономике. В последней трети XVIII века **А.Смит** в своем труде «Богатство народов» замечал: *«Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его на некоторую часть нашего продукта, нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»*. Тем самым этот мыслитель заложил основы теории абсолютных преимуществ, базировавшихся на специализации производства и выигрыше стран от этого преимущества.

В первой четверти XIX века **Д.Рикардо** доказал, что внешняя торговля целесообразна и в том случае, если страна не располагает абсолютным преимуществом и издержки производства всех ее товаров выше, чем в другой стране. Своими рассуждениями **Д.Рикардо** заложил основы теории сравнительных преимуществ, в основе которых были положены различия между странами в условиях производства. *«Специализация на товаре, издержки производства которого сравнительно низки, и его продажа на внешнем рынке позволят стране посредством обмена приобрести другие товары, издержки производства которых относительно высоки»*, замечал этот мыслитель.

Теория сравнительных преимуществ была развита современными экономистами. Так, согласно теории **Хекшера-Олина**, под издержками производства понимаются не только затраты труда, но и затраты других факторов производства. В этом случае **развитие торговли между странами эффективно**, если страны стремятся экспортировать товары, в производстве которых они более интенсивно используют относительно избыточные ресурсы, в обмен на товары, для производства которых пришлось бы использовать дефицитные ресурсы.

Американский экономист российского происхождения, лауреат Нобелевской премии **В.Леонтьев** показал, что теория Хекшера-Олина срабатывает не во всех случаях (Россию можно отнести прямо к тезису этих экономистов, страна изобилует природными

ресурсами, что объясняет большой экспорт сырья, но одновременно импортирует сельскохозяйственную продукцию; при дешевой рабочей силе импортирует много гражданской машиностроительной продукции). В.Леонтьев показал, что страна, обладающая сравнительно дешевым капиталом и дорогой рабочей силой, участвует в мировой торговле, при этом более капиталоемким является не экспорт, а импорт (в данном случае на производство американских экспортных товаров затрачивалось в больших объемах импортируемое минеральное сырье, в добычу которого были вложены крупные финансовые средства из США). Данный вывод ученого прямо относился к экономике США в период 40-60 годов. В экономической литературе такой теоретический тезис В.Леонтьева получил определение «**парадокс В.Леонтьева**».

Кроме указанных, в экономической мысли существуют по данному вопросу теории: **конкурентных преимуществ** (М.Портера), изучение и применение которой очень важно для современной России в ее экономической политике; **эффекта масштаба** (П.Кругмана), **стандартной модели международной торговли** (Эдجوорта и Маршалла), **модели прямых инвестиций** (Хаймера и Киндлебергера), **модели интернализации** (Коуза), **концепция «голландской болезни»** и др.

10.3. Международное движение капитала и рабочей силы

В современном мировом хозяйстве происходит перемещение не только результатов производства – товаров и услуг, но и факторов производства – капитала, рабочей силы и научно-технических достижений. Характерной особенностью развития мирового хозяйства являются нарастающие масштабы торговли капиталом, что получило определение вывоз капитала.

Вывоз капитала – это процесс изъятия части капитала из национального оборота данной страны и перемещение его в товарной или денежной форме в другую страну в целях получения дохода. Страны мира одновременно ввозят и вывозят капитал, происходит так называемое перекрестное движение (миграция) капиталов.

Международная миграция капитала осуществляется вследствие наличия относительно избыточного капитала в данной стране, перенакопления капитала; разной предельной производительности капитала (капитал движется из страны с низкой производительностью в страну с высокой производительностью); наличия таможенных барьеров для ввоза товаров; растущего спроса на капитал; наличия в странах ввоза капитала более дешевого сырья или рабочей силы; стабильной политической обстановки, благоприятствующей инвестиционному климату.

По источникам происхождения ввозимого капитала его различают на **официальный**, представленный правительством страны или международными экономическими организациями

(МВФ, Всемирный банк) и **частный** – средства коммерческих банков и негосударственных фирм. По форме ввоз (вывоз) капитала может осуществляться в **денежном или товарном виде**. По характеру использования капитал делится на **предпринимательский и ссудный**.

Предпринимательский капитал – средства, прямо или косвенно вкладываемые в какое-либо зарубежное производство в целях получения прибыли. В свою очередь, предпринимательский капитал подразделяется на **прямые и портфельные инвестиции**. Прямые зарубежные инвестиции – вложения с целью приобретения долгосрочного экономического интереса, обычно они должны составлять более 10% акционерного капитала и дают право контроля над предприятиями. Этот вид инвестиций осуществляется в форме вложения в зарубежные промышленные и торговые предприятия путем организации экспортером капитала производства на территории другой страны. Эти предприятия могут иметь форму филиала инвестора, дочерней компании или ассоциированной компании с капиталом 50%. В настоящее время основными инвесторами являются международные корпорации, среди которых на долю 100 ТНК приходится более 30% прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Портфельные зарубежные инвестиции – вложения капитала инвестора в иностранные ценные бумаги, не дающие право инвестору на осуществление контроля над объектами инвестирования. Такими ценными бумагами могут быть акции, казначейские векселя, облигации, опционы, фьючерсы, варранты, свопы и др. Цель такого рода инвестиций – получение дохода за счет роста курсовой стоимости ценных бумаг и выплачиваемых дивидендов.

Вывоз капитала в ссудной форме предполагает предоставление средств взаймы на определенный срок в целях получения процента за их использование. Ссудный капитал может выступать в виде краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных займов и кредитов, а также в виде банковских депозитов и средств на счетах других финансовых учреждений. Движение ссудного капитала в виде **международного кредита** строится на условиях возвратности, срочности, платности и обеспеченности. Такого рода кредиты различаются: коммерческие, инвестиционные, финансовые, товарные, денежные, в валюте или международных счетных единицах (SDR), обеспеченные или необеспеченные. Международная миграция капиталов в денежной форме породила мировой рынок ссудного капитала.

При движении капитала из одной страны в другую учитывается **инвестиционный климат страны** принимающей капитал – это ситуация в стране, выгодная с точки зрения инвестора для осуществления своих операций. При учете инвестиционного климата берется вся совокупность внутренних и внешних факторов: социально-политическая обстановка, внутренняя и внешнеэкономиче-

ская ситуации, перспективы развития страны и др. Из всех стран мира самый высокий рейтинг благоприятного инвестиционного климата имеет Сингапур (100 баллов); Россия имеет 80 баллов. Важным моментом при оценке инвестиционного климата является гарантия принимающей инвестиции страны, страхование риска и возможных потерь от инвестиционной деятельности за рубежом. В России в 1998-1999 гг. был принят ряд законодательных актов, в том числе, «**Об иностранных инвестициях**» (ФЗ-39, ФЗ-160), обеспечивающих правовой режим иностранных инвестиций и их гарантии от принудительных изъятий.

Международный рынок капиталов на рубеже XX-XXI вв. отражает динамические процессы в экспорте капитала, по своим темпам роста опережающий темпы роста товарного экспорта. Общий объем прямых инвестиций превышает в настоящее время 1 трлн. долл. США за счет импорта капитала удовлетворяет на 30% свои потребности в инвестициях. Регионом интенсивной миграции капитала в настоящее время является также Западная Европа. Миграция капитала наблюдается и в азиатском регионе мира, особенно со стороны стран НИС. Нефтедобывающие страны также стали активно вывозить капиталы (Кувейт вложил за рубежом 130 млрд. долл.). С начала 90-х годов стал наблюдаться рост портфельных инвестиций.

В процессе миграции капитала стало наблюдаться активное вмешательство государства, которое воздействует на этот процесс путем стимулирования его или ограничений. Следует отметить ту особенность данного явления, что рыночные факторы все же в большей мере, нежели государство, влияют на движение капиталов.

Присутствие России на мировом рынке капиталов противоречиво. Официально страна участвует в легальном вывозе капиталов посредством формирования зарубежных активов российских коммерческих банков и покупки иностранных ценных бумаг. Но объемы этого движения количественно небольшие. Неофициально в России имеет место нелегальный вывоз капитала, достигающий иногда 11-15 млрд. долл. в год. Это «**бегство капитала**» из страны отрицательно сказывается на российской экономике, ухудшается ее платежный баланс, сокращается источник внутренних инвестиций.

Вывоз капитала из страны регулируется законом «**Об иностранных инвестициях**» от 1999 года. В стране имеются все необходимые условия для привлечения иностранных инвестиций (в настоящее время объем накопленных иностранных инвестиций в российской экономике составил 66 млрд. долл., в их числе, прямые инвестиции составляют около 45%, портфельные – 3%, прочие инвестиции в виде кредитов – более 50%). Ввозимый в страну капитал это преимущественно государственный капитал и капитал международных организаций. Крупнейшими инвесторами в экономику России являются США, Германия, Кипр, Франция, Нидерланды.

Потребности во ввозе иностранных инвестиций в стране значительные. Мешает этому процессу социально-экономическая и политическая нестабильность, неразвитость инфраструктуры, несовершенство законодательства, высокий уровень коррупции и преступности в стране. Россия продолжает оставаться страной высокого инвестиционного риска.

Международное движение капитала вызвало появление **теорий**, осмысливающих этот феномен мирового хозяйства. К ним следует отнести неоклассическую теорию международного движения капитала, сформированную в начале XX века и опирающуюся на положения Дж.С.Милля, Д.Рикардо. Теоретиками ее были Э.Хекшер, Б.Олин, Р.Нурксе, К.Иверсен, которые сформулировали **модели международного движения капиталов, равновесия цен на факторы производства. Они применили теорию предельной производительности к мировой торговле**, показав тем самым, что для капитала предельная производительность определяется, прежде всего, процентной ставкой. К этим теориям следует отнести **кейнсианскую концепцию** связи между движением капитала и состоянием платежного баланса страны. Марксистская теория движения капитала нашла выражение в **теории империализма** и ее составной части положении о финансовом капитале и вывозе капитала в начале XX века.

К современным теориям движения капитала в мировом хозяйстве следует относить концепцию Дж.Гэлбрейта о понимании **природы транснациональных корпораций и их влияния на мировой процесс, теорию монополистических преимуществ** С.Хаймера, Р.Лакруа, Г.Джонсона и др. Широкое хождение получили во второй половине XX века **теории портфельных инвестиций и бегства капитала** Д.Каддингтона и Ч.Киндлебергера.

Наряду с движением капитала в мировом хозяйстве происходит **международное движение (перемещение) рабочей силы**. Движение рабочей силы между странами носит специфический характер, так как сама по себе рабочая сила одновременно выступает как субъект и объект международных экономических отношений. Движение рабочей силы обусловлено законами рыночной экономики, в силу этого к этому явлению применимо понятие **«мировой рынок труда»**.

Мировой рынок труда характеризуется такими процессами, как **внешняя миграция рабочей силы** – переселение трудоспособного населения из одной страны в другую сроком более чем на один год. Миграция включает в себя **иммиграцию** (въезд в государство из-за его пределов трудоспособного населения), **эмиграцию** (выезд трудоспособного населения из страны за ее пределы), **реэмиграцию** (возвращение мигрантов на родину на постоянное место жительства). Между иммиграцией из страны и эмиграцией в страну существует миграционное сальдо.

Миграция рабочей силы возникает по причинам как экономического, так и неэкономического характера. К экономическим можно отнести состояние внутреннего рынка труда (превышение спроса или предложения труда), межгосударственные различия в уровне оплаты труда, вывоз капитала; свойства неэкономического характера проявляются в демографическом состоянии страны, национальных, религиозных, культурных и политико-правовых причинах. Использование иностранной рабочей силы в настоящее время является важным элементом нормального функционирования, как мирового хозяйства, так и национальной экономики отдельной страны.

Основные потоки миграции рабочей силы направляются из развивающихся стран в промышленно развитые страны. Центрами притяжения рабочей силы являются США, Западная Европа, Австралия, Канада. Наибольший поток миграции рабочей силы направляется в Западную Европу, в которой сосредоточено около 30 млн. мигрантов, их ежегодный приток достигает до 600 тысяч человек. Перемещение рабочей силы осуществляется и между промышленно развитыми странами, это явление получило определение «утечка умов». Миграция рабочей силы между развивающимися странами сохраняется в большей мере в направлении нефтедобывающих стран или стран НИС.

Последствия миграции рабочей силы для страны-донора (экспортера рабочей силы) выражается в увеличении национального ВВП за счет денежных переводов эмигрантов на свою родину, сокращении расходов национального бюджета на обучение, здравоохранение и другие расходы социального характера, повышении профессиональной квалификации и приобретении опыта за рубежом, уменьшении безработицы за счет оттока части рабочей силы. **Последствия для страны-импортера** иностранной рабочей силы могут носить противоречивый характер: с одной стороны, страна-импортер использует уже готовую рабочую силу, иностранные рабочие повышают спрос на товары и услуги, стимулируют тем самым рост производства и повышение занятости; снижаются издержки производства вследствие дешевизны иностранной рабочей силы. С другой, – мигранты создают напряженность на внутреннем рынке труда и в обществе в целом, возникают национальные, религиозные и этнические проблемы.

Регулирование международной миграции рабочей силы осуществляется каждой страной самостоятельно, на основе соответствующего национального законодательства. Однако в настоящее время существует множество международных соглашений, правовых актов, присоединяясь к которым страны берут на себя обязательства следовать нормам международного права. В частности, Конвенция Международной организации труда (МОТ) обязывает страны организовывать для мигрантов бесплатные службы для ин-

формации мигрантов, содействовать их перемещению, оказывать медицинские услуги, разрешать переводить на родину заработанные средства и сбережения.

В большинстве стран мира разрабатывается **миграционная политика** – комплекс законодательных, организационных, экономических мер, направленных на регулирование въезда и выезда населения, и в частности рабочей силы. Миграционная политика включает в себя два направления: иммиграционную и эмиграционную политику. Каждое из этих направлений отражает специфику страны в регулировании миграции рабочей силы. Так, страны устанавливают **иммиграционные квоты** (число иностранных работников, могущих въехать в страну в течение определенного срока). Квоты могут дифференцироваться по отраслям, по предприятиям, по странам-донорам, по различным категориям иммигрантов (в США в 1995 году 71% иммиграционных квот предназначалось для родственников граждан США, 20% – для специалистов, в которых нуждается США, 9% – прочие). Существуют и исключения экономического характера. Например, частные лица могут въехать в страну, если они могут инвестировать в экономику принимающей страны определенную сумму и др.

Россия на международном рынке труда заявила о своей самостоятельной миграции рабочей силы в начале 90-х годов (в СССР самостоятельная миграция рабочей силы воспрещалась). Закон РФ «**О занятости**» от 1991 года впервые провозгласил, что *«граждане имеют право на самостоятельный поиск работы и трудоустройство за пределами Российской Федерации»*. Уже к 1995 году численность россиян работавших за рубежом, по официальным данным, составляла более 11 тысяч человек. Реально же среднегодовая численность эмигрантов с 1991 по 1998 гг. составила более 100 тысяч человек. В настоящее время десятки тысяч россиян работают в бывших странах СЭВ, а также Германии, Израиле, США, Греции и др.

Наряду с эмиграцией рабочей силы из России в 90-е годы резко усилился приток рабочей силы в Россию, причем в этом процессе присутствовала и стихийная миграция. По официальным данным в России работают около 300 тысяч иностранных граждан, фактически же эта численность явно выше. По некоторым оценкам в стране проживает нелегальным образом, без соответствующего оформления до 700 тысяч человек прибывших из дальнего зарубежья и около 2 млн. иммигрантов-нелегалов из стран СНГ.

Привлечение иммигрантов на работу в различные отрасли экономики России обусловлено: нехваткой рабочих отдельных профессий и специальностей, нежеланием местного населения выполнять предлагаемую работу (в Москве иммигранты составляют 46% строителей, 34% работников транспорта), необходимостью организованного набора для работы на Севере страны и др.

Регулирование иностранной рабочей силы в России осуществляется на основе документа **«О привлечении и использовании в РФ иностранной рабочей силы»**. Согласно этому документу иностранные рабочие имеют право на равные с гражданами России условия и оплату труда.

Помимо трудовой миграции в современной России присутствует огромный поток беженцев и вынужденных переселенцев из стран СНГ, число которых, по экспертным оценкам, составляет около 5 млн. человек. Причины такому явлению различные – национальный экстремизм, военные конфликты, тяжелое экономическое положение. Этот вопрос также требует мер организационного и экономического характера.

10.4. Международные валютные, кредитно-финансовые связи. Финансово-кредитные организации

Международные расчеты между странами требуют функционирования денег в международном обороте. В недавнем прошлом сальдо по международным платежам оплачивалось золотом, в соответствии с обозначенным правительством страны золотым содержанием национальной денежной единицы. В настоящее время золото ушло из денежного обращения не только внутри страны, но и на мировом рынке. Оно продается и покупается как товар, имеет мировую цену. Золотодобывающие государства (ЮАР, Россия) – постоянные экспортеры золота – используют вывоз этого металла в качестве важного источника валютных поступлений.

При международных платежах используются в настоящее время различные национальные валюты. **Валюта** – денежная единица страны, участвующей в международном обмене. На практике в международных расчетах используются валюты в форме национальных банкнот (доллар США, ЕВРО, фунт стерлингов), а также в виде платежных и кредитных средств (чеки, тратты, т.е. переводные векселя, переводы), кроме того, договорные счетные денежные единицы типа СДР и ЭКЮ. ЭКЮ – это единая валюта Западной Европы, которая поддерживается корзиной национальных валют и существует пока что в виде записи в счетах. В последующем планируется эмиссия банкнот Центральным банком ЕС.

Формой организации международных валютных расчетов выступает мировая валютная система, которая определяет:

- международные валютные средства;
- условия обратимости (конвертируемости) валют;
- статус межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения;
- режим международных валютных рынков.

Все эти элементы претерпевают постоянные изменения и закрепляются межгосударственными отношениями.

Каждая национальная денежная единица имеет свой **валютный курс**, т.е. цену, выраженную в иностранных валютах. Валютный курс всегда считают по отношению к какой-либо конкретной валюте. Различают прямую и обратную котировку валютных курсов. При прямой котировке единица иностранной валюты приравнивается к единице национальной валюты (например, в сентябре 2005 года 1 долл. США = 28,6 рубля; 1 ЕВРО = 34,4 рубля; 1 английский фунт стерлингов = 53,0 рубля). Россия использует прямую котировку валютных курсов.

Валютные курсы выражают паритет (равенство) покупательной способности национальной валюты, измеряемой количеством полезностей (в расчет берется корзина товаров, находящихся во внешнеторговом обороте) приобретаемых на соотносимую валюту.

Можно говорить о трех валютных системах, которые применялись странами в недавнем прошлом.

Первые две определяются как системы **«твердых»**, т.е. **фиксированных курсов**, основанных на золотом стандарте. Валюты привязываются, в этом случае, друг к другу по твердому валютному курсу через золото.

В современных валютных отношениях господствуют **«плавающие» курсы**, т.е. свободно колеблющиеся в зависимости от спроса и предложения на рынке. Эта система действует с 1971 года, а получила свое закрепление в 1976 году на ямайской международной конференции.

При использовании «свободных», «плавающих» курсов валюты, ее ролевые функции будут различны. Существуют «сильные» валюты, притягивающие к себе сбережения со всего света, и «слабые», зависимые валюты. В числе первых можно назвать ЕВРО, и, конечно, американский доллар. В валюте США осуществляется не менее половины всей мировой торговли и находится 60-65% инвалютных запасов мира.

Манипулирование валютным курсом является обычным средством государственной поддержки внешнеэкономических паритетов. Например, если государство желает поддерживать стабильный курс национальной денежной единицы, то оно должно обеспечить соответствующее предложение валюты на валютных торгах. Снижению и повышению курса валюты определяется **валютной политикой**, основными формами которой являются дисконтная, девизная политика и ее разновидность **валютная интервенция**, при которой государство посредством Центрального банка вмешивается в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты. Спрос на валюту определяется многими факторами, в том числе:

а) вкусы и желания пользоваться заграничными товарами и услугами;

б) рост национального дохода, увеличивающий спрос на иностранные товары;

в) внутренние цены и издержки производства, чем они выше, тем больше возрастает импорт товаров из-за рубежа. Поэтому высокие цены на валюту определяются высокими внутренними ценами.

Что же выгодно для страны, высокий или низкий валютный курс? Здесь возможны различные ситуации.

Во-первых, низкий курс выгоден при экспорте товаров, т.к. они становятся более конкурентоспособными из-за низкой цены (в валюте). При этом непосредственный экспортер, продающий свою продукцию за валюту, и потом обменивающий ее на отечественную валюту, также выигрывает от пониженного ее курса. **Импортеру**, закупающему товары за рубежом, наоборот, **более выгоден** высокий курс национальной валюты, т.к. в этом случае он может найти более благоприятные условия сбыта своей продукции у себя в стране по более низким ценам.

Во-вторых, при движении капиталов низкий курс будет способствовать ввозу капитала в страну, т.к. приобретение ценных бумаг будет обходиться иностранцам недорого.

В-третьих, что касается зарубежного туризма, то он выгоден для граждан из стран с «сильной» валютой, приезжающих в страну со «слабой» валютой. Еще недавно иностранные туристы могли пообедать в одном из лучших московских ресторанов, истратив при этом всего несколько долларов. В настоящее время Москва входит в число одного из самых дорогих городов мира.

Обмен одной валюты на другую осуществляется в процессе купли одной и продажи другой валюты на валютных рынках. Сам по себе **валютный рынок** выражает систему социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранной валюты. Валютные рынки – это конкурентные рынки, характеризующиеся большим числом покупателей и продавцов, торгующих таким стандартным «товаром» как рубль, доллар, евро и другие валюты разных стран мира. Обращение товара, валюты отражается в характере обратности, то есть **конвертируемости**. В этом процессе различают: **полную конвертируемость**, означающую отсутствие каких-либо ограничений для физических и юридических лиц в использовании валюты (в настоящее время валюты только 27 стран являются полностью конвертируемыми); **частичную конвертируемость**, свидетельствующую о том, что обмен валют распространяется только на определенные категории владельцев и отдельные виды внешних сделок; **неконвертируемую (замкнутую) валюту**, то есть такую валюту, которая используется в качестве денежной единицы только внутри страны.

В СССР долгие годы курс рубля был резко завышен и не отвечал паритету платежеспособности валют. Он был неконверти-

руемым: размена советских банкнот на иностранную валюту не производилось. Внешняя торговля и платежи балансировались за счет поставки дополнительных товаров (сырья) и продажи золота. Основой такой системы являлась государственная валютная монополия.

В настоящее время валютное хозяйство России начинает стабилизироваться, государство принимает меры к упорядочению на территории России расчетов в валюте и воздействию на российский валютный рынок через механизмы валютной интервенции.

Основным источником поступления валюты является экспорт товаров и услуг. Однако традиционный метод «обирания» предприятий, вышедших на внешний рынок, при помощи чрезвычайных налогов вряд ли помогает делу. Необходимо создать систему, при которой предприниматель стремился бы не к припрятыванию валютной выручки за рубежом, а к расширению внешнеторгового оборота.

Положение с валютой на российском рынке отражает состояние внутреннего денежного обращения, обусловленного внутренней покупательной силой рубля, без которой стабилизация его валютного курса невозможна.

Современная валютная система России начала формироваться после распада СССР, ее законодательное оформление выражено принятием Закона РФ «**О валютном регулировании и валютном контроле**». По данному закону устранялась государственная валютная монополия, провозглашалось право на совершение валютных операций всех хозяйствующих субъектов, устанавливался единый валютный курс по всем операциям, определяемый по итогам аукционов на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) и который имел статус официального курса.

С середины 90-х годов в стране стал практиковаться «**валютный коридор**», в рамках которого Центральный банк мог менять курс рубля в определенное время и в заранее заданных темпах. Параметры «коридора» привязывались к прогнозируемым темпам инфляции. После банковского кризиса (дефолта) в августе 1998 года Банк России отказался от жестких границ «валютного коридора» и установил новый диапазон курса рубля в размере от 6,0 до 9,5 рублей за доллар, затем был осуществлен переход к плавающему курсу рубля. Рубеж XX-XXI вв. ознаменовался падением курса рубля, затем его ростом и в настоящее время этот курс носит в некоторой степени стабильный характер. **Для полной конвертируемости рубля и повышения его обменного курса** в стране необходимо решить ряд задач: повысить экономический рост; расширить производство товаров и услуг, способных противостоять растущей массе денег в обращении; проводить ЦБ линию на укрепление рубля, вытеснить доллар из экономического и денежного обращения внутри страны и др.

Международные валютные связи формируются в системе кредитно-финансовых отношений, регулирование которых осуществляется через международные экономические организации такие, как: **Всемирный банк**, включающий в себя Международный банк развития и реконструкции (МБРР), Международную ассоциацию развития (МАР) и Международную финансовую корпорацию (МФК); **Международный валютный фонд (МВФ)**; **Европейский банк развития и реконструкции (ЕБРР)**; **Парижский, Лондонский и Токийский клубы кредиторов**.

Всемирный банк – международный инвестиционный институт, представляющий собой межправительственное соглашение и подразделяющийся на три самостоятельных организации: МБРР, созданный в 1945 г. по решению международной Бреттон-Вудской валютно-финансовой конференции; МФК, созданный в 1956 г. и МАР (1960 г.). В настоящее время членами Всемирного банка являются 155 стран мира. Его уставный капитал образуется путем подписки стран-членов на его акции (по данным на начало 1990-х годов он составлял 171 млрд. долл.). Все три учреждения, входящие во Всемирный банк, имеют общее руководство и общую цель, заключающуюся в финансировании и кредитовании развивающихся стран. Их совместная деятельность обеспечивает 2/3 годового объема средств, выделяемых международными организациями развивающимся странам.

Однако у каждой из организаций есть своя специфика. **Международная финансовая корпорация**, например, оказывает поддержку частному предпринимательству в развивающихся странах-членах МСРР. Для этих же целей в 1988 г. было образовано в составе Всемирного банка многостороннее агентство гарантирования капиталовложений, которое оказывает содействие инвесторам путем предоставления владельцам капитала гарантий инвестиции со стороны МФК и не требуют гарантий их возмещения со стороны правительства. МФК способствует совместным инвестициям национального и иностранного капитала, передаче управленческого опыта, вкладывает деньги в обрабатывающую и добывающую промышленность, туризм, энергетику и сельское хозяйство. Сроки займов МФК – от 5 до 15 лет. Капитал МФК пополняется за счет взносов стран-членов, продажи ценных бумаг, участия в кредитах МБРР, выпуска акций.

Международный банк развития и реконструкции – специализированное финансово-кредитное учреждение ООН, предоставляет займы государствам-членам МБРР, в том числе и частным фирмам этих государств. Он финансирует структурные реформы, содействует технической реконструкции и предоставляет кредиты только на производственные цели и цели развития инфраструктуры. Условием участия в работе банка является вступление в Международный валютный фонд. Основная часть займов – долгосроч-

ные кредиты. Финансирование кредитных операций осуществляется за счет заемных средств, платежей и погашение кредитов, банковской прибыли.

Международная ассоциация развития (МАР) – имеет целью предоставление кредитов наименее развитым странам на условиях значительно более льготных, чем это желает МБРР. МАР может предоставлять беспроцентные кредиты сроком на 50 лет странам, в которых ВВП на душу населения ниже 790 долл. При этом учитывается политическая и экономическая стабильность страны-заемщика. Займы МАР финансируются в основном за счет взносов стран с более высоким доходом.

В последнее время Всемирный банк все больше кредитов дает Восточной Европе (Польше, Чехословакии, Венгрии, Румынии и Болгарии). После вступления России в апреле 1992 г. в эту организацию достигнута договоренность о кредитовании банком ряда программ в стране, таких как: заем на осуществление критического импорта (срочные закупки лекарств, сырья и т.д.), для поддержания аграрного сектора (импорт удобрений, семян, средств химической защиты, предлагаются кредиты на добычу и переработку нефти). Кредиты предоставляются сроком на 17 лет, причем первые пять лет выплачиваются только проценты, составляющие для всех займов Всемирного банка 7,75%.

Международный валютный фонд (МВФ) – специализированное межправительственное учреждение при ООН, созданное в 1944 г. по решению Бреттон-Вудской экономической конференции. **Цель МВФ** – координация валютно-финансовой политики государств-членов и предоставление им краткосрочных и среднесрочных кредитов для урегулирования платежных балансов и поддержания валютных курсов. Все члены фонда имеют право получать иностранную валюту без каких-либо ограничений и условий в пределах примерно 25% своей квоты в капитале МВФ. Капитал фонда формируется на основе дифференцированных членских взносов, размеры которых определяются экономическим потенциалом страны. Размеры квот дают странам-участникам фонда право голоса и право получения кредита. Кредиты, сверх указанных выше 25% предоставляются при условии проведения страной-заемщиком определенных изменений в экономической политике, представленных в виде программы финансово-экономической стабилизации сроком от одного года до трех лет. К концу 90-х г. членами МВФ являлись 182 государства, а ее общий бюджет превышал 210 млрд. долл. Россия вступила в МВФ в апреле 1992 году, ее квота в получении кредитов составляет 2,99% (4,3 млрд. СДР).

Европейский банк развития и реконструкции (ЕБРР) – международная финансово-кредитная организация, основанная в апреле 1991 г. с целью организации помощи, финансового содействия структурным реформам в странах Центральной и Восточной

Европы. Членами банка являются 59 стран и две международные организации (Европейская комиссия и Европейский инвестиционный банк). Капитал данного банка составляет 10 млрд. ЕВРО и 13 млрд. долл., он разделен на 1 млн. акций номинальной стоимостью в 10.000 ЕВРО. Наиболее крупные вклады внесли страны Европейского Союза (53%), США (10%), восточные страны – 15%. Квота России в капитале ЕБРР – 40 тыс. акций (4%), это самая большая доля среди стран Центральной и Восточной Европы. По планам банка в России намечено реализовать 109 проектов с его участием, объем утвержденных проектов составляет 27 млрд. ЕВРО.

ЕБРР выдает кредиты, совершает портфельные инвестиции, предоставляет долговые гарантии и консультирует. Средства направляются исключительно в страны Центральной и Восточной Европы с целью ускорения перехода к открытой рыночной экономике и развития частного предпринимательства. Не менее 61% средств идет частным или государственным предприятиям, реализующим программы приватизации. Банк осуществляет как коммерческое финансирование, так и финансирование в целях развития. Приоритетными являются коммерческие вложения в топливно-энергетический комплекс, телекоммуникации, инфраструктуру, банковскую систему и др.

Парижский клуб – это группа виднейших государств-кредиторов мира. Если какая-либо страна-должник, испытывающая трудности в сведении баланса своих платежей и начинает проводить программу оздоровления с помощью МВФ, то Парижский клуб вносит свой вклад в решение ее финансовых проблем. Для этого вырабатывается совместно со стороной-должником соглашение о переносе сроков выплаты ее внешней задолженности, но при определенных условиях. В первую очередь, это подписание с МВФ соглашения о резервном кредите, обусловленном жесткими требованиями к национальному бюджету и финансовой политике. Так, например, Россия имела суммарный внешний долг Парижскому клубу в размере 43,1 млрд. долл. В 1996 году, а затем подтвердилось в 1999 г. банк провел реструктуризацию внешнего долга России, пролонгировав (предоставил отсрочку) его выплату на 20 лет, с льготным режимом выплачивать только проценты по внешнему долгу.

С 2000 года Россия начала выплачивать долги Парижскому клубу, затрачивая на это валютные резервы. В результате новых переговоров Парижский клуб купил у России большую часть внешне-долговых обязательств стран бывшему СССР. Что получит сама Россия от того долга – трудно сказать, так как за возвращение этого долга надо платить из суммы долга высокие комиссионные услуги, да и сами страны-должники – это в большинстве своем бедные страны, в соответствии с Уставом Парижского клуба могут попасть под процедуру списания их внешних долгов.

Лондонский клуб – это клуб кредиторов, которыми выступают частные коммерческие банки. Этот клуб-банк сформировался в 1980 году с целью разрешения проблем, возникающих в связи с неспособностью развивающихся стран регулярно погашать платежи по внешней задолженности. Лондонский клуб включает 600 иностранных коммерческих банков развитых стран мира. Уставом данной международной организации разрешается проведение процедур по реструктуризации внешнего долга страны-должника. Реструктуризация предусматривает выкуп правительством части внешнего долга своих компаний со скидкой, обмен долга на акции национальных компаний, сокращение платежей по обслуживанию долга и предоставление новых займов для оплаты старых долгов. Россия к 1997 году имела долг перед Лондонским клубом около 28 млрд. долл., в этом же году была достигнута договоренность о реструктуризации российского долга, предполагавшая отсрочку выплаты основного долга на 25 лет. В феврале 2000 года, после дефолта России в 1998 году, были возобновлены переговоры с Лондонским клубом о реструктуризации внешнего долга бывшего СССР. К этому времени внешний долг составил 37,5 млрд. долл. Параметры урегулирования предусматривали списание 36,5% основной суммы долга и 33% облигаций Внешэкономбанка. Оставшаяся сумма конвертировалась в еврооблигации под гарантии российского правительства с отсрочкой погашения в 30 лет.

ТОКИЙСКИЙ КЛУБ кредиторов представляет объединение коммерческих банков под эгидой национального банка Японии, деятельность которого распространяется на страны азиатско-тихоокеанского региона.

10.5. Глобальные проблемы в мировой экономике

В середине 20 столетия мировое сообщество столкнулось с рядом проблем, затрагивающих жизненные интересы всего человечества и требующих для своего решения объединения усилий всех стран. Данные проблемы не имели аналога в прошлом, их проявление и обострение в настоящее время накладывает глубокий отпечаток на экономическое развитие всех стран мира, на формирование мирохозяйственных связей. Исходя из масштабности проявления данных проблем, они получили определение «мировые проблемы» или «глобальные проблемы». Термин «мировые проблемы» введен в 60-е годы в работах ученых Римского клуба, в начале 70-х годов получила развитие наука «глобалистика». **По своей сути «глобальные проблемы» – это ряд общемировых явлений, которые не только затрагивают жизненные интересы всего человечества, но и своими отрицательными последствиями представляют угрозу развитию всей цивилизации.** Содержанием глобальных проблем характеризуется следующими процессами: *нарушением равновесия между природой и антропогенным воздействием на*

нее со стороны общества, возрастающей дефицитностью в обеспечении сырьевыми ресурсами и необходимостью освоения мирового океана и космоса, нехваткой продовольствия, демографическим взрывом в ряде регионов мира, перепроизводством средств вооружения и необходимостью демилитаризации экономики, преодолением экономической отсталости развивающихся стран и растущей из внешней задолженности, созданием условий для устойчивого развития экономики, контролем за «теневой» экономикой.

Природа возникновения глобальных проблем кроется в процессах развития высокими темпами человеческого сообщества, (количество населения с началом нашей эры и до конца XIX века выросло на 1,2 млрд. человек, а на рубеже XX-XXI вв. численность населения составила около 6 млрд. человек) и мирового промышленного производства (только в XX веке этот рост превысил 15 раз). На возникновение глобальных проблем повлияли политические и физические перегрузки мировой системы вследствие ведения мировых войн, вооруженных конфликтов, накоплении вооружения. Глобальные проблемы возникли также вследствие воздействия НТП на развитие экономики, создавшего ситуацию большого научно-технического разрыва между странами (в мировой системе выделились промышленно развитые и экономически отсталые государства, получили хождение термины «золотой миллиард», «бедные страны») и усилившего загрязненность окружающей среды. По замечанию естествоиспытателя П.Тремо, *«человеческие проекты, не считающиеся с великими законами природы, приносят только бедствия»*. Перегрузки на природную среду в 20-м столетии превратили природу из пассивного объекта хозяйственной деятельности в «мстителя», уничтожающего предыдущие победы человечества над природой непредвиденными обстоятельствами для мирового сообщества.

Наиболее крупной проблемой современности в мировом хозяйстве является экологическая и преодоление угрозы природной катастрофы. Сущность ее заключается в проявившемся противоречии между обществом и природой, содержание которого состоит в нарушении естественной гармонии природных процессов. Хозяйственная деятельность человека издавна оказывала воздействие на природную среду, но на протяжении многих столетий это воздействие не наносило большого ущерба природе, она имела силы к восстановлению экологического равновесия в планетарном масштабе (термин **«экология»** введен в 1866 г. немецким биологом Э.Геккелем). Но положение коренным образом изменилось в XX в. Ущерб, наносимый хозяйственной деятельностью людей окружающей их среде, возрос настолько, что природа утратила способность самовосстановления. Умирание Арала, загрязнение Байкала, создание радиоактивной зоны Чернобыля, кислотные дожди, функ-

ционирование ряда стран в качестве «грязных цехов» для промышленно развитых государств – дело рук человеческих. Широкое применение химических средств защиты растений, распыляемых с воздуха и переносимых воздушными потоками на территории других государств, способствует возникновению различных заболеваний, что вызывает справедливое возмущение людей этих стран. Использование искусственных материалов, которые не усваиваются природными процессами, а при сжигании токсичны, создает отравляющий эффект для живых и растительных организмов. Усиление антропогенных воздействий на природу вследствие строительства инженерных сооружений, увеличения разработок природного сырья (ежегодно добывается 10 млрд. т. руды и 7 млрд. т. условного топлива) создают зоны с серьезными нарушениями окружающей среды. Кислотные дожди приводят к усыханию лесов, замору рыбы, усиливают загрязненность атмосферы (ежегодно выбрасывается в атмосферу 200 млн. т. окиси углерода, более 50 млн. т. всевозможных углеводородов, 120 млн. т. золы, 150 млн. т. двуокиси серы, около 50 млн. т. окислов азота). Под влиянием антропогенных факторов с суши в водную среду сносится ежегодно 50 млрд. т. веществ (в Мировом океане плавает в настоящее время 20 млрд. т. различных отходов от консервных банок до радиоактивных веществ). Разливы нефти являются источником загрязнения поверхности океана и смерти живых организмов в нем (внутреннее Японское море практически безжизненно, катастрофа танкера у берегов Огненной земли привела к гибели 50 тыс. пингвинов). Загрязнение воды привело к тому, что 23% городского и 64% сельского населения лишены достаточного и безопасного водоснабжения, что является причиной 80% заболеваний в мире (данные Всемирной организации здравоохранения – ВОЗ). Ежегодно уничтожаются лесные массивы более чем на 20 тыс. кв.км. Площадь тропических лесов уменьшилась на 20-30%, а ведь это «сжатие легких планеты». Ежегодно из мирового сельскохозяйственного оборота выбывает около 7 млн. га. плодородных земель, они превращаются в пустоши. В некоторых районах Земли время от времени возникают «озоновые дыры» – разрушение озонового слоя в атмосфере, что также чревато негативными последствиями для человека.

Все эти процессы требуют не только осмысления, но и понимания их последствий для социально-экономического развития мирового сообщества. По мнению экспертов, *нагрузки на природную среду ведут к сокращению потенциальных возможностей Земли, как единственной планеты обитания людей. Человек, в отличие от других видов, не имеет собственной экологической ниши, в которой он может замкнуться, его экологическая ниша – планета Земля.* Не учитывать этого обстоятельства нельзя.

Современные процессы в природной среде показывают, что сам человек – элемент природы, не успевает выработать защитные

свойства, а его генетические свойства не беспредельны, появление новых генетических, токсикологических, аллергических, эндокринных заболеваний свидетельствуют об определенном нарушении генофонда человека.

Можно ли избежать растущего загрязнения природной среды и технически управлять этой проблемой? Какие издержки понесет общество в борьбе с загрязнением окружающей среды? Возможны ли коммерчески эффективные меры борьбы со многими видами загрязняющих веществ? Возможно ли объединение сил мирового сообщества для наведения экологической чистоты на планете? На эти вопросы надо отвечать человечеству и науке.

Экономический аспект экологической проблемы заключается в том, что основной ущерб окружающей среде наносит хозяйственная деятельность людей. **Во-первых**, в хозяйственном обороте находится 1/3 земной суши (149 млн. кв.км) и уже сейчас рядом стран ощущается дефицит пространства. **Во-вторых**, природа в такой же степени, как и труд, является источником потребительных стоимостей, полезность ее уникальна для разнообразных видов как хозяйственной, так и нематериальной деятельности. **В-третьих**, природа – источник ресурсов для производства (земельные площади для возделывания сельскохозяйственной продукции, земные недра полезных ископаемых, из природного сырья производится 50 млн.т синтетических материалов, дополняющих природные химические элементы). В.И.Вернадский подсчитал, что в древности использовалось 18 элементов, в XVIII веке – 29, в XIX в. – 62, в середине XX в. – все 89 элементов известных в земной коре. Поэтому, когда в производстве стоит вопрос о материалоёмкости, это есть ничто иное как «природоёмкость». **В-четвертых**, природа – среда жизни человека, поэтому в числе его потребностей должна учитываться и экологическая. В стоимости рабочей силы в настоящее время стал присутствовать новый элемент – компенсация за сложную экологическую обстановку (экспертные данные показывают, что в чистой и здоровой окружающей среде производительность труда повышается на 10-15%, производственные расходы снижаются на 60% за счет экономии на медицинском обслуживании). Среди зеленой растительности человеку для восстановления физических и духовных сил требуется времени на 60% меньше, чем в городе. **В-пятых**, экономика и экология тесно взаимосвязаны, эта взаимосвязь определила новую отрасль науки – **биоэкономику**, которая изучает взаимосвязь хозяйственной деятельности человека и природных ресурсов, т.е. учет экологизации производства (создание материальных благ и услуг при сохранении экологического равновесия в природной среде). Экологизация производства требует формирования у людей экологического сознания и мышления, которое в хозяйственной деятельности должно быть направлено на экономное использование природных ресурсов (по мнению ученых,

уже в настоящее время наблюдается истощение некоторых ресурсов, как-то, свинца, цинка), снижение материалоемкости производства, сокращение расходования энергоресурсов на единицу национального дохода, глубокой переработки технологического сырья.

Современная технологическая политика должна выработать приоритетные ресурсосберегающие технологии и учитывать такой показатель производства, как **экологичность продукции**. Внедрение малоотходных и безотходных технологий должно создать замкнутую систему «производство-потребление». Настоятельно требует своей реализации вопрос о выработке стандартов охраны окружающей среды (в комиссиях ООН по охране окружающей среды был разработан стандарт США на уровне 1970 г., в соответствии с которым страны должны устранять загрязняющие вещества в той же пропорции, что и США в 1970 г., а затем активизировать эту деятельность в направлении удержания выброса веществ на требуемом уровне). Борьба с загрязнением окружающей среды – это все же технически управляемая проблема, а экономические издержки в известном смысле не являются непреодолимыми.

Пути решения глобальной экологической проблемы многочисленны. Научный подход к данной проблеме определился в ряде направлений:

- ученые Римского клуба выдвинули идею «нулевого роста» (приостановить рост населения и промышленное развитие стран);
- экономист К.Гэлбрейт выдвинул концепцию экономического роста, который сам по себе является «целителем всех болезней»;
- биолог Б.Коммонер (США) и его сторонники выдвинули концепцию дальнейшего экономического роста, но с упором на качественную сторону его (гуманизацию техники);
- ряд экспертов международных организаций выдвинули концепцию резкого сокращения милитаризации экономики и за счет высвобождаемых от конверсии ресурсов решать экологические проблемы;
- в ряде государств получила развитие концепция современного общественного развития – «экосоциализм».

В решении экологической проблемы в настоящее время все больше проявляет себя государство, возникла новая функция государства – экологическая, что значит охрана природы.

Вмешательство государства в процесс охраны природной среды наблюдалось еще за 2 тыс. лет до н.э. (в Древнем Вавилоне царь Хаммураппи издал закон об охране лесов). Но сам по себе термин «**охрана природы**» получил распространение только в начале XX века и означал мероприятия по сбережению отдельных видов растений и животных заповедных участков природы. Создаются общегосударственные органы защиты окружающей среды, вводятся соответствующее законодательство, которое практически существует во многих странах, применяются финансово-

экономические методы и штрафные санкции, вводится система лицензирования новых предприятий по экологическому критерию.

Современные законы об охране природной среды приняты в Японии в 1976 г., США – 1969 г., Англии – 1974 г. На рубеже XX-XXI вв. обнаружилось, что государственные органы по защите природной среды существуют в 110 странах мира, в т.ч. 53 министерства. В европейских странах в большей мере правительственные мероприятия направлены на охрану водной среды, в США – на охрану атмосферы. Доля государственных расходов в промышленно развитых странах колеблется от 1,5 до 4,0% ВВП. В Японии, США и ряде европейских стран борьба с загрязнением среды перешла в разряд национальных приоритетов. В некоторых странах вводится такое кардинальное мероприятие, как остановка металлургических предприятий во время взятки меда пчелами.

Экологические проблемы решаются также международными общественными организациями, партиями, которых сегодня более 1,5 тыс. В мире возникло движение «зеленых» – самое массовое альтернативное движение, которое сегодня оформилось в партии и все больше политизируется, выставляя своих кандидатов во время выборов в правительственные органы.

Международное сотрудничество в области охраны окружающей среды является крупным достижением мирового сообщества. Уже с 1913 г., когда гремела первая мировая война, стали проводиться международные конференции отдельных стран, включая и Россию, по вопросу об охране окружающей среды. В 1948 г. был создан Международный союз охраны природы и природных ресурсов (в Женеве, Швейцария), с 1960 г. стал действовать Международный институт жизни (центры его находятся в Париже и Лозанне). В России было создано Всероссийское общество охраны природы. В 1986 г. сформировалось Всемирное движение ученых «Экофорум за мир». Международные организации по защите окружающей среды расширяют свое сотрудничество с правительственными кругами тех или иных стран, примером такого сотрудничества является принятая Конвенция по защите морской среды Балтийского моря (1974 г.), которую подписали прибрежные балтийские государства. По предложению бывшего СССР еще в 70-е годы были приняты Конвенция по трансграничному загрязнению воздуха, а также Декларация об использовании отходов, положительную оценку получила идея международной экологической безопасности. В рамках ООН ее Генеральной Ассамблеей была принята резолюция «Экологическое развитие и охрана природы», резолюция **«Об исторической ответственности государств за сохранение природы Земли для современного и будущих поколений»**. Организация ЮНЕСКО при ООН учредила программу «Человек и биосфера», в которой участвуют более 100 государств, по предложению конференции при ООН по окружающей среде был объявлен

Всемирный день охраны окружающей среды и создан орган при Генеральной Ассамблее ООН – ЮНЕП с центром в Найроби (Кения). При этом органе создана Международная Комиссия по окружающей среде и развитию. Система международного сотрудничества объединяет 60 международных и более 500 межправительственных организаций под эгидой ЮНЕП. В 1997 г. в Киото (Япония) все цивилизованные страны объединились для противодействия разрушающего воздействия парниковых газов на окружающую среду. Россия, на которую приходится 17,4% выбросов, в 2004 г. одобрила проект закона о ратификации Киотского протокола. США (35% выбросов) отказались подписать этот документ. По Киотскому протоколу всем странам придется снизить на 5,2% выбросов парниковых газов от уровня 1990 года.

Не менее значимой среди глобальных проблем является **проблема обеспечения сырьевыми ресурсами**, так как в своей хозяйственной деятельности человек вовлекает в оборот массу сырьевых ресурсов, выступающих исходным моментом любой экономики. Но часто ли в производственной деятельности люди задумываются о том, что ресурсы ограничены и исчерпаемы, а бесхозяйственное отношение к такому ресурсу, каким является земля, может привести к падению плодородия ее, а отсюда обострению продовольственной проблемы; высокая интенсивность использования рабочей силы приводит к преждевременной истощаемости ее; низкий уровень технологии добычи и обработки минерального сырья приводит и к низкой отдаче в производстве.

Современная ситуация в мире такова, что потребление развитыми промышленными странами, население которых составляет относительное меньшинство мирового населения, достигло 80% всех первичных энергоносителей. В отношении металлов этот процесс значительно выше. Все возрастающий спрос на минеральные ресурсы в их первичном виде перекрывает снижение материалоемкости продукции. Спрос на медь возрос в 4,8 раза, бокситы и цинк – 4,2; никель – 4,3; свинец – 5,3; железную руду – 4,7; нефть – 5,2; уголь – 5,0. Структура спроса вследствие технологических изменений производства меняется. Предметами спроса стали легкие металлы, микроразъемы, редкоземельные металлы для производства полупроводников, сырье для новых отраслей химии и пр. Максимально возможный уровень повторного использования сырья, материалов для продолжения производства оценивается экспертами примерно в 55%. К 2000 году, исходя из потребностей производства за последние 30 лет, мир поглотил в 3-4 раза больше, чем было потреблено за предшествующую историю цивилизации.

Ресурсы ограничены, т.е. конечны по своим запасам, минеральное сырье не поддается регенерации, геологические изыскания становятся все сложнее и дорогостоящим мероприятием, разведка и добыча ресурсов смещается в районы с невыгодными геологиче-

скими и климатическими условиями. Но все это не означает всеобщей или абсолютной нехватки сырья и энергии.

В мире существует неравномерность размещения минеральных ресурсов, которая отражается на уровне и характере развития производительных сил и удовлетворенности запросов общественного производства в минеральном сырье и топливе.

Весьма существенную роль в снятии зависимости экономики отдельных стран от дефицитности ресурсов играет мировой рынок, благодаря которому государства имеют возможность доступа к нужным для экономического развития минеральным ресурсам. Пример Японии в плане использования мирового рынка сырья, эффективного использования сырья для своих нужд и потребностей мирового производства – наиболее показателен. Страна, закупая нефть, металлургическое сырье, деловую древесину, производит из них продукцию и создает предложение высококачественной продукции для многих стран мира.

Обострение проблемы обеспеченности сырьем и топливом заявило о себе в 60-70 годы XX столетия в связи с возникновением энергетического и сырьевого кризисов и получило признание в качестве глобальной проблемы со свойствами независимой от общественного устройства, а вытекающей из общих закономерностей взаимодействия общества, его производительных сил и природной среды. В настоящее время вследствие политических факторов на мировом рынке обострилась проблемы такого сырья, как нефть. Война в Ираке, взрывы на нефтепроводах, разрушение нефтеналивных терминалов обострили проблему добычи и доставки нефти, что сказалось на взлете цен на этот ресурс на мировом рынке (цена в августе 2005 года составляла более 60 долл. за баррель, а в США в сентябре уже превысила этот рубеж), а также росте цен на нефтепродукты.

Решение этой проблемы заключается в следующих мероприятиях:

1. Интенсификация научно-технического прогресса в направлении уменьшения затрат энергии и сырья для производства конечного продукта. Снижение энерго- и материалоемкости продукции дает высокий экономический эффект за счет экономии ресурсов, тем более, что цены на сырье имеют тенденцию к росту.

2. Разработка безотходных и малоотходных технологий, замкнутых циклов производства не только экономит сырье, но и противодействует загрязнению окружающей среды. Повторное включение отходов сырья в производственный процесс экономит энергию, капитальные вложения, рабочую силу, импортные товары.

3. Производственная кооперация и специализация в использовании сырья и его отходов. Взаимозаменяемость различных ви-

дов сырья вследствие технического прогресса в отраслях промышленности и изменений в ценах на сырье.

4. Разработка сырьевой стратегии, включающей программы геологической разведки, экспериментирования эффективных методов и технологий, использования сырья и отходов, сбалансированную структуру потребления и удовлетворения общественных потребностей в сырье, научные прогнозы потребностей в использовании сырья.

5. Переход энергетики, основывающейся преимущественно на нефти, к новой энергетической системе (реакторы-размножители на быстрых нейтронах и термоядерные реакторы, использование солнечной энергии и различных видов синтетического топлива).

6. Объединение научно-технических возможностей всех стран для освоения Космоса и Мирового океана, обладающих потенциально богатыми ресурсами полезных ископаемых и энергии.

Продовольственная проблема приобрела глобальный характер во 2-й половине XX века и в качестве нерешенного общепланетарного вопроса перешла в XXI век. Ее основное проявление – голод, недоедание, вызывающие болезни и даже смерть людей, препятствующие нормальному физическому и умственному развитию человека. Глобальный характер этой проблемы заключается и в том, что от недоедания и неполноценного питания страдают люди на всех континентах, но особенно и странах «третьего мира» (по данным комитетов ВОЗ и ФАО при ООН до 800 млн. человек в развивающихся государствах испытывают хронический голод). Как экономическое явление продовольственная проблема выражает все возрастающее усиление разрыва между развитием производительных сил в сфере сельскохозяйственного производства и ростом населения, его платежеспособными потребностями.

Голод и недоедание больших масс населения в мире – явление противоестественного порядка, так как в мире в целом производится достаточно продуктов питания для полного обеспечения им всего населения Земли и по числу калорий, и по составу питательных веществ. Современный уровень развития науки и техники позволяет увеличить производство продуктов питания, по крайней мере, в 4 раза.

Продовольственная проблема проявилась в мировом сообществе остро в 70-е годы, когда обнаружили нарастающие негативные и кризисные явления в развитии сельскохозяйственного и продовольственного обеспечения населения развивающихся стран. В это время среднемировые цены на продовольствие возросли (на пшеницу – в 3 раза, на рис – 3,7 раза). Оплата кредитных поставок продовольствия, осуществляемая раньше в национальной валюте, была переведена на долларовую основу, что для стран-импортеров продукции явилось сильным ударом, а получение долларовой выручки для этих стран стало сложным делом. В это же время резко

сократился сельскохозяйственный экспорт США, приходящийся на продовольственную помощь (так, удельный вес помощи сократился с 25-30% до 4-5%). Производство зерновых снизилось вследствие хронических засух (по данным ФАО при ООН в 43 самых бедных странах производство зерновых сократилось на 2,7 млн.т). Развитые промышленные страны резко сократили экспорт минеральных удобрений в эти страны. Вследствие этих и других причин производство питания на душу населения снизилось (по калорийности потребляемой пищи снижение произошло на 1/3, по содержанию белка в ней – в 2 раза) и повлекло за собой массовый голод. По оценкам комитетов при ООН ФАО (Аграрный и продовольственный комитет) и ВОЗ в начале 70-х годов в развивающихся странах голодало примерно 360 млн., в середине 80-х – 410 млн., в конце 80-х – более 500 млн. человек, в 90-е годы сохранялась та же тенденция. В пиковые периоды голода в этих странах погибла половина детей в возрасте 5 лет. В 2003 г. в Эфиопии вследствие засухи не могли получить даже минимального уровня продовольствия около 14 млн. человек, только продовольственная помощь со стороны мирового сообщества спасло страну от массового голода.

Причины обострения продовольственной проблемы в странах «Третьего» мира, особенно африканского континента, следующие: сложные погодно-климатические условия последних лет, связанные с систематическими засухами; низкий уровень развития производительных сил в сельском хозяйстве и чрезмерная эксплуатация пашни и пастбищ, приведшие к истощению почвы и уменьшению способности ее к поглощению влаги и сопротивляемости засухе; демографический «взрыв» в этих странах, когда численность населения детского возраста увеличилась значительно, нежели старшего поколения, – все это обострило проблему обеспечения населения в продуктах питания. Интересно отметить, что большинство развивающихся стран к моменту освобождения от колониальной зависимости (50-60-е годы) относилось к числу самообеспечивающих себя продовольствием. В настоящее время выживание населения поставлено в зависимость от импорта продукции, миграция населения в города обостряет проблему питания. Наряду с этими причинами прослеживается зависимость между обеспечением населения продовольствием и отвлечением финансовых ресурсов на милитаризацию общества. Большая часть национального ВВП идет на закупку и создание вооружения, нежели на решение социальных проблем. В понимании причин острой нехватки продовольствия имела место и непродуманная политика, нацеленная, в первую очередь, на развитие тяжелой индустрии и отказ инвестировать сельскохозяйственное производство. Кроме того, правительства ряда стран в поиске социальной поддержки своего курса проводили политику низких цен на сельскохозяйственную продукцию и обеспечение жителей городов дешевым пита-

нием. Это, в свою очередь, снижало мотивацию у крестьян к производству сельскохозяйственной продукции. Среди причин, повлиявших на появление дефицита продовольствия, следует выделить и монокультурный характер экономики многих развивающихся стран, доставшийся в наследство от колониального прошлого.

Основными путями решения продовольственной проблемы является последовательная политика стран на продовольственное самообеспечение. По экспертным данным в странах «Третьего» мира имеется возможность расширить обрабатываемые площади примерно на 229 млн. га и тем самым увеличить производство сельскохозяйственной продукции на 3,8-4% в год, что равносильно удвоению производства продуктов питания. Для этого необходимо проведение ряда крупных мер государственной политики в области мелиорации, ирригации земель, государственных и частных инвестиций, кредита, снабжения необходимыми машинами и оборудованием, перемещения сельскохозяйственных рабочих и пр. Необходимо шире использовать достижения «зеленой революции», которая позволила ряду стран снять проблему дефицита основных видов продуктов питания (Мексика, Пакистан, Индия, Сирия, Филиппины и др.). В настоящее время разработан и реализуется ряд международных программ и рекомендаций мирового сообщества. (Рим 1974 г., Коломбо 1976 г., Рим 1979 г.), а также целенаправленная деятельность сельскохозяйственного и продовольственного комитетов при ООН (ФАО) по оказанию помощи со стороны развитых стран. В отдельных странах приняты законы о развитии сельскохозяйственной торговли и помощи. В 60-80е годы бывший СССР оказывал большую помощь по линии межправительственных соглашений и через организации СЭВ 66 развивающимся странам. В настоящее время Россия, являясь членом ФАО, также оказывает помощь развивающимся странам, так, в 2002 г. она безвозмездно поставила 35 тыс.т зерновой продукции по линии данного международного комитета. Мировое сообщество должно решить совместными усилиями проблему хронического дефицита продовольствия в краткие сроки.

Проблема демилитаризации и предотвращения войн сохранила свою актуальность на рубеже XX-XXI вв. Прошлые столетия вошли в социально-политическую историю человечества как век, в котором дважды бушевал пожар мировых войн, унесших десятки миллионов человеческих жизней и уничтоживших огромные материальные ценности. И сегодня, когда после окончания 2-й мировой войны прошло 60 лет, мир на Земле остается хрупким и зыбким. Проблема разоружения и предотвращения войн остается в настоящее время актуальной, т.к. накопленный потенциал военно-промышленных комплексов в странах, ракетно-ядерное оружие и средства ведения войны, находящиеся в распоряжении современных армий, обладают способностью подорвать естественную и ис-

кусственную среду обитания человека. Следует также видеть, что указанная проблема затрагивает жизнь не только какого-то одного государства или группы государств, а и интересы всего человечества, судьбы современной цивилизации и будущих поколений людей. Глобализация опасности требует глобальных усилий по ее преодолению.

История человечества показывает, что войны разрушительно влияют на среду обитания человека, наносят колоссальный ущерб материальному производству, усугубляют экологический кризис. Так, персидско-скифская война (512 г. до н.э.), в которой Дарий Великий решил подчинить воинственные племена скифов, велась с использованием тактики выжженной земли. Это привело к уничтожению растительности и жилищ на десятки лет. Нашествие гуннов в IV-V веках в Восточной и Центральной Европе привело к систематическому разорению земель, посевов, поселений, массовым миграциям населения; монголо-татарские завоевания в XIII веке сопровождались разорением захваченных земель, уничтожением урожая и скота, разрушением ирригационных сооружений на реках, от которых зависело сельское хозяйство славян; во франко-голландской войне конца XVII века использовалась тактика намеренного затопления голландцами собственных территорий, чтобы задержать продвижение французских войск; в Гражданской войне в США (1861-1865 гг.) северянами (янки) намеренно были уничтожены 4,7 млн. акров посевов южан посредством тактики выжженной земли; в войне Японии с Китаем (1937-1945 гг.) были взорваны плотины на реках, вследствие чего наводнением были уничтожены рисовые поля, унесен почвенный слой на миллионах гектарах земли, сотни тысяч человек утонуло. Вторая мировая война (1939-1945 гг.) нанесла ощутимый ущерб сельскохозяйственным массивам, лесам в нашей стране, Белоруссии, Украине, Польше, Норвегии, Голландии; было затоплено 17% пашни морской водой, радиоактивному заражению подверглись Хиросима и Нагасаки, разрушены были экосистемы многих островов в Тихом океане. Малые военные конфликты в настоящее время сопровождаются использованием химического и геофизического оружия, разрушением нефтеналивных и нефтеперерабатывающих предприятий. По некоторым подсчетам, ущерб в войнах достигает разрушения 54% объектов в промышленности и 40% в сельском хозяйстве.

Опасны для жизнедеятельности и последствия войн, так называемое «эхо войны». В земле остаются снаряды, которые могут детонировать через месяцы и годы, убивая и разрушая все окружающее. Вследствие этого нарушается нормальное функционирование хозяйства, сельскохозяйственные угодья долго остаются непригодными. Технические проблемы систематической ликвидации материальных последствий войн сложны, мероприятия дорогостоящи, требующие специальных механизмов и аппаратуры.

Финансовые потери вследствие войн выступают как оплата напрасного труда, это **«капитал, брошенный нацией на дно океана»**. Глобальные военные расходы увеличились с 1900 г. по настоящее время более чем в 40 раз и в наши дни они составили более 1 трлн. долл. в год (в текущих ценах), что равносильно расходам 2 млн. долл. в минуту. В среднем мировые расходы растут на 3% в год при росте валового национального продукта на 2%. Крупные средства затрачивают на оборону почти все государства, в том числе и наша страна. В наши дни расходы на 1 современный истребитель адекватны затратам на 40 тыс. небольших аптек, а затраты на 1 эсминец можно приравнять к затратам на электрификацию нескольких городов с населением 9 млн. жителей. Гигантские финансовые затраты на милитаризацию осуществляются в то время, когда, по данным ООН, 1,5 млрд. человек не получают нормальной медицинской помощи, 750 тыс. ежемесячно умирают. На каждые 100 тыс. жителей планеты приходится 556 солдат и лишь 85 врачей. Военные расходы составляют в среднем 6% мирового ВВП, а помощь развивающимся странам в 20 раз меньше.

Милитаризация экономики поглощает значительные сырьевые ресурсы, это одна из статей непроизводительных затрат, которые усугубляют экологические проблемы. Промышленные предприятия ВПК (военно-промышленный комплекс) расходуют все больше энергии, воды, металлов, древесины, ценных минералов и строительного сырья. Военная продукция использует все более редкие и дорогостоящие виды сырья. Во время 1-й мировой войны решающая роль принадлежала использованию таких видов сырья, как: железо, медь, уголь, свинец, селитра. 2-я мировая война усилила спрос на марганец, никель, хром, молибден, вольфрам, магний, титан, нефть. Современная техника, в частности, самолеты используют на 20-25% титан, возросла потребность в уране, тории, бериллии, кобальте, серебре, платине и пр. Вес военной техники на 1 солдата возрос с 6 кг (в 1-й мировой войне) до 90 кг при современных локальных войнах. Военная техника становится все более энергоемкой. Милитаризация усиливает истощение невозобновляемых природных ресурсов, создавая определенную напряженность в доступности сырья для стран, где сырьевые ресурсы недостаточны.

Военно-промышленные комплексы стран в процессе своего функционирования вовлекают большие земельные пространства, причем не учитывается то обстоятельство, что вследствие расширения военной деятельности пригодная для проживания и хозяйственной деятельности часть земли сокращается. Если первая мировая война велась на территории 200 тыс. кв.км., то уже вторая мировая война охватила более 3,3 млн. кв.км. В современных условиях, по подсчетам норвежского эколога М.Лумсдена, на каждого военного приходится в среднем по 1,5 га земли, а общая

площадь, отторгнутая под военную деятельность, в 13 развитых странах составляет 14 млн. га, в том числе в США 10 млн. га. Если экстраполировать эти цифры на остальной мир, то в целом получится, что на военные цели выделено около 42 млн. га суши. Огромные территории занимают полигоны в Неваде, Синьцзяне, Казахстане. В целях обеспечения безопасности и секретности размеры участков земли под полигоны устанавливаются со значительным запасом. Громадные территории занимают военные базы, в том числе расположенные на чужих территориях. Так, в 90-е годы прошлого века 28 стран содержали военные базы на территориях 91 государства, всего же в мире к этому времени насчитывалось около 3 тыс. баз. Только США имели 1500 военных баз.

Как правило, земля на военных базах испытывает колоссальное давление от тяжелой военной техники, которая разрушает почвенный слой и растительность, ускоряет эрозию почвы. Восстановление такой почвы после вывода базы проблематично или невозможно, зачастую эти земли безвозвратно потеряны.

Крупнейшими землепользователями являются военные предприятия с их производственными цехами. Так, в США на крупных земельных массивах расположены 146 государственных и 4 тыс. крупных частных предприятий, выпускающих военную продукцию. Разумеется, и в других странах военные производства имеют достаточно высокий уровень занятости земель.

Милитаризация экономики и военные конфликты вовлекают многомиллионные людские ресурсы. История человечества насчитывает 15 тыс. войн и военных конфликтов, в ходе которых погибло 4 млрд. человек. Это безвозвратные потери рабочей силы людей, могущих в мирное время создавать материальные и духовные блага нации. Ненависть к войне и ужасы ее красочно изображены в «капричос» великих испанских художников Гойи и Пикассо, русского художника Герасимова и французского романтика Делакруа (полотна «Герника», «Мать партизана», «Резня на Хиосе»). В настоящее время, по оценкам Международной организации труда, прямо или косвенно заняты удовлетворением спроса на военные товары и услуги от 60 до 80 млн. человек. Регулярные вооруженные силы в мире насчитывают 30 млн. человек, из которых только на развивающиеся страны приходится до 38% общей численности. Хотя вооруженные силы иногда используются на мероприятиях невоенного характера во время стихийных бедствий, но в целом они представляют собой экономическую потерю для народного хозяйства. В военный сектор вовлечено около 3 млн. ученых и инженеров, на службе в военных ведомствах находится около 4 млн. человек. По некоторым экспертным оценкам в США трудятся над выполнением военных заказов 60% лиц, занятых в авиационной промышленности, 85% – в судостроении. В российском ВПК занято, не считая армии, до 12 млн. человек. Всего же так или иначе с

работой на оборонный сектор в начале 90-х годов было связано 70% населения. Более половины научно-исследовательских институтов Москвы и Санкт-Петербурга работали на оборонные цели.

В странах с рыночной экономикой военный сектор создает меньше рабочих мест, чем в гражданской области в 2-3 раза, т.е. содействует безработице. Расчеты, проводимые в разных странах мира в связи с проблемой безработицы и возможного ее сокращения за счет повышения военных расходов, показывают, что в условиях США сокращение военных расходов на 30% уменьшило бы безработицу на 2,1% и наоборот, при повышении военных ассигнований на 30% увеличило бы безработицу на 1,7%. Исследования в Германии показывают, что 10 млрд. марок, вложенных в военную промышленность, могут создать 180 тыс. рабочих мест, а если эти же инвестиции вложить в здравоохранение, то – 240 тыс. рабочих мест, в коммунальные службы – 245 тыс. рабочих мест. По мнению видного американского экономиста, лауреата Нобелевской премии В.Леонтьева, нагнетание военных расходов не способствует смягчению безработицы, капиталовложения в мирную промышленность создают в 2-3 раза больше рабочих мест, чем инвестиции в военное производство.

Смягчение глобального противостояния двух сверхдержав в военной области, США и России в настоящее время поставило перед многими странами задачу о необходимости осуществления **конверсии** и формирования новой оборонной доктрины. Суть ее в отходе от глобального присутствия в различных регионах мира, сокращении наступательных вооружений, резком уменьшении военного госзаказа, проявлении солидарности с мировым сообществом при решении региональных конфликтов. Прекращение «холодной войны» в центр внимания ставит проблему экономической стратегии, укрепление социальной и политической стабильности общества.

Среди глобальных проблем современности выделяется и такая, как **преодоление экономической отсталости развивающихся стран**, к которым относится большая группа стран Африки, Азии, Латинской и Центральной Америки. Критерием экономической отсталости названных стран является низкий уровень развития производительных сил вследствие долгой колониальной зависимости, монокультурный характер экономики. Эти страны не прошли в своем экономическом развитии индустриализации, население в них в основном занято в сельском хозяйстве. Уровень производства валового национального продукта в них составляет на душу населения от 270 до 1270 долларов в год.

Социально-экономические черты общности развивающихся стран (группа из 120 стран, из них 97 относят к экономически отсталым государствам).

1. Сохранение последствий колониального прошлого, проявляющееся не только в низком уровне экономического развития, но и в неустойчивости и уязвимости от внешних факторов.

2. Неоднородность структуры развития производительных сил. Развивающиеся страны на современном этапе представлены тремя типами: доиндустриальными, индустриальными и технологически развитыми. Например, страны Центральной Африки бедные ресурсами, страны Юго-Восточной Азии (Сингапур, Гонконг, Тайвань, Ю.Корея) – это новые индустриальные страны; страны ОПЕК – технологически развитые государства в нефтедобыче и ее переработке.

3. Многоукладность социально-экономической структуры, характеризующейся сохранением черт первобытнообщинного уклада, феодальных отношений и раннекапиталистического развития, и высокоиндустриального развития (например, Индия, Бразилия, ряд азиатских и африканских стран). Доля докапиталистического уклада в валовом внутреннем продукте стран Азии, Африки и Латинской Америки составляет 5-27%.

4. Сохранение относительно высокой доли сельского хозяйства в национальной экономике, в котором занято 80% активного населения и производится только 42% ВВП; низкие цены на продукцию этой отрасли (так, по оценкам Мирового банка, цена на пшеницу в Танзании составляет 45%, риса в Филиппинах – 50% от мировых цен).

5. Ограниченные возможности повышения общего уровня развития экономики вследствие недостатка в ресурсах, кадрах, технологиях, невысокого уровня накопления капитала и высокой задолженности странам – мировым экспортерам ресурсов, технологии, интеллектуального потенциала (так, внешний долг этих стран в начале XXI века составил около 2 трлн. долл.).

6. Слабое развитие рыночного механизма в экономике, т.к. внутренний рынок узок ввиду низкого платежеспособного спроса, а внешний рынок труднодоступен. Крайне нерегулярен перелив капитала из коммерческого сектора в производство, большая ориентация на импорт товарной продукции из-за рубежа. Экспорт в большинстве своем представлен сельскохозяйственной продукцией – 52% от всего объема экспорта.

7. Зависимость развивающихся стран от бывших стран-метрополий, от кредитно-финансовых мировых организаций, от стран-импортеров.

8. Слабая развитость социальной сферы, массовая бедность населения и его нищета, хронический голод и болезни, высокий уровень безработицы – 400 млн. человек, низкий образовательный уровень – более 600 млн. человек не знают грамотности, низкий уровень научно-технического потенциала, низкая зарплата наемного труда – 25% от оплаты труда в развитых странах.

Стратегия развития в преодолении отсталости и бедности в развивающихся странах является новой и масштабной постановкой вопроса в мировой политике. Она связана со значительным расширением экономической активности правительств развивающихся стран и возрастанием их роли на международной арене, в том числе и в деятельности ООН и других международных организациях. Международная общественность участвует в разработке программ по оказанию конкретной помощи в решении этой проблемы современности. **Особенность стратегии устойчивого развития** состоит в преодолении отсталости и бедности и в том, чтобы соблюдать преемственность в переходе **от концепции «догоняющего развития»** (программа ООН в 60-е годы, разработанная У.Ростоу, Р.Нурксе, предусматривала значительное сближение показателей экономического развития промышленно развитых и развивающихся стран за счет планируемого экономического роста при темпах среднегодового прироста суммарного ВВП около 5%), **к концепции «модернизации традиционного хозяйства»** (сельского хозяйства и мелкой промышленности) за счет увеличения инвестиций в эти сектора экономики (программа ООН в 70-е годы, авторами которой являлись Г.Мюрдаль, Е.Шумахер, Р.Робинсон). Рекомендательные установки программ ООН в 60-70-е годы нашли широкое воплощение в планах экономической реализации развития освободившихся государств, но, вместе с тем, в процессах стратегии обнаружилось усиление дифференциации стран. Положительным моментом следует также считать то, что эти рекомендации стали основой для выработки в самих развивающихся странах новой **концепции «Борьбы за новый экономический порядок»**, преодоление периферийности этих стран (авторы, экономисты С.Амин, А.Эммануэль). Эта концепция получила название «Стратегия-80», ее главными ориентирами стала ускоренная интеграция «периферии» с промышленно развитыми странами, в которых развивающимся странам отводилась роль сырьевых экспортеров и амортизаторов в кризисные периоды. По программе данной Стратегии среднегодовые темпы прироста ВВП всех развивающихся стран должны быть на уровне 7%, объем экспорта – 7,5%, импорта – 8%. Эти показатели были невыполнимыми, и в первые годы своей реализации «Стратегия-80» показала свою недостаточную проработанность и невыполнимость. Разработанная концепция «Стратегия-90» нацеливала на реализацию **«Нового экономического порядка»** во взаимоотношениях развивающихся стран с индустриально развитыми странами.

На пути преодоления отсталости и бедности страны сталкиваются с определенными **препятствиями**, сущность которых состоит в следующем:

1. Неравномерное распределение запасов природных ресурсов среди развивающихся стран (например, страны ОПЕК создали

свое богатство за счет залежей нефти, ее переработки и экспорта нефтепродуктов; ВВП в этих странах на душу населения составляет более 20 тыс. долл. в год, что значительно выше, нежели в ряде промышленно развитых стран). Многие из этих стран не имеют богатых месторождений полезных ископаемых и вынуждены обращаться за ними на мировой рынок.

2. Перенаселенность, широкое распространение безработицы, неполное использование рабочей силы, низкая производительность труда (так, плотность населения на 1 кв. милю в отдельных странах достигает 2082 человека, прирост населения в 70-80-е годы составлял по этой группе стран от 2 до 4% в год, уровень безработицы – 15-20% вызывает миграцию населения).

3. Накопление капитала (все развивающиеся страны испытывают острый дефицит инвестиций, при этом из многих стран происходит отток капитала в виде перевода сбережений в индустриально развитые страны). Препятствием на пути инвестиций является недостаток в инвесторах и недостаток стимулов к инвестированию. Этому способствует политическая нестабильность, высокая инфляция, низкие доходы населения, неразвитость финансово-кредитной инфраструктуры.

4. Низкий уровень технологий производства, который создает технологический разрыв по отношению к индустриально развитым странам. В силу невысокой квалификации рабочей силы и ее избытка, как это ни парадоксально, этим странам нужна трудоемкая и капиталосберегающая технология, при этих условиях возможно обеспечение занятости рабочей силы. Следует также учитывать и традиционную для стран в их экономике ремесленную деятельность, которая не воспринимается населением индустриальными методами (так, например, в Индии, Ираке, Иране ручное ткачество и ковроткачество).

5. Препятствием для многих развивающихся стран является наличие определенных социокультурных и институциональных факторов, как-то: национальный менталитет, самобытность жизни, традиции, поведение и общение между людьми. Экономическое развитие зависит от того, хотят ли этого отдельные социальные группы, отдельные люди, действительно желают они отказать от старого и напряженно трудиться над внедрением нового. Для экономически отсталых стран важно учитывать состояние племенных отношений, соблюдение религиозных обрядов, традиций, церемониалов. Следует отметить, что нередко традиции становятся основой для взяточничества, процветающей клановости, коррупции, борьба с которыми может вызвать трайболизм (межплеменную борьбу)

6. Существенным препятствием для развития стран «третьего мира» является их внешний долг, который составляет около 3 трлн. долл., что примерно равно 39% совокупного валового националь-

ного продукта этих стран. Долговой кризис заставляет большую часть выручки от реализации продукции направлять на обслуживание долга и на внутренние цели.

В развитии стран «третьего мира» ярко стала проявляться тенденция к усилению экономической роли государства. Это связано с общемировой практикой и также обусловлено внутренними задачами, которые должны решаться в общественном развитии тех или иных стран. Государство активно вмешивается в экономические процессы в форме прямого участия в общественное производство и косвенного регулирования его различных сторон. Прямое участие связано с формированием государственного сектора, косвенное – воздействие на все уклады и секторы экономики.

Регулирование экономического развития развивающихся стран осуществляется с помощью тех же инструментов, что и в развитых странах – планирования, финансирования, кредитной и налоговой политики, контроля над ценами, формирования законодательных начал в экономике. Плановая практика развивающихся стран породила самые разнообразные планы и программы, в 60-80-е годы было разработано более 300 планов (национальных, региональных, межнациональных, кратко-, средне-, долгосрочных, планы стабилизации, реконструкции, оживления, переходные и т.д.). Наибольшее развитие получили среднесрочные планы, которые варьируются от 4 до 7 лет, их целенаправленность на решение комплекса социально-экономических проблем. На характер планов развивающихся стран оказывают влияние различные международные организации типа МБРР (Международный банк развития и реконструкции), МВФ (Международный валютный фонд), ОЭСР (Организация экономического сотрудничества).

Государство регулирует процесс создания и поддержания систем перераспределения ресурсов общества, с помощью которых контролируется воспроизводственный процесс. По экспертным оценкам через перераспределительные процессы проходит от 1/3 до 1/2 чистого продукта развивающихся стран. В настоящее время усиливается роль кредитных систем по перераспределению ресурсов. В развивающихся странах создано более 400 банков и корпораций, которые финансируют тысячи проектов.

Сельское хозяйство играет важную роль в процессе общественного производства в странах «третьего мира». Возрастающий спрос на сельскохозяйственную продукцию на внешнем и внутреннем рынках делает необходимым увеличение ее производства, особенно товарной продукции. Так, у ряда стран (Судан, Уганда, Бурунди) экспорт сельскохозяйственной продукции составляет в общем объеме экспорта более 90%, Мадагаскара, Эфиопии – 80%. Урбанизация населения в развивающихся странах также усиливает проблему спроса на продовольствие.

Государство способствует проведению аграрных преобразований, но сами аграрные реформы значительно различаются в зависимости от специфики каждой страны (земля в руках группы латифундистов или массы мелких собственников), а также исходя из политических соображений (сохранение частной собственности на землю или устранение ее, создание кооперативов). В ходе аграрных преобразований перераспределяются права собственности на землю, осуществляется комплекс технико-экономических мероприятий (закупки сельскохозяйственных машин, удобрений, развитие кредита, сбыт продукции, создание новых хозяйств на национализированных и общинных землях). В ряде развивающихся стран получила распространение «зеленая революция», в основе которой лежит применение новых методов в селекции растений, создание новых устойчивых и продуктивных сортов пшеницы, сорго, риса, а также широкая механизация производства в сельском хозяйстве. Результаты «зеленой революции» значительны, продуктивность зерновых выросла в 4-6 раз. Однако все это не снимает проблему продовольствия во многих развивающихся странах, т.к. темпы роста населения, особенно урбанизированной ее части, значительно выше, нежели темпы роста сельского хозяйства. Отставание сельскохозяйственного производства от роста населения снижает обеспеченность на душу населения и способствует тем самым распространению голода. По данным ВОЗ (Всемирная организация здоровья) и ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация при ООН), ежедневное потребление калорий на одного человека в развивающихся странах существенно отклоняется от нормы (3400 ккал – стандарт питания), и даже по оптимистическим прогнозам в этих странах и в начале XXI века будут голодать миллионы человек (в Эфиопии, Бангладеш, Гаити уровень потребления составляет менее 50% от США). Для решения проблемы снятия хронического голода необходим комплекс мероприятий внутреннего значения и продовольственной помощи из внутренних ресурсов.

Индустриализация экономики развивающихся стран стала одной из важных задач после завершения национально-освободительных революций в этих странах. Достижение политической самостоятельности – это одна из предпосылок решения проблемы индустриализации в развивающихся странах. За последние 35 лет 20 века развивающиеся страны увеличили объем промышленного производства в 7,7 раза, в т.ч. продукции обрабатывающей промышленности – примерно в 9,8 раза; доля обрабатывающей промышленности в ВВП в 80-е годы превосходила долю сельскохозяйственного производства в 1,2 раза, эта же тенденция имела место в 90-е годы. Индустриализация – это долговременный процесс, в ходе которой страны «третьего мира» решают определенные **проблемы:**

Во-первых, формирование национальных промышленных отраслей и структурной перестройки, модернизации традиционного производства.

Во-вторых, внедрение машинной технологии.

В-третьих, расширение государственной предпринимательской деятельности в индустриальных отраслях национального производства за счет их национализации.

В-четвертых, развитие национального частного предпринимательства в отраслях обрабатывающей промышленности.

В-пятых, осуществление политики импортозамещения (вытеснение с внутреннего рынка импортных товаров) и экспортно-ориентированного развития промышленности.

В-шестых, наращивание собственного научно-технического потенциала, что позволит адаптировать достижения НТП в своих странах (например, Гонконг, Тайвань, Сингапур, Ю.Корея, Индия, Бразилия, страны ОПЕК имеют высокотехнологичные, наукоемкие отрасли, соперничающие с развитыми странами). Государство берет на себя основную роль инвестирования национальными НИ-ОКР.

Политическое освобождение развивающихся стран не означает для них полной экономической независимости. На смену колониализму – старой системы отношений между метрополиями и колониальными странами, пришел **неоколониализм** экономического характера, использующий различные формы косвенного контроля над освободившимися странами (установление монопольных низких цен на экспорт сырья из развивающихся стран и монопольно высоких цен на ввоз технологий; квотирование объемов вывоза продукции; установление высоких процентных ставок за кредиты; поощрение «утечки умов» из слабых стран и др.). Интернационализация экономики в мировом масштабе и постепенное втягивание национальных хозяйств в мировой воспроизводственный процесс поставили в зависимость перспективу экономического развития стран «третьего мира» от изменений, происходящих во всемирном хозяйстве. Оба эти обстоятельства лежат в основе борьбы развивающихся стран за установление нового мирового экономического порядка (НМЭП). Правовая основа борьбы за НМЭП оформлена в документах Специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН – Декларации об установлении Нового мирового экономического порядка, Хартии экономических прав и обязанностей государств, принятых еще в 1974 году.

Что же требуют в борьбе за новый мировой экономический порядок страны «третьего мира»?

1. Изменения правил игры в международной торговле, финансах, инвестициях. Так, эти страны считают, что МВФ должен изменить свои правила по отношению к ним в вопросах кредитования (снять барьеры с получения кредитов, снизить учетную про-

центную ставку по кредитам, не вмешиваться в их внутренние экономические процессы).

2. Устранения торговых барьеров (тарифы, импортно-экспортные квоты, создание льготного таможенного тарифа).

3. Изменения направлений инвестиций со стороны ТНК и МНК (транснациональные и межнациональные корпорации направляют инвестиции только в выгодные для них отрасли, что зачастую невыгодно развивающимся странам).

4. Изменения условий торговли (индексация цен экспорта к уровню мировых цен, снижение монопольных высоких цен на импорт).

5. Облегчения долгового бремени (списание части доходов по примеру взаимоотношений Франции с бывшими колониями, когда были списаны полностью долги со стран зоны франка; предоставление новых займов на льготных условиях; продление сроков выплаты долгов).

6. Оказания более существенной помощи развивающимся странам из международных фондов и программ.

Программа борьбы за новый мировой экономический порядок осуществляется, но пока ее результаты недостаточны для экономического прорыва развивающихся стран. Будущее за большей активизацией этих стран и консолидацией их внутри блока развивающихся государств.

Внешняя задолженность стран мира в настоящее время приобрела характер глобальной проблемы. **В настоящее время должниками являются свыше 140 стран мира, их общая задолженность в начале XXI века составила 5,5 трлн. долл.** Странами-должниками на рубеже XX-XXI вв. являются: **промышленно-развитые государства** (США имеет внешний долг в 700, Германия – 350 млрд. долл.), **государства с переходной экономикой** (в том числе и Россия имеет долг 110 млрд. долл.), так и **развивающиеся государства** (около 3 трлн. долл.).

Внешний долг – это одна из крупных проблем, затрагивающая национальную экономическую и политическую безопасность страны. В большинстве своем он возникает вследствие займов (кредитов) одних стран у других или одних стран у международных финансово-кредитных организаций. «Жизнь займы» не лучший удел жизни общества.

Проблема внешней задолженности развивающихся стран впервые потребовала своего решения в середине 50-х годов вследствие возникшего прецедента с Аргентиной, оказавшейся на грани банкротства. Этот прецедент вызвал к жизни программу рассрочки погашения долгов странами-должниками перед Парижским клубом. Вторично данная проблема обострилась на рубеже 70-80-х годов в связи с падением цен на нефть и ростом дефицитности торгового и платежного баланса развивающихся стран. Внешний долг к

этому времени данных стран составил более 360 млрд. долл. В 1983 году 40 стран мира подписали соглашения об отсрочке платежей по коммерческой задолженности. В 1985 г. была принята **программа Бейкера**, предусматривающая реструктуризацию платежей по обслуживанию внешнего долга в 15 странах в виде отсрочки платежей на 10-20 лет.

В конце 80-х годов был разработан **план Брэйди** (по имени разработчика, министра финансов США) по реструктуризации задолженности развивающихся стран, в котором учитывалось следующее обстоятельство, эти страны никогда не смогут полностью решить проблему внешней задолженности, поэтому часть внешнего долга (35%) должна подвергнуться списанию, а отсрочка погашения долга передвигалась на 30 лет. Внешняя задолженность перед банками преобразовывалась в долгосрочные облигационные займы страны-должника (**Brady Bonds**), держателям которых предлагались различные виды облигаций, котируемых на мировых финансовых рынках. План Брэйди позволил развивающимся странам и их кредиторам выйти из глобального кризиса внешней задолженности 80-х годов.

В конце 90-х годов Парижский и Лондонский клубы кредиторов под воздействием финансовых кризисов 1994-1998 гг. приняли совместную **Декларацию «О новых подходах во взаимоотношениях между кредиторами и государствами-заемщиками»**, по которой страны-должники должны объявить себя в состоянии дефолта, а затем осуществлять реструктуризацию внешнего долга посредством конверсии своих долговых обязательств в государственные ценные бумаги. Ряд стран, прибегнув к этой мере, смягчил остроту своей долговой «петли». Однако широкого распространения этот метод не получил, поэтому проблема внешней задолженности развивающихся стран перешла в XXI век, а сумма внешнего долга возросла до 3 трлн. долл. Этот долг висит грузом на экономике развивающихся стран и затрудняет решение многих социально-экономических процессов. По невыплаченным долгам возрастают пени, увеличивая тем самым объем внешнего долга. Конечно, некоторые международные кредитно-финансовые организации пытаются облегчить положение этих стран посредством списания части или всего внешнего долга (данные меры прослеживаются в деятельности Парижского клуба кредиторов по отношению к странам «зоны бывшего франка»). В 2005 г. решением МВФ и Всемирного банка в два этапа списаны внешние долги с самых бедных стран на сумму около 40 млрд. долл.

Реструктуризация внешнего долга предусматривает проведение следующих мер: списание долга (частичное или полное), выкуп долга, превращение его в долговые обязательства страны, обмен долга на акции национальных предприятий, обмен долга на долг, в том числе на долг стран «третьего мира», обмен долга на

налоги, обмен долга на ресурсы, обмен долга на экспорт (долг на товар).

Мировая «теневая» экономика в мировом хозяйстве на рубеже XX-XXI вв. приобрела глобальный характер. Само по себе явление «теневой» экономики представляет всякую экономическую деятельность, не зарегистрированную официально, это такой уклад в экономике, который складывается в обществе вопреки правовым нормам и формальным правилам хозяйственной жизни. «Теневая» экономика имеется в любой стране, независимо от того, какая в ней преобладает хозяйственная система.

Масштабы «теневой» экономики оцениваются рядом подходов. **Монетаристский подход** характеризуется допущением оплаты и расчетов в неформальной экономике наличными деньгами. Поэтому при расчете масштабов теневой экономики главное внимание уделяется соотношению между объемами наличных денег и банковскими вкладами «до востребования», удельному весу банкнот с высоким номиналом в общем объеме денежного обращения, а также сдвигами в доле наличных денег в обращении. **Подход «Палермо»** (итальянский метод) основан на сравнении величины заявленного дохода с объемом покупок товаров и получения платных услуг в масштабах страны или региона, а также у отдельных лиц. Исходя из этих методов и косвенных данных, по мнению австрийского экономиста Ф.Шнайдера, во второй половине 90-х годов в развитых странах теневая экономика была эквивалентна в среднем 12% ВВП, в странах с переходной экономикой – 23% ВВП, в развивающихся странах – 39% ВВП. Если исходить из данных МВФ о мировом валовом продукте в 39 трлн. долл. (расчет по паритету покупательной способности – ППС), то можно с полной определенностью сделать вывод, что в теневом секторе ежегодно производится (с учетом добавленной стоимости) продукции и услуг равных 8 трлн. долл., которые не попадают в бухгалтерские отчеты и официальную статистику, как отдельных государств, так и международных организаций. Таким образом, по своим размерам глобальная теневая экономика сопоставима с экономикой США – страны, имеющей самый крупный ВВП в мире.

Теневая экономика имеет четко выраженную тенденцию к росту. Только в конце 90-х годов ее объемы возросли в разных странах Западной Европы до уровня 16-29% ВВП. В настоящее время в этой неформальной сфере США производится товаров и услуг на 700 млрд. долл., Италии – на 310 млрд. долл., Великобритании на 190 млрд. долл. В современном российском обществе масштабы теневой экономики возросли, так, по данным Московского института социально-экономических проблем, если в 90-е годы они составляли – 27% ВВП, то в начале XXI века – уже 40-46% ВВП.

В мировой теневой экономике существуют три ее самостоятельных сегмента:

– **неофициальная экономика**, то есть экономика, не запрещенная законом на легальные виды деятельности по производству товаров и услуг, которые не фиксируются официальной статистикой, тем самым происходит сокрытие этой деятельности от налогов. К этому типу теневой экономики можно отнести вторичную занятость людей, работа по совместительству в нескольких местах без указания размера дополнительных заработков (зарплата в конверте, а не в ведомости); ремесленная деятельность в текстильной, швейной, ковроткацкой, кожевенной отраслях на конкретного потребителя; челночный бизнес в середине 90-х годов охватывал около 2 млн. человек, которые вследствие многократного пересечения границы ввозили товаров на сумму в 11 млрд. долл., формируя тем самым стихийную торговлю;

– **подпольная (криминальная, черная) экономика** – в основном, все запрещенные законом виды экономической деятельности (незаконное производство и сбыт продукции и услуг, как-то: оружия, наркотиков, контрабанда; врачи, практикующие без лицензии, рэкет, бандитизм, воровство и т.д.). В этом виде теневой экономики лидирует организованная преступность по продаже наркотиков. Американская «коза ностра» в начале 90-х годов получала ежегодно доход около 120 млрд. долл. Общий объем доходов организованной преступности мира во второй половине 90-х годов оценивался в 1 трлн. долл., причем половину этих доходов преступники получали в США;

– **фиктивная экономика** – экономика взяточничества и всякого рода мошенничества; деятельность, направленная на получение необоснованных выгод, льгот и т.д. Данный сегмент теневой экономики отражает стремление экономических агентов получать ренту, т.е. выгоду от различных экономических связей. К ней можно отнести административную ренту, получаемую вследствие положения в системе государственного управления (это поборы должностных лиц), коррупции – подкупе должностных лиц (по оценкам масштабов взятки в мире в середине 90-х годов они достигали сотен миллиардов долларов). К наиболее коррумпированным странам эксперты мировой экономики относят северо-восточные страны Европы, большинство африканских и азиатских стран, сюда относят также и Россию.

Управление теневой экономикой не простая проблема, она требует в какой-то ее части совместной борьбы стран (против наркоторговли); необходимо совершенствование законодательства в самих странах по борьбе с коррупцией, бюрократическим произволом; требуется углубление либерализации экономики, контроль за вывозом капитала из страны, повышение эффективности самой экономики на всех уровнях хозяйственной жизни страны.

Ключевые термины: мировое хозяйство, международное разделение труда, интернационализация экономики, глобализация экономики, мировая торговля, международная миграция капитала, международная миграция рабочей силы, международная экономическая интеграция, мировой валовой продукт, внешнеэкономическая либерализация, внешнеторговый баланс, платежный баланс, валютная интервенция, глобальные экономические проблемы, международные финансово-кредитные организации, страны «Третьего» мира.

Вопросы для самопроверки:

1. Раскройте понимание объективных экономических процессов, обуславливающих формирование мирового хозяйства.
2. Охарактеризуйте диалектику развития мирохозяйственного процесса: от «замкнутости» к «открытой экономике», глобализации экономики.
3. Выскажите свое мнение по отношению к миграции рабочей силы из России.
4. В чем Вы видите абсолютные и относительные преимущества международной специализации в производстве и торговле?
5. Охарактеризуйте понимание явлений во внешней торговле: демпинговые цены и антидемпинговые расследования.
6. Выскажите свои соображения о вступлении (не вступлении) России в ВТО.
7. Что представляют собой МВФ, ФАО, ВТО, ЮНКТАД, НАФТА?
8. Каким образом может осуществляться процесс реструктуризации внешнего долга?
9. Какой критерий Вы сможете выделить для характеристики глобальных проблем мирового экономического развития?

РАЗДЕЛ VI. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

ГЛАВА 11. ОТ КРИЗИСА К ЭКОНОМИКЕ РОСТА

11.1. Модернизация социально-экономического уклада и развитие рыночной экономики

Процессы модернизации общества, осуществляемые в современной России и восточноевропейских странах, по своей направленности имеют общий вектор – встраивание социально-экономического уклада общества в систему рыночных отношений и определение стратегии вхождения в постиндустриальную стадию развития. Экономические реформы 90-х годов в России превратили страну в новую экспериментальную площадку, на которой решались вопросы перехода от командно-административной модели социально-экономического развития к рыночной модели. Этот переход предусматривал слом старого хозяйственного механизма, и проведение совокупности мер по разгосударствлению, приватизации, развитию частного предпринимательства, созданию нового законодательства, нового типа внешнеэкономических отношений, то есть всего того, что соответствует мировой тенденции либерализации социально-экономической жизни общества.

В процессе осуществления перехода от одной модели к другой модели развития в стране развернулся всеобщий кризис, охвативший все сферы социально-экономической жизни общества, и, в первую очередь, экономику.

Природа возникновения этого кризиса прослеживалась еще в экономике 70-80-х годов. Именно в те годы прозвучал тезис Ю.Андропова «*...мы не знаем своего общества*», свидетельствующий о глубоких негативных процессах, накапливающихся в социально-экономической жизни советского общества. Провал целого ряда программ в эти десятилетия, нацеленных на улучшение экономики и социальной жизни общества (продовольственная программа, курс на перестройку, антиалкогольная компания), сопровождался снижением среднегодовых темпов прироста произведенного в СССР национального дохода (с 3,2% в 1982-1985 гг. до 2% в 1986-1989 гг.). В стране возник дефицит продовольственных товаров, и получило развитие талонное распределение продуктов; все в большей мере заявляла о себе «теневая» экономика; вследствие диспаритета цен, проявляемого в обмене промышленной и сельскохозяйственной продукции, снижалась рентабельность сельскохозяйственного производства; антиалкогольная политика привела к уничтожению десятков тысяч гектар виноградников и развитию самогонварения среди населения; подавляемая инфляция вырывалась из-под контроля. К началу 1991 г. валовой национальный продукт снизился до уровня 1985 г., а произведенный национальный

доход и производительность труда – до уровня 1983 г. Объем произведенной промышленной и сельскохозяйственной продукции снизился до уровня начала 80-х годов. Спад производства носил не структурный, а всеобщий характер. Причем в сильной степени он поразил наиболее прогрессивные отрасли и виды производства.

В 90-е годы падение уровня производства продолжилось, оно сопровождалось нарушением хозяйственных взаимосвязей между регионами. Спад производства вместе с растущей инфляцией привели к снижению жизненного уровня населения, создали социальную напряженность в обществе. Повышение цен в апреле 1991 года и гиперинфляция, проявившаяся в 1992-1994 гг., резко снизили жизненный уровень населения страны. По данным статистики более 15 млн. человек находилось за порогом физического выживания, треть населения имела доходы ниже официального прожиточного минимума, в то время как доходы 10% наиболее обеспеченных граждан в десять раз превышали доходы такой же части наименее обеспеченных людей. По стране прокатились протестные выступления различных социальных групп общества (в ряде городов протесты вылились в марши пустых кастрюль, перекрытие авто- и железнодорожных магистралей, шахтеры стучали касками перед Домом правительства, работники образования требовали не столько повышения зарплаты, сколько возвращения долгов по ней). Таким образом, кризисное состояние распространялось на всю социально-экономическую жизнь страны, а сам кризис получил определение всеобщего кризиса.

Всеобщий кризис 90-х годов характеризовался следующими признаками: **обвальным спадом производства** в промышленной сфере, аграрном секторе и строительстве (сокращение производства было настолько сильным, что потребовалось прибегнуть к практике товарной интервенции, с тем, чтобы обеспечивать население страны продуктами питания); **резким подъемом безработицы** (сокращение производства вызвало банкротство многих предприятий, что, в свою очередь, привело к высвобождению многомиллионной массы бывших занятых работников, уровень безработицы достигал в отдельных регионах 25-28%, Ивановская область была в числе лидеров по этому показателю).

Не менее значимым признаком всеобщего кризиса явилось **расстройство финансово-денежной системы страны**, которое проявилось в дефицитности государственного бюджета, растущих неплатежах, прогрессирующем обесценивании рубля, инфляционном росте (в первой половине 90-х годов цены росли в среднем за год в 10 – 20 раз), «войне платежных бюджетов» между центром и регионами, неуправляемой эмиссии. Во второй половине 90-х годов в стране разразился банковский кризис (1995, 1998 гг.), который свидетельствовал о противоречивых отношениях между государством и банками, следствием которых было банкротство многих бан-

ков, резко возрос внутренний долг государства, правительство признало дефолт и осуществило девальвацию рубля.

Кризис высветил проблему **инвестиций**. Объем инвестиций в российскую экономику не удовлетворяет ее потребностей, тем более, что в 90-е годы он имел тенденцию к сокращению. Инвестиции в настоящее время очень востребованы, так как износ основных фондов приближается, по оценке специалистов, к 60 процентам – порогу, за которым начинается физическое разрушение производственного потенциала страны, что обуславливает развитие тенденции проявления технологических катастроф.

Признаком проявления всеобщего кризиса явилось **сохранение дефицита на потребительском рынке**, когда в круг нереализованных потребностей попали товары первой необходимости, повседневного спроса. Сводный индекс удовлетворения потребности населения в товарах народного потребления в первой половине 90-х годов оценивался как падающий от 0,6 до 0,4, в том числе товарами легкой промышленности – от 0,5 до 0,3. Насыщение рынка произошло за счет ограничения возможностей большей части населения в покупке товаров вследствие многократного роста цен, а также за счет вытеснения российских товаров импортом. Во второй половине 90-х годов эта тенденция была несколько изменена в лучшую сторону, когда после девальвации рубля в 1998 г. импорт стал невыгодным, что дало толчок для отечественного производства и насыщения рынка своей продукцией.

Всеобщий кризис 90-х годов высветил проблему **внешней задолженности страны**, положение осложнялось тем, что внешняя задолженность СССР формировалась так и в такой структуре, что именно на начало 90-х годов выпадала наибольшая тяжесть по выплате процентов и возврату долгов. Россия, признав за собой долги бывшего СССР размером в 91,6 млрд. долларов, не смогла обслуживать этот долг. Невозможность обслуживания внешнего долга выразилась в сокращении импорта, что ударило по ресурсной базе рынка и осложнило условия работы многих отраслей тяжелой промышленности, особенно химии и современного машиностроения. Впоследствии страна накопила свой собственный долг, который суммарно с советским внешним долгом превысил к концу 90-х годов 150 млрд. долларов.

Проявление общего кризиса характеризовалось и **кризисом мотивационного механизма**, который был связан с низкой обеспеченностью товарами и услугами еще в экономике СССР, а в 90-е годы усилился вследствие падения благосостояния большей части населения в условиях инфляции, российский рубль перестал быть мериллом оценки труда.

11.2. Переходная экономика в 90-е годы: цели, задачи, варианты преобразований

Состояние переходной экономики не новое явление в истории российского общества, но содержание современной переходной экономики имеет свою специфику. Сущность ее заключалась в том, что в этой экономике сохранялась определенная «смесь» элементов прошлой административно-командной экономики и современной рыночной системы. В этой «смеси» проявлялись черты рыночной экономики свободной конкуренции (например, в методах первоначального накопления капитала, социальном расслоении общества, концентрации капитала в руках некоторых криминальных структур) и традиционной экономики (например, развитие мелкотоварного сектора в сельском хозяйстве).

Необходимость переходного периода к рыночной экономике в российском обществе была обусловлена исчерпанием возможностей экстенсивных факторов экономического роста, что составляло основу административно-командной системы. Состояние производительных сил, предполагающее переход к новому технико-экономическому базису, также требовало новых методов управления экономикой. Рыночный менеджмент и диверсификация производства становятся необходимостью, нацеленной на преодоление стагнации российской экономики.

Предпосылками, при которых совершался переход общества к рыночной экономике, являлись следующие моменты. **Во-первых**, необходимость тесной взаимосвязи мирового экономического развития, в котором национальная экономика функционирует лишь как его часть, подчиняющаяся общеэкономическим закономерностям. **Во-вторых**, учет национальной экономики как специфического социально-экономического образования, имеющего свои исторические, национальные, религиозные особенности, учет которых обязателен при определении перспективы ее развития. **В-третьих**, развитие экономики в переходный период обусловлено сломом старого хозяйственного механизма и формированием рыночного механизма, гибкость и адаптация которого должны создавать условия для переключения экономики с одного типа на другой. **В-четвертых**, новая экономическая система должна соединять собственность, труд и управление посредством развития многообразных форм собственности в рамках смешанной экономики, а также учитывать многообразие форм участия населения во владении и ее управлении, тем самым опыт рыночной экономики принимался в расчет с регулирующими функциями государства.

Задачи, решаемые при переходе к рыночной экономике:

1. Разгосударствление и приватизация экономики, создание слоя частных собственников и развитие предпринимательства.
2. Формирование рыночной инфраструктуры, новых механизмов и хозяйственных связей в экономике.

3. Демонополизация экономики и создание условий для малого и среднего бизнеса в различных отраслях народного хозяйства.

4. Либерализация экономики путем снятия жесткого государственного контроля в области ценообразования (переход к ценообразованию, основанному на рыночном механизме), внешнеэкономической деятельности.

5. Финансово-кредитная стабилизация с целью ограничения объема денежной массы в обращении.

6. Создание системы мер по социальной поддержке населения в условиях приспособления к рыночной экономике.

7. Проведение активной структурно-инвестиционной политики, направленной на опережение развития производства потребительских товаров и услуг, повышение гибкости производства и его восприимчивости к изменениям спроса и технологическим нововведениям.

8. Совершенствование системы национальных счетов применительно к мировой практике.

9. Изменение налоговой системы и налоговой политики, учитывающее мировой опыт рыночной экономики.

Функционирование переходной экономики может осуществляться **поэтапно**, по мере вызревания объективных условий и предпосылок перехода общества к новому типу развития, и преодоления социально-экономической нестабильности, являющейся одной из характерных черт переходного периода. Если обратиться к опыту НЭПа, прерванного в 1929 г., то по замыслам разработчиков и идеологов этой политики переходное состояние экономики должно было бы продолжаться десятилетия и «надолго». Тем более, что задачей НЭПа являлся не прямой переход к социализму, а овладение методами управления экономикой, развитием кооперации и **«культурным воспитанием общества»**, т.е. решение тех задач, которые должны были способствовать развитию производительных сил России.

В процессе переходного периода, как показывает опыт России и восточноевропейских стран, резко усиливалась политизация общества в оценке мероприятий по формированию нового типа экономики. Зачастую политические соображения превалировали над экономическими представлениями. Например, частная собственность, предпринимательство, рыночная экономика до настоящего времени воспринимаются отдельными слоями общества как чуждые природе россиян. С другой стороны, романтизация свободного предпринимательства и фермерства сторонниками чисто рыночных преобразований зачастую показывало на то, что в своих представлениях либеральные политики не учитывали тех негативных тенденций, которые проявляются в экономике. Политизация может дать некоторые положительные результаты в виде обсуждения,

дискуссий, но в большей мере она отвлекает от действительных экономических вопросов, которые надо решать в настоящее время и видеть перспективу развития экономики. Учитывая состояние политизации в стране в условиях переходной экономики, обращал на себя внимание факт неготовности менталитета россиян к трансформации в рыночную среду, многонациональный и полирелигиозный состав населения России имеет свои определенные традиции хозяйственной жизни, но совсем вписывающиеся в рамки рыночной экономики. Следует помнить, что в российской экономике традиционно были сильны патерналистические традиции государственного регулирования экономикой, у населения сформировались этатистские представления о роли государства в их жизни. Экономическая идеология в обществе, долгое время нацеленная на критику рыночной системы, отождествляла ее с «язвами капитализма». Это создало среди части населения антирыночное мышление и негативную оценку преобразовательных процессов в направлении рыночной экономики. Носителями рыночной психологии были отдельные, активные слои населения. Не исключено, что к таким могли быть отнесены и определенные слои общества, сформированные «теневой» экономикой прошлых лет.

Переходный период от модели административно-командной экономики к рыночной системе развития в первой половине 90-х годов был осуществлен в варианте «шоковой терапии». Этот выбор являлся вынужденной мерой, объясняемой необходимостью преодоления тяжелого финансового положения, острого товарного дефицита на внутреннем рынке. «Шоковая терапия» – это доктрина западной экономической мысли, используемая в макроэкономических преобразованиях, в тех ситуациях, когда экономика находится в предкризисном или кризисном развитии. Данная доктрина была разработана в основном для развивающихся стран, однако ее элементы нашли применение в послевоенной Японии, в тех или иных формах эта модель реализовалась практически во всех восточно-европейских странах, но наиболее полно она выразилась в «плане Бальцеревича» в Польше, нацеленном на вывод страны из экономического спада. Кризис российской экономике в начале 90-х годов был налицо, возникли условия для применения модели «шоковой терапии» в российском обществе.

Мероприятия, предусматриваемые и проводимые в экономике страны методом «шоковой терапии», следующие: **во-первых**, проводилась либерализация цен для ограничения совокупного спроса, цены переводились на рыночную основу (так, по оценкам экспертов в 1992 году цены на многие потребительские товары выросли на 2600%, а в 1993 г. – на 1000%). **Во-вторых**, в экономике страны проводились мероприятия по разгосударствлению и приватизации, ставящие своей целью развитие различных форм предпринимательства и преодоление государственного монополизма. **В-**

третьих, вводилась жесткая система налогообложения для различных секторов экономики и населения. **В-четвертых**, замораживался рост зарплаты для предотвращения инфляции, сократились государственные расходы путем снижения или отмены дотаций и ряд производств и социальных сфер. **В-пятых**, ужесточались условия для предоставления кредитов с тем, чтобы осуществлять контроль над ростом денежной массы. **В-шестых**, государственные предприятия переводились на коммерческий расчет, ликвидировалась практика централизованного планирования.

Как показывает опыт восточно-европейских стран, важным условием трансформации экономической системы посредством «шоковой терапии» являлось накопление «критической массы» частного сектора, т.е. доли негосударственных хозяйствующих субъектов. Восточно-европейские страны этот предел уже прошли. В России вследствие «малой приватизации» уровень негосударственного сектора в ряде производств и сфере обслуживания населения также превысил указанный порог необратимости. Частный сектор составил около 70% в общем количестве предприятий.

Проведение преобразований в варианте «шоковой терапии» создало ситуацию социальной напряженности в российском обществе. Это объяснялось тем, что **не были учтены моменты социально-экономического характера, среди которых отметим следующие:**

- особенности российской экономики (отсутствие частного сектора, долговременная практика централизованного управления, государственный монополизм);
- стереотипы массового сознания, сформированные в советской системе и отражающие стремление во всем опираться на государство;
- тотальный дефицит в экономике сформировал в общественном сознании установки на неспособность системы решить проблемы обеспечения населения жизненно необходимыми средствами;
- не был принят во внимание и мировой опыт становления и развития современной рыночной экономики и его рыночного механизма, направленности национальных моделей экономического развития в социальные сферы (культуру, экологию, науку, здравоохранение).

«Шоковая терапия» сопровождалась «обвальным» спадом производства, снижением жизненного уровня большей части населения в стране, гиперинфляцией, расслоением общества, возросшим дефицитом госбюджета. Резкая поляризация российского общества сформировала питательную среду для роста преступности, социальной дезорганизации, нищеты. Очень метко в этой связи заметил бывший диссидент, философ А.Зиновьев *«Мы метили в коммунизм, а попали в народ»*.

В ходе перехода от одной экономической системы к другой было сделано немало ошибок, о которых интересно высказался лидер польских реформаторов Л.Валенса: *«Все мы наделали ошибок. Мы совершили революцию, но понятия не имели об управлении страной. Мы лезли на рожон. Необходимо отдать себе в этом отчет и исправить все то, что сделано плохо».*

11.3. Преобразование отношений собственности в условиях становления и развития рыночной экономики

Переход к рынку потребовал глубокого реформирования отношений собственности, поскольку реальное функционирование рыночной экономики возможно лишь в условиях многообразия форм собственности.

Юридическую основу преобразования отношений собственности в России в 90-е годы составляли Конституция РФ, закон **«О собственности в РФ»**, а также ряд последовавших за ним законодательных актов. Данный закон определял государственную собственность, право на владение и распоряжение которой находилось у органов государственной власти. В настоящее время положения данного закона вошли в Гражданский кодекс РФ, который является основным документом, регламентирующим вопросы собственности.

Государственная собственность в нашей стране в настоящее время выступает на следующих уровнях: **федеральная собственность**, **государственная собственность субъектов Федерации** и **муниципальная собственность**. Полномочия собственника в отношении федеральной собственности закреплены за Государственным комитетом по управлению имуществом Российской Федерации (Госкомимущество РФ), имеющим свои территориальные отделения. Полномочия собственника в отношении государственной собственности субъектов, входящих в состав РФ, закреплены за соответствующими комитетами по управлению государственным имуществом. В исключительной федеральной собственности находятся: объекты, составляющие основу национального богатства страны (ресурсы континентального шельфа, уникальные природные объекты, историко-культурные памятники и т.п.); объекты, осуществляющие государственные функции (государственная казна, имущество вооруженных сил и правоохранительных органов, центральных органов государственного управления, объекты науки и образования, имеющие общегосударственное значение и т.п.); объекты оборонного производства, а также объекты, обеспечивающие функционирование народного хозяйства в целом.

Значительное место в структуре отношений собственности занимает **муниципальная собственность**. Она трактуется как имущество, право на владение и распоряжение которой принадлежит органам местного самоуправления. Объектами муниципальной

собственности могут быть: жилой и нежилой фонд, предприятия розничной торговли, общественного питания, бытового обслуживания, предприятия и объекты народного образования, культуры, спорта и т.п.

Собственность граждан – имущество, правомочия собственника, которое закреплено за отдельным гражданином или семьей. По закону в собственности граждан могут находиться любые объекты, помимо тех, которые являются исключительно собственностью государства: земельные участки, жилые дома, квартиры, дачи, гаражи, предметы домашнего хозяйства, денежные средства, акции, облигации и другие ценные блага; средства массовой информации; предприятия, имущественные комплексы в сфере производства товаров, бытового обслуживания населения и торговли; продукты интеллектуального и творческого труда.

Закон «О собственности в РФ» предусматривал также существование **общей (коллективной) собственности**. Она определялась как имущество, принадлежащее на правах собственности одновременно нескольким собственникам (гражданам, юридическим лицам, органам государственной и муниципальной власти). В рыночной экономике общая собственность обычно выступает в виде товарищества или акционерных обществ.

В настоящее время заметное место в экономической жизни занимает **собственность общественных объединений (организаций)**. К этой форме собственности можно отнести имущество партии, благотворительных фондов и религиозных организаций, имеющих статус юридического лица.

В соответствии с российским законодательством в качестве юридических лиц – субъектов собственности могут выступить негосударственные предприятия и общественные организации, объединения. При этом предприятия любой организационно-правовой формы, кроме государственной (муниципальной) собственности, считаются частными, а их имущество, равно как и имущество граждан – **частной собственностью**. Это более узкая трактовка отношений частной собственности, нежели принято в мировой практике. Обычно все правоотношения собственности, не входящие в сферу государственной собственности, регулируются частным правом (или правом частной собственности). Иначе говоря, с юридической точки зрения, любая негосударственная собственность есть частная собственность.

Возникновение отношений частной собственности в экономике России является прямым результатом проведения в нашей стране политики разгосударствления и приватизации. **Разгосударствление** – что совокупность мер по преобразованию государственной собственности, направленных на устранение чрезмерной роли государства в экономике. **Приватизация** – одно из направлений разгосударствления собственности, заключающееся в передаче

объектов собственности в частную собственность отдельных граждан и юридических лиц. В результате проводимых мер по разгосударствлению и приватизации в нашей стране формируется **смешанная экономика**, т.е. такая экономика, в которой определяющая роль рынка сочетается с государственным макроэкономическим регулированием, и функционируют равноправно различные экономические уклады.

Правовой основой процесса разгосударствления и приватизации в 90-е годы являлись законы Российской Федерации **«О приватизации государственных и муниципальных предприятий»**, **«О собственности в РФ»**, **«О предприятиях и предпринимательской деятельности»** (в настоящее время два последних закона отменены, так как их основные положения вошли в Гражданский кодекс РФ). Организационно проводил мероприятия по приватизации Государственный фонд федерального имущества, позднее Комитет по федеральному имуществу РФ (в настоящее время Министерство имуществ) по управлению государственным имуществом, который формирует на местах (республика, край, область) свои подразделения. Этот комитет разрабатывал программу приватизации, нормативные акты, организовывал и контролировал реализацию мер по приватизации. Он выступал продавцом приватизируемых государственных предприятий, учредителем акционерных обществ (товариществ), приобретал акции и паи акционерных обществ, обменивал акции. **Порядок и способы проведения приватизации** государственных и муниципальных предприятий регламентируются вышеуказанным законом.

Приватизация осуществляется путем купли-продажи государственных и муниципальных предприятий по курсу или на аукционе посредством продажи долей (акций) в капитале предприятия, а также путем выкупа имущества предприятия, сданного в аренду. Оплата стоимости приобретенных предприятий или долей (паев, акций) в капитале акционерных обществ (товариществ) может производиться одновременно или в рассрочку. При приватизации работники государственных или муниципальных предприятий имеют право приобрести акции своих предприятий на льготных условиях (скидка с цены акций на 30% от номинальной стоимости, рассрочка при оплате акции на 3 года). При преобразовании в акционерное общество льготы работников следующие: безвозмездное предоставление 25% привилегированных акций, 10% обыкновенных акций, на льготных условиях, право купить контрольный пакет акций (51% суммарного пакета акций).

В нашей стране процесс приватизации начался с января 1992 года. Он проводился в несколько этапов. Первый, **чековый этап** завершился в июне 1994 года, он получил определение «малой приватизации». В настоящее время проводится второй, **денежный этап приватизации**. На первом этапе осуществлялась приватиза-

ция малых предприятий в сфере производства сервиса, коммунально-бытового хозяйства и т.п. В результате свыше 85 тыс. магазинов, кафе, ресторанов, предприятий службы быта и т.д. перешли в частные руки. Этот этап позволил сформировать в обществе класс собственников различного уровня. По мнению экспертов процесса приватизации, на данном этапе было допущено ряд ошибок, связанных с тем, что практически за бесценок ушли в частную собственность предприятия и организации государственной собственности. **Денежный этап приватизации** ставил задачу не только формирования среднего класса в стране, но и повышения эффективности приватизируемых предприятий, пополнения доходной части государственного бюджета. На этом этапе в основном через аукционную и конкурсную продажу было приватизировано около 15 тыс. средних, крупных и крупнейших предприятий, многие из которых были зарегистрированы в качестве акционерных обществ. На данном этапе приватизации также были допущены ошибки, связанные с занижением цен на продаваемое государственное имущество. В целом на конец 90-х годов было приватизировано в той или иной форме около 90 тыс. предприятий или почти 60% всех хозяйственных единиц, состоящих на самостоятельном балансе. Это привело к появлению в стране широкого слоя частных собственников, в их числе около 40 млн. российских акционеров. Но сам по себе факт обладания небольшим количеством акций предприятия или инвестиционного фонда, по мнению ряда экономистов, не делает человека реальным собственником. Хорошо известно, что **собственность на акции реализуется тремя путями**: участием в управлении акционерным обществом, получением дивидендов и продажей акций. Но в нашей стране большинство рядовых акционеров не могут полностью реализовать эти права собственников вследствие неразвитости рыночной инфраструктуры. Цели программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ к настоящему времени в определенной степени не достигнуты. И если государство получило во второй половине 90-х годов около 100 млрд. рублей за счет продажи своего имущества, то в области использования этого имущества сохранялась низкая эффективность функционирования предприятий; не в достаточной мере решались вопросы социальной защищенности большей части населения. Ряд решаемых задач на рубеже XX–XXI вв. дал положительный эффект, как то: объем продаж государственного имущества составил более 170 млрд. рублей; ликвидирована дефицитность госбюджета (в настоящее время государственный бюджет РФ имеет профицит, объем которого в 2004 году составил около 500 млрд. руб., объем профицита в 2005 году может приблизиться к 700 млрд. рублям); расширился процесс демонополизации государственной собственности.

Начало XXI века ознаменовалось третьим этапом приватизации, на котором подлежат приватизации активы государства: энергетика, железные дороги, недра. Касаясь данного этапа приватизации, следует отметить, что в ходе его нельзя повторять предыдущих ошибок, так как неудачи в нем могут подтолкнуть к протестным выступлениям в обществе. Следует учесть мировой опыт приватизации в ряде стран (Англии и Норвегии), где идея о приватизации железных дорог отодвинута на 10 лет. Мировой опыт в области приватизации показывает, что в различных государствах приватизация проводилась, прежде всего, ради пополнения казны и повышения эффективности производства и этот процесс долговременный. Так, процесс приватизации, начатый в Англии, до сих пор не завершен. Многие исследователи склоняются сейчас к мысли, что осуществление приватизации высокими темпами как в России, не наблюдалось ни в одной стране мира. В сочетании с разрывом хозяйственных связей между бывшими республиками СССР, они создали сложную экономическую ситуацию в стране.

В этих условиях особое значение приобретает выработка и осуществление научно-обоснованных программ перевода экономики страны из модели кризисной ситуации, к модели экономического роста, основанной на использовании мирового опыта и учета российской специфики.

Совершенствование отношений собственности в российской экономике связано с реализацией закона РФ «**О реституции собственности**», в соответствии с которым, людям, подвергшимся необоснованным репрессиям в 30-е годы, возвращается их имущество или осуществляется его компенсация в денежной форме (на это могут рассчитывать и близкие родственники, доказавшие родственную связь с репрессированным лицом). Подобный процесс реституции наблюдается во всех странах с переходной экономикой. Однако сам процесс реституции проходит противоречиво и не имеет четкой статистики возвращенного имущества.

11.4. Внешний долг страны и проблемы его реструктуризации

Россия в процессе реформ взяла на себя все долговые обязательства бывших республик СССР, что при сокращении ее золотого запаса затрудняло возвращение 96 млрд. долларов внешнего долга бывшего СССР (не считая долга странам-членам СЭВ). В свою очередь, Россия сформировала за прошедшее десятилетие свой внешний долг в виде полученных кредитов на сумму около 55 млрд. долларов, что усилило ее совокупную задолженность перед мировым сообществом.

Международный валютный фонд и другие международные финансовые организации связывают оказание финансовой помощи российской экономике с системными преобразованиями в ней, а некоторые банки-кредиторы настаивают при оказании помощи на

отказе Россией права «суверенного иммунитета», позволяющего им накладывать арест на имущество России за рубежом и обращение его на уплату долгов. Вряд ли последнее обстоятельство устраивает Россию при использовании финансовой помощи.

Следует, конечно, видеть и то обстоятельство, что самостоятельное поведение России на мировом рынке вряд ли будет на руку международным монополиям. Однако при возможном вступлении страны в ВТО можно будет рассчитывать на прекращение дискриминационных мер по отношению к экономике страны.

Проблема урегулирования внешнего долга имеет специфический аспект. Кроме собственного внешнего долга на его увеличение «сработали» и такие процессы, как нерациональное использование внешних заимствований, «бегство» капитала по легальным и нелегальным каналам, ошибки в экономической политике. Растущие потребности депрессивной экономики, обусловленные инфляцией, десятилетним спадом экономического развития, неудачными рыночными реформами, кризисом государственных финансов также повлияли на рост внешнего долга страны. Все это вместе взятое не только усиливает зависимость страны от внешних заимствований, но и оказывает в настоящее время давление на золотовалютные резервы, снижает жизненный уровень населения и создает угрозу национальной экономической безопасности.

Долговая перегрузка экономики сказывается также и на налоговой системе страны, которая ищет источники погашения внешнего долга, обслуживание которого создает нагрузку на федеральный бюджет, «съедает» большую часть его доходов. Среди экономистов по отношению к России появились термины «долговая игла», «долговая ловушка», которые, в конечном счете, отражают нежелание западных кредиторов видеть на мировых рынках российского конкурента. Ужесточение позиций западных кредиторов, требующих от страны своевременного погашения внешнего долга, связано также с разрекламированной правительством и СМИ ситуацией об экономическом росте, получении профицита и накоплении золотовалютных резервов.

В настоящее время в России разработана государственная концепция управления внешним долгом, в соответствии с которой Россия ежегодно с 2000 года осуществляет платежи по внешнему долгу размером в 14-18 млрд. долларов. Платежи по внешнему долгу осуществляются, в основном, по новому российскому долгу, в том числе, по кредитам международных финансовых организаций 8-10 млрд. долларов, которые неподвержены реструктуризации. По оценкам экспертов, если в стране не будут предприняты решительные шаги в направлении решения проблемы внешнего долга, то к 2020 году долговые обязательства России могут составить сумму в 212 млрд. долларов, из них только 70 млрд. – проценты по основному долгу. В ежегодных выплатах внешнего долга стране прихо-

дится выплачивать по основной сумме долга и на оплату процентов.

В вопросе о внешнем долге России остается нерешенной проблемой выверка объема международных финансовых требований и обязательств страны. Так, неурегулированными остаются вопросы о взаимной долговой ответственности между странами СНГ, Россией и бывшими странами Совета Экономической Взаимопомощи; между Россией и Германией до настоящего времени спорным является вопрос о размере долга, так как пересчет советского долга из переводных рублей в доллары имеет разный курс; во Внешэкономбанке нет полного реестра коммерческого долга бывшего СССР, не была проведена инвентаризация расчетов советских импортеров – внешнеторговых объединений с западными экспортерами. Все это затрудняет более точно определить сумму внешнего долга.

Необходимость реструктуризации российского внешнего долга инициируется постоянно правительством страны и происходит это следующим образом. **Парижский клуб кредиторов** подписал в 1996 г. соглашение о многолетней реструктуризации внешнего долга бывшего СССР в виде пролонгации (отсрочки) сроков его выплаты на 25 лет на сумму 38 млрд. долл. (в 1999 году соглашение было подтверждено и определен льготный период до 2020 года, по которому выплачиваются только проценты). **Лондонским клубом кредиторов** в 1997 г. было подписано соглашение о реструктуризации долга бывшего СССР на сумму 32 млрд. долл. с общим сроком погашения – 25 лет (льготный период по выплате только в виде процентов определялся на 7 лет). В 2000 году Лондонский клуб пошел на списание 36,5% (10,6 млрд. долл.) общей суммы внешнего долга России клубам кредитора и 33% облигаций Внешэкономбанка. Оставшаяся сумма конвертировалась в еврооблигации под гарантии российского правительства с отсрочкой погашения в 30 лет с семилетним льготным периодом. С 2001 года Россия ежегодно выплачивает по внешнему долгу и процентам по нему (более 50% от суммы ежегодных выплат) значительные суммы (2001 г. – 11,3, 2002 г. – 14,3, 2003 г. – 17,3, 2004 г. – 14,9, 2005 г. – 15,9 млрд. долл.). В настоящее время правительство страны вышло с инициативным предложением к Парижскому клубу кредиторов о досрочной выплате внешнего долга, что позволило бы России ежегодно экономить на выплате процентов по внешнему долгу. Это предложение дало результат и летом 2005 года после досрочной выплаты части внешнего долга Парижскому клубу его размеры сократились до 28 млрд. долларов. Кроме того, вследствие этой частичной выплаты внешнего долга страна сумела сэкономить около 600 млн. долларов на выплате процентов.

Реструктуризация внешнего долга может осуществляться также и за счет **частичного его списания**, применения **взаимоза-**

четной схемы (переуступки клубу кредиторов прав на использование дебиторской задолженности иностранных государств бывшему СССР), **конверсии части долга в инвестиции**, то есть доленое участие инвесторов в акциях российских компаний или передача российских активов (собственности), находящихся за рубежом. Нетрадиционной формой расчетов по внешнему долгу могут быть **товарообменные сделки «долги за природу»** (например, «Гринпис» выкупает у клуба кредиторов часть долга страны, затем эта сумма передается для проведения природоохранных мер).

Невозвращение внешнего долга в оговоренные сроки влияет на внешний имидж страны. Рейтинг страны по степени кредитного риска, рассчитываемый ежегодно журналом «Экономист» в Великобритании, показывает, что Россия относится к странам с высоким риском для кредиторов (страна по этому показателю набирает 95 баллов).

Осложняет проблему долга и валютного накопления в стране вывоз капитала из России, происходящий в форме «бегства» капитала. По оценкам ВНИКИ МВЭС РФ это «бегство» капитала составило только в начале 90-х годов в среднем за год разных формах около 10-15 млрд. долл., в начале XXI века этот процесс не был приостановлен (в 2003 г. вывоз капитала составил 11, а в 2004 около 7 млрд. долл.). Находясь в иностранных банках, этот капитал инвестирует экономику этих стран, а не России.

Источники погашения внешнего долга России: **во-первых**, это экономический рост, увеличение доходов федерального бюджета, сокращение управленческих расходов, совершенствование структуры внешней торговли, накопление золотовалютных резервов, сдерживание бегства капитала из страны, выпуск внутреннего валютного займа и увеличение валютных поступлений в страну; **во-вторых**, проведение результативных переговоров с иностранными кредиторами о реструктуризации и списании части внешнего долга, обмене долгов на инвестиции, выкуп долговых обязательств, использование мирового опыта управления внешним долгом; **в-третьих**, регулирование международных кредитных отношений страны посредством инвентаризации внешних долгов, активов, введение прозрачной статистики и создание органа управления внешними долгами и активами России; **в-четвертых**, возможен нетрадиционный метод решения проблемы внешнего долга посредством товарообмена «долги за природу», передача части национальной квоты по снижению выбросов в атмосферу парниковых газов (по оценкам экспертов, Россия может продать часть неиспользованных квот на выброс парниковых газов в размере 250 млн. т в год); **в-пятых**, в качестве источника выплаты внешнего долга могут рассматриваться долговые обязательства различных стран бывшему СССР, по экспертным оценкам они составляют 120 млрд. долл. Подавляющая часть этого долга приходится на Кубу, Монго-

лию, Вьетнам, Индию, Ирак, Сирию и ряд других стран – всего 57 стран мира – должников СССР. Однако большинство этих стран имеют дефицит бюджета, низкий уровень экономики, их долги СССР не были оформлены в соответствии с международным правом, поэтому с точки зрения перспектив погашения внешнего долга вопрос проблематичен. Вероятно, какую-то часть внешнего долга стран-должников бывшему СССР Россия получит вследствие продажи этих долгов Парижскому клубу, другая часть долгов подвержена списанию и реструктуризации, или пролонгирована в их оплате (предоставлена долговременная рассрочка).

Общая сумма долга зарубежных стран по кредитам, предоставленным им правительством бывшего СССР и РФ, на конец 2004 года составила 85 млрд. долл. (в 1991 году 145, 4 млрд. долл.). Уменьшение внешнего долга перед Россией происходит за счет списания и реструктуризации долгов, а не их погашения. В общей сложности за последние десять лет Россия списала своим должникам более 45 млрд. долл. Так, в конце 2003 года Монголии было списано более 98% задолженности по кредитам бывшего СССР (11 млрд. переводных рублей), Афганистану будет списан долг до 80% старой задолженности, Ираку – 65%. В качестве проблемных должников остаются такие страны, как Куба, Сирия, КНДР, Алжир, Ливия. По оценкам экспертов, Россия может рассчитывать на получение не более 20-25 млрд. долл. основного долга за счет задолженности иностранных государств (*Эксперт. 27-3 октября 2004, N36, с. 76*).

11.5. «Теневая» экономика в России

Теневая экономика, проявляемая в стране, привлекает большее внимание отечественных исследователей. Это объясняется тем, что речь идет не просто о неучтенной части валового продукта, но и о более серьезном явлении, в значительной степени определяющем лицо современно-го российского хозяйства.

На вопрос что такое теневая экономика даются самые разные ответы. Термин **«теневая экономика»** в целом относится к финансово-хозяйственным операциям, направленным на получение материальной выгоды. Высказываются различные мнения относительно содержания понятия «теневая экономика». Согласно одним взглядам, **теневая экономика** рассматривается как экономическая деятельность, противоречащая данному законодательству, т.е. она представляет собой совокупность нелегальных, хозяйственных действий, которые подпитывают уголовные преступления различной степени тяжести. По мнению других, **теневая экономика** понимается как виды деятельности, направленные на формирование или удовлетворение потребностей, культивирующих в человеке различные пороки. Третья точка зрения рассматривает **теневую экономику** как всю совокупность экономической деятельности, которую не учитывает официальная статистика, она уводится из-под налогообложения

и не включается в валовой национальный продукт (ВНП) страны. Исходя из такого понимания теневой экономики, считается, что ее корни есть отражение неразвитости рыночных отношений и чрезмерно тяжёлого налогового пресса. **Теневая экономика** рассматривается и как проявление преступного бизнеса, с которым необходимо решительно бороться. Каждая из указанных точек зрения по-своему правильна и отражает в той или иной степени, наблюдающиеся в экономике реальные процессы. Они характеризуют теневую экономику с различных сторон и по существу не противоречат друг другу.

При характеристике теневой экономики чаще всего используют международную терминологию как-то: **«неофициальная»**, **«неформальная»**, **«скрытая»**, **«нерегистрируемая»** и т.п. Однако названные понятия «теневой экономики» недостаточно четки, они не позволяют определить ее масштабы и оценивают ее лишь приблизительно, или отражают только одну из сторон явления, поэтому точного, подлинно научного определения теневой экономики не существует.

На пути к раскрытию тайн теневой экономики возникает масса трудностей, которые связаны не только с очевидной нехваткой информации для расчетов, но и с концептуальными сложностями, расхождением в понимании того, что она представляет. Применительно к действующему российскому законодательству к видам теневой деятельности можно отнести незаконное изготовление оружия (ст. 223 УК РФ); незаконное изготовление, приобретение, хранение, перевозку, пересылку либо сбыт наркотических средств или психотропных веществ (ст. 228); организацию или содержание притонов для занятий проституцией (ст. 242) и др. В эту же группу входит и мошенничество, если оно совершается с помощью финансово-хозяйственных операций. Важная часть теневой экономики является вполне легальной по своим целям и содержанию, но связана с периодическими нарушениями закона в отношении выбора средств достижения целей.

По степени легальности хозяйственных операций **теневую экономику** можно представить следующей **классификацией**:

неофициальная экономика – легальные виды экономической деятельности, в рамках которых имеет место, не фиксируемое официальной статистикой производство товаров и услуг, сокрытие этой деятельности от налогов (например, сельскохозяйственное производство в подсобных хозяйствах; временные бригады строителей);

внеправовая экономика – экономическая деятельность, нарушающая права других хозяйственных агентов, но не регламентированная действующим законодательством и находящаяся, таким образом, во внеправовых зонах. Это «розовые рынки». Хрестоматийным примером стала деятельность «финансовых пирамид» в середине 90-х годов, от которой пострадали миллионы людей, но в процессе работы, которой просто использовались «дыры» в законодательстве. К числу других примеров следует отнести нарушение экологической безопасности, лоб-

бирование в пользу отдельных хозяйствующих субъектов, представление в виде «исключения» индивидуальных льгот и субсидий и т.п.;

фиктивная (полуправовая) экономика – экономическая деятельность, запрещенная законом и по своей сути нарушающая закон. Это «серые рынки» и прежде всего, они связаны с разными способами уклонения от налогов, включая: использование «черного нала», бартерные обмены, работу без патента и лицензии, трудовой найм без оформления, взяточничество, приписки, спекулятивные сделки, хищения и другие виды мошенничества, связанные с получением и передачей денег;

подпольная (криминальная) экономика – экономическая деятельность, запрещенная законом и по своей сути нарушающая закон. Это «черные рынки»: наркобизнес, незаконное производство и торговля оружием, проституция, крупная контрабанда, торговля людьми, рэкет и применение силы.

Можно классифицировать теневую экономику по характеру и степени регистрации хозяйственных операций, мотивам действия экономических субъектов в отношении отчетности:

а) **скрытая экономика** – экономическая деятельность, сознательно укрываемая хозяйствующими агентами от статистических и налоговых органов;

б) **потерянная экономика** – экономическая деятельность, не попадающая в отчеты в результате неполного охвата обследуемых единиц наблюдения, неосведомленности и произвольных ошибок экономических агентов.

в) **учтенная экономика** – экономическая деятельность, не отражаемая в отчетности самих экономических агентов, но учитываемая статистикой в результате специальных расчетов;

г) **неучтенная экономика** – экономическая деятельность, выпадающая и из отчетов, и из окончательных статистических данных.

Учитывая характер государственного вмешательства важно выделить три его параметра: степень регулятивного вмешательства, уровень налогообложения и масштабы коррупции. Примерами могут служить – сокрытие предприятия (осуществление регулярной организационной хозяйственной деятельности без регистрации), сокрытие хозяйственных операций (не отражение их в договорах и отчетности); сокрытие найма рабочей силы (наем без оформления трудовых договоров); сокрытие доходов (уход от налогов).

Условия формирования «теневой» экономики формируются общим состоянием экономики и это не следствие социально-экономических реформ 90-х годов. Она прекрасно существовала и в советский период. Рассмотрение отдельных характеристик теневой экономики, таких, как ее масштабы и динамика развития, позволяют видеть это явление в историческом развитии. **Корни** современной «теневой» экономики находятся в экономической системе бывшего СССР. Еще в СССР в условиях тотального дефицита продукции сформировались

предпосылки для широкомасштабной спекуляции, фарцовки и торговли из-под прилавка. К этому можно прибавить армию «несунов» (расхитителей государственного имущества), приписки на производстве. В экономике страны имела место подпольная деятельность фальшивомонетчиков, подделывающих как отечественную, так и иностранную валюту. В конце 80-х годов были выявлены 4 преступные группировки этого незаконного вида деятельности. Не в таком широком масштабе, но подобная деятельность имела место и в 90-е годы, иногда это имеет место и в наши дни. Широкое распространение получила в 80-е годы деятельность по подделке внешнеторговых чеков, изготовление и сбыт фальшивых металлических монет, монет, представлявших нумизматическую ценность. **Масштабы теневой экономики** постоянно возрастали. Так, если в начале 80- годов теневой сектор экономики СССР составлял примерно 3% ВВП, то на рубеже 80-90-х годов уже 10-11%. Продукция и услуги, произведенные в теневой экономике, оценивались в 90 млрд. рублей в год, из них только в материальном производстве они составляли – 73 млрд. рублей, в непроизводственной сфере – 17 млрд. рублей. (*Теневая экономика. М. 1991, с.40*).

В российском обществе 90-х годов масштабы теневой экономики, по оценкам экспертов, составляли – 27% ВВП. Причиной стремительного роста теневой экономики в России в 90-е годы является переход от административно-командной системы к рыночной экономике. Смена общественного строя сопровождается и сменой старой морали. В конце 90-х годов западными и российскими экспертами был подготовлен доклад «**О неформальной экономике в России**», в котором в качестве основной оценки брались не показатели уровня производства в стране, а объемы потребления. Эксперты доклада, исходя из оценки объемов продаж элитной недвижимости, пришли к выводу, что в стране в тот период времени насчитывалось примерно 100 тысяч долларовых миллионов.

На рубеже XX-XXI вв. теневая деятельность претерпела серьезные метаморфозы. Прежде всего, заметно возросли ее масштабы. Инфляция, нарушение хозяйственных связей, кризис платежеспособности, возможность получать доходы от спекулятивных операций на финансовых рынках привели к созданию условий для развития теневой, в том числе, криминальной экономики. Масштабы теневой экономической деятельности в условиях формирования рыночного хозяйства значительно возросли, усилилось влияние ее на экономику страны. Так, по данным экспертов Московского института социально-экономических проблем (*Эксперт. 2000. N12, 27 марта*) на рубеже XX-XXI вв. масштабы теневой экономики составляли уже 40-46% ВВП.

В определении масштабов теневой экономики в России среди экономистов единства нет. Оптимисты считают, что доля теневого сектора в России не превышает 20 %, пессимисты же называют цифру 200-

300 %, т.е. если первые считают, что в каждом рубле официально произведенной в России продукции содержится 20 «неучтенных» копеек, то, по мнению, последних, на каждый легальный рубль приходится 3-4 «неучтенных» рубля. Даже оценки официальных органов расходятся в «разы». По подсчетам Госкомстата доля теневого сектора российской экономики составляет около 20 % от ВВП, при этом в промышленности – 10 %, а в торговле она доходит до 60 %. Представители МВД оценивают теневой сектор на потребительском рынке России в 40 % от существующего товарооборота. Принципиальные отличия между разными способами расчета доли теневого сектора в российской экономике определяются в подавляющем случае просто двойным счетом. Госкомстат России учитывает долю «теневой» экономики как отношение добавленной стоимости к ВВП, т.е. все «теневые» продукты и услуги, потребленные в процессе производства, вычитаются. Во втором случае речь идет о ее доле в товарообороте (например, если работник предприятия получил «черным налом» зарплату на сумму 2 тысячи рублей, из которых 500 рублей потратил на штрафы сотрудникам ГИБДД, то учитываться, как нелегальная добавленная стоимость, будут лишь полученные им 2 тысячи по расчету Госкомстата, а не 2 тысячи 500 рублей по расчетом того же МВД). Так что эти разные цифры не означают, что показатели противоречат друг другу. В экономической науке одной из самых актуальных задач и считается разработка методов расчета объемов теневой экономики.

«Теневая» экономика представляет собой феномен, который относительно легко определить, но невозможно точно измерить. Она охватывает все сферы жизнедеятельности общества и представляет интерес, прежде всего, с точки зрения влияния на протекание большинства обычных, «нормальных» экономических явлений и процессов: формирование и распределение доходов, торговли, инвестирования и экономического роста в целом. И осуществленная в последнее десятилетие либерализация российской экономики стала дополнительным толчком к расширению теневых сфер, ибо она ослабила эффективный, вертикальный контроль за хозяйственной деятельностью при сохранении высоких административных барьеров и транзакционных издержек по входу на рынок, значительному налоговому бремени и недостаточной защищенности хозяйствующих агентов.

Исходя из всего вышесказанного, можно выделить такие **особенности возникновения теневой экономики в России:**

1) возникновение делового тандема чиновника и предпринимателя, который попал в прямую зависимость от чиновников. В обществе формируется соответствующая социально-психологическая атмосфера, когда уклонение от уплаты налогов – норма, следование которой не осуждается. Чиновники используют свои рабочие места (точнее, власть и информацию, с ними связанные) как один из ресурсов для частного предпринимательства. И осуществляемое ими предпринимательст-

во носит теневой характер так же, как и предпринимательство частных фирм, являющихся их партнерами по бизнесу;

2) чрезмерно большая роль государства в экономике, что проявляется в сохранении значительного государственного сектора без прежних экономических и правовых ограничений, а также создании государственных, полугосударственных или негосударственных «уполномоченных» компаний, через которые частные фирмы обязаны выполнять какие-либо насущные функции (например, создание муниципального банка, через который все организации региона обязаны осуществлять расчеты с бюджетом, энергетиками, железной дорогой и т.д.). Это настоящий источник теневой активности, т.к. предприниматели, стремясь получить разрешение на свою деятельность или желая обойтись без «уполномоченных», вынуждены им платить. Другой источник теневых отношений – лицензирование разных видов хозяйственной деятельности. Оно ставит частные фирмы в зависимость от органов власти (например, выдача лицензий аптекам, которые затем становятся монополистами в одном из районов города). Вмешательство государственных органов в экономику всегда ведет к искусственному неравенству в положении различных частных фирм, всегда приносит выгоды одним и приводит к потерям у других;

3) сохранение прежних (характерных для советской системы) форм монополизма и появление новых. Первые связаны с деятельностью государства, т.к. оно сохранило контроль за работой ряда секторов экономики (например, контроль за золотодобычей и ограничение в ней частного капитала, как источника существования «черного рынка» торговли золотом, оборот которого составляет сотни килограммов в год). Существуют также «квазичастные» фирмы, представляющие собой гибрид частной компании и государственного ведомства. Особенно их много в самых прибыльных сферах – в добыче и продаже топливно-энергетических ресурсов и во внешнеэкономической деятельности. Некоторые из них обладают финансовой мощностью, сопоставимой по размерам с бюджетом небольшого европейского государства. Они почти автономны и включают набор организаций, позволяющих им реализовывать все функции, которые традиционно выполняло государство – от газет и телекомпаний до частных армий и сельскохозяйственных предприятий. Новая форма монополизма – это система «крыш», которые делают между собой тот или иной рынок. «Крыша» – это неформальная группировка, осуществляющая контроль над определенным сегментом рынка. Она выстраивает перед желающими проникнуть на рынок множество барьеров, включая и силовые, т.е. связанные с применением насилия. Экономический смысл деятельности «крыши» – поддержание высокого уровня цен и прибыли за счет ограничения числа субъектов рынка. Таким образом, часть прибыли «крыша» забирает у других участников рынка, фактически взимая с них неформальный налог;

4) чрезвычайно высокий уровень налоговых изъятий и репрессивный характер системы налогообложения, одинаково расценивающий

уклонение от уплаты налогов и ошибку в их исчислении. Такая система, при которой, по различным оценкам, изымается 60-80 % прибыли, а частная фирма не имеет правовой защиты перед государственной налоговой инспекцией, – одно из следствий ситуации. Когда в условиях экономической либерализации государство стремится сохранить командные высоты в экономике и контролировать основные финансовые потоки. В результате в стране сформировалась стойкая привычка к уклонению от уплаты налогов и переводу значительной доли деловой активности в «тень»;

5) асоциальный характер рыночных преобразований в России. Рыночные реформы лишили миллионы людей привычных социальных ниш, уровня жизни и сбережений. Хотя цены были «отпущены», введена свободная торговля и реализован ряд других мер по либерализации экономики, механизмы экономического отбора не были созданы. В промышленности, сельском хозяйстве и других сферах многие годы действуют неэффективно работающие предприятия с сотнями тысяч рабочих мест и зарплатой на уровне ниже прожиточного минимума. Людям приходится искать средства к существованию и новые виды занятий вне сложившихся формальных экономических институтов: найма и увольнения, оплаты труда, материального и морального поощрения, продвижения по службе и др. Они вынуждены зарабатывать за счет неформальной деятельности и, как правило, без регистрации;

6) внеправовой характер экономических преобразований, обусловленный тем, что реальное поведение населения и властей в период реформ лишь в малой степени регулируется формальными законами. В эффективной работе правоохранительной системы не заинтересованы, прежде всего, правящие группировки. Нормальная работа суда, прокуратуры и других правоохранительных органов связала бы руки представителям высоко статусных групп в борьбе за раздел и передел бывшей социалистической собственности. Кроме того, сами правоохранительные органы глубоко вовлечены в хозяйственную активность и являются одними из важнейших ее субъектов в нынешней России, т.к. заняты не свойственной им деятельностью (милиционеры в форме работают охранниками в частных фирмах, торгуют в свободное от службы время и т.п.) и к тому же еще и коррумпированы. Другое проявление внеправового характера преобразований – принятие законодательных актов без учета интересов и запросов населения. Законодательные органы в большинстве случаев принимают не законы, обобщающие опыт реальной жизни, потребности общества, а административные распоряжения, отражающие интересы влиятельных групп. Такие нормы люди без всяких угрызений совести обходят, когда им это выгодно, и экономическая деятельность уходит в «тень».

Теневая экономика базируется и развивается из конкретных источников:

Первый – это пресловутый вывоз за рубеж капитала, сырьевых и энергетических ресурсов (по оценкам авторитетных экспертов это око-

ло 30 млрд. долл. в год). При этом основная часть сделок не является в прямом смысле теневой, т.е. осуществляется на законных основаниях: сырье и энергоресурсы часто реализуются за рубежом по заниженным ценам через посреднические компании, а соответствующий процент от прибыли последних оседает за рубежом.

Вторым, и основным источником теневой экономики, является нерегистрируемая государственными органами хозяйственная деятельность, которая имеет место во всех сферах экономики.

Третьим – является коррупция, экономический аспект которой заключается в процветающем взяточничестве в различных сферах жизни общества и особенно в законодательной и исполнительной ветвях власти. По расчетам экспертов коррупционная нагрузка на экономику оценивается в 15 – 30 млрд. долл. (в списке стран мира «самые коррумпированные» Россия занимает 88 место из 133 стран).

Движущей силой теневого сектора экономики является своеобразная **пирамида лиц**, скрытых «теневым занавесом». Надстройка теневой экономики – сугубо криминальные элементы: торговцы наркотиками, оружием, угонщики автомобилей, киллеры, сутенеры. К этой категории можно отнести и представителей органов власти и управления, если они берут взятки или торгуют государственными должностями и интересами. В середине – «теневики-хозяйственники», к которым следует отнести предпринимателей, коммерсантов, финансистов, промышленников, мелких и средних бизнесменов, в т.ч. и «челноков». Эти люди – «мотор» экономической деятельности и не только нелегальной. Третья группа представлена наемными работниками, причем как физического, так и интеллектуального труда. К ним могут примыкать коррумпированные государственные служащие, в доходах которых (по некоторым данным) до 60 % составляют взятки.

Общий интерес для всех слоев «**пирамиды**» заключается в получении дополнительного дохода за пределами «правового поля». Есть и общие формы реализации интересов. Так, вывоз капитала за рубеж присущ всем. Правда, представители криминального и среднего уровней делают это в основном путем незаконных операций с сырьем и стратегическими материалами, с импортными товарами, с инвестициями, с подделкой платежных документов. Капитал, вывезенный усилиями только этих слоев, эксперты оценивают в 300 млрд. долл. Наемные работники-профессионалы могут предложить на экспорт только «мозги» и рабочие руки, и они объективно оказываются сейчас в худших условиях. В развитых странах зарплата по основному месту деятельности составляет 70-80 % доходов работника, а в России – лишь около трети. Не может устраивать наемных работников и усиление влияния криминальных элементов. Плата за «крышу» автоматически способствует удорожанию товаров и услуг на 30 %.

Механизм функционирования «теневой» экономики можно разделить на два больших класса. Это основной и вспомогательный механизмы. Первый, основной, предполагает наличие «объекта эксплуата-

ции», при этом в роли «дойной коровы» выступает государство или крупное предприятие. Соответствующие схемы: при предприятии создаются товарищества с ограниченной ответственностью (или акционерные общества закрытого типа и т.п.), в число учредителей которых входят руководящие работники базового предприятия. Закупка ресурсов, оборудования, комплектующих осуществляется при посредничестве этих товариществ так, что ресурсы предприятию обходятся дороже, чем при прямых поставках, но члены товарищества в результате увеличивают свой доход.

Схема является симметричной, действующей в обе стороны – продажа излишков сырья и материалов на сторону тоже осуществляется при посредничестве этих организаций, имеющих и здесь свой процент дохода.

Общая структура любой финансово-хозяйственной группировки, ведущей совместную «теневую» деятельность, обычно включает:

- предприятия, осуществляющие торгово-посреднические и производственные операции;
- банк;
- «служба безопасности»;
- связи.

Структуры «теневой экономики» в принципе не являются в полном смысле экономическими, т.е. ориентированными на максимальное удовлетворение запросов потребителя при минимальных издержках производителя. Они больше напоминают государство в миниатюре. Об этом свидетельствует наличие органов, аналогичных Центробанку и «силовым министерствам», дублирование предприятий, которые занимаются одними и теми же операциями и т.п.

Корни разрастания теневой экономики развивались в 80-х годах, во времена окончательной деградации административной системы. Новое поколение политических руководителей России променяло «власть на собственность».

В сферу теневой экономики вовлечены:

- основные капиталы (движимое имущество и недвижимость, ресурсы производства, средства производства);
- финансовые средства и ценные бумаги (акции, векселя и т.д.);
- личные капиталы структур теневой экономики (дома, дачи, земля, автомобили);
- трудовые ресурсы (лица, задействованные в теневых экономических видах деятельности).

Какие факторы способствуют развитию «теневой» экономики? Их классификация позволяет выделить:

1. **Экономические факторы** – высокие налоги, реструктуризация сфер хозяйственной деятельности (промышленного и сельскохозяйственного производства, услуг, торговли), кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в

целом, несовершенство процесса приватизации, деятельность неза-регистрированных экономических структур.

2. **Социальные** – низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов деятельности; высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом; неравномерное распределение ВВП.

3. **Правовые** – несовершенство законодательства, недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности, несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью.

Наличие реального феномена теневой экономики свидетельствует и об определенных ее функциях.

1) **дестабилизирующая** функция представляет собой:

- вытеснение официальных механизмов налогообложения и соответственно снижает объемы собираемых налогов;
- дезорганизация производственных процессов в официальной экономике и препятствие созданию нормально работающих, «здоровых» экономических организаций;
- усиление криминогенной обстановки в обществе, порождающей многочисленные конфликты, разрешаемые, в т.ч. с применением насилия (рэкет, вымогательство и т.д.);
- расширение «размытости» принципов социального поведения, когда не работает механизм поощрения за следование социальной норме и наказание за ее нарушение;

2) **стабилизирующая** функция представляет собой:

- формирование более эффективных форм экономической деятельности, обеспечивающих выживание хозяйственных субъектов в критических ситуациях;
- создание в деятельности традиционных сфер новых рыночных ниш в период спада официальной экономики и падения уровня жизни населения;
- формирование негосударственной финансовой базы для решения социальных задач;

3) **экономическая** функция состоит в компенсации недостатков работы официальной экономики. Предприятия устанавливают неконтролируемые сверху горизонтальные связи, с помощью которых подобные диспропорции преодолевались;

4) **социальная** функция заключается в обеспечении социальной ниши для предприимчивых людей, которые не могут себя реализовать в официальных структурах. Даже, если доля таких людей составляет всего лишь 1% население страны, то их число превышает 1 млн. человек. В действительности их намного больше.

Теневая экономическая деятельность в сфере малого бизнеса разнородна и подход в силу данного обстоятельства должен быть дифференцирован. С одной стороны, бороться с «чистым криминалом» –

функция правоохранительных органов. С другой стороны, совершенно очевидна необходимость принятия ряда мер по «легализации» части теневого бизнеса, что позволит в определенной степени стабилизировать как экономику страны, так и частично решить проблему сокращения экономической базы организованной преступности, использующей различные формы малого предпринимательства. «Классические» причины возникновения теневой экономики – всплески малого предпринимательства и самостоятельной занятости, которые становятся питательной средой для буйного роста теневых отношений. С другой стороны, уход малых предприятий в «теневую экономику» является следствием жесткого прессинга, возможности использования альтернативных расчетов (наличные, бартер и др.), административного характера арендных отношений (неразвитость рынка недвижимости), административно-бюрократических барьеров при регистрации, получении лицензий и т.д. По некоторым оценкам теневая экономика охватывает в малом бизнесе от 30 до 40 % объема продукции, услуг (оборота).

Субъекты малого предпринимательства, участвующие в теневой экономике, могут быть разделены на три группы:

а) 1 группа – сугубо криминальные, малые предприятия, изначально создаваемые с преступными целями (мошенничество, отмывание денег, незаконная предпринимательская деятельность). Они формируют своеобразный каркас теневой экономики в сфере малого предпринимательства и обладают достаточно мощными ресурсами, силой и влиянием;

б) 2 группа – «теневики-хозяйственники», в значительной степени находящиеся в тени, поскольку выход в легальную экономику обернется для них существенной потерей доходов, либо закрытием своего дела. Они во многом дополняют каркас, созданный первой группой, однако в перспективе это возможная основа среднего класса;

в) 3 группа – предприниматели без образования юридического лица (ПБОЮЛ) и наемные работники – своего рода «солдаты» теневой экономики. Значительную часть этой группы составляют лица, для которых нерегистрируемая деятельность является вынужденной.

Опыт борьбы с теневой экономикой начинает создаваться в России. Для эффективной борьбы с теневой экономикой необходима разработка и введение в УК РФ статьи, предусматривающей ответственность за «организованное налоговое преступление», объективной стороной которого были бы проведение финансово-хозяйственных операций, специально направленных на уклонение от уплаты налогов, а также деяние, совершенное должностными лицами двух или более хозяйствующих субъектов по сговору. В настоящее время борьба с проявлениями теневой экономики возложена как минимум на четыре государственных органа. Каждый из этих органов действует в своей области и не охватывает всю сферу теневой экономики. Таким образом, стимулируется «растаскивание» достаточно целостного явления на различные части при отсутствии у каждого из перечисленных органов желания и компетен-

ции доводить дело до логического завершения. Координация их деятельности также не приводит к положительным результатам, поскольку нет головного органа, организующего борьбу с теневой экономикой.

11.6. Структурные сдвиги в российской экономике и формирование «открытой экономики»

Осмысление пройденного пути российским обществом за последние 15 лет необходимо для процессов модернизации экономики и общества в дальнейшем. Как показал опыт 90-х годов, реформы должны быть более активными, концентрирующими политический, экономический, социальный потенциал страны. Уместно в этой связи вспомнить высказывание русского историка В.Ключевского: *«Реформа, слишком замедленная, теряет много условий своего успеха и даже создает себе непревиденные затруднения. Ожидание, долго задержанное, превращается в равнодушие или нетерпение».*

Переходный период в российской экономике, по мнению теоретиков-экономистов, завершился, так как в стране создана рыночная экономика (пока несовершенная по меркам западных стран), рыночная инфраструктура, значительно ослаблена социальная напряженность, экономика страны встраивается в мировое пространство. С начала 2000 года в обществе наблюдается перелом экономической динамики, характеризуемой экономическим ростом, который составил в 2000 году – 6,4%, 2001 году – 10%, 2002 году – 5%, 2003 году – 4,7%, 2004 году – 7,3%.

Россия, несмотря на долговременное использование экстенсивных методов хозяйствования, еще не растратила своего природного потенциала. Так, по ресурсному потенциалу в расчете на душу населения она превосходит США в 2-2,5 раза, Германию – в 6, Японию – в 10-20 раз. Это является определенным свидетельством, что пока еще есть в стране условия для создания предпосылок выхода России на стадию устойчивого роста, на передовые позиции в мире. В этой связи необходимо сформировать экономико-правовой механизм защиты отечественных ресурсов и оценивать их в соответствии с критериями мирового рынка.

Особенность воспроизводственной структуры экономики России заключается в том, что экономика базируется в основном на сырьевых отраслях, и, прежде всего, ТЭК (топливно-энергетический комплекс), дающего 40% общего объема промышленного производства. Машиностроение на 2/3 своего объема ориентировано на предприятия ВПК (военно-промышленный комплекс). На гражданские отрасли, на человека приходилось 1/3, в то время как в США на гражданский сектор приходилось 60%. Наши производственные фонды устарели и в основной массе не представляют ценности в условиях рыночной экономики. Привлекательность для мирового рынка в основном представляет сырье, то-

пливо. Поэтому в настоящее время необходимы глубокие структурные преобразования в экономике.

Структурные преобразования в российской экономике объективно сталкиваются с целым рядом трудностей, которые обусловлены недостаточным уровнем инвестирования приоритетных отраслей и производств. Современная экономика нуждается как в отечественных инвестициях, так и в зарубежных инвесторах. Исследование, проведенное по данному вопросу Консультативным советом по иностранным инвестициям при правительстве России в 2005 году, и вошедшие в Отчет **«Россия как объект инвестиций»**, свидетельствуют о росте объема иностранных инвестиций в экономику страны с 11 до 40,5 млрд. долл. за период с 2000 по 2004 гг., в том числе, и прямых иностранных инвестиций (ПИИ), которые в 2004 году составили 9,4 млрд. долл. В 2005 году объем иностранных инвестиций, по данным экспертов Центра развития, сократится до 33 млрд. долл., однако объем ПИИ должен увеличиться до 11 млрд. долл., а в последующие три года – до 15, 19; 23 млрд. долл. В настоящее время объем накопленных ПИИ составил 6,5% ВВП России. Однако в сравнении с динамикой инвестиций в экономику других стран вырисовывается следующая картина, так, объем ПИИ, направленных в российскую экономику в 2004 году, был в 6 раз меньше объема ПИИ, вложенных в китайскую экономику (60 млрд. долл.), а объем накопленных ПИИ в ВВП России – в пять раз меньше среднего показателя для других европейских стран с переходной экономикой.

Основными препятствиями на пути потока инвестиций в Россию являются невысокий уровень инвестиционной привлекательности страны, низкий ее рейтинг в оценке инвестиционного климата в сравнении с другими странами с переходной экономикой. Одной из главных проблем российской экономики является *высокий уровень коррупции* и недостаточные меры борьбы с ней на всех уровнях государственной власти. К препятствиям на пути инвестиционного потока можно отнести также *наличие административных барьеров, несовершенное инвестиционное законодательство, неадекватную судебную систему, непослуживательную налоговую политику государства, незнание иностранными инвесторами реалий российской экономики, политические риски.* Учет этих обстоятельств определяет поведение иностранных инвесторов по отношению к стране, большинство из них смотрит на российский рынок менее оптимистично, чем на рынки Китая, Индии и стран Юго-Восточной Азии.

Рассмотрение проблемы дефицита инвестиционных ресурсов в России сталкивается со сложившейся парадоксальной ситуацией, которая характеризуется тем, что, с одной стороны, наблюдается устойчивый рост спроса на иностранный капитал и тем самым увеличение внешнего долга страны, а с другой, – из страны в различ-

ных формах вывозится капитал, выплачиваются миллиардные суммы внешних платежей. Экспорт капитала из России, по разным оценкам, за период от начала реформ и по настоящее время огромен от 150 млрд. долл. до 4 трлн. долл.

Формирование благоприятного инвестиционного климата в России – важный фактор активизации российских и иностранных инвесторов, особенно в условиях наблюдаемого в стране экономического роста. Для повышения инвестиционной привлекательности страны был принят ряд законодательных актов, как-то: «**Об инвестиционной деятельности в РФ**» (ФЗ №39 от 25.02.1999г.) и «**Об иностранных инвестициях в РФ**» (ФЗ №160 от 9.06.1999 г.), которые способствуют созданию совокупности политических, правовых, экономических, социальных условий для притока ПИИ в страну, снижают уровень риска их размещения и повышают рентабельность инвестиционных проектов.

Что привлекает в России иностранных инвесторов? В первую очередь, это природные ресурсы. Не менее значимым фактором является емкость рынка России, дешевизна рабочей силы по сравнению с ценой труда в западноевропейских странах и США, возможность эффективного использования капитала и получения высоких доходов.

Следует также учитывать не совсем удобную для России сложившуюся структуру инвестиций в экономике страны. Значительный удельный вес в зарубежных инвестициях занимают прочие инвестиции (51,7%), выдаваемые в качестве торговых кредитов, за которые необходимо расплачиваться по истечению кредитных обязательств. Прямые инвестиции занимают второе место (45,8%). Распределяются ПИИ преимущественно по следующим секторам экономики: на 1 месте транспорт и телекоммуникации (25%), затем топливо и нефтехимия (19%), продукты питания и безалкогольные напитки (15%), машины и оборудование (4%), услуги и другие сектора экономики.

Каковы последствия прямых иностранных инвестиций? Иностранный капитал оказывает разнонаправленное влияние на экономику страны. Во-первых, пополняются внутренние источники финансирования вложений, ослабляется напряженность кредитной сферы страны, стимулируются внутренние инвестиции за счет понижения процентной ставки банковских кредитов. Во-вторых, иностранные инвестиции объективно способствуют повышению эффективности производства, если они направляются, в первую очередь, в основные фонды. В-третьих, за счет иностранных фирм, работающих на экспорт, увеличиваются экспортные доходы страны. Однако могут быть и **негативные последствия**, например, сокрытие иностранными фирмами прибыли, увода ее от налогообложения, перевод прибыли за рубеж; нередко используются льготы в экспортно-импортных операциях в обход стандартным таможен-

ным пошлинам. ПИИ зачастую не ведут к улучшению структуры накопления и производства, так как иностранные фирмы переводят за рубеж преимущественно те технологии и оборудование, которые в их странах утратили статус новейших. Нередки случаи, когда банкротство процветающего российского предприятия осуществляется при помощи иностранцев с тем, чтобы устранить своего конкурента на рынке. Промышленная местная элита, заинтересованная в своем обогащении, идет на подобного рода сделки (именно таким образом был уничтожен Обуховский завод – флагман ВПК в аэрокосмической сфере). Иностранные инвесторы в настоящее время видят в России своего конкурента и в меньшей степени озабочены проблемой улучшения российского экспорта и улучшения ее народнохозяйственных пропорций. В стране необходимо осмыслить наряду с привлечением иностранных инвестиций меры по ограничению иностранного капитала в отрасли, непосредственно связанные с эксплуатацией национальных природных ресурсов и в сферы инфраструктуры.

В структурной перестройке экономики России значительное место занимает **проблема конкурентоспособности страны**. В настоящее время страна в мировом рейтинге по **индексу конкурентоспособности** занимает 64 место. Это место определяется целым рядом составляющих как-то: качество макроэкономической политики (11 место), открытость экономики (30 место), эффективность рынка труда и инноваций (35 место), эффективность финансовых рынков (91 место), эффективность государственного управления (93 место).

Нормативная база регулирования конкурентоспособности России включает в себя следующие документы, провозглашающие свободу экономической деятельности и государственную поддержку конкуренции:

- 1) Конституция Российской Федерации;
- 2) Гражданский Кодекс Российской Федерации;
- 3) Закон РФ **«О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»** (ФЗ №948-1 от 22.03.1991), **«О защите конкуренции на рынке финансовых услуг»**.

В последние годы Россия теряет международную конкурентоспособность, прежде всего, в силу экономического кризиса 90-х годов, но также и по другим причинам, носящим больше политический характер. В результате не только значительно сокращаются экспортные возможности, прежде всего обрабатывающей промышленности, но и снижается конкурентоспособность российских товаропроизводителей на внутреннем рынке, что делает их уязвимыми для иностранных конкурентов и сильно затрудняет переход России к открытой экономике.

В условиях экономического кризиса, политической нестабильности и обостренной социальной ситуации в стране возможности решения проблем конкурентоспособности экономики России носят довольно ограниченный характер. Но эти возможности следует использовать в полной мере. Речь идет о стимулировании экспорта тех производителей, товары которых обладают реальной или потенциальной конкурентоспособностью на мировом рынке.

К потенциальным конкурентным преимуществам России относятся:

- 1) крупные природные ресурсы (минеральные, земельные, водные, лесные), имеющие по некоторым видам мировое значение;
- 2) многочисленные трудовые ресурсы с высоким образовательным уровнем и хорошей профессиональной подготовкой;
- 3) значительные масштабы накопленных основных производственных фондов народного хозяйства;
- 4) наличие в некоторых отраслях промышленности (главным образом в военно-промышленном комплексе) уникальных передовых технологий, опирающихся на достижения российской науки.

Однако реализации этих преимуществ препятствует целый **ряд конкурентных слабостей российской экономики:**

- преобладание в большинстве отраслей народного хозяйства отсталых, неконкурентоспособных по современным стандартам технологий, концентрация основной массы передовых технологий в ВПК;
- чрезвычайно высокая ресурсоемкость и затратность производства;
- огромный износ основных фондов;
- весьма ограниченные возможности внутреннего накопления, что влечет за собой сильную зависимость модернизации экономики от притока иностранного капитала;
- значительная политическая, экономическая и социальная нестабильность;
- засилье бюрократии и криминализация экономики;
- резкая неравномерность в экономическом и социальном развитии регионов России.

В условиях системного кризиса многие конкурентные преимущества России были ослаблены: отмечен крайне низкий прирост или сокращение разведанных геологических запасов; ускорилось физическое старение основных фондов промышленности, сельского хозяйства, транспорта, ведущее к их массовому выбытию; отток специалистов из науки и производства в банковскую, торговую сферы и за рубеж; утрата позиций на ряде освоенных ранее рынков.

При анализе конкурентоспособности отдельных отраслей экономики России следует, в первую очередь, оценить **потенциал**

топливно-энергетического комплекса, который приносит большую часть доходов стране во внешней торговле.

На мировых рынках энергоносителей наблюдается тенденция к обострению конкуренции. В ближайшей и среднесрочной перспективе можно ожидать негативные последствия развития этой тенденции для экспорта продукции российского ТЭК, если не предпринять определенных шагов как со стороны российских компаний, производящих (добывающих), перерабатывающих, транспортирующих и продающих эту продукцию на мировых рынках, так и со стороны государства.

По оценке экспертов, резерв конкурентоспособности российских энергоносителей (как по цене, так и потребительским качествам) на рынках Европы обнаруживает признаки своего исчерпания. В Западную Европу уже несколько лет поступают североафриканские газ и нефть с новых перспективных месторождений, добыча и транспортировка которых для западных компаний с каждым годом обходится все дешевле. В России, наоборот, добыча и доставка энергоносителей будут дорожать как в связи с ухудшением условий добычи при продвижении ее в труднодоступные регионы с тяжелыми климатическими условиями, так и в связи с предельным износом промышленного оборудования и трубопроводов, требующих замены и колоссальных расходов.

Весьма неблагоприятным для российского экспорта светлых нефтепродуктов является решение о переходе стран ЕС на новый стандарт (ЕН 590) с 1 октября 1994 г. Согласно требованиям этого стандарта содержание серы в дизельном топливе, используемом на автотранспорте, не должно превышать 0,3%, а с 1 октября 1996 г. – 0,05%.

К поставкам дизельного топлива с такими качественными характеристиками российские экспортеры не готовы. С другой стороны, введение нового стандарта приводит к общему повышению цен на дизельное топливо, что может вызвать общее снижение спроса на него. Это нанесет серьезный удар по российской нефтепереработке, фактически живущей за счет экспорта дизельного топлива.

Конкурентоспособность нефти и газа, поставляемых из России в Центральную и Восточную Европу, пока еще высока, однако и в этом регионе прослеживается тенденция к ее снижению. Это видно по изменениям в ориентации стран этих регионов относительно потребляемых энергоносителей. Десятки лет бывшие члены СЭВ и страны Прибалтики были привязаны к российским энергоносителям. После распада СЭВ центробежные тенденции в этих странах привели ко все большей их ориентации на энергоносители, поступающие в магистральную сеть Западной Европы. Для поддержания конкурентоспособности российской нефти в этих странах уже сейчас необходимы определенные меры со стороны государства.

Государство в современных условиях от экспорта энергоносителей имеет значительный доход, правительство закладывает в финансовый план профицит и формирует Стабилизационный фонд. Время от времени оно пересматривает ограничения (налоги, тарифы, акцизы, квоты), сдерживающие экспорт и понижающие конкурентоспособность (например, были введены льготные тарифы на перевозку угля).

Участие топливно-энергетического комплекса в внешнеэкономической деятельности государства сводится в настоящее время, в основном, к заключению контрактов на прямые поставки нефти исходя из федеральных нужд, что нельзя считать мерами, повышающими конкурентоспособность продукции ТЭК.

Вместе с тем незначительной остается доля государства в капиталовложениях в ТЭК, в отраслевую науку, что сдерживает работы по внедрению более совершенных методов добычи и переработки нефти.

По мнению некоторых специалистов, в целях оказания противодействия стремлению зарубежных конкурентов вытеснить российские энергоносители с рынков Европы целесообразно задействовать следующие **направления государственной поддержки**, повышающие их конкурентоспособность:

- создание благоприятных условий (льгот) нефте- и газодобывающим компаниям для их внедрения в энергетические структуры стран-импортеров российских нефти и газа и последующего закрепления в них (например, при реализации «Газпромом» проектов строительства в Европе сети газовых ТЭС, которые будут работать на российском газе после ввода в действие газопровода Ямал-Польша-Германия). Эти условия могут включать разрешение использовать часть средств, полученных от экспорта энергоносителей, в качестве прямых инвестиций в строительство или модернизацию энергетических или нефтеперерабатывающих предприятий, в строительство (приобретение) терминалов, трубопроводов, сети АЭС (и т.д.) в странах-импортерах. Такие меры должны способствовать активизации роли российских энергоносителей в энергетическом балансе Европы, формированию благоприятной для них конъюнктуры. В частности, большая газификация Европы скомпенсировала бы потери от неэффективного экспорта светлых нефтепродуктов (и его сокращения);
- проведение ревизии системы налогообложения отраслей ТЭК; исключение налогов, которые необоснованно перенесены на них из общей схемы обязательных налогов (например, налог на дороги, которые сами же нефтегазодобывающие предприятия построили в труднопроходимых местах и поселках и которые сами же поддерживают в нужном состоянии; из налога на имущество необходимо исключить часть, соответствующую сезонным запасам энергоносителей, создаваемым предприятиями ТЭК с целью

обеспечить гарантированное бесперебойное снабжение в период пиковых нагрузок);

- своевременное реагирование на претензии стран, через которые осуществляется транзит (Украины, Польши, Беларуси, Литвы и Латвии), во избежание перебоев в поставках энергоносителей в страны Восточной и Центральной Европы. Задержки в поставках снижают конкурентоспособность российских энергоносителей, к тому же провоцируют эти страны к переориентации на западные магистрали.

Целесообразно рассмотреть вопрос о создании государственного Координационного центра, который регулировал бы взаимоотношения между российскими экспортерами (по крайней мере, на период выхода экономики из кризиса), улаживал споры между ними, даже разграничил сферы влияния (по странам, по видам продукции).

Основное направление государственных мер по улучшению технико-экономических показателей связано с противодействием негативным последствиям, которые может вызвать внедрение новых стандартов на светлые нефтепродукты. Частично эти меры совпадают с мерами, содействующими закреплению российских компаний в энергетической структуре стран-импортеров.

С другой стороны, необходимы и встречные меры, прежде всего, по координации работ, связанных с внедрением передовых методов добычи и переработки нефти для получения нефтепродуктов, отвечающих требованиям нового европейского стандарта, а также приемлемых по цене. Необходимо обеспечить выполнение намеченных федеральных программ по ТЭК. Поскольку средств на финансирование этих программ, как у государства, так и частных компаний не хватает, то было бы целесообразным более широкое привлечение солидных западных фирм, хорошо зарекомендовавших себя на российском рынке («АББ», «Сименс», «Мобил Ойл», «Оксидентал петролеум» и др.). Такое участие позволило бы осуществить проекты в сжатые сроки и добиваться быстрой окупаемости и быстрого возврата кредитов, предоставляемых международными банками таким солидным фирмам. Государство должно гарантировать им льготный режим налогообложения и тарифы (если речь не идет о более глубоком внедрении иностранных нефтяных компаний, что регулируется Законом «О соглашениях о разделе продукции» от 1994 г.).

В металлургическом комплексе в 90-е годы в результате протекционизма западно-европейских стран, установления ими нетарифных барьеров и квотирования экспорта из России металлургической продукции, навязанных Брюссельским соглашением, высокая рыночная ниша, занятая российскими экспортерами металла, была потеряна. Следует отметить, что только 15% готовой отечественной продукции способны без ценовых 30-40 процентных скидок

на равных конкурировать с лучшими мировыми образцами. Кроме того, российский экспорт металлопродукции сохраняет выраженный сырьевой характер. Доля конечной продукции (четвертого передела – труб, метизов, холоднокатаного листа, в том числе и с полимерным покрытием) составляет не более 30%.

Конкурентоспособность продукции металлургического комплекса определяется не только внешними, но и внутренними факторами, такими как:

- высокий уровень инфляции;
- чрезмерное налоговое давление на предприятия черной и цветной металлургии;
- неудовлетворительное состояние основных производственных фондов (около 60% металла производится на устаревшем оборудовании);
- критическая ситуация с обеспеченностью отрасли рудной базой;
- истощение действующих рудных месторождений, повышение себестоимости товарной руды.

Серьезной проблемой остается реконструкция действующих добывающих и обогащательных предприятий, вскрытие нижних горизонтов на подземных рудниках, углубление карьеров, оснащение рудников более производительным оборудованием.

Для повышения конкурентоспособности отечественной продукции металлургического комплекса необходимо предпринять такие меры, как:

- координация действий экспортеров для организации стабильных и своевременных поставок на мировые рынки, что могло бы способствовать прекращению манипуляций со стороны внутреннего и внешнего спекулятивного капитала (например, «залповые» выбросы алюминия);
- энергичная защита интересов собственных производителей на внешнем рынке по дипломатическим каналам с целью снятия торгово-политических барьеров (в частности, смягчение антидемпинговых мер);
- организация государственной поддержки экспортеров на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР – Китай, Япония, Южная Корея) в виде подписания контрактов на поставку металла, заключении договоров о сотрудничестве по реализации проектов;
- налаживание кооперационных связей с государствами, бывшими членами СЭВ; углубление связей с республиками СНГ для создания гарантированного рынка сбыта продукции и получения источников сырья; привлечение иностранного капитала с целью повышения качества и расширения ассортимента готовых изделий (закупка лицензий, оборудования);
- использование влияния международных организаций (международные банки, международные экспертные оценки, привлечение менеджеров мирового класса);

- информационное и маркетинговое обеспечение производителей (данные о конъюнктуре мировых рынков, технологий);
- диверсификация крупных предприятий, которые обладают избыточными мощностями (в смысле неполной загрузки) и выпускают продукцию, пользующуюся ограниченным спросом на мировых рынках;
- стимулирование формирования финансово-промышленных групп, их поддержка с целью привлечения внутреннего капитала;
- стимулирование отечественных технологий и высокотехнологичных разработок, в том числе для реализации крупных проектов и федеральных программ как внутри страны, так и за рубежом.

В машиностроительном комплексе сложилось тяжелое положение, которое характеризуется глубоким кризисом отрасли. По данным Роскоммаша РФ в конце 90-х годов объем производства машино-технической продукции снизился на 11,7%, в 2000 г. – на 14,9%, в 2001 г. – на 42,4%, в 2002 г. – на 4,4%. По некоторым основным видам машин и оборудования объемы производства уже сейчас потеряли экономический смысл. Мощности по выпуску тракторов используются, например, на 15%, зерноуборочных комбайнов – на 14%, грузовых автомобилей – на 27%, троллейбусов – на 20% и т.д. Практически прекращен выпуск картофелеуборочных комбайнов, машин для внесения в почву минеральных удобрений, льноуборочной техники, сеялок, тракторных прицепов. Выпуск же металлорежущих станков упал до 31%, кузнечно-прессовых машин – до 11,5%. По техническому уровню, качеству изготовления, затратам на эксплуатацию, потребительским свойствам российская машино-техническая продукция в целом уступает зарубежным аналогам и не может конкурировать на рынках развитых стран.

Конкурентоспособность машино-технической продукции определяется следующими факторами: зрелым уровнем организации экспортного производства; направлениями проводимых научных исследований и разработок; степенью совпадения требований к выпускаемой продукции внутри страны и за рубежом; соответствием организационных форм производственной и внешнеторговой деятельности задачам, стоящим в области экспорта; и, наконец, заинтересованностью предприятий в поставках машин и оборудования на экспорт.

Результат взаимодействия этих факторов может выразиться в налаживании соответствия технических и экономических (ценовых) показателей, а также качества экспортной продукции требованиям рынка; предприятия, подталкиваемые такими требованиями, научатся учитывать изменения рыночной конъюнктуры, что в конечном счете позитивно отразится на объемах внешней торговли.

В современных рыночных условиях можно добиться резкого повышения конкурентоспособности продукции, выпускаемой российскими машиностроительными предприятиями, не через прове-

дение отдельных мероприятий по совершенствованию хозяйственного механизма или внешнеэкономических связей, а через создание системы экономических рычагов, подчиненных единой цели повышения технического и технологического уровня производства и выпуска продукции, соответствующей требованиям внешнего рынка, осуществление активной инвестиционной политики со стороны государства. В этой связи следует выделить постановление правительства РФ «**О дополнительной поддержке отечественного экспорта товаров и услуг**» (1996 г.), ориентированное главным образом на поддержку высокотехнологичных экспортноориентированных производств.

Оборонный комплекс России на мировом рынке вооружений сохраняет конкурентоспособность военной продукции, производимой и поставляемой на экспорт. В первую очередь, это касается продукции военного и гражданского назначения, производимой предприятиями этого комплекса страны. Как показывают итоги международных выставок вооружений, авторитет российского оружия все еще очень высок. По мнению отечественных и зарубежных экспертов, многие образцы российского оружия не имеют сегодня себе равных и будут пользоваться устойчивым спросом в течение 10-15 лет в XXI веке.

Оружейный рынок – это традиционно жесткая конкурентная борьба. Известны факты скоординированных действий государственных, военных и деловых кругов ряда западных стран, прежде всего США, направленных на то, чтобы не допустить Россию на новые рынки оружия и активно противодействовать нашим усилиям по сохранению имеющихся позиций в традиционных регионах мира.

Основными стратегическими задачами по сохранению и повышению качества российского вооружения как составной части его конкурентоспособности являются:

- работа по унификации всех видов боевой техники и вооружения;
- создание системы автоматизированного проектирования в производстве новых образцов;
- информатизация процессов сертификации качества военной и гражданской продукции;
- широкое применение при производстве военной техники новейших материалов и др.

Другой стороной повышения конкурентоспособности российского вооружения является комплекс организационных вопросов, разрешение которых в основном зависит от государственных структур. Нужно отрегулировать в первую очередь механизмы военно-технического сотрудничества (ВТС) России с зарубежными странами, в том числе на уровне военной доктрины, и создать необходимые государственные органы управления военным экспортом.

В последние годы система государственного управления экспортом и импортом военной техники, услуг военного назначения в сфере военно-технического сотрудничества России с зарубежными странами претерпела существенные изменения в лучшую сторону.

Практически заново создана нормативно-правовая база, сформированы новые звенья управления, определены конкретные задачи и функции вновь созданных структур. Однако нельзя не видеть, что эта система требует совершенствования.

В настоящее время право выхода на внешний рынок с продукцией военного назначения имеют Государственная компания «Росвооружение» и 8 предприятий-изготовителей военной техники. По сути дела, идет лишь поиск возможностей продажи выпускаемой сейчас продукции и не уделяется должного внимания работам по совершенствованию этой продукции, переходу предприятий на новые технологии и организационные принципы производства, отвечающие задаче достижения конкурентоспособного уровня экспортируемой продукции.

Получившие право самостоятельного выхода на внешний рынок предприятия оборонного комплекса пытаются осуществлять свою экспортную деятельность, не располагая сбытовой сетью, не проводя маркетинговых исследований мирового рынка оружия, не создавая системы техобслуживания военной техники за рубежом и не налаживая там производства (возможно совместные) по выпуску запчастей.

Одно из главных направлений повышения конкурентоспособности военной техники состоит в *либерализации* ВТС (увеличение числа торгующих организаций, ускорение и упрощение бюрократических процедур), а также придании большей гибкости подходам к решению коммерческих вопросов, в продуманной ценовой политике, рекламной и маркетинговой деятельности.

Новыми направлениями ВТС России с зарубежными странами и повышения конкурентоспособности отечественного вооружения на мировых рынках можно считать на ближайшее пятилетие:

- разработку и поставку образцов военной техники по специальным требованиям иностранного заказчика;
- разработку (доработку) и поставку ее по стандартам НАТО;
- совместные НИОКР с иностранными заказчиками, заказные НИОКР, консалтинговые и экспериментальные работы;
- модернизацию российских образцов военной техники, состоящих на вооружении армии других стран.

Основные направления и способы повышения международной конкурентоспособности экономики России

Кардинальное решение проблемы конкурентоспособности неразрывно связано с судьбой российской экономики, ее вероятными достижениями на путях к рыночному типу хозяйствования и более глубокой интеграции в систему мирового хозяйства. Несмотря

ря на все усилия правительства Российской Федерации, предпринятые в последние годы по реформе экономики, механизмы здоровой конкуренции до настоящего времени так и не разработаны.

На их пути по-прежнему стоит монополизм – застарелая болезнь нашего народного хозяйства. Для успеха экономической реформы ей необходимо придать четкую антимонопольную направленность. И здесь не удастся ограничиться лишь системой специальных мероприятий, направленных против монополизма: созданием государственного органа, проводящего и координирующего всю деятельность в этой области, принятием антимонопольного законодательства, формирующего правовую основу антимонопольной политики.

Вероятные в перспективе варианты вхождения России в мирохозяйственные связи будут обуславливаться, прежде всего, двумя глобальными, объективными и взаимозависимыми процессами: интенсификацией и интернационализацией производства. В обозримой перспективе оба эти процесса будут стимулировать экономический рост и международное разделение труда, мировую торговлю товарами и услугами, а также служить импульсом к сближению стран и активизации усилий правительств по координации внешнеэкономической политики и внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Интеграция России в мировое хозяйство – одно из важнейших направлений структурной перестройки российской экономики. При этом комплекс стратегических целей и задач, связанных с обретением Россией международной конкурентоспособности, включает в себя, прежде всего:

1) целенаправленное содействие государства структурной перестройке экономики;

2) изменение характера присутствия России в мировой экономике как по линии товарной специализации, так и в отношении договорно-правовых и политических условий;

3) обеспечение экономической безопасности страны.

Достижение этих целей предполагает:

- формирование новой структуры экспорта, обусловленной намечаемыми структурными сдвигами в экономике страны (значительное повышение в нем удельного веса и объема товаров с высокой степенью переработки, особенно изделий машиностроения, а также услуг);
- выявление и целенаправленное использование наиболее перспективных для российского экспорта товарно-страновых ниш на мировом рынке, концентрацию основных усилий и средств для достижения рыночного успеха на них, а также всемерное развитие научно-технического сотрудничества, производственной кооперации, инжиниринга, лизинга и других перспективных форм связей с зарубежными партнерами;

- обеспечение благоприятного торгового режима в отношениях с зарубежными странами и их торгово-экономическими группировками, организациями и союзами, снятие любых дискриминационных ограничений на торговлю с Россией;
- обеспечение доступа российских предприятий на мировые рынки машин и оборудования, технологий и информации, капитала, минерально-сырьевых ресурсов, к транспортным коммуникациям в качестве экспортеров и импортеров. При этом особую роль призвана сыграть политическая, финансовая, организационная поддержка государством продвижения российских товаров и услуг на рынки с высокой степенью монополизации или защищенные протекционистскими мерами зарубежных государств и их союзников;
- поддержку со стороны государства импорта товаров, имеющих важное экономическое и социальное значение;
- урегулирование валютно-финансовых проблем во взаимоотношениях как со странами и международными организациями-кредиторами, так и с должниками России;
- формирование эффективной системы защиты внешнеэкономических интересов России посредством развертывания валютного, экспортного, таможенного и других форм контроля.

Стержневым стимулом внешнеэкономической политики должны служить интересы реализации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ российской экономики. К ним относятся:

- а) высококвалифицированная дешевая рабочая сила;
- б) низкая капиталоемкость сектора НИОКР при относительно развитой инфраструктуре для их проведения и наличии серьезных технологических заделов и разработок по ряду направлений;
- в) долговременное присутствие российской машино-технической продукции на ряде рынков (в развивающихся государствах Азии, Африки, Латинской Америки), обеспечивающее определенные рычаги контроля за этими экспортными нишами;
- г) значительные масштабы накопленных основных производственных фондов и фондов универсального обрабатывающего оборудования в промышленности, позволяющие снизить капиталоемкость технологической модернизации отрасли вообще и конкретных проектов в частности;
- д) наличие в ряде секторов промышленности уникальных передовых технологий, опирающихся на достижения российской фундаментальной и прикладной наук, которые по многим параметрам не уступают мировым аналогам.

К сожалению, реализация этих преимуществ на практике осложняется целым рядом конкурентных слабостей нашей экономики.

Главное, пожалуй, заключается в том, что у нас практически отсутствует финансовая, организационная и информационная инфраструктура поддержки конкурентоспособности российского экспорта и рационализация структуры импорта.

Жесткий протекционизм ряда зарубежных стран, поддерживающий монополию транснациональных корпораций, перекрывает все входы на большинство рынков, где Россия могла бы использовать конкурентные преимущества. Наиболее яркий пример – рынок космических технологий и услуг.

Следует учитывать и то, что основная масса конкурентных технологий сосредоточена в военно-промышленном комплексе, где они использовались, как правило, для производства мелких серий и единичных изделий при слабом контроле за материальными затратами.

В рамках существующих ограничений **возможны различные варианты вхождения России в мирохозяйственные связи** с точки зрения использования конкурентных преимуществ, имеющегося потенциала и обретения благоприятных конкурентных позиций на мировых рынках.

Вариант первый – стабилизация и в перспективе расширение традиционного экспорта топливно-сырьевых товаров, а также экспорта машино-технической продукции и продукции глубокой переработки в сочетании с усилиями по закреплению позиций в уже «обжитых» рыночных нишах, и мерами, противодействующими вытеснению российской промышленной продукции с традиционных рынков сбыта. Последнее обстоятельство является исключительно важным как с точки зрения поддержания внутреннего производства и занятости, так и с точки зрения диверсификации структуры экспорта и экономии невозобновляемых сырьевых ресурсов, обеспечивающих основную массу валютных доходов от внешней торговли.

Этот вариант предусматривает также развитие инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами в области энергетики, в том числе, атомной, металлургии, нефтедобычи, транспортировки нефти и газа, горнодобывающей промышленности, реконструкции, расширению и модернизации построенных за рубежом предприятий, дноуглубительных работ. Инвестиции в эти области представляют собой инвестиции в экспортный потенциал, обеспечивая рыночные ниши для российских технологий и машин. Через механизм воспроизводственных связей импульсы инвестиционного спроса будут распространяться на широкий круг предприятий, поставщиков, способствуя поддержанию тонуса экономической активности.

Вариант второй – реализация конкурентных преимуществ, связанных с формированием новой структуры экспорта.

Стратегическая цель данного сценария развития внешнеэкономических связей России в долгосрочной перспективе заключается в превращении экспорта преимущественно сырьевого в индустриальный, что отвечает современным тенденциям и направлениям развития мировой торговли. Основой практической реализации данного варианта могут стать конкурентные преимущества, воплощенные в уникальных высоких технологиях.

В структуре российской промышленности и сферы услуг имеется ряд секторов, которые, располагая уникальными высокими технологиями, способны сыграть роль экспортного тарана. Это, прежде всего, авиакосмическая, лазерная, атомная промышленность, судостроение, космические технологии, услуги по разработке программного обеспечения и проведению геологических изысканий. Активное освоение экспортного потенциала этих и других наукоемких отраслей народного хозяйства позволит им значительно упрочить свое положение в условиях обвального сокращения внутреннего спроса на их продукцию. В наибольшей степени уникальные технологии воплощены в продукции оборонного комплекса России. Об этом свидетельствуют результаты участия в последние годы наших производителей военной продукции на различных международных выставках вооружений, подтвердивших высокую конкурентоспособность российского оружия на мировом рынке.

Перечисленные выше варианты интеграции России в мирохозяйственные связи не должны рассматриваться изолированно друг от друга. Эффективное включение в мировое разделение труда предполагает одновременный прорыв на этих двух направлениях. При этом нельзя сбрасывать со счетов, что эволюция мирохозяйственных связей может в перспективе внести определенные коррективы в содержание этих процессов, а также могут появиться какие-то новые условия сценарного развития. И все же стратегическим приоритетом является использование конкурентных преимуществ высшего порядка, воплощенных в имеющихся уникальных технологиях и научных разработках.

Учитывая состояние конкурентоспособности России на мировых рынках необходимо формирование целостной **системы мер государственного стимулирования экспорта**.

Главная задача государства в этой области состоит в том, чтобы создать благоприятные экономические, правовые и иные условия для развития российского экспорта и повышения его эффективности, а также надежные механизмы предоставления государственной финансовой, налоговой, информационно-консультационной, маркетинговой, дипломатической и других видов помощи отечественным экспортерам.

Решение этой задачи предполагает осуществление государством комплекса разносторонних мер, среди которых особого внимания заслуживают, в частности, следующие:

- проведение систематической работы по изучению экспортного потенциала страны, динамики ее конкурентоспособности, а также тенденций в развитии торгово-политической ситуации и конъюнктуры мировых рынков для определения отраслевых и товарных приоритетов содействия экспорту в рамках программы развития внешнеторговой деятельности;
- формирование эффективных механизмов предоставления государственной поддержки экспортерам;
- создание системы внешнеторговых информационно-консультационных служб, включая их региональные и зарубежные представительства;
- обеспечение функционирования механизмов кредитования и страхования экспорта с участием государства, а также предоставление государственных гарантийных обязательств по экспортным кредитам;
- активизация оперативной работы государственных органов по продвижению российской экспортной продукции и защите интересов отечественных предприятий за рубежом;
- широкое привлечение российских деловых кругов к проведению совместных мероприятий по стимулированию экспорта;
- финансовая поддержка научно-технического прогресса в стране (выделение значительных государственных средств на проведение фундаментальных и отраслевых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ);
- использование мер налогового регулирования (могут быть разработаны специальные меры по возмещению налога на добавленную стоимость, начислению и уплате налога на прибыль для предприятий-экспортеров готовой продукции, снижению косвенного налогообложения экспорта услуг, освобождению экспортеров от уплаты налогов на рекламу);
- укрепление зарубежной инфраструктуры по сбыту и обслуживанию поставляемого на экспорт оборудования, формирование сети информационно-консультационных служб, обеспечивающих квалифицированное и оперативное предоставление информации в удобной для клиента форме;
- формирование банка сведений о современных достижениях отечественной и зарубежной науки и техники, передовом предпринимательском и производственном опыте, конъюнктуре мировых рынков и перспективах ее развития, формах и методах конкурентной борьбы, практике работы на внешних рынках основных фирм-экспортеров и конкурентов и т.д.;
- организовать эффективную систему сертификации экспортируемых товаров (по типу ранее существовавшей государственной инспекции экспортных товаров) для преодоления технических барьеров в международной торговле и в значительной мере облегчит доступ российских товаров на внешние рынки. Современ-

- ные российские системы стандартизации и сертификации в целом приведены в соответствие с требованиями ГАТТ/ВТО, ЕЭК ООН, ИСО, регламентирующих эту деятельность;
- совершенствование рекламы российских экспортных товаров должно стать важной органической частью политики стимулирования экспорта.

Уровень государственного содействия экспорту во многом зависит от активизации внешнеэкономической политики страны. Здесь имеется в виду проведение на государственном уровне комплекса мероприятий, направленных на формирование и развитие соответствующей договорно-правовой базы внешнеэкономических связей (ВЭС) России. Необходимо добиться от торговых партнеров и международных организаций отказа от любых форм дискриминации российских экспортеров и товаров, особенно изделий высокой технологии (ракетно-космической и авиационной техники, оружия и военной техники и др.) и от предъявления по отношению к российским товарам ряда повышенных требований в части отдельных технических и эксплуатационных показателей (экологических норм, норм безопасности, эргономики, шумности и др.). Необходимо добиваться пресечения вмешательства отдельных стран и организаций во внешнеэкономические отношения РФ с другими странами.

Эффективная защита национальных производителей должна основываться на поддержке, в первую очередь, конкурентоспособных отечественных предприятий обрабатывающей промышленности, с тем, чтобы они могли пополнить финансовые средства, материальные и нематериальные активы, необходимые для выхода на внешний рынок. При таком подходе защита внутреннего рынка России выступает как важный элемент национальной экспортной стратегии. В свою очередь, развитие экспорта, особенно продукции обрабатывающей промышленности, придаст долговременные стимулы модернизации и повышения конкурентоспособности национальной экономики, которая благодаря этому окажется менее восприимчивой к давлению импорта.

Структурные преобразования в экономике сельского хозяйства России.

Аграрный сектор в экономике России имеет традиционно важное значение для российского общества, так как преобразования в нем, с одной стороны, затрагивают интересы многомиллионного крестьянства, а, с другой – их проведение в жизнь должно способствовать обеспечению продовольственной безопасности страны. Преобразования в сельском хозяйстве, начатые в 90-х годах, еще не завершены, они не во всем имеют последовательный характер. В аграрном секторе проведены меры по его реструктуризации и деколлективизации, вследствие чего в сельском хозяйстве

сформировалась многоукладная система отношений собственности, характеризующаяся параллельным функционированием различных хозяйствующих субъектов: государственные СХП (тепличные хозяйства, племенные сельскохозяйственные фирмы, совхозы, специализированные птицеводческие фабрики и животноводческие хозяйства), СХП в коллективной и групповой собственности (сельскохозяйственные кооперативы, различные формы сельскохозяйственных акционерных обществ, ассоциации), частные товарные хозяйства фермеров, индивидуальные крестьянские хозяйства, а также личные подсобные хозяйства. Демонопользация государственной собственности на землю была проведена посредством приватизации 116 млн. гектар земли. Вследствие этого в сельском хозяйстве более 38 млн. работников бывших колхозов и совхозов получили на руки Свидетельства о праве собственности на землю с указанием земельного пая, дающего им право на самостоятельное ведение хозяйства. Многие владельцы земельных паев (14 млн. человек) передали свои земельные паевые участки на определенных условиях в уставной капитал фермерских ассоциаций, сельскохозяйственных кооперативов. Определенная часть собственников земельных паев сдали в аренду, продали или хотят продать свои участки, но вследствие отсутствия региональных рынков земли, несовершенства кадастровой оценки земельных участков (определение стартовой цены земельного участка исходя из его качества и территориальной расположенности) процесс купли-продажи земли затруднен. Исходя из создавшейся многоукладности в земельных отношениях, вполне естественно стоит вопрос об эффективности сельскохозяйственных предприятий и индивидуально-фермерских хозяйств. Заявленный в начале 90-х годов тезис **«Фермеры нас накормят»** оказался несостоятельным, так как основную массу сельскохозяйственной продукции все-таки производят крупные сельскохозяйственные предприятия.

Преобразования в сельском хозяйстве нашли отражение в ситуации рыночного оборота земли и принятии Земельного кодекса, который бы регулировал процессы купли-продажи земли. Потенциальная стоимость земель сельскохозяйственного назначения оценивается экспертами в 1 трлн. долларов. Однако рынок земли еще не имеет своего широкого претворения, несмотря на ряд экспериментов по аукционной купле-продаже земельных участков, проведенных в различных регионах страны (рыночный оборот, в основном, охватывает земельные участки садово-огороднических кооперативов и в сделках с сельскохозяйственными угодьями, отвлекаемыми под жилищное или производственное строительство).

Экономические преобразования в сельском хозяйстве сопровождались социальными изменениями, в частности с 2001 года крестьянские хозяйства стали облагаться единым социальным налогом, заменившим взносы в различные государственные внебюджет-

жетные фонды. Был также введен земельный налог, ставший базой для регулирования рыночных операций по купле-продаже земельных участков. В социальном составе сельских работников сформировалась группа фермеров, которые насчитывают вместе с членами семей около полумиллиона человек. В фермерских хозяйствах решено применение наемного труда, число таких работников составляет более двухсот тысяч человек. В фермерских (крестьянских) хозяйствах производится в настоящее время около 6% валовой продукции отрасли. Изменения коснулись и социально-политической и культурной сфер жизни сельских жителей. На селе изменилась система управления территориями, вводятся традиционные формы крестьянского самоуправления (сходы, сельские старосты, земское и волостное управление), возвращаются элементы традиционного крестьянского уклада жизни.

В настоящее время сельское хозяйство продолжает находиться в затаяжном кризисе, что объективно требует пересмотра ряда направлений реформы в данном секторе экономики. Требуется структурного преобразования политика инвестиций в сельское хозяйство, во всех странах мира сельское хозяйство всегда поддерживается государством (в России государственная поддержка сельского хозяйства составляет на 1 гектар всех угодий 13 долл., в США – 200 долл., в странах Евросоюза – 800 долл., в Швеции – 3200 долл.). Необходим новый подход к определению цен на промышленную продукцию, направляемую в сельское хозяйство, это объясняется тем, что диспаритет цен в настоящее время углубляет деиндустриализацию сельскохозяйственного производства. Правительство должно проводить умелую политику товарной зерновой интервенции, учитывающей интересы сельскохозяйственных производителей посредством механизма установления цен, покрывающих не только издержки, но позволяющих осуществлять накопления у производителей продукции (в 2005 году подобная практика находит место во взаимоотношениях между правительством и сельскохозяйственными производителями). Важным моментом для сельского хозяйства является политика капиталовложений со стороны государства в социально-культурную инфраструктуру сельской местности, недостаточный уровень развития которой приводит к повышенной миграции людей из сельских территорий в города.

Ключевые термины: переходная экономика, экономическая реформа, многоукладная экономика, приватизация, реституция, теневая экономика, либерализация, деколлективизация, деиндустриализация, конкурентоспособность страны, инвестиционный климат.

Вопросы для самопроверки:

1. Определите основные признаки всеобщего кризиса в России.
2. Раскройте понимание причин возникновения кризиса в стране.
3. Дайте определение переходной экономике и определите задачи, решаемые в ходе ее осуществления.
4. Что такое «шоковая терапия»? Насколько правилен был этот вариант преобразований для страны?
5. Назовите законодательные акты РФ, направленные на совершенствование отношений собственности в стране.
6. Что такое реституция? Назовите известные Вам примеры ее осуществления.
7. Вследствие действия каких факторов сформировался высокий внешний долг России? Что такое реструктуризация внешнего долга?
8. Вследствие каких причин сформировалась теневая экономика в стране, и каким образом можно преодолеть ее воздействие на общество?
9. Необходимы ли для экономики страны зарубежные инвестиции, для каких отраслей экономики важно их использование?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин А. Юность науки. М., 1985.
2. Аникин А. Путь исканий. Социально-экономические идеи в России до марксизма. М., 1990.
3. Антология экономической классики: В 2 т. М.: Ключ, 1993.
4. Бартенев С. История экономических учений. М.: Юрист, 2002.
5. Бартенев С. Экономические теории и школы. История и современность: курс лекций. М.: Бек, 1999.
6. Внешний долг России и проблемы его урегулирования. Научный альманах. М.: Финансы и статистика, 2002.
7. Государственное регулирование рыночной экономики /Под ред. Кушлина В.М. Экономика, 2000.
8. Долан Э., Линдсней Д. Микроэкономика. Спб.: Литература Плюс, 1994.
9. Давыдов Ю. Россия, США и интегрирующаяся Европа. М., 2002.
10. История мировой экономики/Под ред. А.Марковой и Г.Поляк. М.: Юнити, 2002.
11. История экономической мысли в России/Под ред. А.Марковой. М.: ЮНИТИ, 1996.
12. Кашанина Т. Предпринимательство: правовые основы. М., 2000.
13. Клямкин И. и др. Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование. М.: РГГУ, 2000.
14. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002.
15. Корнаи Я. Дефицит. М.: Феникс, 1998.
16. Курс экономической теории: учебник. / Под ред. М. Чепурина, Е. Киселевой. Киров, 2002.
17. Курс экономики: учебник/Под ред. Б.Райзенберга. М., 2000.
18. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика: германский путь. М.: Дело, 1993.
19. Лауреаты Нобелевских премий. М., 2002.
20. Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992.
21. Макконнелл Р., Брю С. Экономикс. М.: Республика. 1992.

22. Маленьков Б.И. История экономических учений. Иваново. ИвГУ. 2004.
23. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1-3. М.: Прогресс, 1993.
24. Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. М.: Наука, 2000.
25. Мировая экономика./ Под ред. А.Булатова. М.: Экономист, 2003, 2004.
26. Пиндайк Р., Рубенфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, 1992.
27. Портер М.Международная конкуренция. М., 1993.
28. Приватизация: чему учит мировой опыт. М.: Международные отношения, 1993.
29. Океанова З. Экономическая теория: учебник. М., 2004.
30. Сажина М. Чибриков Г. Экономическая теория. М.: Норма, 2003.
31. Самуэльсон П. Экономика: В 2 т. М.: НПО МГОН, 1993.
32. Современная смешанная экономика. / Под ред. В. Мартынова. М.: ИМЭМО РАН, 1992.
33. Спиридонов И.Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности России. М.: Инфра, 1999.
34. Столбов В. История экономики. Иваново: ИГХТУ, 2003.
35. Тимофеев Л. Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. М.: РГГУ, 1998.
36. Тимофеев Л. Институциональная коррупция. М.: РГГУ, 2000.
37. Теневая экономика. М., 1991.
38. Худокормов А. История экономических учений. М.: МГУ, 1992.
39. Фишер С. и др. Экономика. М.: Дело, 1993.
40. Экономика: учебник/Под ред. А.Булатова. М., 2003.
41. Экономическая теория: учебник/Под ред. В.Видяпина и др. М.: ИНФРА, 2003.
42. Ядгаров Я. История экономических учений. М.: Инфра, 1999.

Экономические словари

1. Райзенберг Б. И др. Современный экономический словарь. М.: Инфра, 1996.
2. Популярная экономическая энциклопедия. М.: БЭ, 2001.
3. Большой экономический словарь. М.: Прав. культура, 1993.
4. Рыночная экономика: Словарь. / Под ред. Г. Киппермана. М.: Республика, 1993.
5. Рынок ценных бумаг: Словарь. М.: Финансы и стат-ка, 1993.

Нормативные, законодательные документы

1. Гражданский кодекс РФ. Часть I и II. Кодекс. М., 2000.
2. Гражданский кодекс РФ. Части II, II и III. М.: Кодексы., 2004.
3. Налоговый кодекс РФ. Части I и II. Новосибирск. Ун-т., 2005.
4. Земельный кодекс РФ. М.: ВИТРЭМ, 2001.
5. Трудовой кодекс РФ. М.: Элита-2000, 2002.
6. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Столбов Вячеслав Павлович
Бабаев Дмитрий Брониславович
Орехова Елена Константиновна
Земцова Татьяна Васильевна
Пузанова Любовь Аркадьевна

Экономика

Учебное пособие
2-е издание,
переработанное и дополненное

Компьютерная верстка и оформление обложки: Бурмунтаев Р.А.
Редактирование: Столбов В.П., Куликова Г.В.

В издании пособия оказали спонсорскую помощь:
Н.А. Зигангирова, А.Е. Силин

Подписано в печать 2.03.2006. Формат 60×84 1/16. Бумага писчая.
Печать плоская. Усл.печ.л. 21,16. Уч.-изд.л. 23,48.
Тираж 500 экз. Заказ .

ГОУВПО «Ивановский государственный
химико-технологический университет»
Отпечатано на полиграфическом оборудовании кафедры
экономики и финансов ГОУВПО «ИГХТУ»
153000, г. Иваново, пр. Ф.Энгельса, 7.