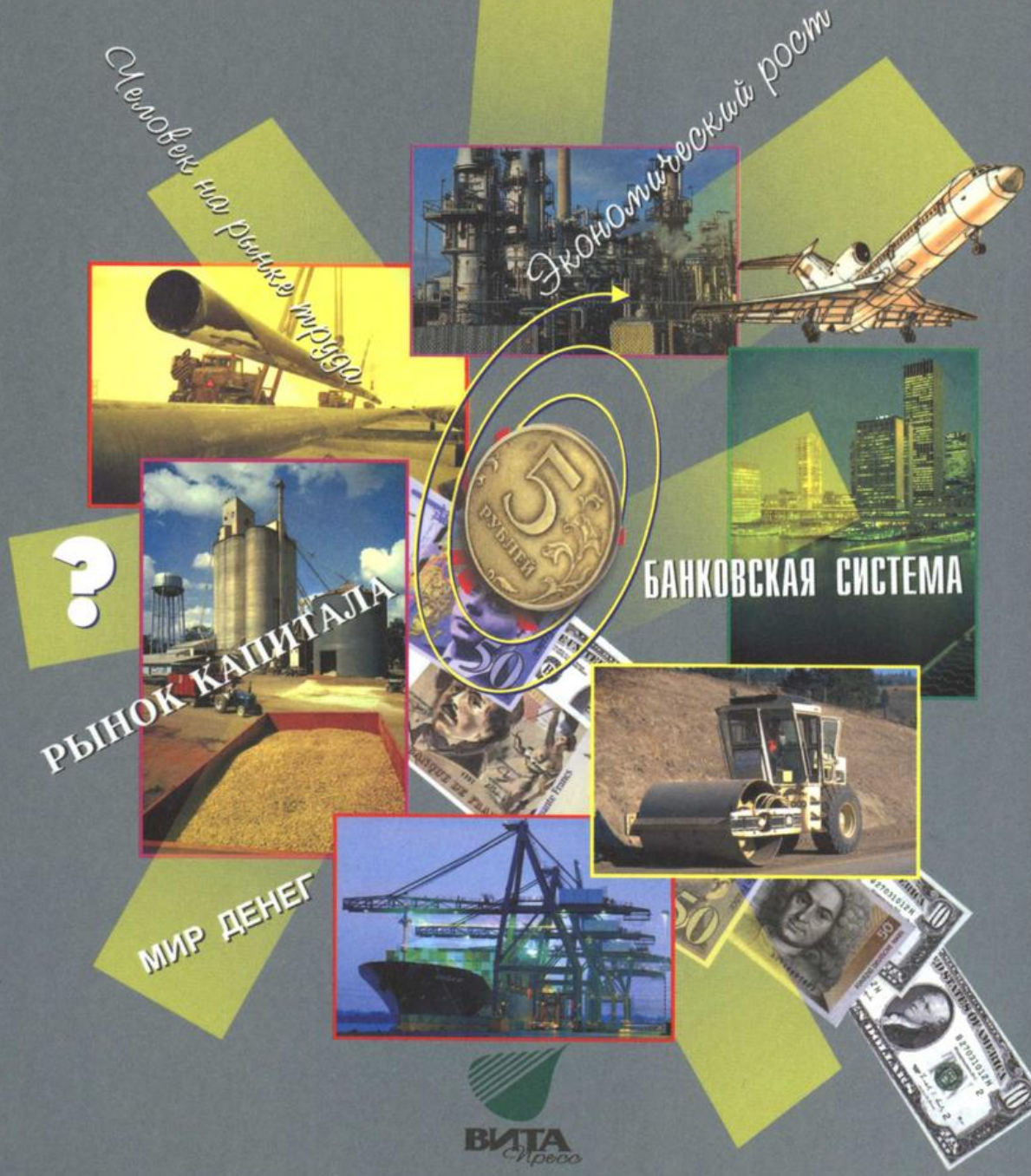
И.В. ЛИПСИЦ

ЭКОНОМИКА



ВИТА Пресс

И. В. Липсиц

ЭКОНОМИКА

БАЗОВЫЙ КУРС



Игорь Владимирович ЛИПСИЦ *— доктор экономических наук, ординарный (пожизненный) профессор Государственного университета — Высшей школы экономики Министерства образования и науки и Министерства экономического развития и торговли РФ (ГУ—ВШЭ), заместитель декана Высшей школы менеджмента ГУ—ВШЭ.*

И. В. Липсиц известен как автор многочисленных публикаций в экономической прессе и первого в России учебника по рыночной экономике для подростков «УДИВИТЕЛЬНЫЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ В СТРАНЕ ЭКОНОМИКА», изданного многосоттысячным тиражом.

В 1993–2003 гг. большими тиражами были изданы написанные им учебники и учебные пособия для общеобразовательных школ «ЭКОНОМИКА БЕЗ ТАЙН», «РАСКРЫВАЯ ТАЙНЫ ЭКОНОМИКИ» (совместно с Л. Л. Любимовым и Л. В. Антоновой), «ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ» (совместно с Л. Л. Любимовым), «ЭКОНОМИКА» (в двух томах), «ЭКОНОМИКА (История и современная организация хозяйственной деятельности)». Прочитанный им в 1991 г. радиокурс «Основы рыночной экономики» был первой подобной передачей, прозвучавшей на всю страну. Большой отклик получили и лекции по экономике, которые И. В. Липсиц прочитал в рамках «Экономического факультета» Открытого телевизионного университета, организованного телеканалом «Российские университеты».

Автор четырех учебников для вузов.

Награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» 2-й степени.

И. В. ЛИПСИЦ

ЭКОНОМИКА

БАЗОВЫЙ КУРС

Учебник для 10, 11 классов общеобразовательных учреждений

15-е издание

Рекомендовано
Министерством образования и науки
Российской Федерации

ИЗДАТЕЛЬСТВО ВИТА ПРЕСС МОСКВА • 2012

УДК 373.167.1:330
ББК 65.9(2)09я721
Л 61

Рецензенты:
д-р экон. наук *В. М. Гальперин*, д-р экон. наук *Л. Л. Любимов*,
д-р экон. наук *В. А. Рубе*, д-р. экон. наук *Е. В. Савицкая*,
науч. сотр. *Л. Б. Азимов*, науч. сотр. *Д. А. Петрин*, методист МИОО *Л. Н. Поташева*

Л 61 **Липсиц, И. В.** Экономика. Базовый курс: Учебник для 10, 11 классов общеобразоват. учрежд. / И.В. Липсиц. — 15-е изд. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2012. — 272 с.: ил. — ISBN 978–5–7755–2346–6

Учебник содержит вводный курс основ знаний по микро- и макроэкономике для учащихся общеобразовательных школ, в которых изучение предмета осуществляется на протяжении одного учебного года. В нем просто и доходчиво раскрыта хозяйственная жизнь общества не только на основе строгих и логичных моделей экономической науки, но и во всем многообразии истории бизнеса и государственной политики.

Учебник может быть использован в 10, 11 классах при изучении на базовом уровне интегрированного курса «Обществознание» (модуль «Экономика»), курса экономики в виде отдельного учебного предмета, а также в 9 классе для подготовки к обучению по социально-экономическому и социально-гуманитарному профилям в старшей школе.

Методическое сопровождение учебника обеспечивается пособием для учителя «Уроки экономики в школе» (авторы — Е. В. Савицкая и С. Ф. Серегина) в 2-х книгах и четырьмя рабочими тетрадями этих же авторов.

УДК 373.167.1:330
ББК 65. 9(2)09я721

Учебное издание

Липсиц Игорь Владимирович

ЭКОНОМИКА

БАЗОВЫЙ КУРС

Учебник

для 10, 11 классов общеобразовательных учреждений
15-е издание

Редакторы *Е.А. Вигдорчик, Т.А. Чамаева*
Художественный редактор *С.О. Максимов*
Технический редактор *Г.М. Драговая*
Художник обложки *О.В. Попович*
Компьютерная верстка *И.В. Ломакиной*
Корректор *Л.М. Бахарева*

Подписано в печать 02.06.11.
Формат 70×100 $^{1}/_{16}$. Бумага офсетная. Гарнитура Times
Усл. печ. л. 19,89. Уч.-изд. л. 19. Тираж 33 350 экз. Заказ 1999.

Издательство «ВИТА-ПРЕСС». 107140, Москва, ул. Гаврикова, 7/9
Тел. (8-499) 265-7087, 261-3078, 261-8337, 265-7157
E-mail: info@vita-press.ru www.vita-press.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных издательством материалов в ОАО «Тверской ордена Трудового Красного Знамени полиграфкомбинат детской литературы им. 50-летия СССР».
170040, г. Тверь, проспект 50 лет Октября, 46.

ISBN 978–5–7755–2346–6

© Липсиц И. В., 2002
© Липсиц И. В., изменения и дополнения, 2006
© Художественное оформление.
ООО Издательство «ВИТА-ПРЕСС», 2002
Все права защищены

Моим родителям посвящаю

ПРЕДИСЛОВИЕ ДЛЯ УЧИТЕЛЯ

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Настоящий учебник подготовлен в соответствии со «Стандартом среднего (полного) общего образования» (экономика — базовый уровень и блок экономики в составе обществознания).

Разработка стандарта образования по экономике означает, что этот курс становится элементом учебного плана для старшеклассников. И это отражение не только того факта, что растет число университетов, где обучают экономистов или менеджеров и где на вступительных экзаменах требуют знаний по экономике. Куда важнее другое: экономические знания становятся неотъемлемой частью общего образования молодежи.

Хочется надеяться, что работа с этим учебником будет интересна и не слишком сложна для вас. Если же возникнут какие-либо трудности, то преодолеть их поможет пособие для преподавателей **«Уроки экономики в школе» (издательство «ВИТА-ПРЕСС»)**, которое написали мои коллеги — к.э.н. Е. В. Савицкая и д.э.н. С. Ф. Серегина. В нем даны не только рекомендации по организации обучения, но и готовый сценарий уроков: объяснение материала урока с выделением наиболее сложных моментов; набор вопросов, задач и упражнений (с решениями); комплект домашних заданий; раздаточный материал, варианты контрольных работ (с решениями), статистические приложения.

Кроме того, для учащихся изданы рабочие тетради этих же авторов. Их содержание составляют задания различных типов: тесты (вопросы множественного выбора), счетные задачи, упражнения, вопросы для размышления, задания на рассмотрение конкретных экономических ситуаций и др.

Если у вас есть пожелания и замечания по совершенствованию учебника — пишите мне (мой адрес электронной почты — ilipsitsl@yandex.ru) и я постараюсь их учесть в следующих изданиях учебника.

Искренне ваш

Игорь Липсиц,
д.э.н., профессор Государственного университета —
Высшей школы экономики, Москва

Наша страна переживает один из самых трудных этапов своей истории, и наибольшее число проблем связано как раз с реформами в области экономики. Сейчас практически все мы вовлечены в труднейший процесс создания новой экономической системы общества. А потому потребность в экономически грамотных людях остра, как никогда.

Знание логики экономических процессов необходимо не только тем, кто занимается их организацией по роду своей деятельности. Крайне непростая жизнь в экономике переходного типа — а именно такая существует сейчас в нашей стране — ставит перед любым гражданином массу трудных задач. Можно, конечно, пытаться искать наилучшие ответы на них на ощупь, интуитивно, но уж слишком велика при этом опасность ушибиться, причем крайне болезненно.

Чтобы этого не случилось, и был написан этот учебник. Его задача — помочь вам понять причины и сущность проблем, с которыми предстоит встретиться в недалеком будущем, и научиться находить наилучшие способы поведения в мире экономики. Конечно, этот учебник не сборник рецептов на все случаи жизни, но с его помощью можно изучить законы экономики, что существенно облегчит поиск выхода из трудных экономических ситуаций.

Я очень надеюсь на то, что работать с ним вам будет не просто полезно, но и интересно, ведь мир экономики полон конфликтов и необычных ситуаций. О некоторых из них я постарался рассказать, чтобы показать хозяйственную жизнь общества не только на основе строгих и логичных моделей экономической науки, но и во всем многоцветии столь разнообразной и долгой истории бизнеса и государственной политики.

Желаю вам интересной учебы и удачных экономических решений в будущем!

Ваш Автор

Игорь Владимирович Липсиц,
ilipsits1@yandex.ru

Конечно, не все, что хотелось бы дать ребятам почитать по экономике, можно включить в одну книгу. Но если преподаватели или учащиеся заинтересованы в дополнительной информации по темам этого учебника, то ее можно бесплатно получить в Интернете. Там можно найти следующие материалы:

1) *Черкасова В.А.* Книга для чтения по экономике для преподавателей экономики (архивированный файл в формате MS Word — ZIP, 111 Kb)

адрес в Интернете — http://www.ilipsits-marketing.com/state/AB:navID.45/AC:1.1606873838/AA:navID.45/1606876332;

2) *Липсиц О.И.* Книга для чтения по экономике для учащихся 9 класса общеобразовательной школы (архивированный файл в формате MS Word — ZIP, 197 Kb)

адрес в Интернете — http://ilipsits-marketing.com/state/AB:navID.45/AC:1.1606873838/AA:navID.45/1606876861;

3) *Липсиц О.И.* Хрестоматия по экономике для учащихся 10 класса общеобразовательной школы (архивированный файл в формате MS Word — ZIP, 119 Kb)

адрес в Интернете — http://ilipsits-marketing.com/state/AB:navID.45/AC:1.1606873838/AA:navID.45/1606876229.

Эти интернет-приложения к учебнику, подготовленные в рамках проекта программы ТАСИС, помогут и преподавателям, и ученикам получить дополнительный материал для занятий, так как в них включены многие весьма любопытные публикации в прессе по темам курса, излагаемого в учебнике.

Для того чтобы получить дополнительный материал к занятиям по учебнику, можно воспользоваться также следующими ресурсами Интернета:

http://www.ecsocman.edu.ru — образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». Ведется преподавателями ГУ — Высшей школы экономики. Содержит огромный объем материалов (в том числе полнотекстовых) по всем основным аспектам экономической науки, социологии и менеджмента. Использование материалов бесплатное;

http://www.akdi.ru — агентство консультаций и деловой информации «Экономика»;

http://www.eeg.ru — макроэкономическая статистика России на сайте Экономической экспертной группы Министерства финансов Российской Федерации;

http://www.vedi.ru/statbase.htm#1 — макроэкономическая статистика России на сайте аналитической лаборатории «Веди»;

http://www.nns.ru/analytdoc/anal2.html — аналитические доклады по экономическим проблемам России на сайте Национальной электронной библиотеки;

http://www.online.ru/sp/iet/trends/ — обзоры состояния экономики России на сайте Института экономики переходного периода;

http://www.exin.ru/test/doc.html — аналитические доклады по экономическим проблемам России на сайте Экспертного института;

http://referats-tv.stars.ru/link/ — перечень информационных ресурсов Интернета (в том числе по экономике) в помощь учащимся;

Библиотека Либертариума
http://www.libertarium.ru/libertarium/library — представлены книги и статьи Мизеса, Хайека, других авторов, несколько сборников, а также отдельные статьи;

Библиотека на сайте Europrimex Corp.
http://www.europrimex.com/education/center_line.htm — On-line—учебники, статьи и обзоры по различным аспектам бизнеса;

E-Management
http://e-management.newmail.ru/ — полнотекстовые публикации по вопросам экономики, менеджмента и маркетинга на предприятии;

Институт экономики переходного периода
http://www.iet.ru/ — книги, статьи по проблемам экономики переходного периода;

Marketing
http://www.marketing.spb.ru/ — сайт, посвященный вопросам маркетинга: учебные пособия, монографии, статьи, программное обеспечение, конференции маркетологов;

Корпоративные финансы
http://www.cfin.ru/ — теория и практика финансового анализа, инвестиции, менеджмент, финансы. Антикризисное пособие. Архивы журнала «Аудит и финансовый анализ». Бизнес-планы реальных предприятий. Программы инвестиционного анализа и управления проектами;

Библиотека научных работ на сайте Бандурина А.В.
http://science.newmail.ru/ — в библиотеку включены дипломы, докторские и кандидатские диссертации, учебники, книги и статьи разных авторов;

Библиотека научных работ на сайте Бандурина А. В.
http://www.fiper.ru/ — на сайте находится справочник «Социально-экономические проблемы России» и серия брошюр «Просто о сложном», построенных в форме «вопрос—ответ».

Кризис мирового капитализма. Джордж Сорос
http://capitalizm.narod.ru/ — книга для всех, кого интересуют проблемы экономики, деятельность политиков и их советников — специалистов исследовательских институтов и аналитических ведомств, специалистов по финансам;

История экономической мысли (eng)
http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3113/ — тексты книг классиков экономической теории на английском языке.

О Г Л А В Л Е Н И Е

Предисловие для учителя 5
Предисловие для учащихся 6
Интернет-поддержка учебника 7

Глава первая
ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ
§ 1. Что такое экономика 13
§ 2. Ограниченность экономических ресурсов и порождаемые ею проблемы 20

Глава вторая
ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
§ 3. Традиционная экономическая система 32
§ 4. Рыночная экономическая система 33
§ 5. Командная и смешанная экономические системы 35

Глава третья
СИЛЫ, КОТОРЫЕ УПРАВЛЯЮТ РЫНКОМ
§ 6. Что такое спрос 44
§ 7. От чего зависит предложение товаров 49

Глава четвертая
КАК РАБОТАЕТ РЫНОК
§ 8. Формирование рыночных цен 55
§ 9. Рынок на практике, или Как реально организована торговля 59

Глава пятая
МИР ДЕНЕГ
§ 10. Причины возникновения и формы денег 74
§ 11. Функции денег в современной экономике 79

Глава шестая
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА
§ 12. Причины появления и виды банков 89
§ 13. Принципы кредитования 92

§ 14. Роль Центрального банка в регулировании кредитно-денежной системы страны 95

Глава седьмая

ЧЕЛОВЕК НА РЫНКЕ ТРУДА

§ 15. Экономическая природа рынка труда 103

§ 16. Что такое заработная плата и от чего она зависит 107

Глава восьмая

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА

§ 17. Профсоюзы и трудовые конфликты 118

§ 18. Социальные факторы формирования заработной платы 121

Глава девятая

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

§ 19. Причины и виды безработицы 131

§ 20. Как можно сократить безработицу 137

Глава десятая

ЧТО ТАКОЕ ФИРМА И КАК ОНА ДЕЙСТВУЕТ НА РЫНКЕ

§ 21. Зачем создаются фирмы 143

§ 22. Экономические основы деятельности фирмы 150

§ 23. Предприниматель и создание фирмы. Условия создания успешного бизнеса 161

Глава одиннадцатая

КАК СЕМЬИ ПОЛУЧАЮТ И ТРАТЯТ ДЕНЬГИ. НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

§ 24. Доходы и расходы семей 175

§ 25. Влияние инфляции на семейную экономику 180

§ 26. Неравенство благосостояния граждан и возможности его сокращения 182

Глава двенадцатая

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВА

§ 27. Причины и формы участия государства в регулировании экономики 190

§ 28. Макроэкономические процессы в экономике страны 198

Глава тринадцатая

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

§ 29. Налоги как источник доходов государства 210

§ 30. Как формируется и расходуется государственный бюджет 218

Глава четырнадцатая

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

§ 31. Что такое экономический рост и как можно его ускорить 228

§ 32. Какие экономические проблемы тревожат человечество в XXI в. 232

Глава пятнадцатая

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

§ 33. Международная торговля и ее влияние на экономику страны 237

§ 34. Валютный рынок и конвертируемость валют 245

Глава шестнадцатая

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УСТРОЙСТВО РОССИИ НА РУБЕЖЕ XX–XXI ВВ.

§ 35. К какой категории относится экономика России 252

§ 36. Формирование экономики переходного типа в Российской Федерации 255

Словарь экономических терминов и понятий 261

Список рекомендуемой литературы 271

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Главные вопросы экономики

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЗАЧЕМ НУЖНА ЭКОНОМИКА?
2. ПОЧЕМУ ЛЮДИ СОТРУДНИЧАЮТ?
3. ЕСТЬ ЛИ ПРЕДЕЛ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЖЕЛАНИЯМ?
4. ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ БОГАТСТВО СТРАНЫ?



Финикийский порт с туземцами, хеттами, евреями, ассирийцами, персами. Купцы руководят погрузкой товаров на корабли.

...Не мог он ямба от хорея,
Как мы ни бились, отличить.
Бранил Гомера, Феокрита;
Зато читал Адама Смита
И был глубокий эконом,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда *простой продукт* имеет.

А. С. Пушкин

§ 1. Что такое экономика

На страницах этого учебника нас ждет разговор о проблемах экономики. А потому первое, что нам надо сделать: выяснить, что же это слово — «экономика» — означает. Задача эта тем более существенна, что в русском языке термин «экономика» имеет два значения.

Во-первых, так называют способ организации деятельности людей, направленной на создание **благ**, необходимых им для потребления, т. е. для удовлетворения своих потребностей. Синонимом этого значения слова «экономика» является понятие «хозяйство».

ПОТРЕБНОСТЬ — это присущая человеку нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности его организма, обеспечения безопасности или получения удовольствий.

Во-вторых, «экономика» обозначает науку, которая исследует, как люди используют имеющиеся ограниченные ресурсы для удовлетворения своих неограниченных потребностей в жизненных благах. Само название этой науки пришло к нам из Древней Греции и в буквальном переводе с древнегреческого означает «законы хозяйства» («эйкос» — «хозяйство» и «номос» — «закон»). Поскольку экономическая наука изучает поведение людей, то она относится к категории общественных (социальных) наук, так же как история или философия.

Как мы видим на рис. 1-1, в экономической жизни есть три главных участника: граждане (семьи), фирмы и государство. Они взаимодействуют между собой, координируя свою деятельность как непосредственно, так и через рынки **факторов производства** (т. е. ресурсов, с помощью которых можно организовать производство благ) и потребительских товаров (благ, которые непосредственно потребляются людьми и которыми люди обмениваются с помощью рыночных процедур).

БЛАГА — все, что ценится людьми как средство удовлетворения своих нужд.

ЭКОНОМИКА — наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности.

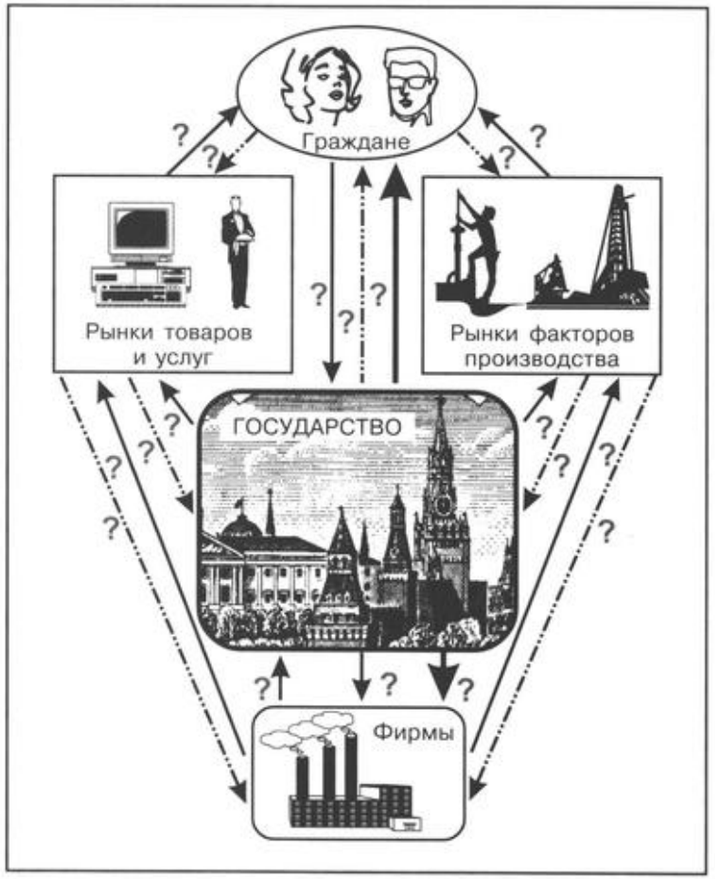


Рис. 1-1.
Устройство экономики

***ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА** — ресурсы, используемые людьми для создания жизненных благ.*

Трудно переоценить роль, которую играют в экономической жизни общества фирмы и государство. И все же главное из действующих лиц экономики — человек, семья, или, как предпочитают говорить экономисты, домашнее хозяйство. Дело в том, что именно ради удовлетворения нужд домашних хозяйств, их конкретных потребностей в благах и должна осуществляться хозяйственная деятельность в любой стране.

***ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО** — это один или несколько человек, проживающих совместно и самостоятельно принимающих решения о способах получения доходов за счет использования принадлежащих им факторов производства и расходования этих доходов на приобретение товаров и услуг для личного потребления.*

Простейший вариант домашнего хозяйства — семья, состоящая из родителей и детей, проживающая в одной квартире или доме и ведущая общее хозяйство. Взрослые члены этой семьи владеют как минимум таким фактором производства, как труд, и предоставляют фирмам возможность его использования за плату, получая за это доход в форме заработной платы. А затем они решают, как этот доход потратить: на покупку продуктов питания, одежды, оплату жилья и коммунальных услуг, организацию летнего отпуска и т. п.

Но кроме труда в собственности членов домашних хозяйств (если они являются совладельцами коммерческих организаций — фирм) могут находиться и другие факторы производства, например фабрики, земельные участки и т. д. От использования этих факторов производства домашние хозяйства также получают доходы. И наконец, все домашние хозяйства страны являются совладельцами природных ресурсов страны и другой собственности, которой от их имени управляет правительство. Поэтому в конечном счете все, что страна использует в хозяйственной деятельности, и все, что она создает в ее результате, принадлежит домашним хозяйствам, т. е. гражданам страны, поведение которых в сфере хозяйственной деятельности определяет все, что происходит в стране и как она развивается.

Итак, экономическая наука изучает, как могут повести себя люди в тех или иных хозяйственных ситуациях и что в итоге может получиться. Результаты такого изучения помогают людям, фирмам и государству лучше предвидеть последствия своих решений в сфере экономики и принимать более разумные, рациональные решения.

Как известно, все живые обитатели Земли получают пропитание от природы, но лишь люди научились добывать блага, необходимые для удовлетворения своих потребностей, в объеме и ассортименте большем, чем может дать дикая природа.

Не все блага, впрочем, приходится реально добывать. Воздух, например, мы не производим, он дарован нам природой, и мы можем получать такого рода блага свободно. И поэтому экономическая наука разделяет все блага на две группы:

1) свободные (дарованные природой, даровые) блага;
2) экономические блага.

Свободные блага — это те необходимые блага (преимущественно природные), которые доступны людям в объеме куда большем, чем величина потребности в них. А потому их не надо производить, и люди могут потреблять их не просто свободно, но и бесплатно. Именно к этой группе благ относятся воздух, солнечный свет, дожди, океаны.

И все же основной круг потребностей людей удовлетворяется за счет не свободных, а **экономических благ**, т. е. товаров и услуг, созданных человеком. Их объем:

- недостаточен для удовлетворения потребностей людей в полной мере;
- может быть увеличен лишь путем затраты факторов производства, т. е. тех элементов производственного процесса, без которых он невозможен;
- приходится тем или иным способом распределять.

И если люди живут сейчас лучше, чем в древности, то это достигнуто благодаря увеличению объема и улучшению свойств именно этих — экономических — благ (продовольствия, одежды, жилья и т. д.).

Человек изобрел колесо, приручил диких животных, создал земледелие и научился обращаться с огнем. И все же истинный источник нынешнего благосостояния и могущества народов Земли — чрезвычайно развитый механизм объединения

усилий ради решения общих задач. Причем самая главная из этих задач — производство все большего объема жизненных благ, т. е. создание условий для улучшения жизни людей.

Для производства жизненных благ люди используют ресурсы природы, свой труд и специальные приспособления (инструменты, оборудование, производственные объекты и др.). Все это и называется факторами производства.

Принято выделять три основных вида факторов производства:

1) труд;
2) землю;
3) капитал.

Говоря о **труде** как факторе производства, мы имеем в виду деятельность людей по производству товаров и услуг. При этом под «покупкой труда» подразумеваем на самом деле приобретение права на получение от человека конкретных трудовых услуг на протяжении определенного периода.

ТРУД — умственные и физические способности людей, их навыки и опыт, которые используют в форме услуг, необходимых для производства экономических благ.

Говоря о **земле** как факторе производства, мы подразумеваем все виды природных ресурсов, пригодных для производства экономических благ.

Говоря о **капитале**, мы имеем в виду здания и сооружения производственного назначения, станки и оборудование и т. д., т. е. все необходимое для производства товаров или услуг (подробнее о капитале и его видах см. § 8).

Для удобства анализа экономических процессов нередко из труда выделяют еще одну разновидность факторов производства — **предпринимательские способности**. Этим словом мы будем обозначать присущие некоторым людям способности:

1) правильно оценивать, какие новые товары можно с успехом предложить покупателям или какие технологии производства имеющихся товаров стоит внедрить для получения наибольшей выгоды;
2) рисковать, что означает готовность принять на себя риск потери своих сбережений, вложенных в новый коммерческий проект, и риск бесплодности затрат сил и времени на его реализацию;
3) удачно координировать использование других факторов производства для создания нужных обществу благ.

На первый взгляд может показаться непонятным, чем предпринимательские способности отличаются от труда, ведь часто создатель бизнеса — предприниматель — работает в нем бок о бок со своими наемными работниками и разница между их деятельностью трудноразличима. Но эта разница есть, и она очень существенна: наемный работник выполняет то, что ему скажет собственник-предприниматель, и отвечает за то, что ему велели сделать сейчас.

А предприниматель, опираясь на свои способности, принимает решение о том, что именно должно производиться в фирме, в каком количестве и как. Более того, его решения ориентированы на будущее, что требует умения предвидеть, сколько и по какой цене он сможет продать. Именно это особое умение и заставляет экономистов говорить о предпринимательских способностях как об особом факторе производства.

Отметим, что наемный руководитель (менеджер) не может быть назван предпринимателем: он ведет дело не на свои деньги и в случае неудачи фирмы может потерять только свою должность и заработную плату. Владелец же фирмы может потерять все деньги, которые он вложил в ее создание.

В XX в. неизмеримо большее, чем прежде, значение для экономической деятельности приобрел еще один весьма специфический вид факторов производства: **информация,** т. е. все те знания и сведения, которые необходимы людям для осознанной деятельности в мире экономики. Объем этого ресурса точному измерению не поддается, хотя его ценность огромна и постоянно растет.

Совершенствуя способы использования экономических ресурсов (факторов производства), человечество положило в основу своей хозяйственной деятельности два важнейших элемента: **специализацию** и **обмен** плодами своего специализированного труда.

Специализация труда основана на принципах, выработанных людьми за долгие века развития своего хозяйства. Важнейшими из них являются:

1. Сознательное разделение труда между людьми.
2. Обучение людей новым профессиям и навыкам.
3. Возможность кооперации, т. е. сотрудничества ради достижения общей цели (например, создания сложного изделия или строительства завода).

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ — сосредоточение определенного вида деятельности в руках того человека или хозяйственной организации, которые справляются с ней лучше других.

Как полагают археологи и историки, специализация труда проявилась впервые примерно 12 тысяч лет назад. Именно тогда люди впервые обнаружили: возделывание сельскохозяйственных культур позволяет не умирать с голоду и при оседлой жизни. А значит, можно более не кочевать в поисках пищи и построить СВОЙ ДОМ.

Именно тогда произошло общественное разделение труда: одни люди стали охотниками, другие — скотоводами, третьи — земледельцами. Ныне же перечень профессий насчитывает многие тысячи названий. Подавляющее большинство профессий требует обучения (иногда многолетнего) особым навыкам и приемам труда.

В чем же состоит ценность специализации труда, почему она стала важнейшим камнем в фундаменте хозяйственной жизни общества? Тому есть несколько главных причин.

Во-первых, все люди от природы разные, а проще говоря, наделены разными способностями. Поэтому они неодинаково приспособлены к выполнению тех или иных видов работ. Специализация позволяет каждому человеку находить ту сферу деятельности, тот вид работ, ту профессию, где его способности проявятся наиболее полно, а труд будет наименее тягостен.

Во-вторых, специализация позволяет людям добиваться все большей умелости в осуществлении избранной для себя деятельности. А это дает возможность изготавливать блага или оказывать услуги со все более высоким уровнем качества.

В-третьих, рост умелости позволяет людям тратить на изготовление благ все меньшее количество времени и избегать его потерь при переключении с одного вида работ на другой.

Иными словами, специализация оказалась главным способом повышения **производительности** всех ресурсов (факторов производства), которые люди используют для производства нужных им экономических благ, и прежде всего того ресурса, который мы называем трудом.

Говоря о производительности, мы понимаем под этим тот полезный результат, который удается получить от единицы экономического ресурса за определенный период. Например, производительность труда представляет собой то количество изделий, которое один работник изготовил в единицу времени (например, за день, за месяц, за год). А производительность земли будет измеряться массой урожая, полученного с 1 га пашни в год.

Как на деле происходит рост производительности за счет углубления специализации, можно проследить на примере сборочного конвейера, который широко использовал при налаживании поточного производства знаменитый американский инженер и предприниматель Генри Форд.

Именно благодаря специализации труда и росту на этой основе его производительности у людей появилась возможность производить больше благ определенного вида, чем было нужно для потребления им самим. А значит, у них появилась возможность для обмена излишками таких благ, причем обмена регулярного, а не время от времени. Надо сказать, что умение обмениваться благами — уникальная особенность людей, отличающая их от других обитателей Земли в не меньшей мере, чем прямохождение или способность мыслить. Как остроумно подметил великий шотландский экономист Адам Смит (1723–1790): *«Никому никогда не приходилось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой...»*

Регулярный обмен товарами и услугами лежит в основе важнейшей сферы деятельности людей — **торговли**, т. е. обмена благами в форме купли-продажи товаров и услуг за деньги. Торговля соединяет людей и фирмы, специализирующиеся на производстве определенных товаров или оказании различных услуг, в единое целое — хозяйство страны или планеты в целом. Без торговли развитие специализации оказалось бы невозможным, а значит, людям было бы труднее добиваться увеличения объема доступных им экономических благ.

ТОВАР — материальный предмет, производимый для обмена.

УСЛУГА — нематериальное благо, имеющее форму полезной деятельности, которую люди готовы осуществлять в обмен на другие услуги или товары.

ТОРГОВЛЯ — добровольный и взаимовыгодный обмен благами в форме купли-продажи товаров и услуг за деньги.

Более того, только сочетание специализации и торговли позволило разрешить противоречие между:

- стремлением людей получить в свое пользование огромное разнообразие различных благ и
- способностью каждого человека производить ограниченный ассортимент благ.

Генри ФОРД



Одним из самых замечательных, хотя и неоднозначных, изобретений человечества в сфере специализации и разделения труда явился конвейер — могучее средство повышения производительности.

Его широко внедрил Генри Форд (1863–1947) — отец массового автомобилестроения, человек талантливый и очень жесткий. Идея использования конвейера родилась у него после того, как созданная им компания по производству автомобилей (третья по счету, поскольку две предыдущие разорились из-за нехватки у него опыта организации производства) перестала справляться с заказами, которые за один год увеличились вдвое.

И тогда весной 1913 г. в цехе по сборке магнето (основного элемента в системе зажигания) Форд запустил первый в мире конвейер. Раньше сборщик магнето работал за столом, на котором у него был полный набор деталей для этого устройства: магнитов, болтов и клемм. Умелый сборщик за смену (9 ч) собирал около 40 магнето.

По новой системе каждый сборщик должен был выполнять лишь одну или две операции по сборке (т. е. специализировался в еще большей мере, чем раньше, когда он умел выполнять все операции по сборке магнето), прежде чем заготовка переходила в руки его соседа.

Это позволило сократить время на сборку одного магнето примерно с 20 мин до 13 мин 10 с. А когда инженеры додумались заменить прежний низкий стол для сборки на поднятую повыше движущуюся ленту, которая сама задавала темп работе, время сборки сократилось до 5 мин. Легко подсчитать, что производительность труда при этом возросла в 4 раза!

Когда же принцип конвейерной сборки был внедрен Фордом во всех цехах, время на сборку ходовой части автомобиля уменьшилось с 12,5 ч до 93 мин, т. е. производительность труда выросла в 8,1 раза. Это обеспечило рост производительности труда и всего завода Форда в целом. Когда в 1914 г. выпуск машин здесь увеличился в два раза, число работников удалось сохранить прежним. Между тем такое же увеличение выпуска в предыдущие годы требовало от Форда и двукратного увеличения числа наемных работников.

Этот выдающийся результат превратил компанию Форда в крупнейшую автомобильную фирму США и навсегда вписал его имя в историю человечества как одного из тех, чья изобретательность дала возможность человечеству найти новый способ повышения уровня благосостояния.

Такое увеличение производительности труда позволило Форду выпускать свои машины с куда меньшими затратами, чем у конкурентов, продавать их дешевле и захватить рынок. В этих условиях конкурентам не оставалось ничего иного, как тоже внедрять конвейер на своих предприятиях.

Действительно, даже в своей комнате вы обнаружите блага, созданные производителями, занятыми в разных видах специализированного труда: строителем, мебельщиком, стеклодувом, столяром, электриком, машиностроителем и т. д. Ни один человек не способен овладеть всем множеством профессий, необходимых для создания всего разнообразия благ, которыми мы сегодня пользуемся. Кроме того, создание каждого блага требует определенного времени, и если бы человек создавал все блага для себя самостоятельно, то многие свои потребности он смог бы — в лучшем случае — удовлетворить лишь на склоне дней.

Поэтому люди со временем поняли: сочетание специализации и регулярного обмена плодами специализированного труда дает возможность получать блага в большем объеме, в большем ассортименте и быстрее.

Если страна умело сцепляет между собой «шестеренки» специализации и торговли, то тогда:

- специализация ведет к росту производительности труда;
- рост производительности труда увеличивает объем доступных людям благ;
- возросший объем благ предлагается к продаже и обеспечивает рост потребления этих благ людьми и рост соответственно доходов продавцов (производителей);
- полученные в результате торговли доходы направляются на развитие производства и совершенствование специализации труда.

Символически эту связь можно представить в виде часов, которые отмеряют ход экономического прогресса человечества (рис. 1-2). Пока циферблат этих часов цел, а стрелки идут в нужном направлении — страна богатеет, а люди в ней живут все лучше и лучше. Но если в стране нарушается процесс развития специализации или падает производительность, если торговля развита слишком слабо или люди не вкладывают часть своих доходов в развитие производства благ, тогда в этой стране возникают экономические трудности. А перебои или остановка часов экономического прогресса всегда приводят к одному и тому же результату: жить людям становится хуже.



Рис. 1-2. **Экономические часы**

Это правило относится ко всем странам, даже к тем, гражданам которых, казалось бы, гарантировано зажиточное существование благодаря имеющимся в их распоряжении природным богатствам. Конечно, наличие таких богатств облегчает путь к высокому благосостоянию, но сами по себе богатства недр, пашен или лесов процветания не гарантируют.

§ 2. Ограниченность экономических ресурсов и порождаемые ею проблемы

Первой задачей хозяйственной деятельности (экономики) было удовлетворение основных (биологических) нужд. Именно они являются основой формирования



Рис. 1-3. **Основные жизненные потребности людей**

конкретных потребностей людей (например, необходимость утолить голод рождает потребность в определенных видах еды). Как видно на рис. 1-3, к числу основных относятся потребности людей в пище, в одежде, в жилье, в безопасности, в лечении при заболеваниях.

Понятно, что все эти потребности отражают условия простого выживания людей. Впрочем, обеспечение даже этих условий образует задачу неимоверной сложности. Решить ее полностью человечество не смогло даже к началу XXI в. — до сих пор на Земле миллионы людей голодают, лишены крова и элементарного медицинского обслуживания.

Знаменитый американский социолог Абрахам Маслоу полагал, что все многообразие человеческих потребностей можно представить в виде «пирамиды потребностей» (рис. 1-4).

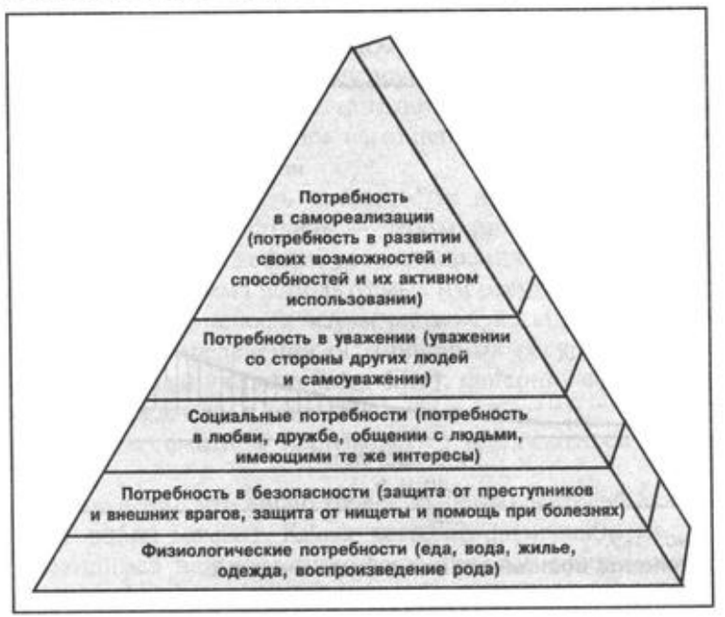


Рис. 1-4. **«Пирамида потребностей» по Маслоу**

Однако в действительности перед хозяйственным механизмом нашей цивилизации стоит еще более сложная задача, и вот почему: круг потребностей людей куда шире, чем набор физиологических условий существования. Но для удовлетворения всех этих потребностей нужно много ресурсов, гораздо больше, чем всегда было доступно человечеству.

Человечество столкнулось с такой ограниченностью еще на заре своей истории, когда единственным необходимым людям фактором производства была земля, т. е. ресурсы самой природы, поскольку именно ее плоды были для наших далеких предков единственным доступным видом благ.

Возникновение разрыва между материальными желаниями людей и возможностями их удовлетворения условно изображено на рис. 1-5. Здесь полого поднимающаяся линия — ресурсы природы, доступные человечеству. Их увеличение происходит прежде всего за счет разработки месторождений полезных ископаемых, строительства гидроэлектростанций, освоения целинных земель и т. д. Линия, круто поднимающаяся вверх, — человеческие потребности. Как нетрудно заметить, первый период развития человечества проходил в условиях, когда потенциальные возможности природы прокормить немногочисленный род людской превосходили его потребности. Но со временем вследствие роста численности и нарастания масштабов потребностей людей человечество оказалось в принципиально новой ситуации (зона с надписью: «Дефицит»).

Во всяком случае, как утверждают археологи, уже 10–16 тыс. лет назад человечество впервые столкнулось с угрозой вымирания из-за нехватки пищи для возросших по численности людских племен, и спастись ему удалось только благодаря тому, что люди, занявшись земледелием и скотоводством, научились производить продовольствие.

С тех пор потребности людей и численность населения планеты продолжают постоянно возрастать. Хотя человечество за минувшие тысячи лет научилось использовать для получения жизненных благ не только ресурсы природы, но и другие факторы производства (труд и капитал), прирост их объема все равно отстает от роста потребностей людей.

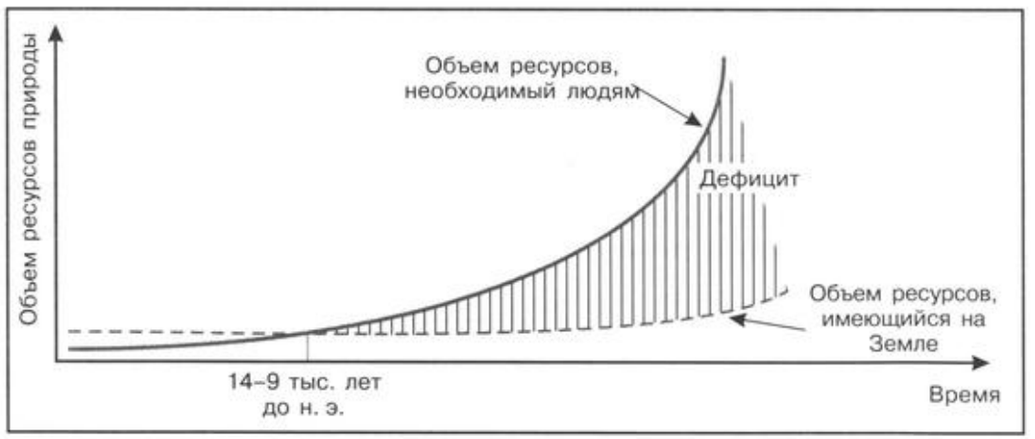


Рис. 1-5.
Причины возникновения экономической ограниченности природных ресурсов

Именно это является главной экономической проблемой, которая определяет всю жизнь общества и находится в центре внимания экономической науки. Проблема заключается в ограниченности факторов производства и производимых с их помощью благ относительно потребностей людей.

Ограниченность — явление всеохватывающее. За исключением небольшого числа благ — воздуха, дождя, солнечного тепла, все остальные средства удовлетворения человеческих потребностей имеются в ограниченном объеме. Важно подчеркнуть, что мы говорим об ограниченности именно в экономическом, а не в чисто физическом смысле.

ОГРАНИЧЕННОСТЬ — недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того количества благ, которое люди хотели бы получить.

Действительно, если мы знаем, что в недрах Земли имеется 128,6 млрд т нефти, то это информация о физической ограниченности данного ресурса. Но если бы нефть не использовалась людьми, то такая физическая ограниченность не составляла бы экономической проблемы. Однако люди активно используют нефть, и если бы она имелась у всех стран мира и была столь же доступна, как воздух или солнечный свет, то масштабы ее потребления были бы куда больше, чем возможно обеспечить сегодня. Сейчас же нефть достается только тем, кто способен оплатить затраты на ее добычу и транспортировку. Следовательно, экономическую проблему образует не физическая ограниченность ресурса, а именно возможность получить его лишь путем затраты иных ресурсов.

Для примера вернемся к уже упомянутой нефти. Чтобы добыть ее дополнительный объем из недр Земли, необходимо потратить массу других ограниченных ресурсов: электроэнергию на бурение скважин или выкачивание нефти из глубин месторождения, труд нефтяников, металл (из которого изготавливают нефтяное оборудование и трубы нефтепроводов) и т. д.

Таким образом, хозяйственная деятельность человечества несколько напоминает вечное перекраивание «тришкиного кафтана» — чтобы удовлетворить одну потребность, приходится изымать ресурсы из сферы удовлетворения других. Конечно, рост возможностей человечества и объема используемых им ресурсов позволяет постоянно увеличивать размер этого «кафтана», и человечество чувствует себя в нем все лучше и лучше. Но проблема распределения ограниченных ресурсов между сферами использования (сферами создания различных благ), соперничающими за право их получения, остается по-прежнему в повестке дня.

Почему экономические ресурсы (факторы производства) всегда относительно ограниченны?

Ограниченность труда связана с тем, что число трудоспособных жителей любой страны строго фиксировано в любой момент. Кроме того, по физическим и умственным способностям, имеющимся навыкам лишь часть граждан пригодна для выполнения конкретных видов работ.

Ограниченность земли (природных ресурсов) определяется географией страны и наличием в ее недрах месторождений полезных ископаемых. И даже самые крупные затраты на поиск полезных ископаемых не гарантируют их обнаружения, если природа поскупилась на такой подарок данной стране.

Ограниченность капитала определяется предыдущим развитием страны, тем, какой производственный потенциал она успела накопить. Эту ограниченность можно сократить (но не преодолеть, поскольку экономическая ограниченность непреодолима), построив новые заводы, шоссе, линии газопроводов и изготовив дополнительное оборудование. Но на все это нужно немало времени, а также затрат других ресурсов.

Ограниченность предпринимательских способностей как фактора производства обусловлена тем, что природа далеко не каждого наделяет талантом предпринимателя. Недаром и сегодня мы помним имена выдающихся русских предпринимателей конца XIX — начала XX в.: Рябушинских, Морозовых, Елисеевых, Кузнецовых, Мамонтовых и других.

Ограниченность ресурсов порождает несколько важнейших последствий.

Первое из них — возникновение права собственности. Люди издавна начали стремиться закреплять экономические ресурсы в **собственность**. И если взглянуть с этой точки зрения на всю историю человечества, то мы увидим, что с самых древнейших времен и по сей день эта история полна конфликтов и схваток за право обладать наиболее ценными ресурсами.

Все это в конце концов привело людей к необходимости как-то упорядочить правила обладания собственностью. И поэтому в любой стране мира сегодня существуют законы, устанавливающие, что люди, правомерно обладающие собственностью (например, в силу того, что они ее купили или унаследовали), имеют по отношению к этой собственности следующие юридические права:

1) право владения, т. е. исключительного физического контроля над вещью;
2) право пользования, т. е. личного использования вещи;
3) право управления, т. е. решения, как и кем вещь может быть использована;
4) право на доход, т. е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами — право присвоения);
5) право на «капитальную ценность» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;
6) право на безопасность, т. е. иммунитет от незаконного изъятия (экспроприации);
7) право на переход вещи по наследству или по завещанию;
8) бессрочность;
9) запрещение вредного использования, т. е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;
10) ответственность в виде взыскания, т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
11) остаточный характер, т. е. ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине.

Остальные люди должны уважать эти права и не вправе под угрозой наказания пытаться силой отнять ресурсы, находящиеся в чужой собственности. К такому устройству жизни люди пришли ценой большой крови и множества жизней, поскольку попытки передела собственности всегда вызывали (и вызывают) яростное сопротивление прежних владельцев.

В современных экономических системах мы можем обнаружить множество видов собственности, классифицируемых по разным критериям:

— по форме присвоения: *индивидуальную* (личное подсобное хозяйство, трудовое хозяйство, индивидуальная трудовая деятельность, личная собственность); *коллективную* (кооперативы, коллективные предприятия, арендные предприятия, товарищества, акционерные предприятия, ассоциации); *государственную* (общегосударственная, муниципальная, образования на территории государства);
— по форме права собственности: *частную* (граждан, юридических лиц, предприятий, объединений, организаций); *совместную* (совместных предприятий и организаций); *государственную* (федеральных республик и других образований в составе государства, муниципальная);
— по субъектам и объектам: *объекты* (продукт, рабочая сила, земля, природные ресурсы, жилые дома, ценные бумаги и т. д.); *субъекты* (отдельные граждане, коллективы, группы, семьи, государства и др.).

Но для простоты мы можем подразделить виды собственности на несколько основных групп (рис. 1-6):

1) частная;
2) государственная;
3) муниципальная;
4) прочие виды собственности.

В чем разница между ними и почему эти виды собственности сосуществуют в разных странах?

Частная собственность отличается тем, что все права владения, распоряжения и пользования закреплены законом за отдельным человеком. Естественно, что владельцы частной собственности могут для удобства или выгоды объединять свою собственность. И тогда возникает акционерная, паевая, совместная собственность. В такой собственности могут находиться дома, квартиры, земля (все, что объединяет термин «недвижимость»), личное бытовое имущество семей, разнообразные предприятия, а также результаты художественного и научного творчества, которые чаще называют **интеллектуальной собственностью**.

Но иногда удобнее частной собственности оказывается муниципальная (или, как ее называют в ряде стран, коммунальная, от лат. *communis* — «общая собственность»). Название этого вида собственности произошло от лат. *muni recipio* — «беру в руки бремя», а обозначает оно имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям. Здесь от имени муниципального образования реализацию прав собственника осуществляют органы местного самоуправления, за которыми это имущество закрепляется законами Российской Федерации (например, в Москве всем муниципальным имуществом управляет Правительство Москвы во главе с мэром города).

В муниципальной (коммунальной) собственности обычно находятся те объекты, приобретать которые в частную собственность слишком сложно или не особенно выгодно с точки зрения пользы, которую от них можно получить, например городские улицы, водопровод и канализация, метро, большая часть общеобразовательных школ, многие медицинские учреждения, парки отдыха и т. д. Пользоваться их услугами должны иметь возможность все жители города, даже самые бедные, не способные заплатить за получаемые услуги. Соответственно быть совладельцем дорожек в городском парке отдельному человеку незачем, и он наравне с другими жителями города становится совладельцем коллективной собственности на такие объекты. А распоряжаются ими местные органы власти, выбираемые жителями города или поселка.

Наконец, есть объекты собственности, которые должны быть доступны для использования жителями не только отдельного города, но всей страны; услуги этих объектов общество в данное время считает рациональным предоставлять на бесплатной основе. Это могут быть крупные медицинские центры, где лечат жителей любого населенного пункта страны, ведущие университеты, где получают образование студенты из самых разных уголков России, здания государственных органов управления, вооружение армейских и пограничных частей, фабрика Гознак, где печатаются деньги, и т. д. Такие объекты закрепляются в государственной собственности, а управляют ими государственные органы, сотрудников которых назначает выбранный гражданами страны президент (сам или через уже назначенных им чиновников).

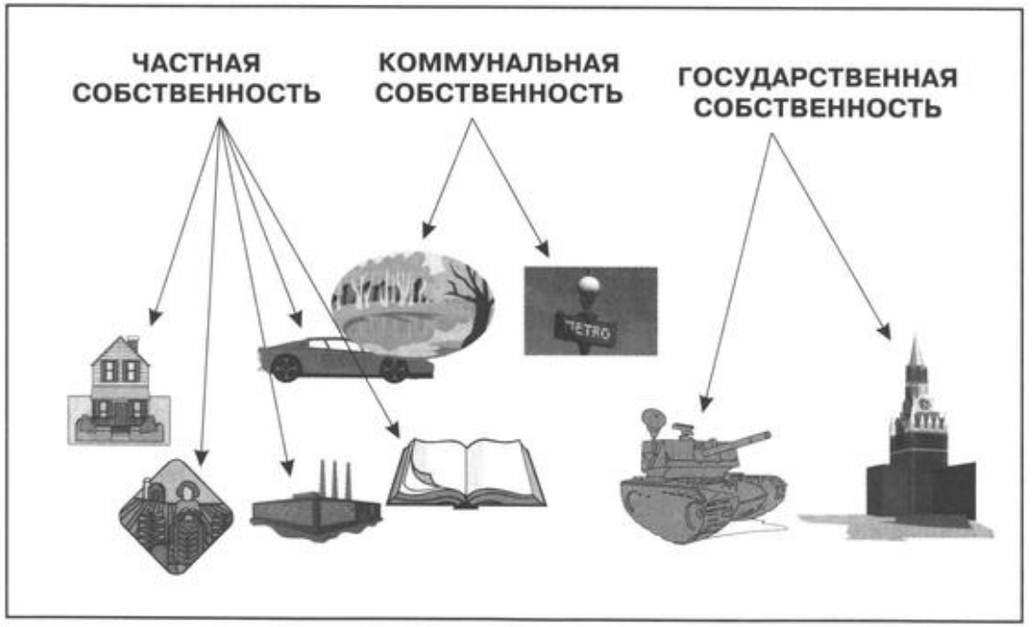


Рис. 1-6.
Виды собственности

Как бы ни были различны типы собственности и объекты, которые в нее входят, все они с точки зрения закона совершенно равноправны и равнозначимы. Во всяком случае, так должно быть, чтобы страна могла жить без конфликтов и имела наилучшие условия для развития.

Закрепление ресурсов в собственности граждан и их объединений позволяет владельцам предоставлять эти ресурсы тем, кто в них нуждается, за плату. Следовательно, собственность на ресурсы — или, как их еще называют, факторы производства — становится источником доходов для их владельцев. Формы этих факторных доходов могут быть самыми различными и зависят от вида продаваемых ресурсов.

***ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ** — вознаграждение, получаемое владельцами факторов производства за то, что они предоставляют их в пользование для организации текущего производства благ.*

Если владелец обладает только способностью трудиться и продает именно ее, т. е. идет работать по найму, то получает за это заработную плату. Владелец земельного участка или другого природного ресурса с жестко фиксированным объемом, использующий его для хозяйственных целей сам или предоставляющий эту возможность другим, получает доход, называемый *рентой* (от лат. *reddita* — «уплаченное»).

Предприниматель, владелец капитала (зданий, сооружений, оборудования), использующий его для обеспечения деятельности своей фирмы, получает доход в форме части **прибыли** этой фирмы. При этом прибыль может быть им получена только в том случае, если он не просто сформировал для фирмы капитал, но и организовал изготовление с помощью этого капитала товаров или услуг, которые, во-первых, представляют интерес для возможных покупателей, а во-вторых, оцениваются этими покупателями в сумму большую, чем стоит производство таких товаров или услуг. Иными словами, прибыль — это вознаграждение владельцу капитала за умение организовать производство таких товаров или услуг, за которые покупатели готовы заплатить цену большую, чем составляют затраты на производство и организацию продажи.

Но владелец капитала может и не заниматься производством товаров или услуг сам, а просто предоставить право временно пользоваться этим капиталом другим лицам и фирмам. В этом случае он тоже получит доход, но иного вида. Этот доход называется *процентом*. Такое название этого дохода обусловлено тем, что его размер обычно определяется в процентах от денежной **стоимости** капитала, переданного другим людям или организациям для использования.

Главным экономическим последствием ограниченности ресурсов — относительно потребности в них людей — является проблема выбора. Она состоит в том, что людям всегда приходится выбирать, на что потратить эти ресурсы, на производство каких благ или услуг их направить. При этом, выбирая один вариант использования ограниченных ресурсов, люди теряют возможность использовать их по иному назначению. Значит, любой выбор имеет свою цену, которую в экономической науке принято называть **альтернативными издержками**, **упущенной выгодой** или **ценой выбора**.

***ПРИБЫЛЬ** — а) в бухгалтерском учете и при налогообложении — превышение выручки от продаж товаров над общей суммой затрат на их изготовление и продажу; б) в экономической теории — превышение выручки от реализации товаров над общей альтернативной стоимостью всех ресурсов, использованных при производстве этих товаров.*

***ДЕНЕЖНАЯ СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА** — денежная сумма, которая была уплачена при покупке или может быть получена при продаже определенного объема капитала.*

***ЦЕНА ВЫБОРА (АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ)** — ценность для человека наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.*

Чтобы определить эту цену, вспомним, что из-за ограниченности ресурсов отвергнутые варианты решения просто невозможно воплотить: необходимые для этого ресурсы уже потрачены на реализацию выбранного варианта. Скажем, если пашня занята под посадки гречихи, то физически невозможно одновременно вырастить на том же участке земли еще и картофель.

Эти отвергнутые варианты использования ограниченных ресурсов, а значит, те блага, которые они могли нам принести, и образуют основу формирования цены выбора. Причем именно основу, а не саму цену, потому что эта цена, как и любая иная, обычно определяется однозначно. В качестве ее не могут выступать сразу все блага, ставшие недоступными после сделанного выбора. Право именоваться такой ценой имеет лишь то благо, которое по желанности для нас стояло на втором месте после выбранного варианта действий.

Чтобы было легче понять, о чем идет речь, разберем пример. Допустим, у вас есть сумма денег, которой хватит на то, чтобы купить либо велосипед, либо костюм, либо модные туфли. Больше всего вам хочется приобрести новый велосипед. На втором месте по желанности стоит костюм, а туфли по шкале ценностей попадают лишь на третье место. Тогда, если вы действительно потратите деньги на велосипед, ценой такого выбора окажется костюм (но не туфли или костюм и туфли, вместе взятые). Эта логика — логика всей жизни людей, поскольку человечеству приходится делать выбор в мире экономики на каждом шагу. Люди вынуждены постоянно искать ответы на три главных вопроса экономики:

1. ЧТО И В КАКОМ КОЛИЧЕСТВЕ ПРОИЗВОДИТЬ, т. е. какие товары и услуги должны быть предложены потребителям?
2. КАК ПРОИЗВОДИТЬ, т. е. какой из способов изготовления благ с помощью имеющихся ограниченных ресурсов следует применить?
3. ДЛЯ КОГО ПРОИЗВОДИТЬ товары и услуги, т. е. кто может претендовать на их получение в свою собственность?

Отвечая на вопрос, что и в каком количестве производить, люди в конечном счете распределяют ограниченные ресурсы между производителями различных благ. Скажем, если решили из имеющегося металла изготавливать холодильники, то металл поступит на предприятия, которые производят холодильники, а не кухонные плиты, и плиты произведены не будут.

Решая, как производить, люди выбирают предпочтительные для них способы (технологии) изготовления того набора благ, который явился ответом на вопрос: «Что производить?» Например, любимый в России продукт питания — картофель — можно выращивать на подсобных участках, используя преимущественно ручной труд и природные удобрения. Но то же количество картофеля можно получить в крупных аграрных предприятиях с применением мощной сельхозтехники и минеральных удобрений, производимых химической промышленностью.

Каждый из возможных вариантов технологических решений предполагает свою комбинацию и масштабы использования ограниченных ресурсов (один более трудоемок, другой более энергоемок, третий требует большего капитала и т. д.).

Ограниченность экономических ресурсов, а также многовариантность их использования определяют, с одной стороны, диапазон, в котором человек, фирма или страна в целом могут принимать решения, а с другой — экономические последствия реализации выбранного решения. И потому выбор лучшего варианта — задача всегда непростая, требующая сопоставления, взвешивания ценности различных ресурсов. Для ее решения экономисты разработали специальные, иногда весьма изощренные методы, которым обучают в вузах и бизнес-школах.

Отвечая на вопрос, для кого производить товары и услуги, люди по сути дела решают, кому, сколько благ должно достаться в конечном счете. Должны ли все получить поровну или нет? А если не поровну, то кому и сколько? И если кому-то можно и нужно выделить благ больше, чем другим, то насколько больше? И как осуществить такое распределение, не вызывая в людях озлобления из-за несправедливости различий в комфортности жизни?

За свою историю человечество пробовало отвечать на этот экономический вопрос, опираясь на следующие способы:

- *традиционный* — распределение производится на основе традиций, существующих в обществе;
- *централизованный* — распределение производится из центрального органа управления экономикой;
- *рыночный* — распределение на основе рыночного механизма.

В подавляющем большинстве стран мира (и во всех богатейших странах) сегодня преобладает сложный механизм рыночного распределения. Здесь, с одной стороны, благо достается тому, кто готов уплатить цену, устраивающую продавца, а с другой — продавец получает за благо столько, сколько покупатель готов ему за это заплатить. Таким образом, смысл рыночного механизма в принципе прост: обмен происходит на основе согласования интересов продавца и покупателя. Им обоим выгодно договориться между собой, иначе покупатель останется без нужного ему блага, а продавец — без денег и с кучей непроданных товаров.

Подводя итог сказанному, мы можем сформулировать первый рецепт экономического благоразумия.

Рецепт первый

Необходимо всемерно поддерживать развитие специализации и торговли, а также постоянно совершенствовать методы и формы организации экономической деятельности.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Что такое экономика. *Термином «экономика» обозначают способ организации деятельности людей, направленной на создание необходимых им благ, а также науку, изучающую закономерности поведения людей в процессе этой деятельности. Основными действующими лицами хозяйственной деятельности являются люди (семьи), фирмы и государство. Они координируют свою деятельность как на основе прямых контактов, так и взаимодействуя через рынки. Соответственно экономическая наука изучает проблемы организации деятельности рынков, фирм, государственных организаций, а также проблемы, связанные с семейной экономикой. Этот круг проблем относится к разделу, называемому микроэкономикой. Проблемы, которые затрагивают всю экономическую жизнь страны (денежная система и инфляция, безработица, экономический рост, внешняя торговля и мировая экономика), изучаются макроэкономикой. Сотрудничество в сфере экономики позволяет людям быстрее повышать благосостояние. Основой такого сотрудничества является специализация, повышающая производительность использования основных видов производственных ресурсов. Развитие специализации становится возможным только благодаря существованию торговли, позволяющей обмениваться плодами специализированного труда.*

Ограниченность экономических ресурсов и порождаемые ею проблемы. *Главной экономической проблемой человечества является относительная безграничность человеческих потребностей и ограниченность экономических ресурсов (труда, природных ресурсов, капитала и предпринимательского таланта) относительно этих потребностей. Это заставляет людей делать выбор, сопоставляя ценность выбираемых благ и ту цену выбора, которую при этом приходится платить. Организуя свою хозяйственную деятельность, человечество вынуждено постоянно искать ответы на главные экономические вопросы: что и в каком количестве производить? как производить? для кого производить товары и услуги? Именно степень умелости в поиске наиболее рациональных ответов на эти вопросы и определяет в конечном счете богатство любой страны и благосостояние ее граждан.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

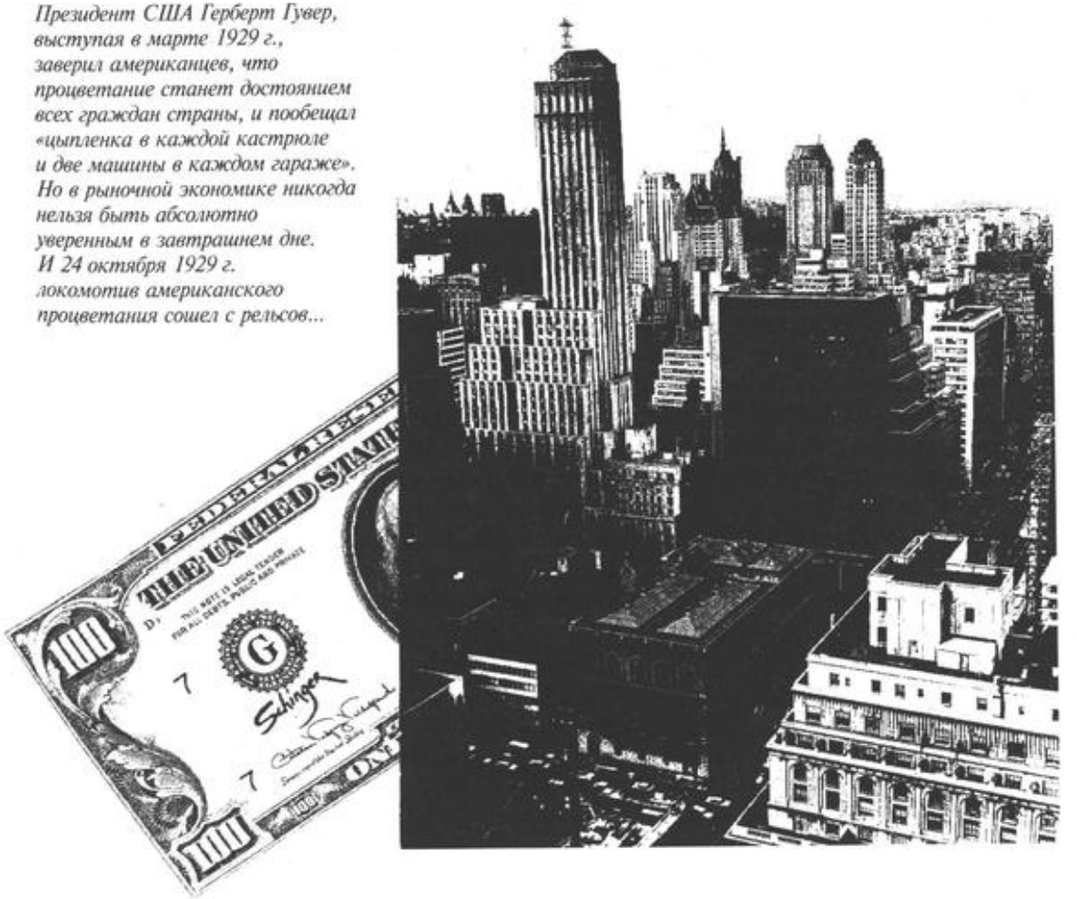
1. Можно ли надеяться, что прогресс науки и техники когда-нибудь сможет преодолеть относительную ограниченность ресурсов?
2. Почему реализация принципа уравнительности в распределении благ замедляет рост благосостояния всех граждан страны?

Типы экономических систем

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. КАК ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ЛЮДЕЙ ТРУДИТЬСЯ?
2. ПОЛЕЗНА ЛИ КОНКУРЕНЦИЯ?
3. ЧТО ТАКОЕ «НЕВИДИМАЯ РУКА» РЫНКА?

Президент США Герберт Гувер, выступая в марте 1929 г., заверил американцев, что процветание станет достоянием всех граждан страны, и пообещал «цыпленка в каждой кастрюле и две машины в каждом гараже». Но в рыночной экономике никогда нельзя быть абсолютно уверенным в завтрашнем дне. И 24 октября 1929 г. локомотив американского процветания сошел с рельсов...



Сомнение вызывает не сама возможность планирования... но возможность успешного планирования.

Ф. А. Хайек

§ 3. Традиционная экономическая система

На протяжении долгой истории человечество методом проб и ошибок искало лучшие способы организации хозяйственной деятельности, и поиск этот еще не завершен. Оглядываясь на этот трудный путь, мы можем обнаружить несколько вариантов организации хозяйствования, которые принято называть типами **экономических систем** цивилизации. Различие между ними состоит в том, как общество ищет ответы на главные экономические вопросы: ЧТО производить? КАК производить? ДЛЯ КОГО производить? — и какой тип собственности преобладает в стране. С этих позиций мы можем выделить четыре основных варианта экономических систем:

1) традиционную;
2) рыночную;
3) командную;
4) смешанную.

Из них самая древняя — **традиционная экономическая система**.

***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ** — формы организации хозяйственной жизни общества, различающиеся по:*
1) способу координации хозяйственной деятельности людей, фирм и государства и
2) типу собственности на экономические ресурсы.

***ТРАДИЦИОННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА** — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.*

Например, если племя на протяжении нескольких поколений выращивало, скажем, ячмень, то оно и дальше будет склонно делать то же самое. Вопросы типа: выгодно ли это? что иное стоит выращивать? какой способ организации производства более рационален? — здесь просто не приходят никому в голову.

Конечно, традиции со временем тоже меняются, но очень медленно и лишь в силу существенных изменений внешних условий жизни племени или народности. При стабильности этих условий традиции хозяйственной жизни могут сохраняться очень долго. И потому традиционная экономика существовала не только в условиях родо-племенных отношений. Распределение и обмен продуктов согласно установившимся обычаям характерны и для таких развитых древних государств как Древняя Греция, Древний Рим (то есть в рамках рабовладельческого строя), и для феодальных государств средневековой Европы (например передача части урожая феодалу, королю, церкви). В России по сей день можно обнаружить элементы традиционной экономической системы в организации жизни народов Севера.

Что касается собственности на экономические ресурсы, то в традиционной системе она чаще всего была коллективной, т. е. охотничьи угодья, пашни и луга принадлежали племени или общине.

Со временем основные элементы традиционной экономической системы перестали устраивать человечество. Жизнь показала, что факторы производства используются более эффективно, если они находятся в собственности отдельных людей или семей, а не в коллективной собственности. Ни в одной из богатейших стран мира основой жизни общества не является коллективная собственность. Но во многих беднейших странах мира остатки такой собственности сохранились.

Практика показала, что рынки и фирмы лучше решают задачу распределения ограниченных ресурсов и увеличения объемов производства жизненных благ, чем советы старейшин — органы, принимавшие принципиальные экономические решения в традиционной системе.

Вот почему традиционная экономическая система со временем перестала быть основой организации жизни людей в большинстве стран мира. Ее элементы ушли на задний план и сохранились лишь осколками в форме разных обычаев и традиций, имеющих второстепенное значение.

§ 4. Рыночная экономическая система

В большинстве стран мира ведущую роль играют иные формы организации хозяйственного сотрудничества людей, образующие **рыночную систему**.

Основу ее составляют (рис. 2-1):

— право частной собственности;
— экономическая свобода;
— конкуренция.

Право частной собственности есть признаваемое и защищаемое законом право отдельного человека владеть, пользоваться и распоряжаться определенным видом и объемом ограниченных ресурсов (например, участком земли, месторождением угля или фабрикой), а значит, и получать от этого доходы. Именно возможность владеть таким видом производственных ресурсов, как капитал, и получать на этой основе доходы обусловила второе, часто употребляемое название этой экономической системы — капитализм.



Рис. 2-1. **Основы капиталистической экономической системы**

***РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА** — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются по законам рынков.*

***ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ** — признаваемое обществом право отдельных граждан и их объединений владеть, пользоваться и распоряжаться определенным объемом (частью) любых видов экономических ресурсов.*

Поначалу право частной собственности защищалось лишь силой оружия, а собственниками были только короли и феодалы. Но затем, пройдя долгий путь войн и революций, человечество создало цивилизацию, в которой стать частным собственником мог каждый гражданин, если его доходы позволяли приобрести собственность.

Право частной собственности дает возможность владельцам экономических ресурсов самостоятельно принимать решения о том, как их использовать (лишь бы это не наносило ущерба интересам общества). Вместе с тем эта почти неограниченная свобода распоряжения экономическими ресурсами имеет оборотную сторону: владельцы частной собственности несут всю полноту экономической ответственности за выбранные ими варианты ее использования. Иными словами, при удачном решении им достается вся выгода, зато при ошибочном решении они рискуют потерять часть или даже всю принадлежащую им собственность.

Экономическая свобода есть право каждого владельца производственных ресурсов самостоятельно решать, каким образом и в какой мере их использовать для получения дохода. При этом благосостояние каждого определяется тем, насколько успешно он может продать на рынке ресурс, которым владеет: свою рабочую силу, навыки, изделия своих рук, собственный земельный участок, продукцию своей фабрики или умение организовывать коммерческие операции.

Рынки факторов производства и товаров, т. е. определенным образом организованная деятельность по обмену товарами и распределению ограниченных ресурсов общества:

1) определяют степень удачливости той или иной хозяйственной инициативы;
2) формируют величину доходов, которые собственность приносит своим владельцам;
3) диктуют пропорции распределения ограниченных ресурсов между альтернативными сферами их использования.

Достоинство рыночного механизма состоит в том, что он заставляет каждого продавца думать об интересах покупателей, чтобы добиться выгоды для себя самого. Если он этого делать не будет, то его товар может оказаться ненужным или слишком дорогим и вместо выгоды он получит одни убытки. Но и покупатель вынужден считаться с интересами продавца — он может получить товар, лишь уплатив за него сложившуюся на рынке цену.

Рынки, основанные на *конкуренции*, стали самым удачным из известных человечеству способов распределения ограниченных производственных ресурсов и созданных с их помощью благ.

Конкуренция играет сегодня огромную роль в организации хозяйственной деятельности, накладывая значительный отпечаток на устройство экономики. Люди, пытающиеся получить одно и то же рабочее место с высоким уровнем оплаты, конкурируют друг с другом, выдвигая в качестве своих конкурентных преимуществ опыт или квалификацию. Фирмы, производящие сходные товары, конкурируют за деньги покупателей, выдвигая в качестве аргументов преимущества своей продукции. Покупатели, желающие приобрести модную новинку, поставляемую на рынок пока в ограниченном количестве, конкурируют за право стать ее владельцем, предлагая продавцам более высокую плату, и т. д.

***КОНКУРЕНЦИЯ** — экономическое соперничество за право получения большей доли определенного вида ограниченных ресурсов.*

Достоинство конкуренции состоит в том, что она ставит распределение ограниченных ресурсов в зависимость от весомости экономических аргументов соревнующихся. Например, победить в конкурентной борьбе за ограниченные денежные средства покупателей фирма может только путем производства либо лучших по свойствам товаров, либо таких же по свойствам товаров, как у конкурентов, но с меньшими затратами, что позволит продавать их дешевле. В конкуренции покупателей за дефицитный товар побеждают те, чья собственная деятельность ценится рынком особенно высоко и лучше оплачивается, вот почему они могут предложить за товар наивысшую цену. Именно благодаря конкуренции с иностранными фирмами-производителями российские фирмы в 90-х гг. XX в. вынуждены были научиться делать не просто вкусные, но и красиво упакованные продукты питания, освоить новые виды соков, новые модели автомобилей и новые варианты мебели. Выиграли от этого, естественно, прежде всего покупатели.

Конечно, и рыночная система имеет недостатки (более подробно о них будет говориться дальше). В частности, она порождает огромные различия в уровнях доходов и богатства, когда одни купаются в роскоши, а другие прозябают в нищете. Наблюдать это мы можем сегодня и в России.

Такие различия в доходах издавна побуждали людей трактовать капитализм как «несправедливую» экономическую систему и мечтать о более совершенном устройстве жизни. Эти мечты привели к появлению в XIX в. общественного движения, названного марксизмом в честь его главного идеолога — немецкого журналиста и экономиста Карла Маркса. Он и его последователи утверждали, что рыночная система исчерпала возможности своего развития и стала тормозом для дальнейшего роста благосостояния человечества. А потому ее предлагалось заменить новой экономической системой — социализмом (от лат. socium — «общество»).

§ 5. Командная и смешанная экономические системы

Командная экономика в сравнительно чистом виде существовала, например, еще в государстве древних инков, майя и в Древнем Египте. И все же расцвет **командной экономической системы** явился следствием исторической обстановки, возникшей в странах мира после Первой мировой войны. Итоги этой войны, широкое развитие свободных рыночных отношений без контроля со стороны государства привели к Великой депрессии 1929 г., которая затронула практически все страны мира. Единственный выход из «провалов» рынка виделся

в изменении роли государства и создании централизованных органов управления экономикой.

Примером послужили успехи Советской России — страны с командной экономической системой — в управлении экономикой в годы гражданской войны и по выводу страны из кризиса после войны в 1921–1929 гг.

В итоге централизованные органы управления возникают во всех странах мира, в Германии, Италии и Испании переходят к частично плановому хозяйству («Четырехлетний план» в Германии, 1936 г.).

КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется по указаниям центральных органов управления и в соответствии с планами.

Понять деятельность командной системы в XX в. помогает взгляд на недавнюю историю нашей страны, где хозяйственная деятельность предприятий-производителей регулировалась следующим образом:

ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ — устанавливал Государственный плановый комитет;

КАК ПРОИЗВОДИТЬ — определяло отраслевое министерство, диктовавшее технологию производства и дававшее деньги на покупку оборудования;

КОМУ ПРОДАВАТЬ — решал Государственный комитет по снабжению. Он же определял и У КОГО ПОКУПАТЬ все ресурсы, необходимые для нового цикла производства;

ПО КАКОЙ ЦЕНЕ ПРОДАВАТЬ — диктовал Государственный комитет по ценообразованию, утверждавший справочники цен, которые не менялись десятилетиями;

СКОЛЬКО ПЛАТИТЬ РАБОЧИМ — назначал Государственный комитет по труду и заработной плате;

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ полученные предприятием доходы — решало Министерство финансов;

ЧТО СТРОИТЬ для развития производства — определял Государственный комитет по строительству;

СКОЛЬКО ДЕНЕГ и на какие цели взять в банке — устанавливал один из отраслевых государственных банков;

ЧТО ПРОДАТЬ за рубеж или купить там — решало Министерство внешней торговли.

Надо сказать, что сама идея планирования в экономике вполне разумна. Она реализуется в пределах предприятия, фирмы или фермы, т. е. там, где план:

1) составляется по заданию частного владельца, несущего полную материальную ответственность (вплоть до разорения) за правильность выбранных плановых показателей и за успех выполнения плана;
2) реализуется на основе свободного выбора партнеров по сделке и установления с ними цены купли-продажи по обоюдному согласию;
3) проверяется на разумность спросом покупателей;
4) опирается на существенную экономическую информацию, которую собирают и осмысливают именно те, кто принимает решения и отвечает за них.

Почему Америка помнит о Великой депрессии

Двадцатые годы XX в. были для Соединенных Штатов эпохой экономического процветания — к 1929 г. эта страна достигла первенства в общем объеме мировой торговли, а из 20 латиноамериканских стран 14 находились под финансовым контролем США. Неудивительно поэтому, что президент США Герберт Гувер, выступая в марте 1929 г., заверил американцев, что процветание станет достоянием всех граждан страны, и пообещал «цыпленка в каждой кастрюле и две машины в каждом гараже».

Под влиянием столь радужных обещаний все американцы решили, что настало время для быстрого обогащения, и без колебаний занялись даже такими рискованными операциями, как спекуляция ценными бумагами. Почти вся страна — от домохозяйки и железнодорожного кондуктора до министров и президента — с упоением играла на бирже, с удовлетворением отмечая постоянный рост стоимости своих ценных бумаг и ощущая себя поэтому с каждым днем все богаче и богаче.

Но в рыночной экономике никогда нельзя быть абсолютно уверенным в завтрашнем дне. И 24 октября 1929 г. локомотив американского процветания сошел с рельсов. Первым симптомом надвигающейся экономической беды стала паника, разразившаяся на Нью-Йоркской фондовой бирже, когда цены продававшихся там ценных бумаг начали снижаться — сначала медленно, а потом все быстрее и быстрее. В конечном счете они упали примерно в 4,5 раза, и огромное число американцев — владельцев этих бумаг — внезапно оказались банкротами. До сих пор в памяти американцев живы истории о банкирах, выбросившихся из окон небоскребов после получения известия о своем разорении.

Но разорялись не только отдельные люди — в 1929–1933 гг. вынуждены были закрыться 130 тыс. фирм, а около 1 млн сельскохозяйственных ферм были проданы с молотка. Особенно опасно для экономики было то, что неплатежеспособными оказались 8 тыс. банков, которые задолжали своим вкладчикам 5 млрд долл.

Это вызвало общенациональную панику, и люди начали штурмовать здания всех банков, требуя свои деньги назад. Чтобы не допустить краха банковской системы страны, Франклин Рузвельт, сменивший Гувера на посту президента США, своим решением объявил «банковые каникулы», т. е. просто приостановил работу банков до тех пор, пока паника в экономике хотя бы немного не уляжется.

Рабочие закрытых предприятий и фермеры, лишившиеся земли, стали безработными. Число безработных достигло 17 млн человек — без заработка оказался каждый третий. Над страной опустился мрак безысходности, и голодная смерть стала реальностью: только за один 1931 год и только в Нью-Йорке от голода умерли 2 тыс. человек.

В романе Джона Стейнбека «Гроздья гнева» описаны эти черные годы, когда по дорогам США бродили толпы бездомных и безработных людей, искавших хоть какой-нибудь поденный заработок. Когда же они не находили даже самой тяжелой и малооплачиваемой работы на уборке хлопка, то в отчаянии организовывали «голодные походы» на Вашингтон, чтобы потребовать от правительства хлеба и работы.

Только через четыре года экономика с трудом начала выбираться из кризиса, навсегда вошедшего в историю США и мировую экономическую историю под названием Великой депрессии.

Планирование полезно и в масштабах страны, например в условиях военного времени, когда интересы отдельных людей и фирм отступают на задний план по сравнению с задачей защиты страны от агрессора.

Государство может командовать использованием экономических ресурсов только в том случае, если закон ограничивает право частного собственника на самостоятельное распоряжение принадлежащими ему ресурсами.

Если все ресурсы (факторы производства) объявляются общенародной собственностью, а реально ими полновластно распоряжаются государственные и партийные чиновники, то это влечет очень опасные экономические последствия. Доходы людей и фирм перестают зависеть от того, насколько удачно они используют ограниченные ресурсы, насколько результат их труда действительно нужен обществу. Важнее становятся другие критерии:

а) для предприятий — степень выполнения и перевыполнения плановых заданий по производству товаров. Именно за это руководителей предприятий награждали орденами и назначали министрами. Неважно, что эти товары могли быть совсем неинтересны покупателям, которые — будь у них свобода выбора — предпочли бы иные блага. Равным образом никого не волновало, что на изготовление этих товаров обычно тратилось непомерно много ресурсов, а сам товар оказывался слишком дорогим. Все равно покупатель, в конце концов, был вынужден приобретать, скажем, уродливый мебельный гарнитур или безумно громоздкий станок. У людей не имелось альтернативы — другой мебели не было, а приобретение такого станка прямо предписывалось предприятиям планом, и на это выделялись деньги;

б) для людей — характер взаимоотношений с начальством, которое распределяло наиболее дефицитные товары (машины, квартиры, мебель, путевки за границу и т. д.), или занятие должности, открывавшей доступ в «закрытые распределители», где такие дефицитные блага можно было купить свободно.

Говоря о планово-командной или рыночной экономической системе, следует помнить, что в чистом виде их можно найти только на страницах научных трудов. Реальная хозяйственная жизнь, напротив, всегда представляет собой смесь элементов различных экономических систем.

Современная экономическая система большинства развитых стран мира носит именно смешанный характер. Многие общенациональные и региональные экономические проблемы решаются здесь государством.

Как правило, сегодня государство участвует в экономической жизни общества по двум причинам:

1) некоторые потребности общества в силу их специфики (содержание армии, выработка законов, организация уличного движения, борьба с эпидемиями и т. д.) оно может удовлетворить лучше, чем возможно на основе только рыночных механизмов;
2) оно может смягчить негативные последствия деятельности рыночных механизмов (слишком большие различия в богатстве граждан, ущерб для окружающей среды от деятельности коммерческих фирм и т. д.).

Поэтому для цивилизации конца XX в. преобладающей стала **смешанная экономическая система.**

Сергей ВИТТЕ

Среди наиболее выдающихся творцов российской экономики особое место занимает граф Сергей Юльевич Витте (1849–1915), игравший главные роли в правительствах императоров Александра III и Николая II и вошедший в историю как защитник рубля и вдохновитель российской индустриализации — создания новых отраслей промышленности и транспорта.

Сергей Витте родился в семье крупного царского чиновника, директора Департамента государственных имуществ на Кавказе. Одаренный юноша мечтал о карьере профессора, но родные сочли эту стезю недостойной его дворянского происхождения. Его заставили избрать более престижную карьеру чиновника, в которой он достиг вершины — поста Председателя кабинета министров.

Однако путь к этой вершине не был прямым. Первый этап его карьеры чиновника был очень недолгим, поскольку министру путей сообщения графу Бобринскому удалось увлечь толкового юношу проблемами быстро развивавшейся сети железных дорог.

Сергей Витте начал с того, что шесть месяцев изучал экономику транспорта с азов, сидя в станционных кассах, работая помощником начальника станции и т. д. В общей сложности Витте проработал в частных железнодорожных компаниях 20 лет. Он стал крупнейшим специалистом-практиком, и назначение его министром путей сообщения не вызвало удивления. С одобрением российские промышленники встретили и выдвижение Витте в 1892 г. на пост министра финансов. Если учесть, что Министерство финансов в тот период контролировало деятельность железнодорожного транспорта, торговли и промышленности, то ясно, что граф Витте стал первым лицом в государственном управлении экономикой.

Создав себе имя в «торговой войне» с Германией, пытавшейся ограничить русский хлебный экспорт, Витте затем сумел



значительно укрепить бюджет России с помощью механизма винной монополии. Следующим его знаменитым шагом к укреплению российской экономики стало проведение денежной реформы и переход к золотому стандарту. До этой реформы российский рубль был крайне слаб. Салтыков-Щедрин даже писал, что «если сейчас за рубль в Европе почти ничего не дают, то скоро будут давать в морду».

Денежная реформа Витте опровергла прогнозы знаменитого сатирика: авторитет рубля резко поднялся, а отечественные магазины наполнились импортными товарами по доступным ценам. Укрепление рубля и другие меры экономической политики Витте создали условия для притока в Россию крупных иностранных вложений.

Эти деньги позволили в кратчайшие сроки создать в стране новые отрасли — автомобильную, электротехническую и др. За 20 лет российская промышленность выросла более чем втрое.

Несмотря на все заслуги Витте перед страной, он был отправлен в отставку Николаем II за свои «слишком либеральные» взгляды.

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА — способ организации экономической жизни, основанный на использовании различных форм собственности, при котором распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.

В такой экономической системе основой является частная собственность на экономические ресурсы, хотя в некоторых странах (Франция, Германия, Великобритания и др.) существует достаточно крупный государственный сектор. В него входят предприятия, капитал которых полностью или частично принадлежит государству (например, немецкая авиакомпания «Люфтганза»), но которые:

а) не получают от государства планов;
б) работают по рыночным законам;
в) вынуждены на равных конкурировать с частными фирмами.

В этих странах главные экономические вопросы в основном решаются рынками. Они же и распределяют преобладающую часть экономических ресурсов. Вместе с тем часть этих ресурсов централизуется и распределяется государством с помощью командных механизмов в целях компенсации некоторых слабостей рыночных механизмов (рис. 2-2). Основная идея такого вмешательства состоит в том, чтобы личный успех был всегда вознагражден без ограничений, а несправедливость, порождаемая рыночными механизмами, по возможности была минимизирована.

Воплотить эту идею на практике крайне сложно, и потому многие страны, стремясь построить у себя **социально-регулируемый рынок (социальное рыночное хозяйство)**, тщательно обсуждают возможность реализовать его принципы, сформулированные двумя немецкими политиками — Конрадом Аденауэром (1876–1967), канцлером ФРГ с 1949 по 1963 г., и его министром экономики Людвигом Эрхардом. Эти принципы просты:

1. «Я — гражданин — готов сам пробиваться в этой жизни, готов принять на себя ответственность за свою судьбу. Ты — государство — позаботься только о том, чтобы я был в состоянии это делать, имел свободу действий».



Рис. 2-2. **Основные элементы смешанной экономической системы** *(I — сфера действия рыночных механизмов, II — сфера действия командных механизмов, т. е. контроля со стороны государства)*

2. «Свобода действий не может быть безграничной. Ее должны дополнять обязательства человека перед обществом, в котором он живет».
3. «Цель общества — благосостояние для всех, способ достижения этой цели — достижение благосостояния через рыночную конкуренцию».

СОЦИАЛЬНО-РЕГУЛИРУЕМЫЙ РЫНОК — разновидность смешанной экономической системы, в которой общество и государство явно стремятся не только обеспечить экономический рост, но и как можно более полно реализовать принципы сочетания хозяйственной свободы, разумного распределения ответственности за жизнь общества между гражданами и государством и гражданской солидарности.

Это значит, что в основе такой системы лежит осознанная жизненная позиция каждого трудоспособного гражданина — «За свое благополучие я отвечаю сам!».

А какова же экономическая система современной России? Обдумывая ответ на этот вопрос, надо отметить, что:

1) основы командной системы в нашей стране уже разрушены;
2) механизмы рыночной системы еще только формируются;
3) факторы производства перешли в частную собственность еще не полностью.

В ближайшем будущем России неизбежно придется воссоздавать рыночные механизмы и строить на их основе смешанную экономическую систему. Другое дело, что нашей стране надо выбрать для себя конкретную национальную модель такой системы. Именно вокруг этого и идут сейчас споры ученых и политиков (подробнее об этом в заключительной главе).

Завершая разговор о типах экономических систем, их достоинствах и недостатках, мы можем сформулировать второй рецепт экономического благоразумия.

Рецепт второй

Необходимо избегать возникновения командной системы и допускать вмешательство государства в экономическую жизнь страны лишь для решения тех экономических задач, которые рынки решить не могут или решают неудачно.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Понятие об экономических системах. *Хозяйственная жизнь человечества может быть устроена различным образом. Эти различия сильнее всего проявляются в способах принятия хозяйственных решений и типе собственности на основные виды ресурсов. Человечеству известны четыре типа экономических систем: традиционная, рыночная, командная и смешанная.*

Традиционная экономическая система *— это система, при которой земля и капитал находятся в общем владении племени, а ог-*

раниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

Рыночная система. *Чисто рыночная система предполагает такое устройство экономической жизни общества, при котором все экономические ресурсы находятся в частной собственности, а все решения принимаются на соответствующих рынках. Деятельность этих рынков никем не ограничивается и не регулируется.*

Командная система. *Такая экономическая система предполагает ликвидацию частной собственности на факторы производства и ее замену на государственную собственность. Основные экономические вопросы решаются государственными органами управления и реализуются с помощью обязательных для исполнения распоряжений и планов. Для этого государство вынуждено регулировать все аспекты экономической жизни общества, включая установление цен и заработной платы. Плохое функционирование такой системы связано с потерей интереса людей к труду и оценкой его результатов по формальным критериям, которые могут не совпадать с реальными нуждами общества.*

Смешанная экономическая система. *Эта экономическая система предполагает сочетание частной собственности на подавляющую часть экономических ресурсов с ограниченной государственной собственностью. Государство участвует в решении основных экономических вопросов не с помощью планов, а путем централизации в своем распоряжении части экономических ресурсов. Эти ресурсы распределяются таким образом, чтобы компенсировать некоторые слабости рыночных механизмов.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Билеты на рейсы французской государственной авиакомпании «Эр Франс», пользующейся огромной поддержкой со стороны государства, существенно дороже, чем на аналогичные рейсы частных британских авиакомпаний. С чем это может быть связано?
2. Экономическая политика Рузвельта в годы Великой депрессии дает большую информацию к размышлению. Самостоятельно найдите его программу по выводу США из депрессии. Перечислите ее основные направления.

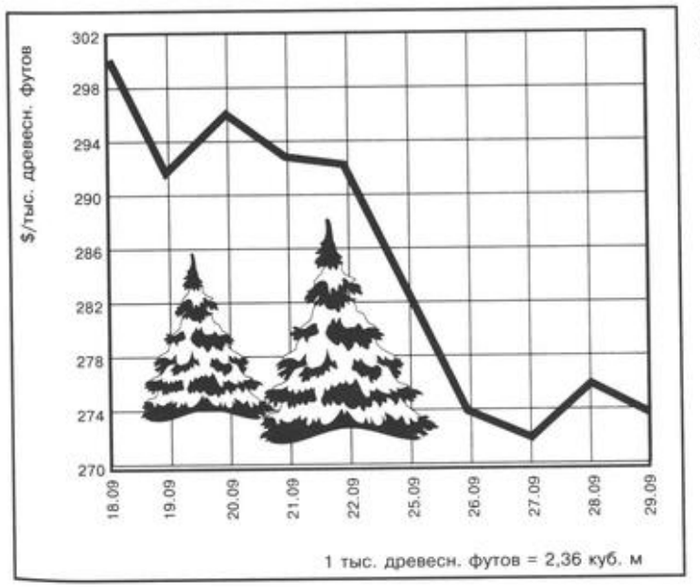
Силы, которые управляют рынком

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЧЕМ СПРОС ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ МЕЧТЫ?
2. ЧТО УТВЕРЖДАЕТ ПЕРВЫЙ ЗАКОН ЭКОНОМИКИ?
3. ЗАЧЕМ ЛЮДИ ЗАНИМАЮТСЯ БИЗНЕСОМ?
4. ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ НА РЫНКЕ?



Коробейник, разносчик, лоточник, коммивояжер — так в разные времена называли бродячих торговцев, предлагавших покупателям товары на любой вкус.



На этом графике хорошо видно, как сильно может упасть цена на рынке, в данном случае — на рынке хвойной древесины в США, при резком снижении спроса из-за окончания летнего строительного сезона.

При обычном и повседневном положении дел спрос на любые товары предшествует их предложению.

Давид Рикардо

Итак, мы узнали, что:

1) наиболее распространенными в современном мире являются экономические системы смешанного типа с различной степенью регулирования со стороны государства и международного права;
2) ограниченные ресурсы в этих системах распределяются преимущественно с помощью рынков;
3) доходы каждого человека зависят от того, что он может предложить к продаже на том или ином рынке.

Поскольку рынки играют такую большую роль в жизни общества, познакомимся с тем, как именно они работают и как помогают людям решать главные экономические вопросы.

Посетив любой рынок, вы увидите, что суть рыночного процесса — купля-продажа товаров. Главными действующими лицами здесь являются продавцы и покупатели. Поэтому понять закономерности работы рынка можно, только разобравшись в том, чем руководствуются на рынке покупатели и к чему стремятся продавцы.

§ 6. Что такое спрос

Каждый человек нуждается в тех или иных благах. И если он не может произвести эти блага сам или ему выгоднее купить их, он приходит за ними на рынок. Естественно, он должен располагать деньгами для покупки, поскольку бесплатно на рынке ничего получить нельзя. А это значит, что на рынке мы сталкиваемся уже не с потребностями как таковыми, а со спросом.

Этот термин, а точнее, его полный вариант — «платежеспособный спрос» ввел в научную лексику выдающийся английский экономист Томас Роберт Мальтус (1766–1834). И сделал он это для того, чтобы провести четкую грань между мечтами людей о получении в свое распоряжение каких-то благ и их реальными возможностями эти блага приобрести.

Очень хорошо это различие описал предшественник Мальтуса Адам Смит:

«Даже очень бедный человек может, в определенном смысле слова, обладать спросом на карету, запряженную шестеркой лошадей; он может даже желать иметь ее; но его спрос никогда не станет реальным спросом, поскольку этот товар никогда не поступит на рынок для удовлетворения желаний именно этого человека».

Мальтус довел эту мысль до кристальной ясности, назвав то, что Смит именовал «реальным спросом», спросом платежеспособным. Его выводы позволяют нам сформулировать одно из важнейших правил экономической жизни:

«Для рыночных процессов значение имеют только те желания людей, которые могут быть подкреплены денежными суммами, реально достаточными для покупки некоторого количества товаров».

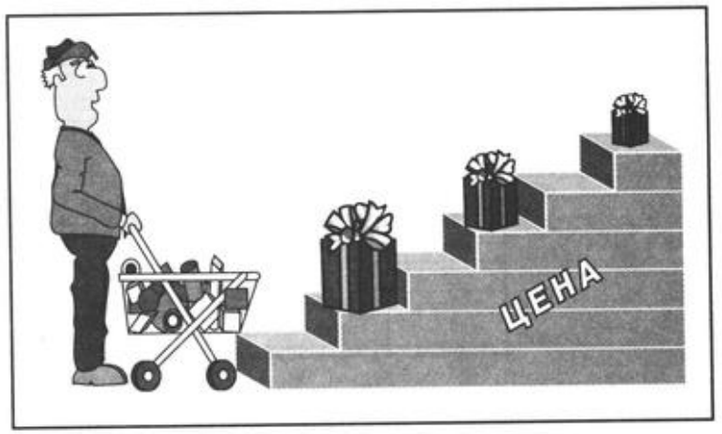


Рис. 3-1. **Связь величины покупок и уровня цены**

Спрос в таком понимании характеризует состояние рынка, а точнее, связь массы товаров, которую люди готовы купить, с величиной цен, по которой они могут совершить покупку.

Именно эту связь иллюстрирует рис. 3-1, где видно, что, будь цена на рынке пониже, покупатель купил бы желанных ему товаров побольше.

Иными словами, объем (масса) покупок, или, как говорят экономисты, **величина спроса**, непосредственно зависит от цены, по которой эти товары можно приобрести.

***ВЕЛИЧИНА СПРОСА** — объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который покупатели готовы (хотят и могут) приобрести на протяжении определенного периода (месяца, года) при определенном уровне цены этого товара.*

***СПРОС** — сложившаяся в определенный период зависимость величин спроса на данном товарном рынке от цен, по которым товары могут быть предложены к продаже.*

Информацию о возможных величинах спроса легко представить графически в виде кривой, которая называется **кривой спроса** (рис. 3-2). Она описывает картину спроса на данном товарном рынке, т. е. зависимость между:

— ценой товара и
— объемами его покупок, возможными при различных уровнях цен.

Кривая спроса позволяет ответить на два вопроса:

1) какова будет величина спроса при различных уровнях цен?
2) как изменится величина спроса при некотором изменении цены?

Каждая точка на кривой — величина спроса на данный товар (возможное количество покупок) при определенном уровне его цены. Например, точка с координатами (120, 750) обозначает, что при цене 750 денежных единиц покупатели готовы приобрести 120 велосипедов.

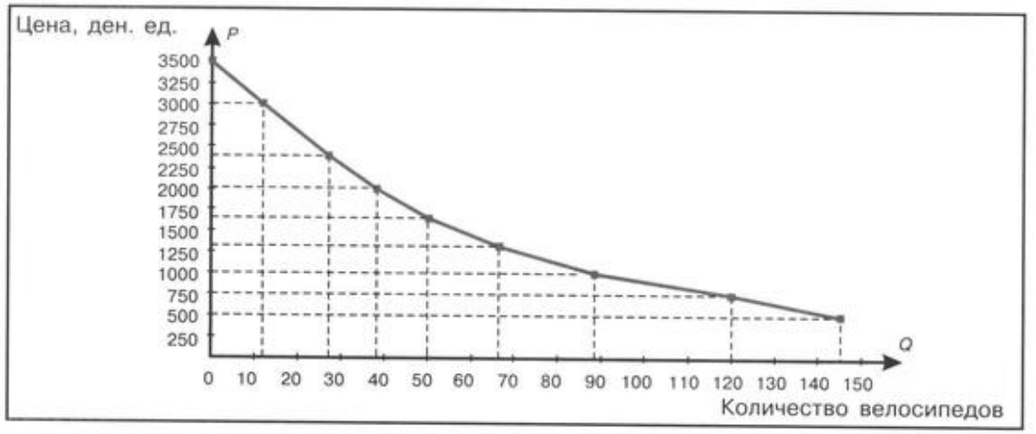


Рис. 3-2.
Кривая спроса *(на примере рынка велосипедов)*

Кривая спроса описывает все варианты величин спроса, которые возможны на рынке в данный момент. Их может быть очень много. Поэтому когда нам надо описать общую ситуацию на рынке определенного товара, то удобнее становится пользоваться уже не термином «величина спроса», а термином «спрос».

Различие между терминами «величина спроса» и «спрос» легче уяснить, если знать, что каждое из них — ответ на определенный вопрос.

Ответом на вопрос владельца магазина: «Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при цене 100 рублей?» — будет информация о ВЕЛИЧИНЕ СПРОСА.

Если же он поставит вопрос по-иному: «Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при различных уровнях цен на данный товар?», то ответом будет характеристика СПРОСА покупателей на данном рынке.

Чтобы лучше понять механизм взаимосвязи цены и объема проданных товаров, посмотрим на данные, приведенные в табл. 3-1 (такого рода таблицы принято называть **шкалами спроса**). Цифры в первой колонке показывают возможные уровни цен на велосипеды, а во второй — число велосипедов, которое покупатели готовы приобрести при том или ином уровне цены.

Цена в 3500 ден. ед. создает на рынке ситуацию, когда потребность в велосипедах есть, но величина спроса равна нулю. Причина проста: по такой цене никто из покупателей брать этот товар не хочет.

Величина спроса становится отличной от нуля лишь при более низкой цене. При цене 3000 ден. ед. покупатели готовы приобрести 12 велосипедов. В нашем примере величина спроса оказывается наибольшей при цене 500 ден. ед.

Заметим, что при снижении цены, скажем, с 2400 до 2000 ден. ед. на каждый процент снижения цены приходится 2,04% увеличения спроса. А вот снижение цены с 1000 до 750 ден. ед. обеспечивает рост числа покупок лишь на 1,46% на каждый процент снижения цены. Иными словами, величина спроса в этом примере реагирует на изменения цен по-разному.

Таблица 3-1

Величины спроса на велосипеды при различных уровнях цен

Цена велосипеда, *ден. ед.*	Число возможных покупок, *шт.*
3500	0
3000	12
2400	27
2000	38
1650	50
1300	66
1000	88
750	120
500	145

Эластичность — это мера реагирования одной переменной величины на изменение другой. Это число, которое показывает процентное изменение одной переменной в результате 1%-го изменения другой переменной.

$$\varepsilon_p^d = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q},$$

где ε_p^d — коэффициент эластичности спроса по цене, P — первоначальная цена, Q — первоначальный спрос, ΔQ — изменение спроса, ΔP — изменение цены.

И на рисунке, и в примере связь между ценой и величиной спроса складывалась так, что более высокой цене соответствовало меньшее число покупок. Такую закономерность в поведении покупателей можно обнаружить по большинству товаров, что и подтверждается личным опытом любого человека, посещающего магазины.

ЗАКОН СПРОСА: повышение цен обычно ведет к снижению величины спроса, а снижение цен — к ее увеличению.

Знакомство с законом спроса позволяет сделать два вывода, о которых нельзя забывать никому из нас (ведь, как говаривал мудрец, «каждый живет продажей чего-либо»!):

1) повышение цен не всегда гарантирует увеличение выручки от продаж, а снижение не всегда грозит падением этой выручки;
2) при определении цены на свой товар любой коммерсант обязательно должен прикинуть: сколько он сможет выручить при такой цене исходя из существующей эластичности спроса на этот товар по цене.

Завершая разговор о закономерностях формирования спроса, отметим, что, помимо цены самого товара, на изменения спроса влияют еще такие факторы, как:

— цены других товаров;
— уровень доходов покупателей;

Ли Якокка

Одним из известнейших менеджеров в истории американской автомобильной промышленности является Ли Якокка. Он родился в семье нищего итальянского эмигранта, сумевшего выбиться в люди и стать хозяином закусочной. Но сыну он дал возможность получить высшее образование, а уж тот сделал головокружительную карьеру — занял пост президента компании «Форд». Работая в этой должности, он добился впечатляющих успехов, но был уволен взбалмошным хозяином компании Генри Фордом II, внуком знаменитого изобретателя конвейера.

Не пав духом, Якокка перешел на пост президента другой крупнейшей автомобильной корпорации — «Крайслер», находившейся на грани банкротства, и спас ее.

Основой успехов Ли Якокки всегда было его умение понять требования рынка и «ухватить спрос за ворот».

Ярким примером правильной оценки спроса и извлечения из этого выгоды является история с автомобилем «Форд-Мустанг». При разработке проекта этой машины Якокка поставил перед своими инженерами и экономистами задачу: машина должна стоить не более 2500 долл. Тогда к ней удастся привлечь внимание широкой массы американских покупателей. И он добился этого — машина поступила в продажу 17 апреля 1964 г. по цене 2368 долл. и вызвала гигантский спрос. Вот что пишет об этом сам Якокка:

«В день 17 апреля дилерские пункты компании «Форд» заполнили толпы клиентов. В Чикаго одному дилеру пришлось запереть зал, так как у дверей собралась огромная толпа. В Гарленде, штат Техас, пятнадцать покупателей требовали продать им единственный выставленный у дилера «Мустанг». Он продал его самому упорному претенденту, который решил переночевать в машине и не дать возможности никому другому купить ее.



Вначале мы предполагали, что в течение первого года можно будет продать 75 тысяч машин. Затем... планы ее продажи возросли до 200 тысяч в год. А затем годовая мощность производства «Мустангов» достигла 360 тысяч штук».

Вызвав с помощью низкой цены высокий уровень спроса, компания «Форд» стала затем предлагать покупателям дополнительное оснащение «Мустангов» по индивидуальным заказам. Покупатели, обрадованные приобретением столь дешевой машины, считали, что они вполне могут немного доплатить за подгонку машины под собственный вкус. «За автомобиль, стоивший по прейскуранту 2368 долларов, клиенты платили в среднем еще 1000 долларов за дополнительное оборудование!»

Обеспечив с помощью низкой цены огромную величину спроса на «Мустанги», компания «Форд» получила в итоге большую величину выручки, чем она могла бы получить, если бы сразу оценила этот автомобиль куда дороже.

— численность покупателей;
— предпочтения покупателей (формирующиеся под влиянием их вкусов, традиций, рекламы и других обстоятельств).

И наконец, последнее, что нам надо знать, чтобы понять, почему закон спроса действует именно так, как мы это описали выше, — это то, что потребитель чаще всего ведет себя на рынке рационально (от лат. *ratio* — «разум»). Рациональный (разумный) потребитель осознает, что для совершения покупок он располагает ограниченной суммой денег, и старается потратить эти деньги путем покупки такого набора товаров, который обладает для него наибольшей полезностью.

При этом свой выбор он осознанно или подсознательно делает не на основе оценки полезности товара вообще, а из оценки предельной полезности этого товара для него лично. А эта полезность по основной массе товаров неуклонно убывает по мере удовлетворения потребностей покупателя. Действительно, для голодного человека первый бифштекс обладает очень большой полезностью. Второй может съесть только большой обжора. Что касается третьего, то он уже мало кому в горло полезет, а упорное его в себя запихивание может кончиться неприятными последствиями.

Получается, что абсолютная полезность всех трех бифштексов одна и та же, а вот их предельная (дополнительная) полезность для конкретного человека неуклонно снижается по мере утоления голода. Поэтому большее количество одних и тех же благ человек согласится покупать только при снижении их цены, что и формирует на графике наклон кривой спроса вниз—вправо.

§ 7. От чего зависит предложение товаров

Люди имеют возможность купить на рынке нужные им товары благодаря тому, что эти товары предлагаются к продаже. Но от чего зависит объем предлагаемых к продаже товаров?

***ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который продавцы готовы (хотят и могут) предложить в течение определенного периода на рынок при определенном уровне рыночной цены на этот товар.*

Изучая действия продавцов на рынке, нетрудно заметить, что количество товаров, которое предлагается ими к продаже **(величина предложения)**, также впрямую зависит от складывающегося в торговле уровня цен.

Обычно чем выше цена, по которой можно продать экономическое благо (пользующийся спросом товар), тем больший его объем продавцы и изготовители готовы предложить на рынок. Это вполне логично: чем большую сумму денег продавец выручит за проданные им товары, тем больше он сможет потратить на удовлетворение уже собственных желаний, тем более комфортной жизни он сможет достичь.

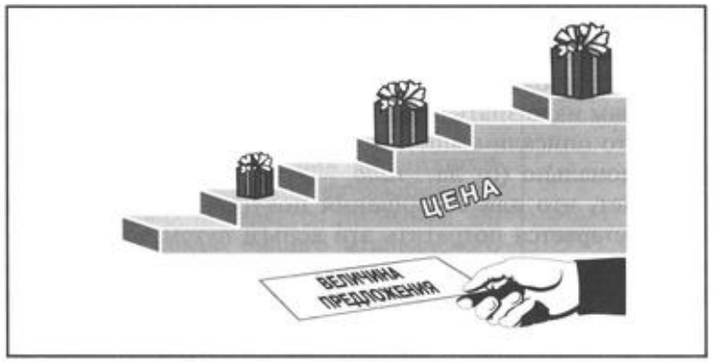


Рис. 3-3.
Связь величины предложения товаров и уровня цен

Связь величины предложения товаров с уровнем цены, по которой эти товары могут быть проданы, иллюстрирует рис. 3-3.

Как мы видим, чем выше цена, тем больший объем товаров продавцы готовы предложить на рынок в обмен на деньги покупателей. Иными словами, каждому уровню цены на рынке будет соответствовать своя величина предложения товаров со стороны продавцов (производителей).

Величина предложения обычно изменяется в том же направлении, что и цены. А вся совокупность возможных величин предложения при различных уровнях цен образует **предложение** на рынке определенных благ.

Как и в случае со спросом, соотношение между понятиями «величина предложения» и «предложение» легче понять, если каждое из них — ответ на определенный вопрос. Ответом на вопрос владельца магазина: «Сколько товаров изготовители будут готовы мне предложить на продажу за месяц при цене, равной *X* р.?» — будет информация о ВЕЛИЧИНЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. Если же он поставит вопрос по-иному: «Сколько товаров изготовители готовы будут мне предложить за месяц при различных уровнях цен на данный товар?», то ответом будет характеристика ПРЕДЛОЖЕНИЯ на данном рынке.

Раз величина предложения меняется в зависимости от изменения величины цены, то мы можем говорить об **эластичности предложения по цене**.

***ПРЕДЛОЖЕНИЕ** — сложившаяся в определенный период зависимость величины предложения на рынке определенного товара в течение определенного периода (месяца, года) от уровня цены, по которой этот товар может быть продан.*

***ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЦЕНЕ** — масштаб изменения величины предложения (в %) при изменении цены на один процент.*

Степень такой эластичности определяют путем деления разницы (в %) в величинах предложения до и после изменения цены на величину изменения цены (в %). Уровни эластичности предложения также различаются по товарам, и поэтому одинаковые по относительной величине изменения цен могут вызвать неодинаковые приросты предложения различных товаров.

Таблица 3-2

Величины предложения велосипедов при различных уровнях цен

Цена велосипеда, *ден. ед.*	Возможный объем производства, *шт.*
3500	130
3000	122
2400	108
2000	97
1650	85
1300	70
1000	56
750	42

Информацию о возможных величинах предложения обычно представляют графически в виде кривой, которая называется **кривой предложения**. Она описывает картину предложения на данном товарном рынке, то есть зависимость между:

– ценой товара и

– объемами его производства (поставок в торговлю), возможными при различных уровнях цен.

Построим кривую предложения (рис. 3-4) на основании данных таблицы 3-3 (такого рода таблицы принято называть **шкалами предложения**).

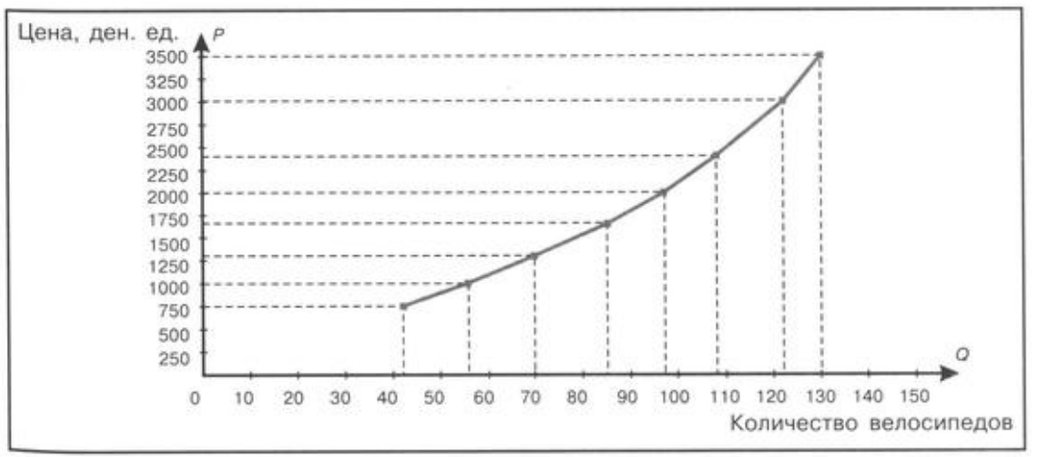


Рис. 3-4.
Кривая предложения (на примере рынка велосипедов)
Каждая точка на этой кривой — величина предложения данного товара (возможный объем производства) при определенном уровне его цены. Например, точка с координатами (70, 1300) обозначает, что при цене 1300 ден. ед. изготовители готовы предложить к продаже 70 велосипедов

Таким образом, кривая предложения (см. рис. 3-4) позволяет ответить на два вопроса:

1) какова будет величина предложения при различных уровнях цен?
2) как изменится величина предложения при некотором изменении цены?

Поэтому любой изготовитель (продавец), принимаясь за дело, должен начинать с поиска ответов на следующие вопросы:

1) оправдает ли выручка от продаж те затраты, с которыми будет связано производство (организация продаж) этого товара?
2) принесет ли производство (продажа) этого товара лично ему доход и если да, то какой?

Как правило, рост цен вызывает увеличение числа предлагаемых к продаже товаров, а снижение цен — уменьшение этого числа.

Такую закономерность поведения производителей (продавцов) на рынках большинства товаров экономисты называют **законом предложения**.

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ: повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен — к ее уменьшению.

Наряду с ценой на предложение товаров влияют и такие факторы, как:

— цены других товаров (а значит, выгодность их производства);
— цены факторов производства, используемых для изготовления данного товара;
— технология, т. е. способы изготовления товара или организации предоставления услуги.

Нетрудно заметить, что логика поведения на рынке и покупателей, и производителей товаров противоположна: при росте цены производители и продавцы готовы предложить на рынок все большую массу товаров, тогда как покупатели отвечают на рост цены снижением величины спроса.

Эта противоположность реакции величин спроса и предложения порождается противоположными интересами, которые приводят на рынок покупателей и продавцов.

Покупатели хотят приобрести на имеющуюся у них ограниченную сумму денег как можно больше товаров. Продавцы, напротив, хотят получить за свой ограниченный объем товаров как можно большую сумму денег.

Как рынок согласовывает эти противоречивые интересы продавцов и покупателей, мы узнаем в следующей главе.

Но сначала сформулируем еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт третий

Необходимо устранять препятствия для свободного формирования спроса и предложения на рынках под влиянием интересов всех покупателей и продавцов.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Что такое спрос. *Общая закономерность изменения величин спроса на рынке определенного товара в зависимости от величин цен на него называется спросом. Эта закономерность проявляется в том, какой объем товаров покупатели готовы и способны купить (а не только мечтать о покупке) при определенном уровне цены. Зависимость величины спроса от уровня цены описывается первым законом экономики — законом спроса: при повышении цен величина спроса уменьшается, а при снижении цен — возрастает. Спрос на товары зависит от их полезности и цены выбора.*

От чего зависит предложение товаров. *Общая закономерность изменения величины предложения на рынке определенного товара в зависимости от изменения величин цен на него называется предложением. Эта закономерность проявляется в том, какой объем товаров продавцы (изготовители) готовы предложить на рынок при определенном уровне цены. Зависимость величины предложения от уровня цены описывается законом предложения: при повышении цен величина предложения возрастает, а при снижении цен — уменьшается.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему торговые фирмы во всем мире организуют распродажи по сниженным ценам?
2. Почему фирмы во всем мире постоянно ищут рынки товаров, которые являются новинками и вызывают большой интерес покупателей?
3. Почему неизменность цен в командной экономике СССР не способствовала росту предложения дефицитных товаров?

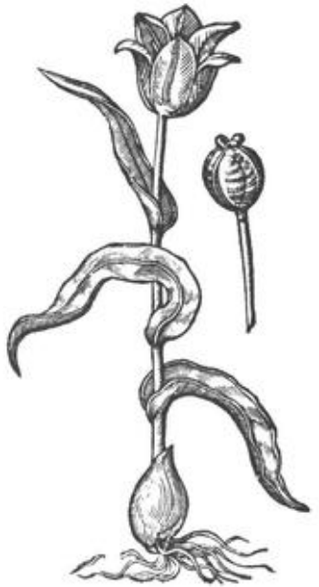
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

Как работает рынок

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. КАКАЯ ЦЕНА ОЧИЩАЕТ РЫНОК?
2. ЧЕМ ПЛОХ ДЕФИЦИТ?
3. ЧТО ТАКОЕ РЫНОК ПРОДАВЦА?





Трудно поверить, что именно этот ныне обычный цветок сумел некогда свести с ума целую страну, доказав, что предметом спекуляции может быть абсолютно все.



При дефиците товаров и таких очередях, как на этих фотографиях, улучшать качество изделий и организацию торговли не нужно: все будет куплено и так.

Рыночная цена каждого конкретного товара регулируется соотношением между его количеством, которое сейчас предложено на рынок, и спросом тех, кто готов заплатить за этот товар его естественную цену.

Адам Смит

Мы выяснили, что мотивы, которыми руководствуются на рынке продавцы и покупатели, совершенно различны. Но чтобы остались довольны и те и другие, им надо договориться и заключить между собой сделку купли-продажи товара. А главное условие такой сделки — величина цены, по которой продавцы готовы обменять товар на деньги, а покупатели — оплатить покупку желанного блага. И поскольку поиск обоюдоприемлемой цены в механизме рыночной деятельности играет центральную роль, то именно с выяснения закономерностей рождения рыночной цены мы и начнем.

§ 8. Формирование рыночных цен

Чтобы легче было понять механизм рыночного ценообразования, начнем сразу с конкретного примера, воспользовавшись данными об уже изучавшемся нами рынке велосипедов.

Для начала сведем в одну таблицу всю имеющуюся у нас информацию о величинах спроса и предложения на этом рынке при различных уровнях цен.

Мы видим, что при цене в 3500 ден. ед. изготовители готовы предложить на рынок 130 велосипедов, а покупатели даже не подходят к прилавку.

Это означает, что при такой цене на рынке может сложиться ситуация избыточного предложения, или затоваривания (именно на это указывает буква И — **избыток**).

Таблица 4-1

Цена, *ден. ед.*	Величина спроса, *шт.*	Величина предложения, *шт.*	Превышение предложения над спросом, *шт.*	Тип рыночной ситуации (И — избыток, Д — дефицит, Р — равновесие)
3500	0	130	130	И
3000	12	122	110	И
2400	27	108	81	И
2000	38	97	59	И
1650	50	85	35	И
1300	**66**	**70**	**4**	**И**
1150	***60***	***60***	***0***	***Р***
1000	**88**	**56**	**– 32**	**Д**
750	120	42	– 78	Д

Эта ситуация будет сохраняться до тех пор, пока уровень цены не опустится ниже некоторой величины в диапазоне 1000–1300 ден. ед. за один велосипед.

Действительно, наши данные говорят о том, что при цене в 1000 ден. ед. мы обнаружим на рынке прямо противоположную ситуацию: величина спроса окажется больше величины предложения. Возникнет нехватка, дефицит товаров (на это указывает буква Д — дефицит).

ИЗБЫТОК (ЗАТОВАРИВАНИЕ) — ситуация, возникающая на рынке, когда при существующем уровне цены продавцы предлагают к продаже больший объем товаров, чем покупатели готовы купить при такой цене.

ДЕФИЦИТ — ситуация на рынке, когда покупатели при существующем уровне цены готовы купить больший объем товаров, чем продавцы при такой цене согласны предложить к продаже.

А возможна ли ситуация, когда на рынке не будет ни избытка товаров, ни их дефицита?

Посмотрите на строчки, соответствующие уровням цен в 1000 и 1300 ден. ед. (они даже специально выделены другим шрифтом). В диапазоне цен 1000–1300 ден. ед. за 1 велосипед на рынке происходит принципиальное изменение ситуации: избыток товара сменяется дефицитом.

Значит, где-то в этом диапазоне существует цена, при которой на рынке не будет ни избытка, ни дефицита товаров: сколько товаров будет предложено к продаже, столько и будет куплено.

Экономисты называют такую ситуацию рыночным равновесием: спрос и предложение при этих условиях как бы уравновешивают друг друга. Соответственно, цену, при которой такое равновесие достигается, принято называть **равновесной ценой**, а объем товаров, который по этой цене можно продать, — равновесным объемом продаж (на это указывает буква Р — равновесие).

РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА — цена, позволяющая продать весь объем товаров, который изготовители (продавцы) согласны при такой цене предложить на продажу.

Можно ли управлять формированием рыночного равновесия? Конечно. Для этого в практике бизнеса есть масса различных инструментов, и один из них — реклама.

Хотя рекламная деятельность является одним из старейших приемов поощрения продаж, сама трактовка ее сущности долго была предметом ожесточенных дискуссий. Довольно долго господствовала точка зрения, что реклама является способом манипулирования сознанием покупателей и формирования в нем искаженных представлений об экономической ценности товаров. В последнее время, однако, возобладала более реалистичная точка зрения, состоящая в том, что реклама представляет собой всего лишь форму информирования и ее результаты зависят от характера передаваемых сообщений. Вместе с тем сам факт воздействия рекламы на рыночное поведение покупателей не оспаривается никем.

Тюльпаномания по-голландски

Какие фантастические истории могут происходить на рынке при обгоняющем росте спроса по сравнению с предложением, можно увидеть на примере «тюльпанного безумства», охватившего Голландию в 1630 г.

Никто до сих пор не знает точно главную причину, из-за которой цветок, привезенный в Европу за 80 лет до того и спокойно красовавшийся на клумбах зажиточных граждан, внезапно стал предметом бешеного спроса. Но факт остается фактом — с 1630 г. цены на луковицы тюльпанов, подгоняемые спросом, стали быстро повышаться, и этот неуклонный рост вскоре привлек внимание всей страны.

Голландцы вскоре смекнули, что такое устойчивое удорожание невзрачных цветочных луковиц создает прекрасные условия для превращения их в куда более красивые золотые монеты.

И для этого даже не нужно изучать таинственную науку алхимию. Достаточно просто купить побольше луковиц, а потом продать их, когда цена еще поднимется. Эта нехитрая комбинация, именуемая обычно спекуляцией, стала повальным увлечением и горожан, и крестьян.

В итоге возник механизм самоподстегивающегося спроса. Действительно, чем больший спрос люди предъявляли на луковицы тюльпанов, тем выше поднимались их цены. А чем выше поднимались их цены, тем больше была прибыль цветочных спекулянтов и тем отчетливее голландцы понимали: дело-то верное, зевать нельзя и надо покупать луковиц побольше и поскорее! Так спрос подстегивал цены, а цены — спрос.

Поэтому цены луковиц достигли поднебесной высоты. Сохранившиеся документы свидетельствуют: за луковицу платили до 2500 гульденов. А на такую сумму в то время можно было купить 2 воза пшеницы, 4 воза сена, 4 откормленных быков, столько же откормленных свиней, 12 взрослых овец, 4 бочки пива, 2 бочки сливочного масла, 500 килограммов сыра, кровать, костюм и серебряный кубок.

В этой ситуации купцы за бесценок распродавали свои склады, чтобы побыстрее выручить наличные деньги и пустить их на покупку тюльпанов. Те же, кому денег не хватало, одалживали их у банкиров и ростовщиков с уверенностью, что легко расплатятся потом из «цветочных прибылей».

И вдруг рынок «лопнул» — на очередном аукционе выставленная на продажу луковица принесла владельцу только 1000 гульденов вместо ожидаемой суммы в 1250 гульденов. И этой новости, облетевшей всю страну, хватило для того, чтобы люди сразу испугались и начали спешно сбывать свои «драгоценные» луковицы. Но их уже никто не хотел покупать по столь высоким ценам.

Иными словами, предложение резко превысило спрос, а, как мы уже знаем, в такой ситуации равновесная цена начинает снижаться. В Голландии же цены тюльпанов просто «рухнули», и люди, еще вчера чувствовавшие себя богачами, вдруг оказались нищими: многие из них купили луковицы на одолженные деньги, а вернуть-то долг уже было нечем!

Увы, печальный опыт голландцев не излечил человечество от стремления к быстрому обогащению за счет рискованной игры на колебаниях цен. Правда, со временем люди придумали более изощренные формы такой игры и научились несколько снижать опасность разорения при неудачных спекуляциях.

Анализируя механизм рыночного согласования интересов продавцов и покупателей, Адам Смит писал в своей знаменитой книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», вышедшей в 1776 г.: *«Каждый человек мыслит лишь о собственной выгоде, но невидимая рука, которая его направляет, как и во многом другом, приведет его к результату, о котором он сам и не помышлял».*

Что же это за «невидимая рука», которая позволяет рыночной экономической системе координировать деятельность сотен миллионов людей и добиваться результатов лучших, чем при планово-командной системе?

Этим термином со времен Адама Смита экономисты называют **механизм цен**, который в рыночной экономике играет центральную роль. Именно цены служат для всех продавцов и покупателей главным источником информации о положении дел на рынке, о соотношении предложения товаров и спроса на них.

МЕХАНИЗМ ЦЕН — формирование и изменение рыночных цен под влиянием столкновения интересов покупателей и продавцов, принимающих свои решения без принуждения извне.

Информация эта может быть троякого рода:

— если цены повышаются, значит, товаров на рынок поступает меньше, чем покупатели готовы приобрести при этом уровне цен;

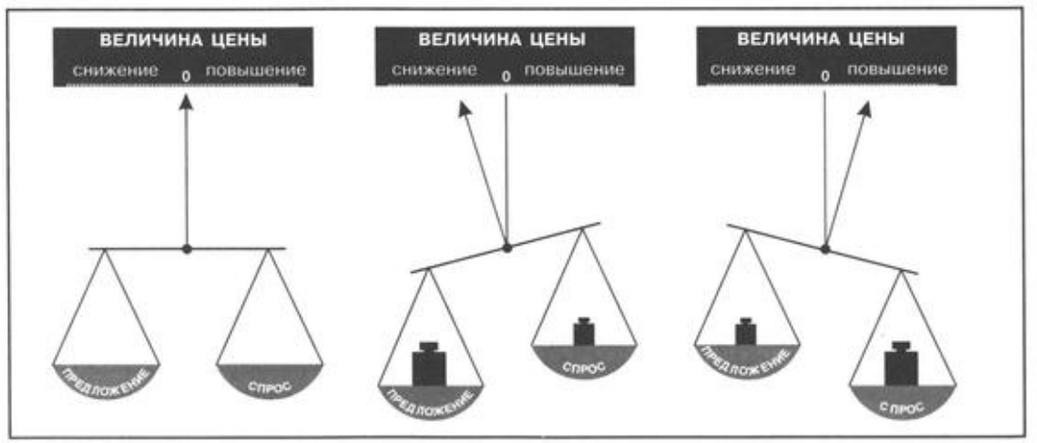
— если цены снижаются, значит, товаров на рынок поступает больше, чем покупатели готовы приобрести при этом уровне цен;

— если цены остаются почти неизменными, значит, на рынок поступает примерно столько товаров, сколько покупатели готовы приобрести при этом уровне цен.

Эти закономерности изменения цен иллюстрирует рис. 4-1.

Поскольку от уровня цены прямо зависят как величина выручки продавцов (а значит, и их собственные доходы в форме прибыли), так и расходы покупателей, то цены превращаются в своеобразные «светофоры» для всех участников рынка.

Рис. 4-1.
Экономические весы



Изготовителям и продавцам они подают сигналы о том, стоит ли производить тот или иной товар и торговать им, насколько это выгодно при сложившемся уровне цен. Покупателям они дают информацию для принятия осознанного решения: по карману ли им приобретение данного товара. Поэтому рынок, на котором система цен формируется свободно — по результатам торга между продавцами и покупателями, — постоянно заставляет всех его участников действовать так, чтобы возникало состояние равновесия.

Рынок в состоянии равновесия — лучший из возможных компромиссов между интересами продавцов и покупателей.

§ 9. Рынок на практике, или Как реально организована торговля

Для изготовления нужных людям благ любое предприятие должно собрать вместе все те производственные ресурсы, которые для этого необходимы. Но как удается заполучить их в нужном объеме и в нужное время? Немаловажен и другой вопрос: как передать изготовленные изделия тем, кто хочет их получить, для кого они действительно являются благами, т. е. реальным богатством?

Решением и того, и другого вопроса занимаются менеджеры или предприниматели. Но делают они это сегодня чаще всего не сами, а с большей или меньшей помощью торговли. Без торговли — особой сферы человеческой деятельности — никакая производственная деятельность была бы просто невозможна. Именно торговля дает руководителям предприятий возможность, с одной стороны, приобретать необходимые для производства ресурсы, а с другой — продавать изготовленную продукцию тем, кто хочет ее получить.

Торговая деятельность — чрезвычайно сложная и интересная сфера приложения людских усилий, умений и интересов.

Первыми профессиональными (т. е. только этим делом зарабатывавшими себе на жизнь) работниками торговли были бродячие купцы. Появились они несколько тысяч лет назад. На Руси, например, такие торговцы (коробейники) разносили товары из городов по деревням еще в XIX в.

Суть их торгового дела состояла в том, чтобы продавать товары поштучно или в небольших объемах, но большому числу покупателей. Такая древнейшая форма торговли в русском языке называется торговлей в розницу или просто **розничной торговлей** (от старинного слова *розно*, т. е. порознь, по отдельности, поштучно).

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ — продажа потребительских товаров непосредственно покупателям и в небольшом числе экземпляров либо в малом объеме.

Розничная торговля не просто самая древняя, но и самая сложная форма торговой деятельности. Ведь розничный продавец должен суметь уговорить покупателя приобрести товар именно у него, да притом на устраивающих торговца условиях (о том, что определяет эти условия, поговорим дальше). Именно это обстоятельство побудило известного английского экономиста и философа Джереми Бентама заметить, что «получить товары куда легче, чем деньги».

В большинстве магазинов — за исключением фирменных — продается много видов товаров. И все они изготавливаются разными предприятиями, а нередко и в разных странах. Как же владельцу магазина удается собрать все эти товары у себя на полках?

Поначалу эта задача решалась розничными торговцами во всем мире крайне просто — они брали большую корзину и с ней обходили на базаре прилавки своих коллег. Взяв у каждого по много единиц определенного товара, они несли эту корзину к себе в лавку или магазинчик и уже там продавали в розницу. Но по мере того как люди осваивали производство разнообразных благ и соответственно покупателей начинал интересовать все более широкий круг товаров, жизнь розничных торговцев усложнялась. Уже не на всяком базаре удавалось найти продавцов каждого из тех товаров, которые хотелось иметь на прилавках своей лавки или магазина.

Можно было, конечно, напрямую договориться с изготовителями товаров. Но тогда каждому изготовителю приходилось иметь дело с множеством розничных торговцев, а каждому владельцу магазина — с большим числом изготовителей товаров. Иными словами, между производителями и торговцами устанавливались многочисленные прямые связи.

В этом случае торговцы были вынуждены заключить с изготовителями множество соглашений (сделок) о доставке товаров в магазины. Как видно из рис. 4-2, например, только для трех изготовителей и четырех магазинов нужно было 12 таких соглашений (договоров).

Но, как оказалось, ту же самую задачу можно было решить куда проще, воспользовавшись услугами посредника, который представлял бы все магазины в от-

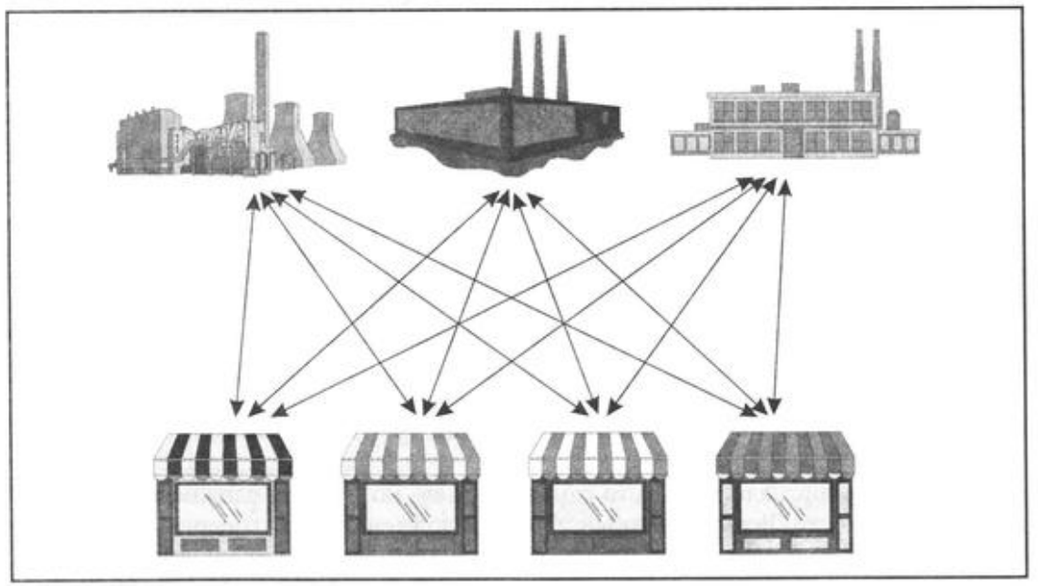


Рис. 4-2.
Организация торговли при прямых связях с изготовителями товаров

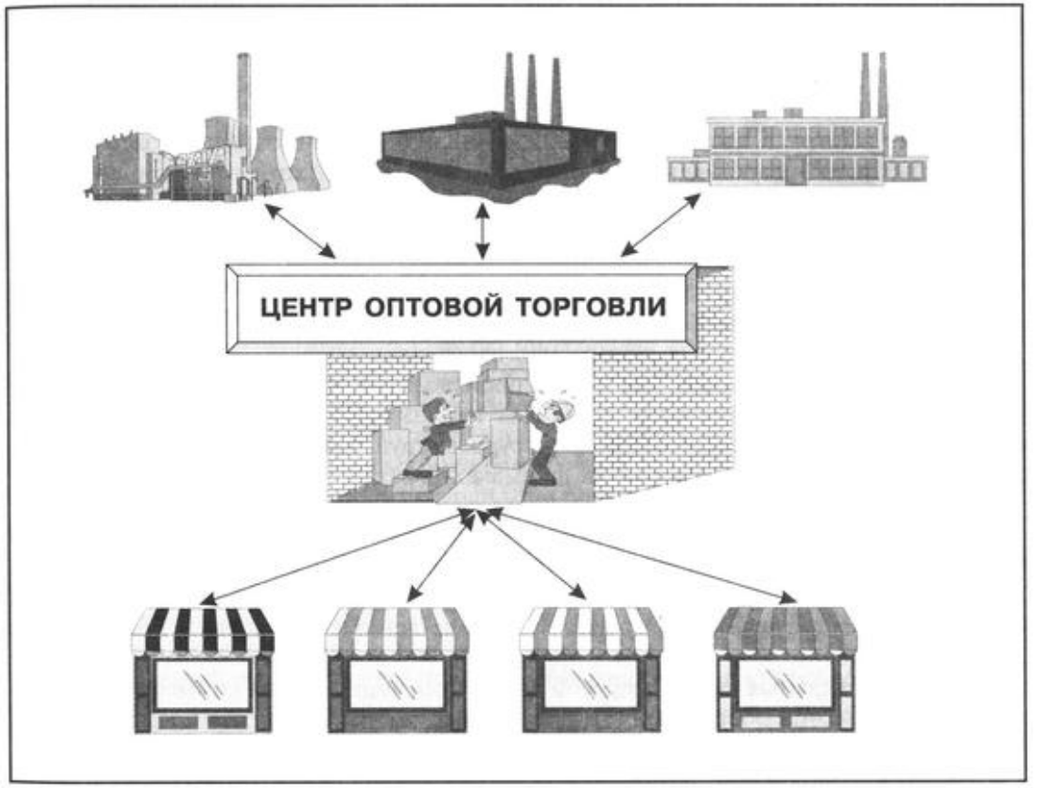


Рис. 4-3.
Организация торговли при появлении оптового посредника

ношениях со всеми изготовителями. И тогда поставки товаров в магазины стали осуществляться совсем по-иному.

У всех изготовителей товары закупал теперь оптовый торговец (рис. 4-3). И уже его заботой было организовать поставку каждому розничному торговцу именно тех товаров определенных изготовителей, которые тот хотел бы иметь в своем магазине. В результате количество связей между изготовителями и торговцами существенно снизилось. Например, для того же числа магазинов и производителей вместо 12 соглашений стало достаточно 7.

Но сокращение числа соглашений о поставках товаров не единственное и не самое важное из того, что смогла обеспечить оптовая торговля. Главное — она позволила облегчить и ускорить продажу товаров, привезенных в большом количестве на продажу из других стран или регионов большой страны (такой, как Россия).

Точно та же логика выгоды заставила и изготовителей товаров обратиться к услугам оптовых торговцев. Им тоже хотелось как можно быстрее вернуть себе деньги, потраченные на изготовление товаров. Без этого они не могли купить все

необходимое для выпуска следующих партий товаров. И чтобы решить эту задачу, производители были готовы уступить свою продукцию оптовым торговцам со скидкой. А уж о том, как сбыть товары конечным покупателям, должны были позаботиться сами оптовики.

В итоге выиграли и те и другие: изготовители быстрее возвращали затраченные на производство товаров деньги и получали свой доход (хотя и уменьшенный на величину скидок оптовикам). А оптовики от продажи товара по цене, превышающей ту, что они сами уплатили изготовителям, извлекали свою прибыль, которая становилась их собственным доходом.

Именно такая организация связей торговцев и производителей товара оказалась не просто самой выгодной для всех стран, но и единственно возможной, когда промышленность вступила в стадию массового производства.

Между тем как массовое, так и иное производство, да и вообще любая коммерческая деятельность становятся возможны только тогда, когда фирме удается собрать воедино все необходимые виды ресурсов: труд, капитал, землю, предпринимательские способности. Но откуда фирма их берет?

Ответ внешне прост: все это приобретается на рынках факторов производства. Такие рынки играют огромную роль в жизни России, и вокруг проблем их развития кипят жаркие споры бизнесменов и политиков. Чтобы понять суть этих споров и их значение для жизни обычных граждан, нам стоит теперь обсудить проблемы функционирования рынков и других производственных ресурсов, и прежде всего рынка капитала.

Одним из главных видов ресурсов для организации любой коммерческой деятельности являются оборудование, здания, сооружения — то, что создано трудом людей и называется **физическим капиталом**.

Ближе к концу XX в. термин «физический капитал» как универсальное определение несколько усложнился. Дело в том, что он подразумевает вещественную природу элементов капитала. Между тем в результате научно-технического прогресса все большее значение для коммерческой деятельности стал приобретать новый вид производственного капитала — **нематериальный (неосязаемый) капитал**.

***ФИЗИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ** — здания, сооружения, машины, мелиоративные системы, используемые для превращения с помощью технологий природных веществ в полезные людям блага.*

***НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ (НЕОСЯЗАЕМЫЙ) КАПИТАЛ** — знания, умения и информация, которые могут быть длительно использованы для производства благ и их продажи (например, патенты, лицензии, авторские права, умения людей, торговые марки).*

Но ограничим пока круг нашего внимания только физическим капиталом, поскольку до сих пор он играет все-таки основную роль в производстве желанных людям благ.

Естественно, что для каждой фирмы набор элементов физического капитала свой. Скажем, если рассматривать в качестве фирмы Робинзона Крузо (а это вполне правомерно: ведь он выступал на рынке своего острова единственным производи-

Рис. 4-4.
Физический капитал с точки зрения Робинзона Крузо



телем товаров, которые у него приобретал единственный «покупатель» — Робинзон Крузо), то что для него было капиталом? Ответ очевиден: все инструменты, с помощью которых он мог добыть себе еду, а также изготовить жилище и одежду. Поскольку Робинзон жил на острове один (пока не появился Пятница), то капитал он создавал своими руками, изготавливая примитивные инструменты.

Правда, как видно на рис. 4-4, с помощью такого самодельного капитала он мог изготовить изделия далеко не лучшего качества (вырубленному им колесу очень далеко до идеала). Повысить качество позволил бы более совершенный капитал, о котором Робинзон мог только мечтать.

Но представим себе, что на соседнем острове существовало производство такого инструмента и наш островитянин мог бы туда доплыть на самодельной лодке. В этом случае у него сразу бы возникла проблема: как купить этот инструмент, чем оплатить его приобретение?

Это означает, что Робинзону пришлось бы решать общую проблему всех фирм: как добыть денежный капитал, на который можно приобрести капитал физический?

Поиск способов решения этой проблемы привел человечество в конце концов к созданию особого рынка, на котором покупаются именно денежные средства для коммерческой деятельности, — рынка денежного капитала, или **финансового рынка**.

Покупателями на этом рынке капитала являются все, кому временно не хватает денег для развития своей деятельности: коммерческие фирмы, некоммерческие организации и даже правительство. Но кто является продавцами на этом рынке?

Эту роль исполняют владельцы **сбережений** через посредников, в роли которых выступают банки и другие фирмы, специализирующиеся на операциях с денежными средствами.

***ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК** — рынок, на котором продаются финансовые ресурсы, необходимые для организации деятельности фирм.*

***СБЕРЕЖЕНИЯ** — часть доходов после оплаты всех расходов, связанных с текущим потреблением.*

***НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ** — это юридическое лицо, которое не ставит в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли, а если прибыль у нее возникает, то она не распределяется между участниками этой организации, а полностью тратится на развитие ее деятельности.*

Как видно их самого определения этого термина, сбережения могут возникать только у тех, кто получает доходы. Следовательно, все сбережения в конечном счете принадлежат семьям (в некоторых достаточно редких случаях сбережения могут образовываться и у государства — например, в России такие сбережения государства в форме Стабилизационного фонда на 1 января 2005 г. составили 522,3 млрд р.). Создавая сбережения, семьи, фирмы или государство ограничивают текущее потребление ради увеличения будущего потребления или решения проблем, которые могут возникнуть (например, если кто-то из членов семьи будет нуждаться в дорогостоящей операции или у государства упадут доходы из-за снижения мировой цены нефти).

Уровень **склонности к сбережениям** различается по семьям в зависимости от:

1) уже достигнутого ими уровня благосостояния (величины накопленного имущества всех видов);
2) уровня получаемых денежных доходов и его соотношения с прожиточным минимумом (чем они ближе, тем объективно ниже возможности семьи сберечь хоть что-то);
3) жизненной ориентации и воспитания членов семьи (всегда есть люди, которые принципиально «живут только настоящим», и люди, которые «готовят свое будущее»; при одном и том же уровне доходов вторые будут сберегать больше).

В развитых странах семейная экономика опирается на покупку товаров в рассрочку, в кредит, когда покупатель приобретает товар, беря деньги у продавца или банка, и возвращает их затем частями в течение оговоренного времени, выплачивая, кроме того, проценты за одолженные ему деньги. Например, **ипотечная ссуда** предоставляется обычно на срок до 30 лет.

ИПОТЕЧНАЯ ССУДА, ипотечный кредит — долгосрочная денежная ссуда, выдаваемая банком под залог недвижимости.

ССУДА — передача денег или материальных ценностей одними участниками договора займа другим на условиях возврата и, как правило, с уплатой процента.

КРЕДИТ — ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента.

Такая продажа рассматривается как аналог денежной ссуды, и с покупателя берется плата как за банковский кредит. В итоге покупатель платит за товар больше цены, указанной на ярлыке, но зато получает его немедленно. В результате возникает «скрытое накопление», поскольку платежи за товары, купленные в рассрочку, равнозначны взносам на сберегательные счета россиян, но статистикой США и других стран они классифицируются как расходы. Между тем задолженность американских семей по товарам и жилью, купленным в рассрочку, достигает сейчас уже более 3 трлн долл. и превышает сумму годовых семейных доходов примерно в 1,2 раза.

Эта модель семейной экономики весьма жесткая. При несвоевременной уплате очередных взносов за товар его могут просто забрать без возврата уже выплаченных

денег. Так происходит даже в том случае, если этот товар — собственное жилье. Ежегодно за неуплату взносов из своих домов выселяют до 2,5 млн американцев. Поэтому семьи, приобретающие товары в рассрочку, сначала платят очередные взносы за имущество, а уж потом смотрят, сколько остается на питание и текущие покупки.

Если покупка товаров в рассрочку сопровождается столь жесткими условиями, то почему люди ею пользуются? Выгоды здесь две.

Первая из них — ускорение роста своего благосостояния, сокращение времени для достижения его желанного уровня. Человек не должен всю жизнь ютиться в арендованной квартире, чтобы лишь на старости лет купить на сбережения достойное жилье. Напротив, еще молодым он въезжает в хорошую новую квартиру или собственный дом, а потом выплачивает его стоимость, уже наслаждаясь жизнью в комфорте. Тем самым продажа товаров и жилья в рассрочку меняет всю структуру человеческой жизни (рис. 4-5): доля, приходящаяся на комфортное существование, возрастает, хотя и совмещается с периодом погашения долгов.

Вторая выгода достигается лишь при покупке некоторых товаров, ценность которых со временем возрастает. К этой категории относятся жилье, земельные участки, ценные бумаги, произведения искусства и т. д. В условиях инфляции и ограниченности ресурсов (на одном участке «престижной» улицы нельзя построить два дома) рыночная стоимость таких товаров может существенно возрасти, а значит, увеличится и богатство семьи, владеющей таким имуществом.

Но как бы и для чего бы семьи ни копили деньги, едва возникают сбережения, возникает и вопрос: как ими лучше распорядиться до того момента, пока они не потребуются для оплаты каких-то расходов?

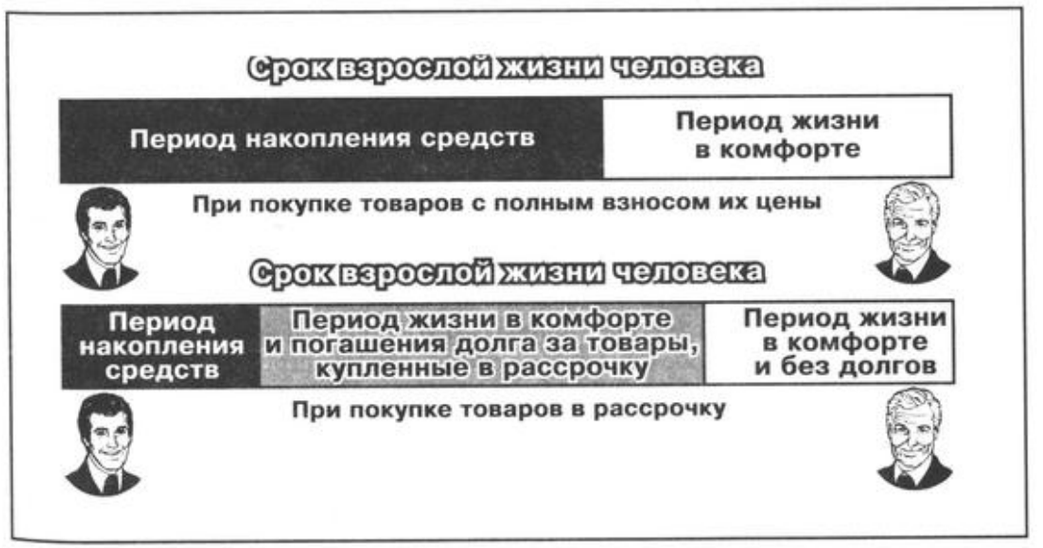


Рис. 4-5.
Изменение экономической структуры человеческой жизни при организации продажи жилья и товаров в рассрочку

Скажем сразу, что хранение сбережений в форме наличных денег и дома — самый невыгодный способ. Он приводит к прямым потерям владельца сбережений в случае роста цен и упущенной возможности заработать на одалживании денег под проценты.

Поэтому у владельцев сбережений всегда есть потребность найти тех, кто готов взять сбережения «в работу», чтобы они росли, а не обесценивались. Эту функцию соединения владельцев сбережений и коммерсантов, нуждающихся в средствах для развития своего бизнеса, и выполняет рынок денежного капитала. Именно с его помощью удается использовать сбережения для **инвестирования**.

***ИНВЕСТИРОВАНИЕ** — долгосрочное вложение средств в какое-либо дело, предприятие для получения дохода.*

Экономический механизм любой страны только тогда можно считать нормально отлаженным, когда он предлагает владельцам сбережений широкий набор форм инвестирования, обладающих двумя главными параметрами качества:

1) выгодностью;
2) надежностью.

Если в стране не во что вложить сбережения, то нет особого смысла их копить и стараться заработать побольше. Это крайне негативно сказывается на росте производительности, качестве труда, да и на всей морали общества: зачем стараться работать лучше, если прирост заработков все равно с толком использовать невозможно?

Но если люди не видят смысла работать больше, чтобы увеличить свои заработки и часть их направить в сбережения, то экономика страны лишается главного мотора своего развития — человеческого интереса и инициативы.

Кроме того, если люди не копят деньги, то сумма свободных денежных средств, которые могут быть использованы для инвестиций, резко сокращается и экономика начинает испытывать «инвестиционный голод». Ведь без инвестиций невозможны эксплуатация и обновление существующих предприятий, а главное — создание новых современных производств. В стране, попавшей в полосу «инвестиционного голода», быстро дряхлеет вся сфера производства, а ее товары оказываются ненужными.

Как раз с такими проблемами столкнулась экономика России в 1990-х гг. Быстро стареющая производственная база экономики требовала огромных сумм инвестиций, а россияне боялись вкладывать деньги в отечественную промышленность, считая эти инвестиции невыгодными и ненадежными.

Иными словами, был разрушен нормальный процесс формирования сбережений и их превращения в конечном счете в физический капитал фирм. Этот процесс можно представить следующим образом (рис. 4-6).

Как видно на этом рисунке, путь от доходов семей до капитала фирм долгий и непростой. И удачным он может оказаться лишь в том случае, если в стране существует и успешно действует развитый рынок финансового капитала.

В странах с развитыми экономическими системами рыночного типа (таких, как США, Япония, страны Западной Европы и т. д.) рынок финансового капитала имеет довольно сложную, сформировавшуюся за долгие века структуру. Эта структура рождена необходимостью наилучшим образом согласовать весьма противоречивые

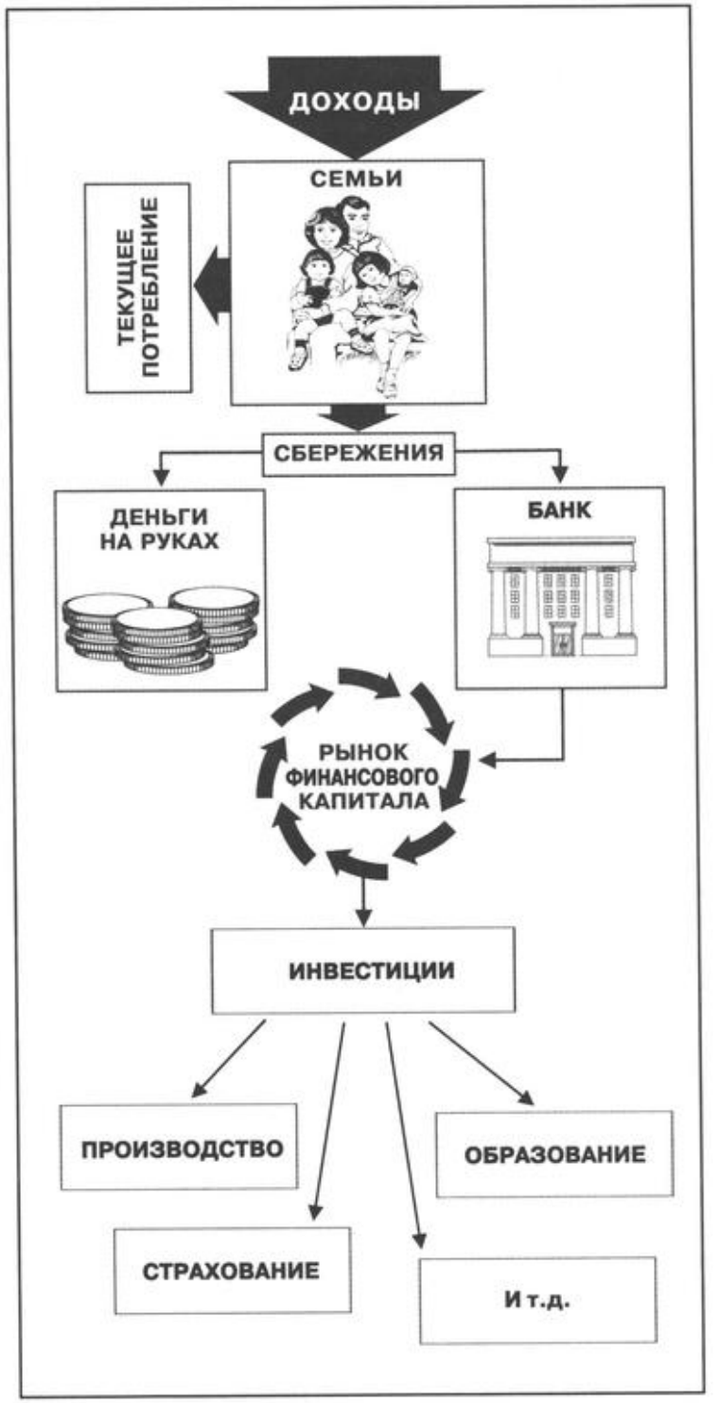


Рис. 4-6.
Процесс вложения доходов семей в инвестиции

порой интересы владельцев сбережений и коммерческих фирм, желающих получить эти сбережения в качестве инвестиций.

В максимально упрощенном виде структуру рынка финансового капитала можно представить так, как она показана на рис. 4-7.

На этом рынке фирма может получить денежные средства двух типов:

1) заемный капитал (кредит);
2) собственный капитал.

Срок пользования **заемным капиталом** (кредитом) может быть весьма различным: от нескольких дней до нескольких лет, но во всех случаях фирма обязана вернуть владельцу денег (кредитору) всю одолженную у него сумму плюс плату за пользование ею (процент).

Собственный капитал, напротив, предоставляется фирме в пользование без ограничения срока, а в некоторых случаях и без фиксации платы, которую владелец инвестиций хотел бы получить в обмен на вложенные им средства. Само название этой разновидности капитала говорит о том, что полученные таким образом средства становятся частью собственного имущества фирмы, а инвестор — ее совладельцем.

Рынок акций и рынок облигаций на рисунке заключены в общую рамку, так как вместе они образуют *фондовый рынок* (его называют еще рынком ценных бумаг, так как формально здесь продают и покупают именно ценные бумаги — документы о праве на часть собственности той или иной фирмы).

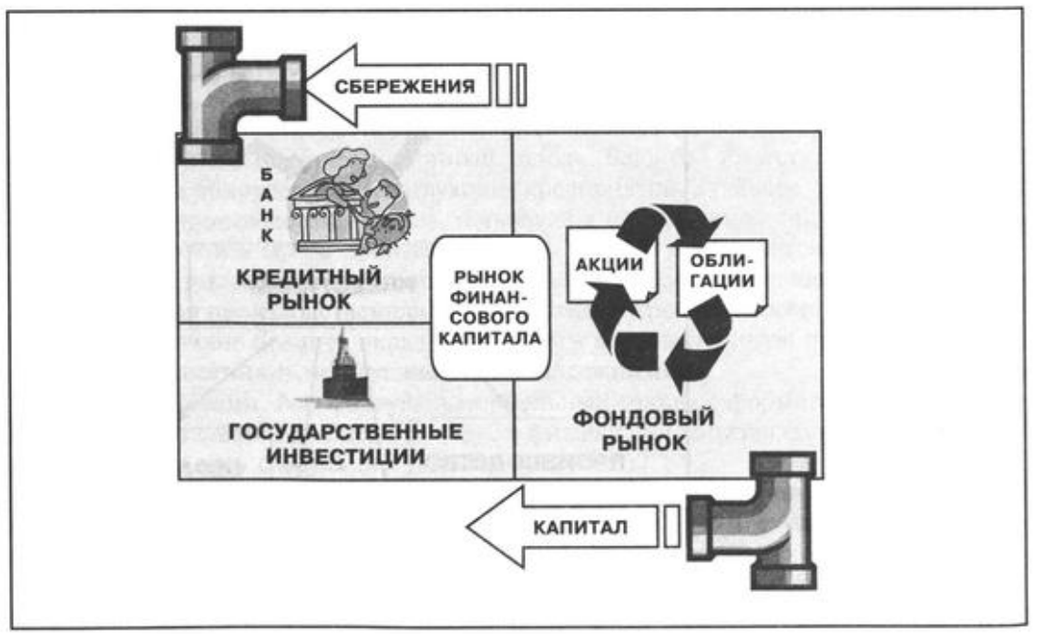


Рис. 4-7.
Устройство рынка финансового капитала

***ОБЛИГАЦИЯ** — ценная бумага, удостоверяющая, что ее владелец одолжил некоторую сумму фирме или государству, выпустившим облигацию, и имеет право получить спустя определенное время свои деньги назад вместе с премией, величина которой также фиксируется при продаже облигации.*

***АКЦИЯ** — ценная бумага, свидетельствующая об участии владельца (держателя акции) в капитале выпустившего ее акционерного общества и дающая ему право на получение части прибыли этого общества.*

С кредитного рынка и рынка облигаций может быть получен только заемный капитал. Напротив, рынок акций — источник, из которого фирма может получить собственный капитал.

Акция как инвестиционный товар (т. е. товар, приобретаемый ради получения дохода в будущем) обладает некоторыми важными качествами:

1) она удостоверяет права ее владельца на долю в имуществе частной фирмы, выпустившей эту ценную бумагу, и участие в управлении ее деятельностью (если инвестор купил обыкновенную акцию). Эти права даются владельцу ценной бумаги в обмен на деньги, полученные фирмой при продаже своей ценной бумаги;
2) если компания разорится, к владельцу ценных бумаг нельзя предъявить никаких претензий: он потеряет лишь ту сумму, на которую купил такие бумаги;
3) если компания будет ликвидирована, то из выручки от распродажи ее имущества владельцу ценной бумаги (например, обладателю акций — акционеру) будет возвращена сумма, соответствующая его доле в капитале фирмы;
4) в качестве компенсации за риск потери денег, вложенных в дело, акционер приобретает право на получение части прибыли фирмы, которая будет заработана ею в будущем — после увеличения капитала за счет использования денег акционеров. Такие выплаты акционерам из прибыли фирмы обычно называют **дивидендами** (от лат. *dividendus* — подлежащий разделу).

***ДИВИДЕНД** — часть суммы чистой прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с количеством принадлежащих им акций.*

Большинство акций выпускается в форме обыкновенных ценных бумаг — **обыкновенных акций**.

Размер дивиденда по таким акциям зависит от реально полученной фирмой величины чистой прибыли (т. е. прибыли после уплаты налогов государству). Это означает, что, чем больше прибыль фирмы, тем больше дивидендов могут получить акционеры. Но когда прибыль мала, по обыкновенным акциям дивиденды по решению общего собрания могут вообще не выплачиваться — фирма не обязана этого делать.

Некоторых владельцев сбережений такая неопределенность перспектив не устраивает. Чтобы добиться получения денежных средств и от таких инвесторов,

предприниматели придумали еще одну форму ценных бумаг — **привилегированные акции**. По таким акциям величина дивидендов заранее четко фиксируется — в проценте от стоимости акции или от чистой прибыли компании (общей прибыли за вычетом налогов). Например, нефтяная компания «Сургутнефтегаз» гарантировала владельцам привилегированных акций получение ими всеми суммарно не менее чем 10% годовой чистой прибыли (а в 2000 г. сумма чистой прибыли этой компании составила более 1 млрд долл.).

***ПРИВИЛЕГИРОВАННАЯ АКЦИЯ** — акция, собственник которой имеет преимущество перед держателем обыкновенных акций при распределении дивидендов и имущества корпорации в случае ее ликвидации. Обычно она не дает права голоса при принятии решений о деятельности фирмы, но приносит фиксированные дивиденды независимо от уровня прибыли, полученной акционерным обществом в данном периоде.*

Надо иметь в виду, что кроме дивидендов акционер может получить выгоду и за счет роста стоимости принадлежащих ему бумаг. Такой рост достигается в случае, если владелец сбережений купил акции фирмы, которая успешно ведет свои дела. Если общая стоимость имущества такой фирмы растет, то возрастает и стоимость той части имущества, которой владеет акционер.

При этом очень важно понимать, что речь идет не столько о стоимости имущества фирмы, как ее определяют бухгалтеры, сколько о рыночной стоимости фирмы. А она зависит главным образом не от того, сколько было потрачено денег на приобретение всего имущества фирмы, а от того, какую величину прибыли фирма в будущем может принести своим владельцам.

Если фирма ведет дела умело и получает большие прибыли, то рыночная цена ее акций (обычно ее называют **курсом акций**) может подняться значительно выше той номинальной суммы, которую акционеры некогда реально уплатили за право владеть такими ценными бумагами. Поэтому владение акциями может быть довольно выгодным делом.

***КУРС АКЦИЙ** — рыночная цена акций, складывающаяся при их свободной перепродаже на рынке ценных бумаг.*

Например, курс акций известной американской компьютерной фирмы IBM за 33 года вырос в 156 раз, а владение ими принесло акционерам по 38 долл. дивидендов на каждый доллар, потраченный некогда на покупку этих ценных бумаг.

На фондовом рынке реально имеют место два типа сделок с акциями:

1) *первичное размещение (эмиссия) акций*, приносящее фирмам дополнительный собственный капитал;
2) *вторичное обращение ценных бумаг*, позволяющее владельцам ценных бумаг и обладателям сбережений свободно продавать или покупать ранее эмитированные акции различных фирм.

Привлечь капитал с помощью первичной эмиссии акций непросто. Новую фирму никто не знает, владельцы средств не спешат отдать ей свои деньги: слишком велик риск их потери. Новое предприятие может оказаться неудачным, доходов от него не будет, да и акции не продать, а значит, и вернуть вложенные деньги не удастся. Вот, в частности, почему большинство вновь созданных фирм не может привлечь деньги с помощью акций.

Этот источник открывается для них только после того, как они добьются успеха, действуя в форме индивидуального (частного) предприятия или товарищества.

Подводя итог вышеизложенному, мы можем сформулировать еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт четвертый

Не следует создавать препятствия для работы рыночных механизмов, например «замораживать» цены, поскольку это не даст рынку достичь равновесия и на нем надолго сохранится ситуация либо дефицита, либо избытка товаров.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Формирование рыночных цен. *Согласование интересов продавцов и покупателей в ходе рыночного торга приводит к формированию компромисса в виде равновесной цены. При такой цене удается продать все количество товаров, которое изготовители (продавцы) согласны предложить на продажу. Этот объем товаров называется равновесным. Возникновение равновесной цены происходит потому, что отклонения рынка от равновесного состояния — дефицит или избыток товаров — невыгодны продавцам и покупателям. Избыток товаров невыгоден продавцам, а дефицит товаров — покупателям. При достижении рынком равновесного состояния интересы продавцов и покупателей согласовываются наилучшим образом.*

Рынок на практике, или Как реально организована торговля. *Создание и развитие фирм требуют приобретения физического и нематериального капитала. Для этого фирмам необходим денежный капитал. Его они привлекают с рынка капитала. Продавцами на этом рынке выступают владельцы сбережений, т. е. те семьи, которые имеют доходы, превышающие их потребности в расходах на текущие нужды, и склонны меньше потреблять сегодня, чтобы существенно увеличить свое потребление в будущем. Для достижения этих целей владельцы сбережений нуждаются в возможности так их использовать, чтобы они со временем не только не потеряли своей ценности, но и возросли в возможно большей мере. В решении этой задачи владельцам сбережений помогает рынок финансового капитала, с помощью которого они дают свои сбережения во временное платное пользование коммер-*

ческим фирмам. В состав рынка капитала входят разные сектора, различающиеся условиями купли-продажи денежного капитала. Важнейшими такими секторами являются: кредитный рынок, рынок акций и рынок долговых обязательств фирм (прежде всего облигаций). Кроме того, на рынке капитала России большую роль играет государство, вкладывающее деньги в предприятия, чтобы поддержать их, предотвратить банкротство и помочь в развитии. На рынке капитала фирмы могут получить денежные средства разного характера: заемный капитал или собственный капитал. Заемные средства привлекаются фирмами на ограниченное время, а затем возвращаются владельцам вместе с платой за пользование ими. Собственный капитал поступает в распоряжение фирм на неограниченное время, а его предыдущие владельцы становятся сохозяевами фирм и получают в этом качестве право на часть их имущества и доходов. Основными средствами получения собственного капитала являются выпуск (эмиссия) и продажа различного типа акций. Владельцы акций не могут вернуть их фирме-эмитенту, но вправе продать на рынке ценных бумаг — фондовом рынке. Цена акций на этом рынке определяется ожиданиями относительно доходов, которые фирма может заработать для своих владельцев в будущем.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему на рынке выигрывает тот, кто лучше информирован?
2. Российские фирмы пытаются пробиться на мировые товарные рынки за счет продажи товаров по более низким ценам. Как графически представить последствия такой политики для кривых предложения на этих рынках?
3. Вы, наверное, слышали выражение «сезонные колебания цен»? Как вы понимаете его смысл?

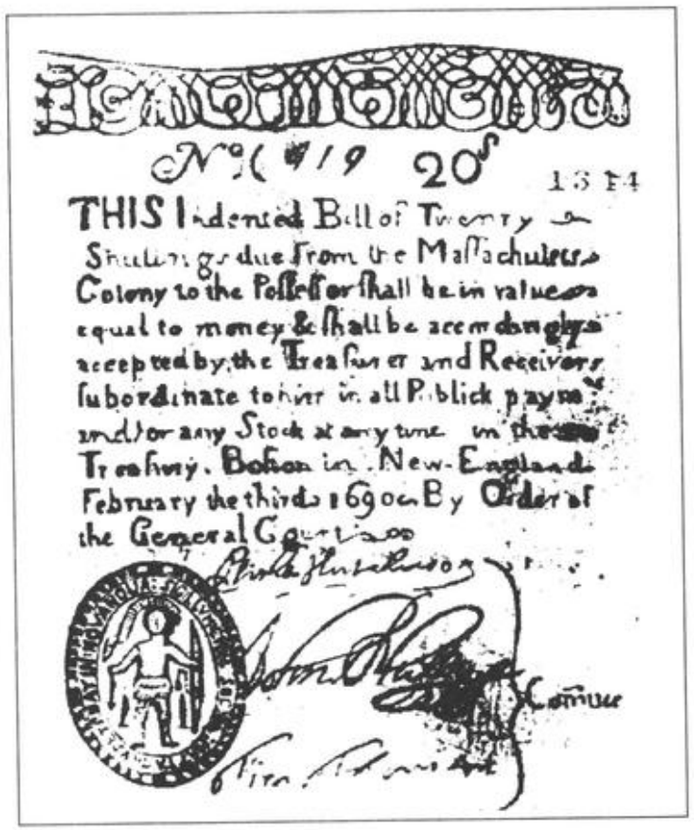
Мир денег

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЗАЧЕМ ЛЮДИ ПРИДУМАЛИ ДЕНЬГИ?
2. ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ ДЕНЬГАМИ?
3. ПОЧЕМУ НЕВЫГОДНО ПРЯТАТЬ КЛАДЫ?



Любопытно, что издавна монеты стали играть и роль своеобразных памятников, — трудно найти в истории правителя, который смог бы удержаться от искушения изобразить свой облик на выпускаемых в его стране деньгах. Эти три русские монеты служат тому веским доказательством.



Денежный билет, выпущенный колонией Массачусетс в Новой Англии в 1690 г.

Даже любовь не свела с ума стольких людей, сколько мудрствования о сущности денег.

Уильям Ю. Гладстон, премьер-министр Великобритании (1809–1898)

Рассказывая о механизмах рыночной экономики, мы до сих пор почти не говорили о деньгах, подразумевая их роль как нечто само собой разумеющееся. И действительно, деньги — это самый знакомый экономический механизм, известный нам с раннего детства, с первой купюры.

Между тем на самом деле большинство из нас знает о денежном мире крайне мало. И это неудивительно: мир этот представляет собой один из сложнейших экономических механизмов цивилизации. Все его законы ведомы только профессионалам — ученым, банкирам, финансистам. Но чтобы не делать досадных ошибок, некоторое представление о законах денежного мира необходимо каждому.

§ 10. Причины возникновения и формы денег

Деньги — это, пожалуй, одно из наиболее великих изобретений человеческой мысли. В живой природе аналогий не найти.

Даже самые примитивные цивилизации в самых глухих уголках Земли создали свои виды денег. Роль денег, эталона всех обменов, всегда выпадала тому товару, на который был наибольший спрос или который был наиболее удобен для этих целей.

Историки обнаружили свидетельства того, что у народов мира роль денег играли самые разные товары: соль, хлопковые ткани, медные браслеты, золотой песок, лошади, раковины и даже сушеная рыба.

Например, в XV в. в Исландии платежным средством служила сушеная рыба, и потому тогдашний справочник цен (прейскурант) выглядел следующим образом: за подкову — 1 рыбина; за пару женских башмаков — 3 рыбины; за бочонок вина — 100 рыбин; за бочонок сливочного масла — 120 рыбин.

О том, сколь большую роль деньги играли в жизни людей с древнейших времен, красноречиво свидетельствует такой любопытный факт. В леднике Эцтальских Альп археологами были обнаружены хорошо сохранившиеся останки человека, пролежавшие там 5 тыс. лет. Рука погибшего в пурге жителя бронзового века крепко сжимала медную пластинку — самое ценное, что у него было с собой. Именно такие медные пластинки в те времена играли роль денег.

Человечество долго искало тот универсальный денежный товар, который будет интересен для всех участников рынка и позволит вести через себя любые сделки. Многие века наиболее удобным денежным товаром казались драгоценные металлы — серебро и золото, которые имели ряд преимуществ:

- редкость — так как золото и серебро всегда добывали в объемах куда меньших, чем спрос на них, то весовая единица драгоценных металлов имела высокую ценность и могла служить в обмене эквивалентом большого объема других товаров, что было очень удобно;
- высокая ликвидность — поскольку предложение ценных металлов на рынке было малым, а спрос — большим, то возможность ликвидировать деньги, т. е. обменять их на другие товары, имелась всегда;
- долговечность — серебро и золото — это металлы, довольно устойчивые к износу, а потому монеты из них могли служить долго (золотая монета — до 10 лет), кроме того, эти металлы не ржавеют и не окисляются, а значит, могут успешно использоваться не только для выполнения функции средства обмена сегодня, но и для накопления золотых резервов, которые можно будет использовать через много лет в будущем;
- портативность — в силу редкости и вытекающей из этого высокой ценности можно было делать монеты из драгоценных металлов небольшими по размерам и массе, но с большой ценностью;
- отличимость — серебро и золото довольно хорошо распознавались людьми, и было нетрудно найти способы проверки подлинности монет из этих металлов;
- делимость — в силу редкости и высокой ликвидности было нетрудно делать монеты любой массы с разной ценностью, что упрощало расчеты;
- однородность — люди быстро научились очищать драгоценные металлы от примесей, и потому можно было обеспечить изготовление монет с одинаковым содержанием этих металлов и, следовательно, стандартной ценностью. Более того, если золотой слиток будет разрезан на части, то при необходимости эти куски золота — без ущерба для ценности металла — могут быть снова слиты воедино.

Вот почему золото и серебро в виде слитков и монет надолго стали основой денежных систем многих стран мира и на протяжении веков слова «золото», «серебро» и «деньги» были синонимами.

Но со временем становилось все более очевидно, что драгоценные металлы не лучшая основа денежного обращения, так как у них есть серьезные недостатки: перевозка и хранение крупных денежных сумм были сопряжены с большими затратами на обеспечение безопасности.

До сих пор речь шла о так называемых товарных деньгах — особом товаре, который может выполнять функции денег, хотя пригоден и для других целей. На смену им в денежный мир стали проникать заменители товарных денег — всякого рода документы, которые поначалу служили лишь символом — обозначением товарных денег. Именно такими первыми символическими деньгами были государственные и банковские расписки в том, что обладатель расписки внес определенную сумму товарных денег на хранение и имеет право получить ее обратно. Как только стало возможно передавать такие расписки (и связанные с ними права на получение товарных денег) от одного владельца другому, начался по сути процесс возникновения нового порядка в мире денежного обращения, а именно вытеснения товарных денег более удобными символическими деньгами.

СИМВОЛИЧЕСКИЕ ДЕНЬГИ — это средство платежа (разменные монеты, бумажные деньги), чья стоимость или покупательная способность в качестве денег превосходит издержки их изготовления или ценность при использовании на иные цели.

С монетой сквозь века

Монеты, которые ныне чеканятся на государственных монетных дворах, — это самый древний вид денег: в Древней Греции монеты начали чеканить еще в VIII–VII вв. до н. э. В Риме первый монетный двор был учрежден при храме Юноны-Монеты, откуда и произошел этот термин. Материалом для изготовления монет обычно служат специальные сплавы, обладающие хорошей устойчивостью к истиранию, поскольку монета так быстро переходит из рук в руки, что мягкий металл не прослужил бы и года.

История монет красочна и многообразна, но в ней можно проследить одну сквозную линию: человечество постепенно осознавало, что деньги вообще и монета в частности — лишь символ стоимости. Металл, идущий на изготовление монеты, не должен реально стоить столько, сколько на ней указано. Эта аксиома позволила монархам всего мира заниматься «порчей монет» — так называли в старину чеканку монет, металл в которых стоил дешевле номинала.

Например, за время своего правления Петр I вдвое обесценил рубль, сократив именно в такой пропорции количество серебра, расходуемого на чеканку рублевой монеты.

Правда, Петр вел себя с деньгами все же довольно осторожно, учтя, видимо, отрицательный опыт своего отца — царя Алексея Михайловича, который в «порче монет» зашел слишком далеко. Чтобы пополнить казну, в 1656 г. Алексей Михайлович просто повелел изъять из обращения все серебряные монеты, а вместо них начеканить монеты того же номинала, но из меди. Это означало, что монеты общей стоимостью 100 р. можно было изготовить из медного слитка, стоившего всего 2 р.

Кончился денежный эксперимент царя Алексея Михайловича восстанием



История монет несет неизгладимый отпечаток истории стран, где эти монеты чеканились. Так, политические конфликты Древней Италии родили в I в. до н. э. вот эту монету из Оска с изображением быка, повергшего волчицу.

в Москве 25 июля 1662 г. Это восстание, вошедшее в историю под названием Медного бунта, жестоко подавили — более 1 тыс. человек было убито, повешено, потоплено в Москве-реке, но тем не менее через год обесцененные медные деньги в России были изъяты из обращения.

Золотые и серебряные монеты были в повсеместном обращении еще и в XX в. В России, например, до революции чеканились монеты номиналом 5, 10 и 15 р. (империал), а также в 7 р. 50 к. (полуимпериал). Впрочем, и сегодня чеканка золотых монет продолжается, но очень ограниченно, и эти монеты не предназначены для свободного обращения — их покупают коллекционеры и те, кто предпочитает хранить свои сбережения в золотых монетах. В силу этого самая известная золотая монета «Крюгерранд», которую чеканят в ЮАР, даже не имеет номинала: цена ее определяется соотношением спроса и предложения.

Инструментом для нового денежного обращения стали бумажные деньги. Впервые они были пущены в обращение в Древнем Китае в IX в. А уже во время правления династии Юань (1271–1368 гг.) они печатались в больших количествах и были главным средством денежного обращения в Китае. Впрочем, и в других странах широко пользовались заменителями «настоящих денег», т. е. монет из благородных металлов. Номинал таких знаков оплаты удостоверялся печатью государя или подписью и личной печатью купца или банкира. Например, на Руси для этого пользовались кусочками штемпелеванной кожи, а в Китае император Хубилай в XIII в. повелел «чеканить» деньги из коры тутового дерева, заверяя их своей императорской печатью.

В странах западной цивилизации пионером в деле широкого выпуска бумажных денег стали Североамериканские Штаты (предтеча нынешних Соединенных Штатов Америки) — в 1690 г. такие денежные знаки стал печатать штат Массачусетс. В Европе первой решила перенять американский опыт Франция: в 1716–1720 гг. экономист и банкир Джон Ло начал печатать банкноты Королевского банка. В нашей стране первые бумажные деньги (ассигнации) были введены в обращение в период царствования Екатерины II, в 1769 г. Они мало походили на те деньги, которые мы используем сегодня. Это были скорее банковские обязательства.

Такие банковские билеты выписывались банкиром. Это было его обязательство выплатить в любой момент подателю билета указанную на этом документе денежную сумму. Чем богаче был банк, чем выше была его репутация, тем больше доверия вызывали его банковские билеты и тем шире они использовались в расчетах купцов и граждан, заменяя золото и серебро.

Надо сказать, что внедрение банкнот как нового вида денег не вызывало особого восторга. Напротив, еще в 1725 г. выдающийся английский философ, историк и экономист Дэвид Юм предлагал ни много ни мало, как просто уничтожить бумажных денег на 12 млн фунтов стерлингов, что составляло 40% всей массы денег, обращавшихся в Англии в тот момент! По его мнению, такая «казнь» бумажных («плохих») денег стала бы верным способом вызвать приток в королевство драгоценных металлов («хороших денег»).

Критика бумажных денег не осталась незамеченной. В дальнейшем, когда многие страны стали создавать центральные банки, именно последним было дано исключительное право выпуска банкнот. Причина проста: считалось, что это гарантирует наивысшую надежность банкнот и исключает **эмиссию денег**, не обеспеченных реальными ценностями (первоначально надежность банкнот гарантировалась их свободным обменом на золото).

ЭМИССИЯ ДЕНЕГ — выпуск в обращение денежных знаков.

Начиная со времен Первой мировой войны в большинстве стран мира банкноты центральных банков стали основным средством всех наличных платежей, т. е. главной формой **наличных денежных средств**. Их дополняет разменная монета, которую чеканят специальные государственные организации — монетные дворы.

Наряду с наличными деньгами люди издавна стали пользоваться **безналичными денежными средствами** (безналичным денежным оборотом). Они представляют собой суммы:

Какие деньги были на Руси

Попробуйте понять смысл следующей фразы из древней Ипатьевской летописи, повествующей о том, что в 1080 г. князь Ярослав «начаша скот брати: от мужа по 4 куна, а от старосты по 10 гривен, а от бояр по 80 гривен; приведоша варяги и вдаша им скот, и совокупи Ярослав многи». Загадочная на первый взгляд фраза. Некоторые видят в этом указание на то, что в древности орудием обмена был скот. Возможно. Во всяком случае, в XI в. этот термин стал архаизмом, так как уже четыре столетия на Руси были в обращении серебро и меха, а затем на много столетий утвердилась так называемая кунная система, в которой основными единицами были куны — меха куницы, а более мелкими — белки (иначе веверицы). 25 кун составляли 1 гривну, а 50 — гривну-куну.

Впрочем, в пользу предположения о том, что в Ипатьевской летописи слово «скот» обозначает именно деньги, говорит то, что в древнерусском языке слово «скотница» означало место хранения сокровищ, т. е. казну царя.

С древнейших времен Русь, а позднее и Московское государство, не имея собственной добычи металлов, получали их в слитках, монетах и изделиях от других народов через торговлю и пользовались иностранной монетой в торговом обороте наряду с мехами. Наиболее широко на Руси ходили арабские денежные знаки: золотые динары, серебряные диргемы и медные фельсы. Если для расчетов не хватало разменной монеты, нормальным считалось разрезать монеты на части. Иногда их даже специально чеканили с учетом этого обстоятельства. На обороте монеты делался крест, позволяющий точно разделить ее на две или четыре части.

После прекращения прежней оживленной торговли с Востоком и монгольского завоевания Руси денежная система страны претерпела большие изменения, и в северо-восточной ее части наиболее распространенным платежным средством стала татарская монета «деньга», от которой и пошло в русском языке общее обозначение товара, которым можно расплатиться за все другие покупки.

Собственные русские деньги начали чеканить уже в конце XIV в., во времена Дмитрия Донского. Однако еще при Петре I с народов Сибири подати в казну по старинке собирали пушниной, имевшей прекрасный сбыт, царь расплачивался ею со своими чиновниками (к обоюдному удовольствию).



Рис. 5-1. **Основные элементы современных денежных систем**

С учетом этого устройство современных денежных систем можно представить так, как показано на рис. 5-1.

Познакомившись с историей возникновения современных форм денег, вернемся к вопросу о том, зачем все же люди придумали деньги.

Деньги были созданы прежде всего для облегчения обмена. А поскольку обмен — одно из самых древних занятий человечества, в ту же седую старину уходят корни и денежной системы.

Образно сказал о рождении денег выдающийся историк Фернан Бродель: *«Как только происходит обмен товарами, немедленно же раздается и лепет денег».*

Хотя человечество изначально придумало деньги лишь для облегчения и ускорения обмена, со временем деньги начали выполнять и другие функции.

§ 11. Функции денег в современной экономике

Деньги в современной экономике выполняют три основные функции (рис. 5-2):

— средства обмена;
— средства измерения (счета);
— средства сбережения.



Рис. 5-2. **Функции денег в экономике**

Некогда один мудрец сказал, что деньги — это дорога, по которой катится колесо торговли. Другой мудрец сравнил деньги с универсальным языком, на котором говорят в мире торговли. И оба были правы.

Деньги были рождены торговлей именно потому, что они облегчали обмен товарами. Без помощи денег более или менее легко может состояться только прямой обмен, когда у каждого из партнеров есть то, что нужно другому.

Действительно, представьте, что пастух принес на рынок овечьи шкуры, чтобы выменять на них башмаки; обувщик принес башмаки, чтобы выменять на них полотно; а ткач принес полотно, чтобы выменять на него шкуры. Каждый из них предлагает свой товар тому, у кого хочет выменять желанные блага, но, увы, взаимного интереса не находит, и обмен не получается.

Именно такие ситуации делают крайне неудобной ту форму обмена, с которой мы здесь сталкиваемся. Она называется **бартером**. При бартере каждый участвующий в обмене товаров должен найти партнера, который обладает нужным ему благом и готов обменять его на то благо, которым располагает он сам. Чем шире становился круг благ, которые люди создавали и которыми хотели обмениваться, тем труднее становилось вести обмен на основе таких принципов.

БАРТЕР — прямой обмен одних товаров или услуг на другие без использования денег.

В ситуации, описанной выше, участники обмена смогут выйти из тупика лишь в том случае, если один из них догадается пойти на двухшаговый обмен. Представим себе, что до этого первым додумался пастух: тогда он поменяет принадлежащие ему шкуры на полотно — товар, который лично ему не нужен. Но за это полотно он получит наконец у обувщика (нуждавшегося в полотне) именно то, что желал иметь с самого начала, — башмаки. Это означает, что на этом рынке полотно взяло на себя роль денег (или, как иногда говорят, денежного товара). И тогда стало возможно справиться с несовпадениями меновых желаний и возможностей участников обмена.

Иными словами, деньги выступают в определенном смысле «общим знаменателем» для меновых желаний всех участников рынка.

В результате возникает поразительная возможность разделить во времени и пространстве два поступка: продажу товаров, которыми ты уже владеешь, и покупку товаров, которые ты только еще хочешь получить. Теперь не нужно, как при бартере, искать прямой обмен. Достаточно продать свой товар за деньги и уже с ними искать того, у кого можно купить нужное.

Это значительно облегчает и ускоряет обмен, или, как говорят экономисты, «обращение», товаров между участниками торговли.

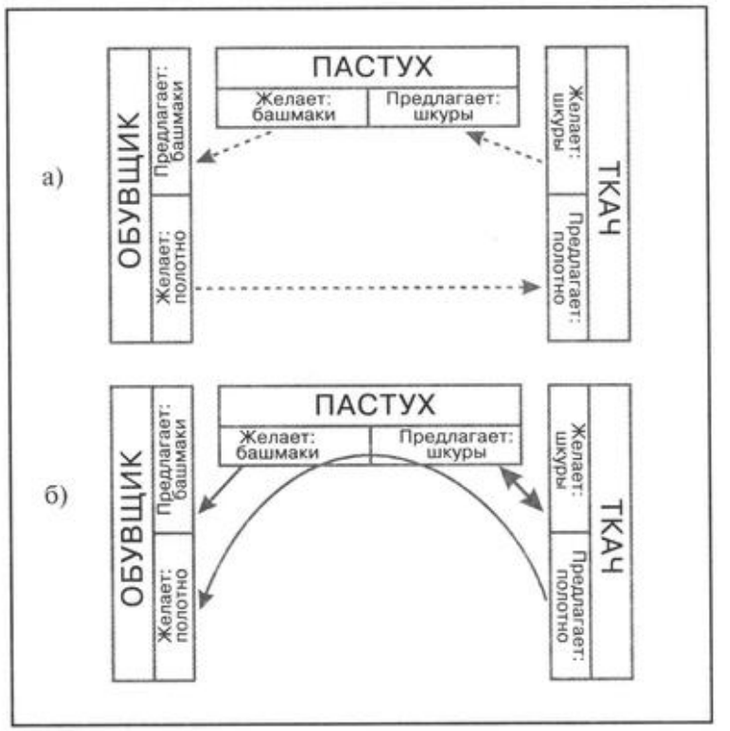
Отсюда мы можем вывести первую часть определения понятия **«деньги»**.

Деньги — особый товар, который принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги.

Деньги служат тем универсальным языком, с помощью которого легко договариваются между собой все продавцы и покупатели. И пока с деньгами все в порядке,

Рис. 5-3. **Организация обмена товарами:**
а) без использования денежного товара (полотна) *(пунктирные стрелки показывают неудовлетворенные запросы всех участников торга);*

б) с использованием денежного товара (полотна) *(полотно, пройдя через руки пастуха, связало всех торгующих между собой в одну цепь, и каждый получил то, что хотел. Обоюдоострые стрелки символизируют запросы и предложения)*



«разговор торговли на языке денег» происходит без проблем. Но если дела в денежном мире разлаживаются, то торговлю сразу же начинает «лихорадить», а следом «заболевает» вся экономика.

Менее очевидна, но не менее важна вторая функция денег — средства измерения (учета).

В механизме бартерной торговли на примере рис. 5-3 участники рынка в конце концов придумали единый товар, в котором соизмерили свои желания и предложения. Таким денежным товаром здесь оказалось полотно.

Так происходит и в реальной жизни. Только здесь чаще бывает несколько денежных товаров, через которые участники торга соизмеряют предлагаемые ими к обмену блага.

Так, в России в конце 1991 г. на пороге экономических реформ дефицит всех товаров стал настолько острым, что обычные деньги почти перестали быть полезными — огромная доля торговли пошла на основе бартера. И тут же выявились новые денежные товары (автомобили, лес, сталь, бензин, мясо), на которые можно было выменять все, что нужно.

Вот, например, как выглядела составленная еженедельником «Коммерсантъ» таблица обмена этих денежных товаров друг на друга (табл. 5-1).

Таким образом, за 1 т бензина можно было получить 4,2 т цемента, или 70 кг мяса, или 1100 штук красного кирпича.

Таблица 5-1

Бартерные товары								
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Автомобиль ГАЗ-2410 *(за 1 шт.)*		1,7	1940	820	460	120	35	515
2. Автомобиль КАМАЗ *(за 1 шт.)*	0,6		1150	485	270	72	20	305
3. Цемент М-400 *(за 1 т)*	0,0005	0,0009		0,4	0,2	0,06	0,02	0,3
4. Древесина *(за 0,6 куб. м)*	0,001	0,002	2,5		0,6	0,15	0,04	
5. Бензин А-76 *(за 1 т)*	0,002	0,004	4,2	1,8		0,26	0,07	1,1
6. Стальной уголок *(за 1 т)*	0,008	0,014	16	6,8	3,8		0,28	4,2
7. Мясо замороженное *(за 1 т)*	0,03	0,05	57	24,4	13,6	3,6		15,3
8. Кирпич красный *(за 1 тыс. шт.)*	0,002	0,003	3,3	1,7	0,9	0,24	0,07	

Но если нет единого денежного товара, то как владелец фирмы может соизмерить свои затраты на приобретение ресурсов для производства с выручкой от продажи изготовленных товаров? Ведь часть ресурсов он выменял на кирпич, часть — на цемент, часть — на стиральный порошок. В свою очередь, изготовленные его фирмой товары он отдал в обмен на легковые автомобили и водопроводные трубы. И как теперь понять, выгодна ли работа фирмы владельцу?

Но если и затраты, и выручка от продаж выражены в деньгах, то достаточно вычесть общую сумму затрат из суммы выручки и сразу становится видно — есть у фирмы прибыль или нет.

При наличии прибыли у владельца появляются деньги для развития фирмы и своих личных нужд. Если затраты больше выручки, то владельцу надо срочно принимать меры для улучшения работы фирмы.

Теперь мы можем сформулировать, что такое деньги, уже более широко.

Деньги — особый товар, который принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги, позволяя единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета.

Пожалуй, ни об одной функции денег не написано так много, как о функции средства сбережения или накопления сокровищ. Помните, например, у Пушкина в «Скупом рыцаре»:

Деньги? — Деньги
Всегда, во всякий возраст нам пригодны;
Но юноша в них ищет слуг проворных
И не жалея шлет туда, сюда.
Старик же видит в них друзей надежных
И бережет их как зеницу ока.

Удивительное свойство денег как средства сбережения — их способность на долгие годы сохранять для своего владельца возможность получения жизненных благ. В этом смысле деньги выступают как «консервированное потребление». Эти «консервы» можно накапливать, чтобы потом использовать в момент, когда того пожелает их обладатель.

Именно это имел в виду барон — Скупой рыцарь, когда, разглядывая свои сундуки с сокровищами, говорил:

Лишь захочу — воздвигнутся чертоги;
В великолепные мои сады
Сбегутся Нимфы резвою толпою;
И Музы дань свою мне принесут...

Конечно, деньги не единственная форма сокровищ. Эту роль у них оспаривают ценности иного рода: недвижимость (земельные участки или дома), произведения искусства, антиквариат, драгоценности, коллекции марок или монет и даже винные погреба.

Все эти **активы** при необходимости можно использовать для того, чтобы выменять на них какие-то другие блага.

Для использования неденежных активов, таким образом, владельцу надо либо найти способ прямо обменять их на нужные ему блага, либо сначала превратить неденежные активы в деньги. Последнее возможно только путем ликвидации (продажи) активов. Чем легче и быстрее можно получить за имущество его реальную рыночную стоимость, тем более ликвидным он является.

Однако если активы хранятся в форме денег, то задача предельно облегчается. Ведь деньги можно использовать для приобретения нужных благ без всяких промежуточных операций, то есть непосредственно. Таким образом, деньги имеют большое преимущество перед остальными активами — они абсолютно **ликвидны**. Иными словами, высшей степенью ликвидности обладает сама наличность.

***АКТИВЫ** — все ценное, что человеку, фирме или государству принадлежит на правах собственности.*

***ЛИКВИДНОСТЬ** — способность имущества различных типов быть быстро проданным (обмененным на деньги) по цене, близкой к рыночной.*

Действительно, для продажи дома, земельного участка или картины знаменитого художника (ликвидации имущества) требуются время и усилия. Более того,

заранее даже трудно сказать, сколько удастся выручить денег. Например, мало кому удается точно предсказать результаты аукционов знаменитой фирмы «Sotbis», где обычно продаются картины великих художников. Иногда цены взлетают до небес, а иногда полотна снимают с торгов: никто не хочет дать за них и стартовой, минимальной цены. Следовательно, все неденежные формы сокровищ куда менее ликвидны, чем сами деньги.

Однако возможность использования денег как средства сбережения важна не только для того, чтобы зарезервировать часть нынешних доходов для будущего потребления или постепенно собрать большую сумму для дорогостоящей покупки. Если бы деньги не признавались людьми как средство сбережения, они не могли бы служить и средством обмена.

В самом деле, от получения продавцом денег за проданные товары до покупки чего-то им самим может пройти время. Если все это время деньги не будут сохранять свою ценность, т. е. способность служить платой за новую покупку, то никто не согласится принимать их в обмен на материальные блага и услуги. Чем менее товар способен сохранять свою ценность и пригодность для роли средства сбережения, тем меньше его шансы на превращение в денежный товар.

Характерно, что во времена военного коммунизма в Советской России, когда денежное хозяйство разрушилось и бумажные деньги потеряли способность служить средством сбережения, люди делали сбережения в товарах, которые хорошо сохранялись и не теряли своей ценности со временем. Этими товарами были соль и спички.

Но даже если в денежной системе страны все обстоит нормально и выпущенные в обращение деньги признаются всеми и как средство обращения, и как средство сбережения, то это еще не означает, что хранение сбережений в форме денег — однозначно наилучшее решение. Дело в том, что накопление денег чревато для их владельца определенными потерями, порождаемыми двумя причинами:

1) упущенной возможностью получения дохода. Деньги могли бы принести доход при вложении их в коммерческие операции;
2) обесценением денег в результате инфляции (подробно об этом см. в гл. 6).

Именно первый из этих источников потерь «скупых рыцарей» имел в виду Шекспир, когда устами одного из своих персонажей заметил:

Зарытый клад ржавеет и гниет,
Лишь в обороте золото растет!

Поэтому выбор формы накопления сокровищ — сложная экономическая задача, решать которую приходится всем: и профессиональным экономистам, и простым гражданам, которым удалось сделать хотя бы небольшие сбережения.

Огромную роль в решении этой задачи играют финансовые институты общества, которые помогают направлять потоки денежных средств от собственников сбережений к заемщикам, нуждающимся в дополнительных средствах для развития бизнеса или приобретения потребительских благ. В мире сейчас существует очень много типов финансовых институтов, но важнейшими из них являются банки (о них будет рассказано в гл. 6), различные сберегательные организации, фондовые биржи, а также страховые и инвестиционные компании.

Итак, теперь мы можем дать наиболее полное определение того, что есть **деньги**.

***ДЕНЬГИ** — особый товар, который:*
1) принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги,
2) позволяет единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета, а также
3) дает возможность сохранить и накопить часть текущих доходов в форме сбережений.

Знакомство с миром денег мы завершим формулировкой еще одного рецепта экономического благоразумия.

Рецепт пятый

Экономическая жизнь страны должна организовываться таким образом, чтобы не развивался бартер и ничто не мешало использованию денег в присущих им функциях.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Причины возникновения и формы денег. *Деньги были придуманы человечеством прежде всего для облегчения обмена. Первоначально роль денег играли самые различные блага, и лишь потом появились современные формы денег. Признаком денег является способность выполнять функции средства обмена, средства измерения рыночной ценности товаров и средства сбережения.*

Функции денег в современной экономике. *Деньги облегчают торговлю, потому что они принимаются к обмену на любые товары. Это позволяет сделать торговлю универсальной и разнести во времени факт продажи товара и использования вырученных денег для покупки другого товара. Возникновение современных форм денег было вызвано неудобством бартера, который замедляет обращение товаров и требует чрезвычайной множественности относительных цен. Деньги позволили упростить функционирование механизма цен и облегчили всю хозяйственную жизнь общества. Деньги, кроме того, позволяют выражать ценность всех товаров в единой системе мер и учитывать их для нужд контроля и управления. Деньги позволяют накапливать сокровища в наиболее ликвидной форме. Но обладание сокровищами в чисто денежной форме может быть сопряжено с потерями. Эти потери могут иметь вид неполученного дохода, который можно было бы извлечь при вложении сбережений в коммерческие операции. Кроме того, денежные сбережения могут пострадать от инфляции.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему золото и серебро были главными денежными товарами, а стойкие и высокоценимые бриллианты — нет?
2. В свое время правительство Советской России для оплаты закупаемых в США тракторов продало некоторые из шедевров живописи, хранившихся в Эрмитаже. Можно ли считать такое использование сокровищ оправданным?
3. Еще в XVI в. известный британский финансист сэр Томас Грэшем подметил в мире денег тенденцию, которую он сформулировал следующим образом: «Плохие деньги всегда вытесняют хорошие из повседневного обращения». Что именно он имел в виду?

Банковская система

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЗАЧЕМ ЛЮДИ ПРИДУМАЛИ БАНКИ?
2. КАК БАНКИ ВЫДАЮТ КРЕДИТЫ?
3. ПОЧЕМУ БАНКИ — ГЛАВНЫЕ СОЗДАТЕЛИ ДЕНЕГ?
4. ЗАЧЕМ СТРАНЕ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК?



Призыв «Деньги на стол!» рожден вовсе не в игорных домах или мире грабителей. Он являлся основой организации работы самых первых из известных человечеству банков.



Многие состоятельные люди издавна мечтали иметь деньги, которыми не мог бы воспользоваться никто, кроме их законного владельца.

Банкир — это центральная фигура.
Он держит на своих плечах весь мир.
Герберт Н. Кэссон

Для того чтобы составить целостное представление об устройстве денежной системы общества, нам надо познакомиться с банками, через которые идет денежный оборот, и той системой, которую они образуют в любой стране с развитыми экономическими механизмами.

§ 12. Причины появления и виды банков

Банки — весьма древнее экономическое изобретение. Первые банки возникли еще на Древнем Востоке в VII–VI вв. до н.э., когда уровень благосостояния людей позволил им делать сбережения при сохранении приемлемого уровня текущего потребления. Затем эстафету подхватила Древняя Греция. Здесь наиболее чтимые храмы стали принимать деньги на хранение на время войн, поскольку воюющие стороны считали недопустимым грабить святилища.

Но едва в хранилищах древних банков появились мешки с сокровищами, как в их сторону обратился взор местных предпринимателей — купцов и ремесленников. У них возник вполне резонный вопрос: а нельзя ли на время воспользоваться чужими сбережениями для расширения масштабов своих операций? Естественно, за плату!

Так пересеклись интересы двух важнейших участников экономики — владельца сбережений и коммерсанта, нуждающегося в капитале для расширения своей деятельности. Именно этому и обязаны банки своим рождением (рис. 6-1).



Рис. 6-1.
Экономические интересы, которые привели к появлению банков

«Деньги на стол!» — древнейший девиз банкиров

Призыв «Деньги на стол!» рожден вовсе не в игорных домах или мире грабителей. Он являлся основой организации работы самых первых из известных человечеству банков. Традиция работы контор по обмену денег (менял) и оказанию других банковских услуг в храмах родилась в глубокой древности, и все к этому привыкли. Недаром как нечто необычное вошло в священные книги христианства описание следующего поступка Иисуса Христа (Евангелие от Матфея, глава 21):

«И вошел Иисус в храм Божий, и выгнал всех продающих и покупающих в храме, и опрокинул столы меновщиков и скамьи продающих голубей».

Действительно, еще в Древнем Вавилоне и Древней Греции объединения жрецов и храмов занимались банковскими операциями, удовлетворяя насущную потребность общества в надежном хранении денег и одалживании их для коммерческих сделок или на личные нужды. О том, насколько острой и общепризнанной была эта потребность, свидетельствует то, что хранилище денег в храме Аполлона (обслуживавшем европейскую часть Греции) считалось общенациональным святилищем и армия ни одного из вечно враждовавших греческих государств не смела посягнуть на эти деньги.

Местом проведения операций по приему сбережений и обмену денежных знаков бесчисленных древних государств был обычный стол, по-гречески «трапеза», что и дало имя банкирам того времени — трапезиты. Римских банкиров (менсариев) также именовали в честь стола, по-латыни называвшегося «менса». И наконец, то слово, которое пришло к нам (банкир), своим происхождением обязано все тому же нехитрому предмету обихода, который в средневековой Италии именовался «банка».

Начав с обмена денег разных стран, хранения сбережений и предоставления ссуд, банки постепенно расширяли круг своих услуг, помогая прежде всего развитию торговли. О том, какую мощь банки приобрели уже в средневековой Европе, свидетельствует история семьи Медичи — банкирского дома из Флоренции.

Банк Медичи в XV в. стал одним из крупнейших в Европе, что позволило им на 300 лет стать правителями города-государства Флоренции и добиться титула герцогов. Впрочем, для обеспечения защиты своих экономических интересов Медичи не ограничились герцогством. Действуя по проверенной схеме, они сначала создали банк при престоле папы римского, а затем возвели на этот престол двух членов своей семьи.

Известны Медичи и как величайшие покровители искусства и науки: именно благодаря им Флоренция стала одним из прекраснейших городов мира. И это тоже имело экономические корни. Такой деятельностью Медичи как бы замаливали свои «банкирские грехи». Дело в том, что тогда банковский процент рассматривался церковью как... налог на время (в данном случае — время пользования заемными деньгами). А время, по мнению отцов церкви, есть дело Бога. Следовательно, банкиры наживаются на том, что принадлежит только Богу, и потому впадают в грех.

Сегодня банкирам, к счастью, не надо оправдываться за то, что они взимают процент с заемщиков (хотя в мусульманских странах это запрещено и по сей день и там банки обеспечивают свою выгоду иными способами — участием в будущих прибылях фирмы-заемщика). В результате банковские организации заняли центральное место в экономиках рыночного типа. Более того, ныне банки нередко называют «пятой властью» в любой стране (если считать, что первые четыре — это парламент, правительство, суд и пресса).

Это означает, что банки выполняют в экономике четыре основные функции:

1) расчетную — организуя взаимные расчеты продавцов и покупателей товаров и услуг, пусть даже находящихся в разных странах;
2) депозитную — обеспечивая владельцам сбережений возможность поместить временно свободные деньги в банк и получить за счет этого дополнительный доход;
3) кредитную — предоставляя возможность фирмам, домохозяйствам и правительствам привлечь на временной основе и за плату денежные средства, которые им необходимы для решения тех или иных проблем;
4) создания новых форм денег для ускорения и облегчения платежей за товары и услуги (например, чековых книжек, листы которых с подписью владельца чекового счета могут передаваться из рук в руки, подобно бумажным деньгам, чтобы этот лист в конечном счете можно было предъявить в банк и получить в обмен проставленную в чеке денежную сумму).

Кроме того, банки оказывают клиентам и множество других услуг, например помогают управлять сбережениями, содействуют в организации продажи фирмами своих акций и облигаций, организуют рынок купли-продажи валюты, предоставляют сейфы для хранения ценностей (услуга «сейфинга») и т. д.

Итак, банки выступают в роли коллективной «копилки» для граждан страны. Они собирают под свои гарантии те сбережения, которые иначе хранились бы у граждан просто дома или давались бы в долг под расписки (как это было в старину).

Но банки не просто «копилки» — они умеют заставить деньги расти и приносить доход владельцам сбережений. При этом собственникам сбережений даже не нужно самим заниматься коммерческим вложением своих средств — за них это сделают банкиры.

Получение дохода для владельцев сбережений обеспечивается банками на основе очень простого (на первый взгляд) экономического механизма. Суть его состоит в том, что банки одалживают собранные сбережения граждан государству и коммерческим фирмам, если тем не хватает денег для своей деятельности. Такое одалживание называется кредитованием (от лат. *creditum*, что означает «ссуда, долг»).

Естественно, что одалживание осуществляется ради той платы, которая берется с заемщиков за пользование кредитом. Большая часть этой платы уходит на выплату вознаграждения — процентного дохода — владельцам сбережений. А часть — ее называют маржей (от англ. *margin* — «граница») — остается самим банкам и образует их доход. Следовательно, цена банковского кредита, с точки зрения заемщика, имеет следующую структуру (рис. 6-2):

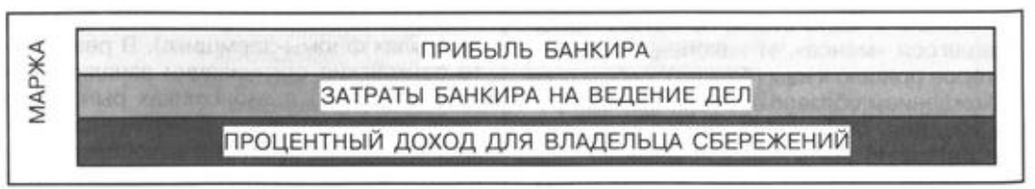


Рис. 6-2.
Структура цены кредита

За свою долгую историю банки прошли огромный путь развития и совершенствования. Итогом этого пути стало рождение множества форм банковских учреждений. При этом банковские системы различных стран нередко довольно существенно различаются по устройству. Основные виды банков:

— **эмиссионные;**
— **коммерческие** (депозитные).

Кроме того, в России действуют банки:

— **инвестиционные** (операции с ценными бумагами);
— **сберегательные**;
— **специальные** (внешнеторговые, ипотечные, сельскохозяйственные).

***КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК** — финансовая организация, осуществляющая деятельность по: 1) приему депозитов; 2) предоставлению ссуд; 3) организации расчетов; 4) купле и продаже ценных бумаг.*

***ЭМИССИОННЫЙ БАНК** — банк, обладающий правами на выпуск (эмиссию) национальных денежных единиц и регулирование денежного обращения в стране.*

Наиболее общая модель современных национальных банковских систем развитых стран мира изображена на рис. 6-3.



Рис. 6-3.
Структура современных национальных банковских систем

Как правило, эмиссионным является либо один (государственный, центральный) банк, либо несколько банков, выполняющих эту функцию от лица государства. В России эмиссионным является только Центральный банк России, принадлежащий государству. Эмиссионный банк не обслуживает частных лиц и фирмы. Он ведет дела только с государством и коммерческими банками (подробнее об этом мы будем говорить ниже, когда начнем знакомиться с деятельностью Центрального банка России).

Все остальные банки относятся к категории коммерческих и обслуживают граждан и фирмы. Они могут быть полностью частными или государство может быть их совладельцем (например, Сберегательный банк России — частный акционерный коммерческий банк, но государству принадлежит крупнейший пакет его акций).

По форме различают банки:

- частно-индивидуальные;
- акционерные;
- кооперативные;
- муниципальные;
- федеральные;
- смешанной собственности;
- мелкогосударственные (МБРР, ЕБРР и др.)

Теперь мы можем дать полное определение того рода коммерческой фирмы, которая называется **банком**.

БАНК — финансовая организация, осуществляющая деятельность по: 1) приему депозитов; 2) предоставлению ссуд; 3) организации расчетов; 4) купле и продаже ценных бумаг.

---

§ 13. Принципы кредитования

Мы уже выяснили, что кредитование — это предоставление денежных средств во временное пользование и за плату. Но за этим простейшим определением скрывается море проблем, делающих работу банкира одной из сложнейших профессий в мире экономики. Кредитование регулируется массой правил и норм, но мы познакомимся здесь лишь с важнейшими принципами кредитования и наиболее распространенными его формами.

Если сформулировать эти принципы предельно кратко, то они будут выглядеть следующим образом:

- срочность;
- платность;
- возвратность;
- гарантированность;
- целевой характер.

Срочность. Банк является собственником лишь той (меньшей) части имеющихся у него в распоряжении денег, которая была вложена в его создание учредителями, а затем накоплена самим банком за счет полученной им прибыли.

Но кроме собственных средств банки используют для кредитования и средства, переданные им на хранение вкладчиками. Например, в 1995 г. у большинства самых крупных российских банков доля собственных средств в общей сумме «работающих» средств составляла, как правило, лишь 13–26%.

Таким образом, основным источником средств для кредитования являются **депозиты** вкладчиков.

Различают:

1) **депозиты до востребования (текущие счета)** — это вклады, с которых вкладчик может изъять деньги в любой момент, и

2) **срочные депозиты** — это вклады, с которых владелец обязуется не брать деньги до истечения определенного срока.

Соответственно банк может вкладывать полученные им в распоряжение деньги тоже только на некоторый срок — не больший, чем ему разрешил пользоваться этими деньгами вкладчик. Поэтому кредиты всегда выдаются на строго определенный срок. Если должник не возвращает деньги к установленной в **кредитном договоре** дате, то банк либо взыскивает с него деньги или имущество через суд, либо начинает брать штраф за просрочку погашения кредита.

ДЕПОЗИТЫ — все виды денежных средств, переданные их владельцами на временное хранение в банк с предоставлением ему права использовать эти деньги для кредитования.

КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР — соглашение между банком и тем, кто одалживает у него деньги (заемщиком), определяющее обязанности и права каждой из сторон, и прежде всего срок предоставления кредита, плату за пользование им и гарантии возврата денег банку.

Платность. Конечно, люди издавна пользовались услугами банков и для надежного хранения денег. Недаром, например, слово «сейф», ставшее давно международным и обозначающее «металлический шкаф для хранения ценностей в банках», в английском языке, откуда оно пришло, имеет еще и значение «безопасный, надежный».

Поэтому банки предоставляют деньги во временное пользование только за плату, называемую «процент за кредит». Устанавливается эта плата обычно в процентах к сумме кредита и в расчете на 1 год использования заемных средств.

Это означает, что если вы берете у банка 10 млн р. на полгода под 10% годовых, то возвращать вам придется:

$$10 \text{ млн р.} \times (1 + 0{,}1 : 2) = 10 \times 1{,}05 = 10{,}5 \text{ млн р.}$$

Иными словами, плата банку за пользование кредитом составит 0,5 млн р.

Размер процента за кредит определяется общими закономерностями функционирования рынка капитала, с которыми мы уже познакомились в главе 7. Поэтому напомним лишь, что за ссуды на большие сроки ставки процента устанавливаются более высокими: ведь такие ссуды надо обеспечивать срочными депозитами соответствующей длительности. Между тем по срочным депозитам на длительные сроки вкладчики требуют более высокий процент своего дохода, и банкам приходится на это соглашаться, чтобы получить средства.

Например, в декабре 2004 г. «Импэксбанк» обещал россиянам, готовым поместить в этот банк свои сбережения, следующие варианты получения дохода:

Срок вклада	Процентная ставка
181 день	11,0
271 день	11,4
12 мес.	11,5
18 мес.	11,7
24 мес.	12,0

Естественно, что эту повышенную стоимость привлеченных ими долгосрочных средств все банки «перекладывают» на заемщиков (добавляя, как мы уже выяснили выше, еще надбавку — маржу — для формирования собственного дохода). Так, в том же декабре 2004 г. заемщик мог получить кредит у «Импэксбанка» в рублях не дешевле чем под 12% годовых.

***КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ** — наличие у заемщика готовности и возможности вовремя выполнить свои обязательства по кредитному договору, т. е. вернуть основную сумму займа и выплатить проценты по нему.*

Возвратность. Этот принцип кредитования несложен: кредит предоставляется в пользование на срок и должен быть возвращен вовремя. Но для самого банка соблюдение этого принципа предполагает проведение очень кропотливой работы по оценке заемщиков, а точнее, их **кредитоспособности**.

Чтобы оценить кредитоспособность заемщиков, банки проводят специальный анализ экономической информации об их материальном положении или коммерческих операциях. Например, известное американское агентство «Дан энд Брэдстрит» собирает для кредиторов информацию о коммерческих фирмах-заемщиках по многим сотням параметров, вплоть до конфиденциальных сведений о дурных привычках и темных пятнах в биографии руководителей этих фирм. Кстати, делается это в рамках закона, и каждый заинтересованный может затребовать ту информацию, которую сообщает о нем агентство, и, если она неверна, опротестовать ее через суд.

Гарантированность. Банки отдают в долг, как мы убедились, преимущественно чужие деньги, доверенные им вкладчиками. Чтобы защитить эти деньги от потерь, банки, наряду с анализом кредитоспособности заемщика, давным-давно придумали еще один способ подстраховки. Они стали требовать с заемщика доказательств наличия у него собственности, которая может быть продана, чтобы обеспечить возврат кредита, или даже передачи им такого обеспечения в **залог**.

***ЗАЛОГ** — собственность заемщика, которую он передает под контроль или в распоряжение банка, разрешая ее продать, если он сам не сможет вернуть долг.*

Например, коммерческая фирма берет в банке ссуду, чтобы купить товары для своего магазина. В этом случае банк вправе потребовать, чтобы эти товары были

оформлены как залог по ссуде и даже переданы под контроль его служащим. И если фирма не в состоянии вовремя погасить долг, банк может забрать у нее эти товары и самостоятельно их продать для покрытия своих потерь из-за неплатежеспособности заемщика. При этом кредит всегда дается на сумму меньшую, чем можно выручить при продаже залога. А вдруг товары будут продаваться плохо и придется снижать на них цены?

Аналогичным образом, давая кредиты на покупку жилья (ипотечные кредиты), российские банки оговаривают в договоре свое право забрать у заемщика купленную им за счет кредита квартиру. Это позволяет банку перепродать квартиру-залог новому владельцу и вернуть деньги вкладчиков, выданные когда-то в форме кредита несостоятельному первому заемщику.

§ 14. Роль Центрального банка в регулировании кредитно-денежной системы страны

В большинстве стран мира главный (эмиссионный) банк сейчас исполняет 5 основных функций:

1) по поручению государства осуществляет выпуск (эмиссию) наличных денег;
2) действует как «банк банков», т. е. хранит денежные резервы коммерческих банков и выдает им при необходимости ссуды (кредитор последней инстанции), а также от имени государства осуществляет надзор за их деятельностью;
3) играет роль банкира правительства, поскольку именно он продает на фондовом рынке, размещает государственные ценные бумаги (государственные облигации и т. д.), предоставляет кредиты правительству в случае особой необходимости, ведет расчетные операции для правительства и всех организаций, которые принадлежат государству, ведет денежные операции государственного казначейства, хранит государственные резервы в драгоценных металлах и свободно конвертируемой валюте;
4) является главным организатором безналичного денежного обращения в стране, помогая коммерческим банкам страны осуществлять расчеты между собой по своим операциям и по поручениям своих клиентов;
5) регулирует денежно-кредитные операции и наблюдает за тем, как действующие в стране коммерческие банки соблюдают законы.

***ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗНАЧЕЙСТВО** — государственная организация, которая организует выплату денежных средств, расходуемых государственными ведомствами, и принимает денежные средства, которые поступают в доход государства.*

Отсюда вытекают основные цели деятельности и Центрального банка Российской Федерации (рис. 6-4). Наш национальный банк должен обеспечивать:

1) защиту и устойчивость рубля;
2) развитие и укрепление банковской системы страны;
3) эффективное и бесперебойное функционирование платежной системы.



Рис. 6-4.
Основные задачи деятельности ЦБ России

Заметим, что хотя центральные (государственные) банки в любой стране не обслуживают ни граждан, ни фирмы, они ведут собственную коммерческую деятельность и даже зарабатывают прибыль. Это возможно за счет того, что центральный банк получает процентный доход:

1) предоставляя из своих средств кредиты коммерческим банкам;
2) проводя операции купли-продажи ценных бумаг при вложении золотовалютных резервов своей страны в ценные бумаги иностранных правительств;
3) покупая и продавая валюту на валютном рынке.

Центральный банк реально является частью государственного аппарата управления экономикой. Но при этом законодательство (в том числе российское) предусматривает его независимость от исполнительной власти (председатель ЦБ не подчинен премьер-министру страны) и ответственность только перед властью законодательной и президентом страны.

Центральный банк фактически выполняет часть государственных функций по регулированию экономики.

Его основными задачами в этой области являются:

1) контроль за созданием и деятельностью коммерческих банков. Этот контроль призван способствовать поддержанию стабильности банковской системы и удерживать банки от слишком рискованных операций;

2) определение правил денежных операций с национальной и иностранными валютами. Именно ЦБ России определяет в нашей стране правила покупки и продажи иностранной валюты, а также границы ее использования в хозяйственной деятельности;
3) регулирование масштабов выдачи кредитов коммерческими банками;
4) проведение мероприятий, помогающих снижать темп инфляции в стране до приемлемых уровней.

Мы несколько раз упоминали об инфляции. Что же это такое? Этот термин впервые стал употребляться в Северной Америке в период Гражданской войны 1861–1865 гг. для обозначения процесса «разбухания» бумажно-денежного обращения.

***ИНФЛЯЦИЯ** — это всякое обесценение денежной единицы, т. е. систематический рост цен в экономике независимо от того, какими причинами обусловлен этот процесс.*

Попадание страны в полосу инфляции не означает, что дорожают одновременно все продающиеся товары. Некоторые из них, например не пользующиеся спросом или только внедряющиеся на рынок, могут и дешеветь. И все же в период инфляции дорожает подавляющее большинство товаров и приходится говорить о падении **покупательной способности денег**.

У инфляции есть несколько причин и сама инфляция бывает разной.

Различают *инфляцию спроса*, когда люди, коммерческие фирмы и правительство в силу обстоятельств тратят больше денег, чем стоят производимые страной товары. Иными словами, спрос в целом оказывается больше суммарного предложения товаров, а это неизбежно ведет к росту цен, в данном случае — к росту общего уровня цен, т. е. к инфляции. Эту ситуацию экономисты любят описывать фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров».

Инфляция спроса хорошо известна и нашей стране. Она сохранялась здесь на протяжении всего периода существования планово-командной системы. Вот только ее проявления были особыми. Поскольку все цены жестко фиксировались государством, то избыточные деньги не могли вызвать удорожания товаров напрямую. И потому здесь инфляция приобрела форму роста неудовлетворенного спроса.

Не менее грозна *инфляция затрат*, когда цены растут в силу удорожания покупных ресурсов для производства потребительских товаров. Нагляднее всего такую спираль «цены—затраты» можно увидеть на примере связки «розничные цены — заработная плата».

Если розничные цены повышаются, то покупательная способность заработной платы падает и под давлением работников ее приходится повышать. Это вызывает, в свою очередь, рост затрат на производство потребительских товаров. Компенсировать такой рост затрат приходится новым повышением цен. В итоге рост цен становится как бы самоподдерживающимся и его темпы неуклонно повышаются.

Наряду с ростом заработной платы, опережающим повышение производительности труда, причиной инфляции издержек нередко становится удорожание материалов или энергии, опережающее темпы внедрения ресурсосберегающих технологий производства.

Все эти проблемы становятся во много раз более серьезными, когда страна попадает в полосу **гиперинфляции**.

Примерами стран, переживших в XX в. гиперинфляцию, являются Германия, в которой в 20-е гг. цены росли на 10% за час, и Боливия середины 80-х гг., где общий уровень цен повысился за год более чем в 80 раз!

Весь огромный инфляционный опыт XX в. показывает: страна, попавшая в полосу гиперинфляции, обречена на тяжелейшие социальные и политические беды.

Гиперинфляция не уничтожает экономику саму по себе. Страна может некоторое время жить и в такой ситуации. Но она разрушает важнейшие механизмы экономики, необходимые для ее нормального функционирования сегодня и развития в будущем. Мы имеем в виду механизмы торговли, сбережения денег и их вложения (инвестирования) в развитие экономики.

Дело в том, что при гиперинфляции никакие торговые сделки не могут по скорости догнать рост цен. И пока товар продается, затраты на получение (производство) следующей его партии возрастают настолько, что полученной выручки на их покрытие уже не хватает. Выгоднее становится не продавать товары за быстро обесценивающиеся деньги, а напрямую менять их на другие товары. На смену нормальной торговле приходит бартер со всеми его недостатками.

По вполне понятным причинам происходит и умирание сбережений. Но если люди и фирмы не делают сбережений, а тратят все полученные доходы немедленно, то они не могут скопить крупные суммы, необходимые для покупки дорогостоящих товаров личного или производственного назначения. Значит, становится практически невозможно, например, строить новые предприятия или менять устаревшее или изношенное оборудование на действующих заводах.

Поэтому при высокой инфляции и тем более при гиперинфляции предприятия и коммерческие организации не могут найти деньги для реализации долгосрочных и крупных проектов. Им либо вообще не дают денег надолго (в 1992–2000 гг. российские банки почти не одалживали денег на срок более трех месяцев), либо требуют за пользование деньгами такую высокую плату, которая заемщикам не по карману.

Из-за этого предприятия и фирмы лишаются возможности занять деньги на поддержание оборудования в хорошем состоянии и его обновление, а также на освоение новой продукции или расширение масштабов своей деятельности. Торговля и производство продолжают разрушаться и дальше.

Страна проедает свое будущее, уничтожая основу нормального развития экономики. Кроме того, инфляция влечет очень неприятные социальные последствия, т. е. плохо сказывается на условиях жизни подавляющей части населения страны. Мы уже говорили выше о влиянии инфляции на доходы и сбережения, но есть и другие причины, по которым инфляция является для граждан любой страны большой бедой:

— инфляция снижает интерес людей к трудовой деятельности, поскольку цены растут быстрее, чем заработки, и получаемые доходы стремительно обесцениваются — на них реально можно купить все меньше и меньше;

— в условиях инфляции резко обостряется проблема дифференциации доходов, так как наиболее состоятельные граждане — владельцы бизнеса — повышают свои доходы не медленнее, а иногда и быстрее темпа инфляции, а у менее состоятельных граждан доходы растут медленнее инфляции, что обостряет противоречия между богатыми и бедными гражданами и создает угрозу политической стабильности в стране.

Эти последствия инфляции обостряют общую социально-экономическую нестабильность в обществе.

Именно такая ситуация сложилась в России в первой половине 90-х гг. Страна столкнулась с тяжелейшим инвестиционным голодом. Для спасения промышленности и других отраслей экономики необходимо было как можно скорее снизить инфляцию до умеренного уровня и создать условия для возрождения инвестирования.

Правительству России на это потребовалось почти два года (с конца 1994 г. по лето 1996 г.). Впрочем, даже к 2004 г. снизить инфляцию ниже 12% в год так и не удалось. Поскольку период активного подавления инфляции часто сопровождается спадом производства и другими тяжелыми экономическими последствиями, в России следствием антиинфляционной политики стал, в частности, затяжной кризис банковской системы.

Многие банки, привыкшие работать в условиях растущих цен и денежных потоков, не сумели вовремя перестроиться в связи со снижающейся инфляцией и «сели на мель». Они не смогли расплатиться по своим обязательствам и разорились, лишив многие семьи и фирмы их сбережений.

Как же ЦБ может решить задачу замедления инфляции? Он прежде всего стремится как бы «откачать» с рынка временно излишние деньги, чтобы цены замедлили свой рост. Как он это делает, показано на рис. 6-5.



Рис. 6-5.
Способы борьбы с инфляцией, применяемые ЦБ России

Первый способ состоит в том, что ЦБ начинает больше продавать на валютном рынке страны иностранной валюты. Поскольку платить за нее банки (приобретающие ее для фирм и продажи гражданам) будут рублями, то рублей в экономике станет меньше, спрос снизится и рост цен замедлится.

Второй способ аналогичен первому — при необходимости ЦБ по договоренности с правительством может увеличить продажи для банков государственных доходных ценных бумаг, что также приведет к сокращению рублевой массы в экономике.

Третий способ предполагает, что ЦБ предлагает коммерческим банкам разместить их временно свободные денежные средства на депозитах в самом ЦБ и предлагает по таким депозитам больший, чем раньше, уровень доходности В этом случае банки помещают деньги в ЦБ и их возможности давать кредиты уменьшаются, а значит, опять-таки сокращается денежная масса в обращении и замедляется рост цен. ЦБ же, приняв деньги от банков, одну их часть оставляет без движения, а другую сам дает в долг, но под более высокий процент, платить который охотников меньше, чем при «дешевых» деньгах.

И наконец, четвертый из основных способов борьбы ЦБ с инфляцией — административный. Он состоит в том, что закон дает ЦБ право требовать от коммерческих банков резервирования части собранных ими денежных средств на специальных резервных счетах в ЦБ. Такой механизм позволяет повысить надежность всей банковской системы страны и предотвратить банкротство банков, а значит, потерю средств, помещенных в них вкладчиками. Но закон не устанавливает количественной величины ставки резервирования — ее определение находится в руках ЦБ. И потому, когда инфляция ускоряется, ЦБ может потребовать от коммерческих банков резервировать у него бóльшую долю собранных ими средств. В итоге денежная масса в обращении сократится и инфляция замедлится.

Обдумав все сказанное выше, мы можем сформулировать теперь еще один — шестой — рецепт экономического благоразумия.

Рецепт шестой

Любая страна должна поддерживать и строго контролировать свою банковскую систему и денежное обращение, чтобы не допускать развития бартера, с одной стороны, и нарастания инфляции — с другой.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Причины появления банков. *Банки возникли в глубокой древности как фирмы, специализирующиеся на оказании особого рода услуг: хранении сбережений и предоставлении кредитов. Со временем банки освоили также деятельность, связанную с организацией расчетов за покупаемые и продаваемые товары внутри страны и на мировом рынке. Это позволило ускорить платежи и повысить их надежность, что оказало весьма положительное влияние на все развитие торговли и мировой экономики в целом. За свои услуги банки берут плату, которую обычно называют маржей. Маржа покрывает собственные затраты банка и обеспечивает получение им прибыли. Клиенты банков соглашаются оплачивать маржу, поскольку деятельность банков помогает сокращать трансакционные затраты и снижает риск одалживания денег.*

Принципы кредитования. *Важнейшим видом деятельности банков является кредитование. Осуществляя кредитование, банки стремятся обеспечить: срочность, платность, возвратность и гарантированность выдаваемых кредитов. Срок выдачи кредитов при этом зависит весьма существенно от срока, на который сам банк получил депозиты от своих вкладчиков. Величина платы за кредит определяется общими принципами формирования цены денежных ресурсов на рынке капитала. Возвратность кредита обеспечивается с помощью законов и органов, контролирующих их соблюдение. Гарантированность кредитов проявляется в требованиях банков к заемщикам предоставить обеспечение или даже передать какое-то имущество в залог банку.*

Роль Центрального банка в регулировании кредитно-денежной системы страны. *Центральный банк любой страны является государственным органом, контролирующим деятельность национальной банковской системы, регулирующим денежное обращение и обслуживающим нужды государства. Центральный банк не ведет операций с фирмами или гражданами и имеет дело только с банками внутри страны и за ее рубежом. Главной задачей любого центрального банка является борьба с инфляцией. Вести такую борьбу он может различными способами. Одним из них является изменение величины резервных требований к коммерческим банкам: при ускорении инфляции эти требования увеличиваются, чтобы сжать денежную массу в стране. При снижении инфляции резервные требования снижаются, чтобы экономика могла получить больше кредитов для ускорения своего роста.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему любая страна должна заботиться о развитии и укреплении своей национальной банковской системы?
2. Почему в России сейчас почти никто не пользуется чековыми книжками?
3. Почему экономическая и политическая стабильность в стране ведет к росту предложения денег на кредитном рынке и тем самым к расширению возможностей инвестирования в развитие ее экономики?

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

Человек на рынке труда

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. СКОЛЬКО РАБОТНИКОВ ВЫГОДНО НАНИМАТЬ ФИРМЕ?
2. ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА?
3. ПОЧЕМУ ЛЮДИ МЕНЯЮТ МЕСТО РАБОТЫ?



Чем более утомителен тот или иной вид работы, чем больше сил он отнимает у человека, тем большую плату люди за него потребуют.

Цена человека — его зарплата.
Английская пословица

Познакомившись с общими механизмами работы рынка, мы можем теперь разобраться в том, как они проявляются в функционировании конкретных рынков. Начнем мы это знакомство с одного из главнейших рынков ресурсов (факторов) производства — рынка труда.

§ 15. Экономическая природа рынка труда

В главе 1 мы уже выяснили, что на рынке труда продают и покупают трудовые услуги, связанные с использованием умственных и физических способностей людей, а также их навыков и опыта для производства экономических благ. Роль **рынка труда** в экономике каждой страны чрезвычайно велика в силу того, что подавляющее большинство людей в любой стране получают доходы именно благодаря ему, продавая свой труд.

Таким образом, рынок труда соединяет людей, желающих продать свои трудовые услуги, и организации, которые хотят эти услуги купить для осуществления своей деятельности. Последние обычно обозначаются терминами «работодатели» или «наниматели».

РЫНОК ТРУДА — совокупность экономических и юридических взаимоотношений, позволяющих людям обменять свои трудовые услуги на заработную плату и другие выгоды, которые фирмы согласны им предоставить в обмен на эти услуги.

Круг продавцов на рынке труда чрезвычайно разнообразен. В него входят и шахтер, нанимающийся для добычи угля под землей, и рок-певец, подписывающий договор на проведение концертов в лучших залах страны, и ученый, получающий деньги для проведения нужных заказчику исследований, и министр, которому государство платит жалованье за руководство определенной сферой деятельности.

Все они предлагают на рынке труда свои трудовые услуги в надежде получить место работы, где за использование этих услуг им будут платить. Но успешность продаж у всех различна: кто-то находит место без проблем, а кто-то месяцами мается без работы, кто-то получает за свой труд доходы, позволяющие жить в роскоши, а кому-то едва хватает заработков, чтобы прокормить семью. В причинах таких различий мы и будем разбираться, анализируя работу рынка труда.

Прежде всего отметим, что продаваемый здесь товар — трудовые услуги:

1) крайне разнообразен (трудовые услуги официанта и трудовые услуги банкира весьма различны между собой);
2) не существует отдельно от людей, которые оказывают эти услуги.

Это придает функционированию рынка труда несколько существенных особенностей:

1) спрос здесь предъявляется не на трудовые услуги вообще, а на услуги определенного типа и сложности (например, не на услуги шоферов вообще,

а на услуги водителей автобусов с определенным уровнем квалификации и опыта);

2) наряду с общенациональным существуют местные рынки труда (например, рынок труда Ивановской области или рынок труда Краснодарского края), на которых соотношения спроса на трудовые услуги одного и того же типа и их предложения могут существенно различаться;
3) предложение трудовых услуг может варьироваться в силу того, что люди способны менять профессию, овладевая иной квалификацией.

Развитие событий на рынке труда тесно связано с тем, как ведет себя трудоспособное (или, как иногда говорят, экономически активное) население, выступающее на нем продавцом. Под трудоспособным населением понимают людей трудоспособного возраста, которые могут и желают продать свои трудовые услуги.

Например, рынок труда балансируется тем легче, а хозяйство любой страны развивается, как правило, тем лучше, чем больше мобильность трудоспособного населения страны. При этом мобильность бывает двух видов:

1) профессиональная;
2) территориальная.

Под *профессиональной мобильностью* трудящихся понимается способность человека овладевать разными профессиями и переучиваться в течение жизни. Естественно, человек делает такой шаг только в том случае, если его принуждают обстоятельства или ему это выгодно. В промышленно развитых странах не редкость, когда меняют профессии даже люди с высшим образованием. Они снова садятся на студенческую скамью и приобретают новые профессии, которые сулят более выгодные условия труда. Аналогичная ситуация сложилась сегодня и в России. Например, в 1992–1993 гг. у нас вдруг возник бум бухгалтерских курсов. Туда пошли переучиваться массы работников научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро и различных государственных контор.

Под *территориальной мобильностью* трудоспособного населения понимают способность и готовность людей менять место жительства ради получения работы.

Например, американские рабочие и служащие за свою жизнь меняют место работы 10 и более раз, из-за чего средний срок работы на одном месте сократился в США до 3,6 года.

И дело тут не в каком-то особенном, «непоседливом» характере американцев. В любой стране мира большинство наемных работников постоянно «оглядываются по сторонам» в поисках места, где за такую же работу платят больше.

Такое рациональное поведение присуще людям всех стран — даже японцам, воспитанным на традиции пожизненного найма, при которой рост зарплаты находится в прямой зависимости от стажа работы. Но вот недавно в Японии возникла нехватка рабочих рук и появилась возможность получить более высокую зарплату в других фирмах. И жители Страны Восходящего Солнца повели себя точно так же, как американцы. В 1989 г. со старой работы ушли почти 3 млн японцев, а опросы показывали, что готовы были к переходу 41% мужчин в возрасте от 20 до 29 лет.

Познакомившись с тем, что продается на рынке труда, и с особенностями поведения продавцов, перейдем к тому, как работает рынок труда и как на нем формируется рыночная цена трудовых услуг — **ставка заработной платы**.

Необходимо сразу обратить внимание на то, что рынок труда — это рынок не первичного спроса (с ним мы встречаемся на рынках товаров и услуг), а **спроса производного**.

***ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА** — денежная сумма, выплачиваемая работнику за трудовые услуги, оказанные им в течение определенного периода (час, смена, месяц) или необходимые для выполнения определенного объема работы (например, изготовление одной детали).*

***ПРОИЗВОДНЫЙ СПРОС** — спрос на факторы производства, порождаемый необходимостью их использования для производства товаров и услуг.*

Дело в том, что способность трудиться как таковая (т. е. свободное время и навыки) даже самого квалифицированного работника (например, токаря или парикмахера) никому не нужна. Ее нельзя потребить впрямую. И время труда, и навыки любого рода приобретают ценность для общества — и превращаются в интересующий рынок товар! — только в том случае, если есть спрос на товары и услуги, для производства которых нужно это время и эти навыки. Иными словами, трудовые способности токаря могут быть проданы на рынке труда лишь в том случае, если в стране есть спрос на данный вид услуг. Да и самый искусный парикмахер может получить место лишь в том случае, если люди готовы платить за услуги парикмахерских, а не предпочитают стричься дома по старинной русской моде — «под горшок».

Поэтому число работников, которые могут получить работу (продать свое время и навыки), прямо определяется положением дел в экономике. Именно это обстоятельство и иллюстрирует рис. 7-1.

Как видно на рис. 7-1, если ситуация на рынке определяется кривой «Спрос-1», то занятость составит 9 условных работников (фигурки, изображенные ниже оси «Объем продаж»). Но если спрос на товар возрастет (кривая спроса сдвинется вправо-вверх до положения «Спрос-2»), то станет возможно продать больше товаров. Для их выпуска

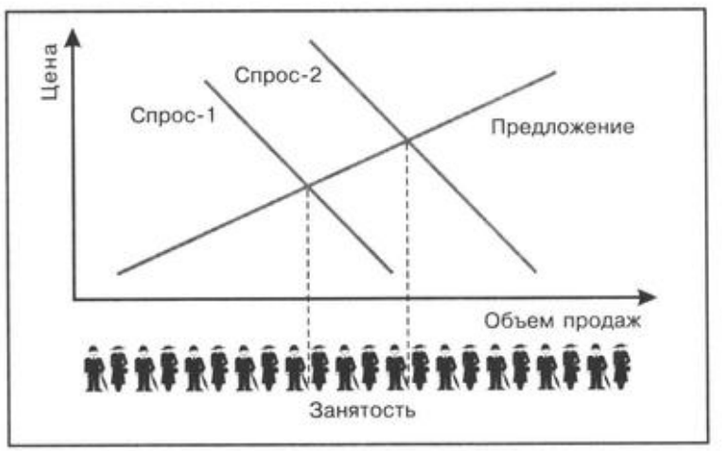


Рис. 7-1. **Взаимосвязь между товарными рынками и занятостью**

потребуется и больше работников. В итоге работу получат еще 4 условных работника и общая занятость возрастет до 13 человек.

Для остальных же 9 условных работников, изображенных на этом рисунке, дела не будет. То дополнительное количество товаров, которое может быть произведено с использованием их времени и навыков, рынком не востребовано. А значит, их трудовые возможности обществу не нужны (это и есть главная причина безработицы — явления, о котором мы поведем разговор дальше).

Производность спроса на рынке труда определяет зависимость ситуации на нем от положения дел на товарных рынках, т. е. как бы задает рамки, в которых здесь может развиваться рыночный торг.

Обратимся теперь к изучению того, как на этом рынке формируется предложение. Под ним мы будем понимать число людей, готовых под влиянием ряда факторов взяться за выполнение той или иной работы (ведь реально рынок труда состоит из множества рынков труда отдельных профессий). Исследования экономистов и жизненный опыт свидетельствуют, что важнейшими из этих факторов являются те, что символически изображены на рис. 7-2.

Труд — это необходимое условие существования человечества. Обойтись без него невозможно. Но понимание этого все же не превращает труд в физиологическую потребность людей, хотя иногда и работа способна приносить немалую радость (особенно это характерно для людей творческих профессий) или дает высокоценимый многими общественный престиж (этот фактор хорошо прослеживается, например, в сфере общественной и политической деятельности).

И все же подавляющее большинство людей занимаются трудовой деятельностью только потому, что это приносит им выгоду и, главное, позволяет получить

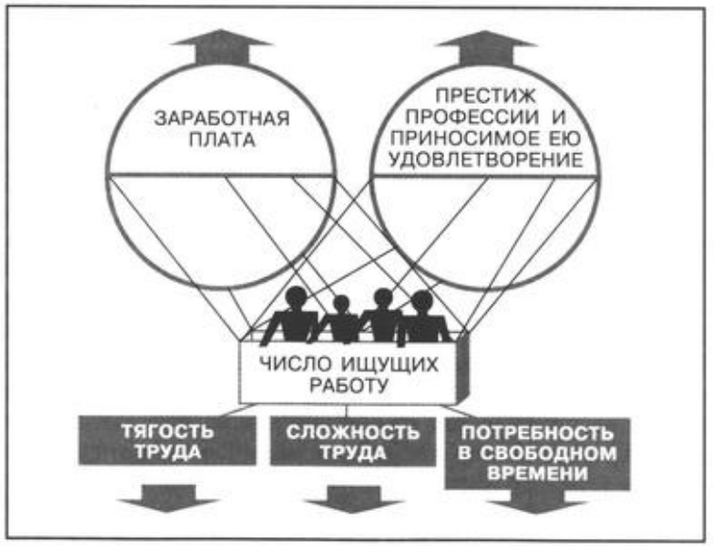


Рис. 7-2.
Факторы формирования предложения на рынке труда

средства для существования. Отсюда легко прийти к выводу, что основной стимул к трудовой деятельности — та плата, которую за нее можно получить. Именно неизбежность траты своих сил и времени ради получения заработной платы (без которой своих потребностей не удовлетворить) побуждает человека отказываться от праздности и наниматься на работу. И чем выше эта плата, тем охотнее человек берется за труд.

Но, зная только это, мы еще не поймем всей логики поведения людей на рынке труда. Для этого надо разобраться в том, что может ослаблять готовность людей трудиться.

Вспомним: в мире экономики у каждого выбора есть своя цена. Какую же цену выбора мы платим, когда идем работать? Цена эта измеряется тем свободным временем, которое мы могли бы использовать для занятий тем, что нам приятно, но которое теперь вынуждены отдавать работе.

Другой фактор, который ослабляет интерес людей к труду, — это **тягость** самих обязанностей, которые надо выполнять за плату. Чем более утомителен тот или иной вид работы, чем больше сил он отнимает у человека, тем большую плату люди за него потребуют.

Наконец, на предложение труда влияет сложность обязанностей, которые надо выполнить успешно, чтобы твои трудовые усилия были оплачены.

Для выполнения многих видов работ необходимо иметь особые способности и долго учиться. Но такими способностями наделены не все, и не все согласны на длительный срок профессионального обучения, предпочитая виды деятельности, где этот срок минимален.

Решая для себя — трудиться или бездельничать, а если трудиться, то какую профессию выбрать, люди сопоставляют факторы, отвращающие их от труда вообще или от занятия конкретным видом профессиональной деятельности, с той выгодой, которую они от трудовой деятельности могут получить.

Зная это, мы можем сформулировать закон предложения для рынка труда:

Чем выше плата, которую работодатели готовы платить за выполнение определенного вида работы, тем большее число людей готовы эту работу выполнять.

Естественно, что и этот закон проявляется именно так при прочих равных условиях. Скажем, заработки знаменитых оперных певцов чрезвычайно высоки, но им нечего опасаться, что завтра у дверей театров выстроятся очереди желающих петь сольные партии. Соответствующими вокальными данными и мастерством наделены очень немногие люди, и повышение заработной платы этого изменить не может.

§ 16. Что такое заработная плата и от чего она зависит

Взаимодействие спроса и предложения на рынке труда подчиняется общим закономерностям рыночных процессов. Именно под влиянием этих закономерностей рождается равновесная цена труда — ставка заработной платы работников определенной профессии.

Ставка заработной платы становится равновесной ценой труда в том случае, если при сложившемся ее уровне количество людей, готовых заниматься определенной



Рис. 7-4.
Формирование уровня оплаты труда на рынке труда

работой, и число рабочих мест, которое готовы предоставить работодатели, совпадают. Именно этот результат иллюстрирует рис. 7-4.

Как и цены товаров, формируемая рынком ставка заработной платы весьма изменчива. Причем меняются как абсолютные уровни оплаты труда работников определенных профессий, так и соотношения между ними в зависимости от отрасли или региона страны. С чем это связано?

Мы выяснили, что человеческие потребности крайне разнообразны и переменчивы. Уже одно это делает ситуацию на товарных рынках весьма нестабильной. Кроме того, существует еще масса других факторов: прогресс науки и техники, неравномерное развитие экономик отдельных стран, погодные сюрпризы и т. д.

Все это порождает постоянную необходимость в изменении масштабов производства различных товаров. Выпуск залежавшихся товаров приходится свертывать, а дефицитных — наращивать.

Рис. 7-5 ясно показывает: такие колебания неизбежно должны сопровождаться изменениями численности занятых в производстве этих товаров. На предприятиях, выпускающих залеживающиеся товары, многие работники оказываются лишними, ненужными. Напротив, предприятия, производящие дефицитные товары, нуждаются в дополнительных рабочих и специалистах.

Решение этой проблемы становится возможным именно благодаря мобильности рабочей силы: она открывает возможность для перехода работников предприятий, сокращающих производство, на предприятия, наращивающие выпуск нужных рынку товаров. Реальное перераспределение работников обеспечивается с помощью механизма цен, действие которого приводит к удорожанию дефицитных товаров, а значит, к росту прибыльности их изготовления. Повышенная прибыльность, соответственно, позволяет изготовителям предложить дополнительным работникам более высокую заработную плату (кривая спроса на труд сдвигается вправо-вверх).



Рис. 7-5.
Изменение ситуации на рынке труда при росте спроса на трудовые ресурсы из-за возникновения дефицитности товаров

Как видно на рис. 7-5, возрастание спроса на труд приводит к возможности увеличения как числа занятых, так и уровня заработной платы (с величины З-1 до величины З-2).

Узнав, что в другой фирме за примерно такую же работу предлагается более высокая зарплата, люди увольняются и продают свое рабочее время и навыки более щедрому покупателю. Увеличение числа занятых позволяет нарастить выпуск дефицитной продукции, и ее рынок постепенно достигает состояния сбалансированности.

Фирмы, выпускающие ненужную рынку продукцию, напротив, вынуждены сокращать масштабы занятости и своей деятельности в целом. В результате избыток их товаров постепенно «рассасывается» и рынок балансируется.

В чем же причины устойчивых различий в уровнях оплаты труда?

Как практически формируются эти уровни в различных отраслях?

Основой этого процесса является ситуация на рынке товаров, которые производятся тем или иным предприятием. Отсюда вытекает и соотношение спроса и предложения на соответствующем рынке труда, которое определяет заработную плату.

Поэтому различия в оплате и условиях труда между преуспевающими и переживающими трудности фирмами являются обязательным элементом рынка труда.

Но если бы заработная плата определялась только такими краткосрочными изменениями в рыночной ситуации, то, в конце концов, во всех отраслях и профессиях ее уровень стал бы примерно одинаковым из-за перетока кадров с предприятия на предприятие в погоне за более высокой оплатой труда. Здесь самая подходящая аналогия — уровень воды в сообщающихся сосудах. Ведь все отрасли, как сосуды, соединены друг с другом через общенациональный рынок труда.

Однако физические законы на рынке труда срабатывают не полностью: между отраслями и профессиями, как правило, существуют и устойчивые различия в оплате труда. Некоторое представление о масштабе таких различий при развитом рынке труда можно составить на основе табл. 7-1.

Таблица 7-1

Уровни оплаты труда по отраслям экономики США (долл./час)

Юридические и прочие услуги	65,6
Финансы и страхование	63,7
Добывающая промышленность	59,7
Оказание информационных услуг	57,2
Оптовая торговля	48,8
Обрабатывающая промышленность	43,0
Строительство	38,4
Государственное управление	36,5
Транспорт и складское хозяйство	36,2
Торговля и другие операции с недвижимостью	32,9
Медицина и социальные службы	32,8
Образование	32,1
Искусство, развлечения, отдых	25,3
Городское управление и технические службы	24,4
Розничная торговля	22,7
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство	20,2
Гостиничное дело и общественное питание	13,7

Различия в оплате труда определяются пятью главными факторами:

1) **сложностью труда.** Чем сложнее трудовые обязанности, тем дольше им надо обучаться. И чтобы люди на это согласились, дополнительные усилия им надо компенсировать более высокой зарплатой. В большинстве развитых стран мира люди с высшим образованием, как правило, получают больше, чем люди, занятые на работах, где такого образования не требуется.

Это закономерно, поскольку люди с образованием приходят на рынок труда с бóльшими знаниями и навыками, что позволяет им выполнять более ценные для нанимателей виды работ. За больший объем человеческого капитала, предоставляемого в распоряжение нанимателей, они и имеют повышенную оплату. С этих позиций получение лучшего образования выглядит не как удовлетворение людского любопытства, а как усилия по увеличению своего **человеческого капитала** и созданию себе в будущем более выгодных условий для продажи труда;

2) **тягостью труда.** Некоторые рабочие получают больше, чем инженеры. Это связано с тем, что зарплата должна компенсировать им не только усилия по обучению специальности, но и повышенную тягость работы в некоторых типах производств. Именно поэтому обычно довольно высоки заработки рабочих металлургических и химических производств, а также шахтеров;

3) **ограниченностью талантов.** Во всем мире очень высоки заработки выдающихся спортсменов, рок-музыкантов, оперных певцов и кинозвезд. Каждый из таких людей выступает на рынке труда как «уникальный товар» в силу естественной редкости таланта. «Приобрести» же этот товар желает огромное количество зрителей. Иными словами, предложение такого «товара» крайне ограниченно при высочайшем спросе. Следовательно, и цена этого таланта, т. е. оплата его труда, взмывает до небес;

4) **степенью риска**, с которой связана та или иная работа. Чем выше риск нужной обществу работы, тем более высокую ставку зарплаты запросят люди, согласные ею заняться. Это четко прослеживается, например, в оплате труда работников таких специальностей, как шахтеры, летчики-испытатели, космонавты, предприниматели и специалисты по биржевым операциям (например, с ценными бумагами): одни из них рискуют своим здоровьем и жизнью, другие — огромными суммами денег, вложенных в сделки;

5) **социальной политикой государства**.

Если экономические механизмы страны нормально отлажены, то рынок труда не допускает чрезмерных различий в уровнях оплаты труда для людей массовых профессий. Так, разброс в уровнях оплаты труда по отраслям экономики, например, в США составлял около 4,8 раза.

Куда хуже обстоит дело в экономике, лишенной нормально функционирующего рынка труда и обслуживающих его систем (образования и жилищной торговли). Здесь мобильность рабочей силы резко снижается, что, в сочетании с другими факторами, ведет к огромным экономически не обоснованным различиям в уровнях оплаты труда, т. е. к чрезмерной дифференциации заработной платы.

Именно такую ситуацию в российской экономике в 2006 г. демонстрирует рис. 7-5.

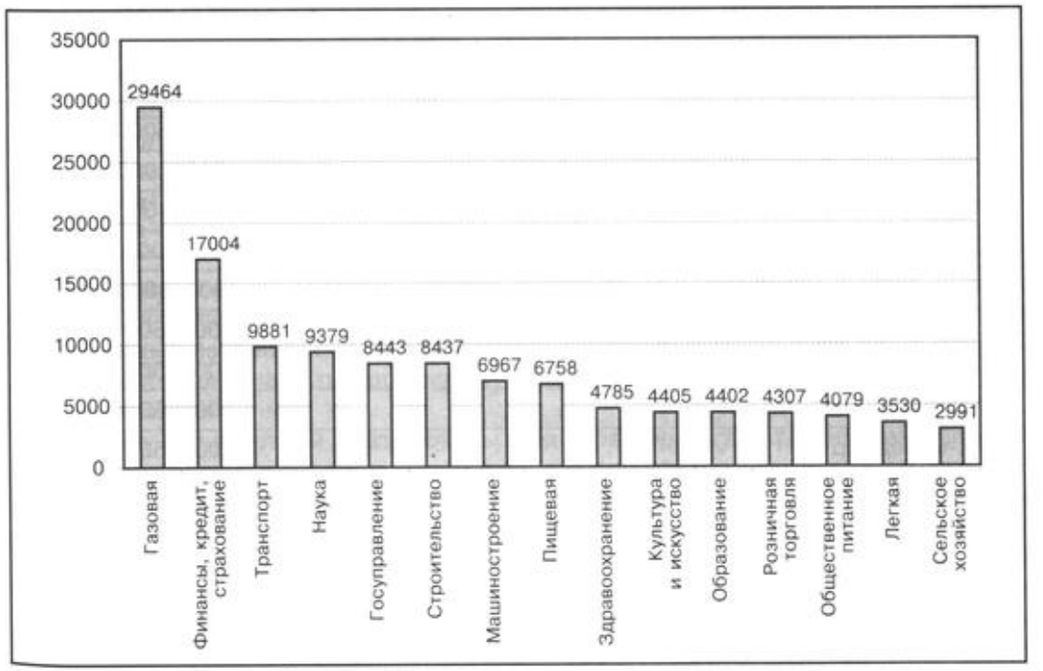


Рис. 7-5.
Уровни заработной платы по отраслям экономики России
(2004 г., ноябрь, р., средняя по стране — 7046 р.)

Как мы видим, здесь разница в уровнях оплаты труда куда больше, чем в США, — примерно 6,3. Обратим внимание, что лидерами по уровню зарплаты являются топливная промышленность, банки, электроэнергетика и транспорт. За исключением банков (где причины особенно высоких доходов кроются в близости к выгодам от инфляционного роста денежной массы), три остальных лидера по оплате труда — отрасли, где самая слабая конкуренция и где фирмы легче всего могут навязать покупателям высокий уровень цен.

Вообще же на уровень заработной платы в России все больше влияют именно рыночные факторы, а именно баланс спроса и предложения работников по отдельным профессиям (табл. 7-2). Так, в силу острой нехватки производственного персонала ожидается, что предприятия начнут брать на работу менее опытных молодых специалистов на стажировку, обучать их на ходу. Соответственно, требования к специалистам на производстве будут несколько ниже положенных. Однако уже сейчас компании готовы платить своим сотрудникам таких профессий зарплаты, значительно превышающие их реальную стоимость на рынке труда.

Таблица 7-2

Зарплата российских специалистов в 2003 г., долл. США

Специалисты	***2003 г.***
Генеральный директор	2000–8000
Директор по продажам	1000–6000
Финансовый директор	1000–5000
Директор по маркетингу	1500–5000
Коммерческий директор	1000–4000
Директор по рекламе	1000–4000
Директор по персоналу	800–3000
Руководитель службы IT	1500–3000
Бренд-менеджер	800–2500
Главный бухгалтер	800–2500
Программист	500–2500
PR-менеджер	800–2500
Финансовый аналитик	700–2200
Менеджер проекта	1000–2000
Юрист	500–2000
Специалист IT	500–2000
Главный технолог	800–2000
Логистик	500–1800
Начальник производства	800–1800
Менеджер по персоналу	400–1500
Менеджер по маркетингу	500–1200
Системный администратор	500–1200
Инженер	400–1200
Менеджер по продажам	400–1000
Секретарь-референт	250–1000
Менеджер по рекламе	300–1000
Бухгалтер	200–800
Мерчендайзер	200–450

Источник: «Известия», по данным кадровых агентств (http://www.finiz.ru/cfin/tmpl-art/id_art-738708).

Хотя, говоря об оплате труда, мы употребляем один и тот же термин «заработная плата», в реальной жизни существует множество различных способов платного вознаграждения людей за труд. Поэтому реальный доход наемного работника может складываться из нескольких элементов.

Первый и главный из них — *основная заработная плата*. Она гарантируется работнику, если он полностью выполняет закрепленные за ним договором о найме на работу трудовые обязанности. И если заработную плату работнику не выдают без законных на то оснований, то он вправе подать на нанимателя в суд.

ОСНОВНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — это та сумма денег, которую работник получает от нанимателя за выполнение своих обязанностей: а) в стандартных условиях труда и б) в стандартном объеме и со стандартным качеством.

Что касается стандартных условий труда, то они выражаются прежде всего в том количестве часов, которое работник должен проводить на своем рабочем месте каждый рабочий день. За выполнение трудовых обязанностей после окончания обычного рабочего дня применяют повышенную оплату. Размер этой оплаты регулируется законом.

Говоря о заработной плате, очень важно разобраться в глубинном значении этого слова. Проще говоря, за что ее платят?

Напрашивается ответ — за то, что человек в течение определенного времени работал, выполняя свои трудовые обязанности. Но этот ответ не совсем точен. Платят человеку, строго говоря, не за то, что он какое-то время работал, а за тот результат, который он сумел за это время достичь для своего нанимателя. Именно потому у заработной платы есть вполне жесткая верхняя граница. С некоторым упрощением можно сказать, что эта граница равна разнице между выручкой от продажи результата труда и прочими затратами, которые были связаны с его получением. Другими словами, если товар, который работник изготовил за месяц для своего нанимателя, тому удалось продать за 600 р., то ни при каких условиях зар-

плата этого работника не может быть больше этой суммы (а на самом деле должна быть и будет существенно меньше — ведь ни один товар не создается только затратами труда).

Кроме зарплаты наемный работник может получать и дополнительные выгоды. Наиболее распространенным видом таких дополнительных выгод является премия, или *бонус* (от лат. *bonus* — хорошо).

Обычно работник получает премию за досрочное выполнение наиболее значимых для фирмы заданий или особо ценные предложения по улучшению методов организации ее деятельности. Постоянным работникам предприятия или фирмы премия выдается нередко также по окончании года и по случаю некоторых праздников.

В некоторых (чаще всего торговых) организациях работник кроме основной заработной платы получает также *комиссионную оплату*. Обычно так поощряют особенно усердный труд тех, кто занимается продажей автомобилей, домов, станков и т. д. Размер такой добавки к основной зарплате устанавливается в процентах к цене товаров, которые работнику удалось продать. Скажем, фирма по продаже квартир может установить для своих сотрудников ставку комиссионных в размере 3%. Тогда сотрудник, заключивший с клиентом договор на покупку ценой, например, 35 тыс. долл., получит комиссионные в размере 1050 долл.

Наконец, многие фирмы поощряют своих сотрудников к хорошему выполнению их трудовых обязанностей всякого рода *неденежными льготами*, которые по сути равнозначны доплате к основному заработку: право бесплатного пользования служебным автомобилем, сотовым телефоном и др. Часто фирмы оплачивают медицинскую страховку своим работникам и членам их семей в дорогих клиниках.

Но главным источником доходов наемных работников всегда остается основная заработная плата. Величина ее зависит от того стандартного объема и качества трудовых услуг, которого фирма ожидает от своего сотрудника на протяжении установленного законом рабочего дня. Однако сами эти требования к объему и качеству результата труда могут быть установлены по-разному.

Они могут быть выражены, например, в количестве изделий определенного качества, которое работник должен произвести за день. Если это так, то, значит, мы имеем дело со **сдельной заработной платой**.

При сдельной заработной плате работодатель устанавливает своему работнику два условия:

1) сколько единиц продукции тот должен изготовить в течение рабочего дня;
2) сколько денег будет уплачено за каждую единицу продукции (в том числе и за те изделия, которые будут изготовлены сверх дневной нормы, если наниматель заинтересован в таком перевыполнении нормы).

Но не всякая работа может быть оплачена сдельно. Скажем, так нельзя регулировать величину заработной платы учителей, врачей, ученых, служащих и людей еще многих специальностей. Для них установлена оплата на основе повременной схемы. Это значит, что работодатель оговаривает с каждым нанятым им сотрудником следующие условия:

1) сколько часов он должен отработать каждый день;
2) сколько денег ему будет уплачено за каждый отработанный час.

Иногда — в случае когда трудно и нерационально точно подсчитывать время трудовой деятельности работника — повременная оплата для него устанавливается в виде фиксированного денежного вознаграждения за неделю или — чаще — за месяц. Такую оплату называют **окладом**.

Завершая первое знакомство с рынком труда, мы можем теперь сформулировать еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт седьмой

Для обеспечения роста богатства страны надо защищать право граждан на свободный выбор работы, помогать им в поиске новых мест занятости и овладении другими специальностями, если того требуют рынки товаров.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Экономическая природа рынка труда. *Одним из важнейших рынков ресурсов производства является рынок труда. Этот рынок позволяет наемным работникам, составляющим большинство трудоспособного населения любой страны, продать свое рабочее время и навыки работодателям (владельцам фирм и организаций) и получить в обмен доходы, позволяющие прокормить свои семьи. С другой стороны, этот рынок позволяет работодателям нанять работников, что является непременным условием осуществления любой хозяйственной деятельности.*

От чего зависит спрос на рынке труда. *Спрос на рынке труда является производным от спроса на товары и услуги, для изготовления которых работодателям нужно нанимать работников. Поэтому величина спроса на рынке труда вообще и на рынках отдельных профессий зависит от экономической ситуации в стране и степени насыщенности спроса на отдельные виды товаров.*

Факторы формирования предложения на рынке труда. *Предложение труда увеличивается под влиянием уровня заработной платы, а также престижности труда и морального удовлетворения, которое он приносит. К снижению предложения ведут тягость труда, его сложность и потребность людей иметь свободное время. При существенном росте заработной платы предложение труда может также сократиться под влиянием эффекта дохода.*

Формирование заработной платы на рынке труда. *Как и все рыночные цены, заработная плата формируется в итоге взаимодействия спроса, который предъявляют работодатели, и предложения, которое формируют наемные работники. Отклонения заработной платы от равновесного уровня происходят под влиянием изменений ситуа-*

ции на различных товарных рынках, в том числе из-за появления новых отраслей, где предлагаются лучшие условия труда.

Причины устойчивых различий в уровнях оплаты труда. *На краткосрочные колебания заработной платы под влиянием рыночных условий накладывается влияние более долгосрочных факторов дифференциации заработной платы. Важнейшими из этих факторов являются: сложность и тягость отдельных профессий; ограниченность талантов; степень риска при занятии данной профессией.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Пословица утверждает: «Не в деньгах счастье». Как развивалась бы экономика человечества, если бы для всех людей эта пословица была бы неукоснительным руководством к действию? Как бы работал рынок труда в мире, где людям было бы совершенно безразлично, больше они получают денег или меньше?
2. Верно ли утверждение: «Уровень оплаты труда находится в обратной зависимости от престижности профессии» — и почему?
3. Во многих развитых странах мира профессора университетов получают меньше, чем руководящий персонал коммерческих фирм. Тем не менее еще ни один университет не закрылся из-за отсутствия профессоров. Почему профессора не уходят работать в коммерческие фирмы?

Социальные проблемы рынка труда

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЗАЧЕМ ЛЮДИ ПРИДУМАЛИ ПРОФСОЮЗЫ?
2. ЧТО ТАКОЕ ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ?
3. КАК МОЖНО УЧАСТВОВАТЬ В УСПЕХЕ?


ПОДАРОКЪ

МОЛОДЫМЪ ХОЗЯЙКАМЪ

ИЛИ

СРЕДСТВО КЪ УМЕНЬШЕНІЮ РАСХОДОВЪ

ВЪ ДОМАШНЕМЪ ХОЗЯЙСТВѢ.

ЧАСТЬ I.

МОСГОРТОРГ АПРЕЛЬ Б-ТС 1991 г.

МОСГОРТОРГ АПРЕЛЬ Ж-ТС 1991 г.

МОСГОРТОРГ АПРЕЛЬ В-ТС 1991 г.

МОСГОРТОРГ АПРЕЛЬ З-ТС

ЕЛЕНА МОЛОХОВЕЦЪ.

С.-ПЕТЕРБУРГЪ.

Типографія Н. Н. Клобукова, Пряжка, д.

1901.

Карточная система военных лет, отмененная в 1947 г., была снова введена в 1991-м на некоторые продукты питания первой необходимости, ставшие дефицитными и недоступными для большинства населения СССР. На фотографии: карточки на хлеб, действовавшие в 1947 г., и талоны на сахар, выданные в 1991 г.

Одним из признаков современной свободной и демократической нации является наличие у нее свободных и независимых профсоюзов.

Франклин Д. Рузвельт,
32-й президент США

В предыдущей главе мы познакомились с общими закономерностями формирования рыночной цены труда — заработной платы. Они во многом сходны с теми, которые проявляются на рынках других товаров и ресурсов. Но есть у рынка труда и свои весьма существенные особенности, которые влияют на заработную плату.

§ 17. Профсоюзы и трудовые конфликты

Первое из отличий рынка труда от других рынков — особый характер взаимоотношений между продавцами (наемными работниками) и покупателями (работодателями) — социально-политический характер рынка труда.

Участники этого рынка веками непримиримо враждовали между собой. И эта война, нередко сопровождавшаяся выстрелами и кровопролитием, до сих пор не утихла, хотя XX век принес с собой немало нового и сделал во многих странах трудовые отношения более мирными.

Дело в том, что издревле работодатели считали: главное правило при установлении заработной платы — держать ее на самом возможно низком уровне.

В свою очередь наемные работники придерживались прямо противоположной точки зрения и требовали максимально высокой заработной платы. В этой борьбе каждая сторона шлифовала собственные методы ведения «боевых действий».

Стратегия работодателей в XIX — начале XX в. предполагала широкое использование таких способов, как, например:

1) **составление «черных списков».** Наиболее активных борцов за повышение заработной платы и улучшение условий труда не просто увольняли, но заносили в особые списки, и ни один предприниматель не соглашался их брать на работу. В России это называлось «получить волчий билет»;
2) **локаут** (от англ. *lock-out* — «запирать перед кем-то дверь»). При локауте в ответ на требования о повышении заработной платы работодатели просто закрывали предприятия на несколько недель. Конечно, они лишались доходов, но зато ставили «бунтовщиков» на грань голодной смерти;
3) **наем штрейкбрехеров** (по-немецки «штрейкбрехер» дословно означает «ломающий забастовку»). Если работники прекращали работу, требуя повышения заработной платы, то владельцы фирм нанимали временных работников, соглашавшихся работать за прежнюю плату;
4) **контракты «желтой собаки»** (так их прозвали американцы). Фирмы, избравшие этот метод, принимали человека на работу лишь в том случае, если он подписывал индивидуальный трудовой договор (контракт), в котором обещал ни с кем не объединяться для совместной борьбы за более высокую оплату. Если человек нарушал контракт, он подлежал немедленному увольнению и ни один суд не соглашался восстановить его на работе.

Эти и многие другие меры, в том числе использование законодательства, применение полиции и даже армии против рабочих, были направлены на то, чтобы заставить наемных работников смириться с невыгодными для них условиями купли-продажи рабочей силы и сбить цену на рабочую силу до минимума.

Естественно, наемные работники отрабатывали и совершенствовали свой арсенал методов борьбы за повышение цены на труд.

Стратегия наемных работников включала следующие методы борьбы:

- **забастовки (стачки)** — прекращение работы до тех пор, пока работодатели не согласятся удовлетворить требования бастующих о повышении оплаты труда или улучшении его условий;
- **работу по правилам** (так называемая «итальянская забастовка» в честь придумавших ее итальянских рабочих) — наемные работники формально не прерывают работу, но выполняют ее со строжайшим соблюдением всевозможных инструкций и в замедленном темпе (или с поочередными краткосрочными остановками), что резко снижает производительность труда и прибыли предпринимателей;
- **создание политических партий.** «Партии труда» (именно так, например, переводится название одной из ведущих политических партий Великобритании — лейбористской) позволяют парламентским путем принимать государственные решения в пользу наемных работников: установление минимума заработной платы, введение общеобязательных требований по обеспечению безопасности труда и т. д.;
- **организацию профсоюзов** — организаций, представляющих общие интересы наемных работников в переговорах с предпринимателями.

С использованием этих методов борьбы и идет торг на рынке рабочей силы уже несколько веков. Рабочие объявляют забастовку, требуя большей зарплаты, — предприниматели отвечают локаутом. Рабочие создают профсоюзы — предприниматели добиваются судебного запрета их деятельности. Рабочие создают свои партии — предприниматели отвечают формированием собственных политических организаций.

Порой и сегодня даже в самых демократических странах борьба на рынке труда принимает крайне ожесточенные формы.

Например, когда авиадиспетчеры США объявили забастовку, президент Рональд Рейган, опираясь на законы, которые запрещают забастовки на транспорте (из-за угрозы безопасности движения и жизни пассажиров), разогнал профсоюз авиадиспетчеров, взыскав с него огромные штрафы. Затем, чтобы окончательно сломить сопротивление забастовщиков, он применил тактику штрейкбрехерства, заставив работать в гражданских аэропортах военных диспетчеров.

Сегодня в развитых странах мира профсоюзное движение пошло на спад. Среди главных причин этого:

1) *изменение характера трудовой деятельности* (сокращение размеров предприятий, появление новых типов фирм с участием работников во владении ими и т. д.);

2) *общий рост благосостояния общества*, позволяющий в этих странах обеспечить наемным работникам условия жизни, о которых ранее не могли мечтать многие владельцы фабрик.

Жизнь показывает: чем богаче страна, чем выше в ней уровень благосостояния, тем спокойнее строятся отношения на рынке труда, тем реже и короче забастовки. Но в странах, где экономическая ситуация неблагоприятна, где рынок труда нестабилен, а благосостояние граждан не растет или даже падает, как сейчас в России, роль профсоюзов остается по сей день достаточно большой, и потому стоит более внимательно присмотреться к тому, как эти организации влияют на рынок труда.

Заботы профессиональных союзов неразрывно связаны с особенностями той работы, которой занимаются их члены, и потому круг проблем, скажем, союза художников-графиков отличается от того, чем озабочены руководители профсоюза шахтеров. И все же у всех профессиональных объединений есть общие задачи.

Важнейшими из них являются:

— ***улучшение условий труда и обеспечение его безопасности.***

Речь идет о том, что обычно все профсоюзы стараются добиться улучшения санитарно-гигиенических условий труда (например, снижения шумности и запыленности в цехах). Заботит профсоюзы и предоставление льготных условий труда (в частности, сокращенного рабочего дня) подросткам и женщинам (особенно беременным или имеющим маленьких детей).

Наконец, постоянная забота профсоюзов — снижение риска гибели работников на производстве или получения ими травм. Именно под давлением профсоюзов в большинстве цивилизованных стран мира сейчас приняты специальные законы и нормы, регулирующие условия труда и обеспечивающие снижение производственного травматизма.

Но в мире экономики все имеет свою цену. И чем больше денег работодатель должен тратить на улучшение условий труда, тем дороже ему в итоге обходится каждый работник и тем меньшее их число он может нанять;

— ***повышение заработной платы.***

Если вспомнить то, что мы узнали о рынке труда в предыдущей главе, можно догадаться о возможном решении этой задачи за счет создания условий:

1) для роста спроса на труд;
2) для ограничения предложения труда.

Конечно, повысить спрос на труд профсоюзам достаточно сложно: они не обладают большими возможностями влияния на рынки товаров, откуда приходит спрос на рынок труда. Речь идет о том, что профсоюзы обычно выступают за ограничение ввоза в страну импортных товаров. Это аргументируется тем, что продажа таких товаров уменьшает спрос на продукцию отечественных фирм, а значит, и спрос на труд граждан страны. Следовательно, при сокращении импорта спрос на отечественные товары возрастет, а затем улучшатся условия для роста численности работников и заработной платы на внутреннем рынке труда.

Вместе с тем такая позиция профсоюзов ведет к ослаблению конкуренции на внутреннем рынке и незаинтересованности в улучшении качества отечественной продукции. Продукция становится неконкурентоспособной. Возможности вывоза ее сокращаются, а значит, уменьшается и спрос на труд для ее изготовления. Кроме того, на ограничение импорта одной страной другие государства обычно отвечают

аналогичными мерами. В результате снижаются возможности для экспорта всех отраслей страны, что ухудшает условия на рынках труда для работников отраслей и фирм, ориентированных на вывоз товаров в другие страны.

Что касается ограничения предложения труда, то оно обычно обеспечивается за счет того, что профсоюзы добиваются от работодателей согласия принимать на работу только членов союза. Эта тактика, родившаяся еще в средневековых гильдиях (цехах) мастеровых, в России почти не применяется, тогда как за рубежом она весьма распространена.

Например, это очень мешает поиску работы в США российским актерам, поскольку владельцы театров и киностудий могут пригласить их на роль только по персональному разрешению американской гильдии актеров.

Осознав ограниченность своих возможностей добиваться роста заработной платы путем стимулирования спроса или ограничения предложения на рынке труда, профсоюзы сделали ставку на иной способ решения этой задачи. Они стали выступать как единственный представитель всех своих членов при обсуждении условий труда и оплаты.

Эта задача решается путем проведения коллективных переговоров с работодателями. Логика профсоюза проста: либо все его члены будут получать более высокую зарплату, либо начнется забастовка.

§ 18. Социальные факторы формирования заработной платы

Существенная особенность рынка труда состоит в том, что на этом рынке есть предел падения цен. Действительно, если какой-либо товар не распродается, то его владелец (изготовитель или торговец) будет снижать цену до тех пор, пока товар не будет куплен. Это позволит если и не получить прибыль, то хотя бы возместить часть затрат на производство.

С трудом дело обстоит иначе: у его цены — ставки заработной платы — есть объективная граница падения. Эта граница определяется суммой, которую при сложившихся в стране ценах надо уплатить за приобретение минимальной «корзинки» благ. В такую «корзинку» входят те блага, которые необходимы человеку просто для выживания. Стоимость этой «корзинки» называется **прожиточным минимумом**.

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ — сумма денег, необходимая для приобретения человеком объема продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне его потребностей в одежде, обуви, жилье, транспортных услугах, предметах санитарии и гигиены.

Определить величину прожиточного минимума на практике крайне сложно из-за ряда причин:

1) существуют различные точки зрения (прежде всего работодателей и профсоюзов) на то, какие блага должны входить в «корзинку», по которой считается прожиточный минимум;

2) нелегко согласовать единые позиции относительно минимальных уровней потребления благ, включенных в «корзинку»;
3) существуют территориальные различия в прожиточном минимуме из-за того, что цены могут быть неодинаковы в разных регионах страны. Например, в силу более высоких транспортных затрат на доставку товаров цены на Дальнем Востоке и в районах Севера России намного выше, чем в центральной части страны.

Поэтому в разных странах используются неодинаковые подходы к определению величины прожиточного минимума. В России пока преобладает подход, основанный на так называемых минимальных нормах потребления различных благ.

Это означает, что при установлении величины прожиточного минимума специалисты по питанию вначале рассчитывают объем пищи, необходимый человеку для того, чтобы не болеть от недоедания.

Например, для России годовые нормы потребления продуктов были определены на следующем уровне (в скобках — в пересчете на день):

хлеб	— 134 кг (370 г);
картофель	— 123 кг (340 г);
мясо	— 27,5 кг (80 г);
овощи	— 93,4 кг;
фрукты	— 19 кг;
сахар и кондитерские изделия	— 20 кг;
рыба	— 12 кг;
молочные продукты	— 218 кг;
яйца	— 172 шт.

Другие специалисты определяют минимальное потребление непродовольственных товаров и услуг. Затем эти натуральные нормы потребления умножаются на действующие цены для установления денежной величины прожиточного минимума.

На современном рынке труда прожиточный минимум обычно составляет основу для исчисления минимальной ставки заработной платы. К этой системе постепенно движется и Россия.

Например, 26-я статья российского Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» устанавливает: «Предприятие обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты работников независимо от видов собственности и организационно-правовых форм предприятия». Если же предприятию не по силам платить минимальную заработную плату, оно объявляется банкротом и его по закону следует ликвидировать.

В норме минимальная заработная плата, которую обычно получают неквалифицированные работники, выполняющие самую простейшую работу, должна быть даже несколько выше прожиточного минимума, т. е. оплата труда должна быть построена так, как это показано на рис. 8-1.

Как же реально идет торг на рынке труда, как оформляются здесь сделки купли-продажи?

Двадцатый век сделал главенствующими на этом рынке два основных механизма оформления торговых операций:

1) **трудовые контракты** и
2) **коллективные договоры** (соглашения).



Рис. 8-1. **Структура системы заработной платы**

***ТРУДОВОЙ КОНТРАКТ** — соглашение о содержании и условиях труда, а также о размере его оплаты и иных взаимных обязательствах работодателя и наемного работника, достигаемое ими в результате индивидуальных переговоров.*

Не менее часто, чем индивидуальный контракт, по сей день применяются и коллективные договоры. Такой договор — это документ:

1) заключаемый работодателями с организацией, представляющей интересы некоторой группы наемных работников данного предприятия, и
2) определяющий единые принципы организации и оплаты труда для этой группы работников.

Коллективный договор регулирует и оговаривает самый широкий круг вопросов, от которых зависят условия труда персонала фирмы.

Коллективный договор — это в определенном смысле закон, по которому строятся трудовые отношения в фирме. Хорошо составленный договор регулирует столь широкий круг проблем, что его вполне можно назвать «трудовой конституцией» фирмы.

Для иллюстрации рассмотрим коллективный договор, заключенный в июле 1988 г. между руководством японо-американской автомобильной компании «New United Motor Manufacturing» и профсоюзом.

Итак, этот договор устанавливает:

1) обязательства и ответственность подписавших его сторон, которые для *«достижения общей цели поддержания и повышения качества жизни работников и их семей посредством развития компании обязуются: трудиться сообща как одна команда; создать лучший в мире автомобиль с максимально низкой стоимостью»*;
2) обязательства руководства компании перед профсоюзом, обязательства профсоюза и работников, в том числе *«работать в соответствии с принципами и философией компании; уважать индивидуальные права друг друга; соблюдать разумные стандарты поведения и режим посещаемости»*;

3) обеспечение занятости: *«Компания согласна впредь не увóльнять работников, если только ее к этому не принудит жесткая экономическая необходимость. Прежде чем уволить кого-либо из работников, компания обязуется предпринять корректирующие меры — такие, как сокращение жалованья администрации»*;
4) процедуры разрешения трудовых конфликтов и споров;
5) порядок перевода работников из одного подразделения компании в другое и из одной смены в другую;
6) концепцию бригадной организации труда;
7) уровни заработной платы и порядок определения надбавок, компенсирующих рост стоимости жизни из-за инфляции;
8) продолжительность рабочего времени и порядок привлечения работников к сверхурочной работе;
9) число праздничных дней и длительность отпусков;
10) программу коллективного страхования, страхования здоровья, пенсионного обеспечения, накопления сбережений и порядок формирования резервного фонда;
11) меры по обеспечению безопасности труда;
12) запрещение стачек и локаутов в период действия договора.

Коллективный договор может распространяться на одно предприятие, а может регулировать условия труда, отдыха и социальной защиты работников целой отрасли, территории или всех работников определенной профессии. Такие договоры обычно называют отраслевыми (региональными, профессиональными) трудовыми соглашениями.

Высшая форма такого регулирования рынка труда — **генеральное соглашение**.

ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ — документ по итогам переговоров между правительством, объединениями работодателей и профсоюзов, определяющий общие направления изменения условий купли-продажи рабочей силы в целом по стране.

В России впервые такое Генеральное соглашение было подписано на 1992 г. и включало 52 пункта, объединенных в следующие разделы:

1. Меры в области экономики и проведения реформ.
2. Содействие занятости населения, развитию рынка труда.
3. Регулирование уровня жизни и обеспечение социальных гарантий.
4. Условия и охрана труда, обеспечение экологической безопасности.
5. Правовое обеспечение трудовых отношений и социального партнерства.
6. Механизм реализации Генерального соглашения.

Иными словами, такой документ — это основа всех направлений взаимодействия работодателей и наемных работников. Когда стороны действительно выполняют свои обязательства по этим соглашениям, страна от этого выигрывает чрезвычайно много.

Именно такое сотрудничество стало одной из главных предпосылок ускоренного роста экономики и благосостояния граждан таких стран, как ФРГ, Япония и Испания.

Конечно, никакие соглашения не могут полностью устранить противоречия в интересах продавцов и покупателей на рынке труда. Но участники этого рынка вынуждены искать и находить компромисс, точно так же как это происходит на остальных рынках.

Причина очевидна: ни работодатели, ни наемные работники не могут существовать друг без друга. Без наемных работников работодатели не в состоянии организовать свою деятельность, а значит, лишаются доходов. Но и наемные работники без работодателей оказываются перед угрозой нищеты.

Обсуждая особенности функционирования рынка труда и оплаты работников, стоит обратить внимание на то, что, подписав документы о найме, человек уходит на время с рынка труда, но не из сферы экономических отношений. Меняется лишь характер проблем: у нанимателя теперь главная проблема — как добиться, чтобы человек трудился с наивысшей производительностью и качеством, а у наемного работника — как в рамках действующей системы заработной платы получить за свой труд побольше.

Эти интересы находят компромиссное воплощение в методах экономического стимулирования наемных работников. Человечество придумало массу способов такого стимулирования, и подробный рассказ о них занял бы слишком много времени. Поэтому скажем лишь об основных:

— поощрение трудовой активности через зарплату;
— «участие в успехе»;
— формирование пенсии в прямой зависимости от заработной платы.

Заработная плата. Наиболее традиционные формы заработной платы — повременная и сдельная (о них подробно в гл. 7).

ТАК ГЛАСИТ ЗАКОН

В России порядок заключения коллективных договоров и соглашений определяется Законом «О коллективных договорах и соглашениях», принятым в марте 1992 г.

Этот Закон устанавливает, что:

— условия коллективных договоров и соглашений обязательны для предприятий, на которые они распространяются;

— запрещается включать в индивидуальные трудовые контракты условия, ухудшающие положение работника по сравнению с законодательством, коллективными договорами или соглашениями;

— стороны, подписывающие коллективные договоры или соглашения, принимают на себя обязательства добровольно;

— запрещается вести переговоры от имени наемных работников любым организациям, созданным или финансируемым работодателями, органами исполнительной власти или политическими партиями;

— от имени работников переговоры могут вести профессиональные союзы, а если их несколько, то представители всех признанных законом профсоюзов;

— если стороны не могут договориться, допускается проведение забастовок, когда это не противоречит закону;

— в коллективном договоре определяются взаимные обязательства наемных работников и работодателей по форме и размерам зарплаты, ее корректировке с учетом инфляции, занятости и условиям увольнения, продолжительности рабочего времени и отпусков.

На сегодня все большее распространение в развитых странах получают новые методы определения размеров оплаты труда, когда значительная доля заработка напрямую завист от успехов и доходов фирмы в целом. Эти новые формы оплаты труда тесно связаны со стремлением руководителей фирм как можно сильнее заинтересовать работника в успехе всего предприятия в целом.

«Участие в успехе». Так можно сформулировать главную мысль, лежащую в основе наиболее современных методов стимулирования труда наемных работников.

Как утверждают психологи, большинству людей мало только растущего достатка. Человек хочет принимать активное участие в управлении предприятием, хочет ощутить себя совладельцем, хочет, чтобы к его мнению прислушивались и чтобы он пользовался уважением окружающих. Такая психологическая окраска трудовых отношений — важный резерв повышения производительности труда и качества продукции. Предприниматели и руководители предприятий многих развитых стран мира немедленно взяли ее на вооружение. Особенно преуспела в этом Япония. Но и другие страны сегодня стараются не отставать от Страны восходящего солнца во внедрении системы «участия в успехе».

Сегодня наиболее широко распространены методы, обеспечивающие участие работников в распределении прибылей компании. Но появились и более совершенные формы стимулирования. Они основаны на том, что наемные работники становятся совладельцами предприятий, на которых они работают. Во многих странах законы даже создают льготы для компаний, позволяющих рабочим стать их совладельцами. Например, в автомобильной компании «Крайслер» каждый рабочий владеет частью капитала этой компании на сумму почти 6 тыс. долл. Миллионами долларов измеряются и те доли собственности, которыми владеют в знаменитой компьютерной фирме «Майкрософт» ее лучшие программисты. Надо ли удивляться, что они работают на «свою» фирму столь усердно и это — наряду с удачной коммерческой политикой — вывело ее в лидеры мирового рынка программного оснащения!

В целом же в США на предприятиях, которые полностью или частично находятся в собственности их работников (система ИСОП), трудятся уже более 12 млн человек. Методы стимулирования с помощью системы «участия в успехе» хорошо зарекомендовали себя и на российской почве.

Пенсионное стимулирование. Каждый человек обречен на старость, и к труду он способен ограниченное число лет. В большинстве стран мира считается, что женщины после 60, а мужчины после 65 лет уже не могут выдерживать полной трудовой нагрузки. Встает вопрос: а на что они тогда должны жить?

Можно, конечно, посчитать, что это личное дело каждого: пусть человек сам копит себе деньги на старость. Но такая рациональность поведения присуща не всем людям, а есть хотят все старики. Для того чтобы у людей были средства существования в старости, большинство стран применяет систему пенсионного обеспечения. Она предполагает, что после достижения пенсионного возраста человек имеет право на получение **трудовой пенсии**.

***ТРУДОВАЯ ПЕНСИЯ** — регулярные денежные выплаты, получаемые гражданином после достижения им установленного законом возраста, наступления инвалидности, в случае потери кормильца, а также за выслугу лет.*

Вадим ТУМАНОВ

Вадим Туманов — одна из наиболее ярких фигур в ряду новых российских предпринимателей, человек с невероятно трудной, удивительной судьбой.

Туманов родился в 1928 г. Решив стать моряком, он окончил школу штурманов, но его морская карьера не состоялась. В 1948 г., когда ему было всего 20 лет, его арестовали и он был осужден на 8 лет лагерей «за антисоветскую пропаганду и агитацию», а на самом деле за любовь к стихам Сергея Есенина и песням Александра Вертинского. Не смирившись с несправедливым приговором, Туманов 8 раз пытался бежать из лагерей. Лишь после смерти Сталина его освободили, признав невиновным.

Окончив курсы горных мастеров, Туманов начал жизнь сначала, организовав старательскую артель «Печора» по добыче золота, ставшую со временем знаменитой. В этой артели Туманов внедрил совсем новые, непривычные для тогдашнего СССР формы труда и оплаты, сделав каждого члена артели лично заинтересованным в общем успехе. Основой такой модели трудовых отношений был старинный русский принцип артельного дележа заработка, сходный с современными западными моделями «участия в успехе». В тумановской артели каждый чувствовал свою прямую выгоду от улучшения общего результата работ и понимал, как его труд способствует росту такого результата.

Благодаря этому артель добилась более высокой производительности на предприятии. Зарплата рядовых старателей была больше, чем у директоров крупных золотодобывающих предприятий. К Туманову всегда тянулись люди. Он был другом знаменитого актера и певца Владимира Высоцкого, который посвящал ему свои песни. Но Туманову не могли простить его свободомыслия и высокой производительности труда в его артели. Это слишком наглядно показывало, сколь плохо работают государственные предприятия. В 1987 г. под надуманным предлогом артель «Печора» распустили. Но разработанная Тумановым модель организации трудовых отношений была слишком эффективной, оказалась людям слишком по душе, чтобы ее можно было уничтожить бесследно. И вскоре на обломках «Печоры» начали рождаться новые фирмы, успешно занявшиеся, например, решением тяжелейшей для России проблемы — строительством дорог.



Не капитулировал и сам Туманов — уже в третий раз он начал все сначала и создал акционерное общество «Туманов и К°», которое летом 1992 г. добилось права добывать золото в Сибири.

Но пенсия решает не только гуманные задачи. Человеческий разум давно догадался превратить страх перед нищей старостью в стимул лучшей работы. В этих целях был создан пенсионный механизм, при котором размер трудовой пенсии прямо зависит от размера заработной платы и срока работы.

Такой порядок предусмотрен и пенсионным законодательством России: чтобы получить право на пенсию, надо обязательно отработать не менее 25 лет (а женщинам, имеющим детей, — не менее 20 лет). Но если человек отработал за свою жизнь больше лет, то размер пенсии увеличивается по сравнению с ее базисной величиной. Сама эта базисная величина устанавливается в процентах к заработку, который получал человек. В большинстве развитых стран мира размер пенсий составляет 50–80% заработка, который человек имел до ухода на пенсию. Следовательно, чем лучше человек работает, чем выше его зарплата, тем благополучнее он будет жить и в старости.

Пенсия выплачивается из специальных пенсионных фондов, создаваемых либо частными фирмами, либо государством. В России принят последний вариант, и потому пенсии выплачиваются из единого Пенсионного фонда.

Деньги же в этом фонде набираются за счет взносов, которые платят предприятия и которые являются частью отчислений на социальное страхование. Наряду с государственным Пенсионным фондом в нашей стране недавно начали действовать негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Они помогают накопить деньги на дополнительную пенсию в старости, и внесение взносов в них — дело добровольное.

Завершая разговор о механизмах формирования заработной платы, сформулируем следующий рецепт экономического благоразумия.

Рецепт восьмой

Для роста благосостояния граждан необходимо стремиться к предотвращению конфликтов на рынке труда, поощрять достижение компромиссов между работодателями и наемными работниками, не допускать падения минимальной заработной платы ниже прожиточного минимума.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Профсоюзы и трудовые конфликты. *Формирование рыночной цены труда обычно сопровождается конфликтами между работодателями и наемными работниками. В ходе этих конфликтов стороны используют различные методы навязывания своей воли. Основным методом защиты интересов наемных работников является создание профессиональных союзов, которые ведут переговоры от имени всех входящих в их состав людей. Профессиональные союзы обычно стараются добиться улучшения условий и повышения безопасности труда своих членов, а также увеличения их заработной платы. Это делает работу для членов профсоюза более приятной и выгодной, но одновременно сужает экономические границы занятости и ведет к росту цены товаров для покупателей, если величина прибыли в цене не снижается.*

Социальные факторы формирования заработной платы. *Заработная плата не должна опускаться ниже минимального уровня, основой расчета которого является прожиточный минимум. Так называется текущая стоимость того минимального набора товаров и услуг, без которого жизнь человека просто невозможна. Минимальная заработная плата устанавливается и меняется законодательными органами власти, а используется для оплаты труда самых неопытных и неквалифицированных работников. Оформление сделок купли-продажи на рынке труда осуществляется с помощью трудовых контрактов и коллективных договоров. В свою очередь, коллективные договоры могут заключаться в масштабе предприятия, отрасли или целой страны. В последнем случае они называются генеральным соглашением. Система оплаты труда определяется с помощью контракта или коллективного договора. В дополнение к ней работодатели применяют различные способы поощрения трудовой активности работников и улучшения ими качества своего труда. Важнейшими способами такого стимулирования являются различные модификации механизма начисления заработной платы, «участие в успехе» (т. е. превращение работников в фактических совладельцев фирмы) и пенсионное обеспечение, при котором уровень жизни человека в старости прямо зависит от того, как он работал всю жизнь.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Сегодня в России на многих предприятиях и в коммерческих фирмах профсоюзов нет. Какие последствия для отечественного рынка труда это может иметь?
2. Если руководители отечественных профсоюзов начнут кампанию за снижение ввоза в страну импортных товаров под лозунгом: «Покупай российские товары — не потеряешь работу!», поддержит ли их большинство соотечественников?
3. Обязательные отчисления в Пенсионный фонд сокращают заработок работников. Стоит ли отказаться от таких отчислений и предоставить каждому возможность самому копить деньги на старость?

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ

Экономические проблемы безработицы

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ПОЧЕМУ ВОЗНИКАЕТ БЕЗРАБОТИЦА?
2. ВСЯКИЙ ЛИ НЕРАБОТАЮЩИЙ — БЕЗРАБОТНЫЙ?
3. КАК УВЕЛИЧИТЬ ЗАНЯТОСТЬ?



Критерии признания человека безработным обычно устанавливаются законом или правительственными документами и для каждой страны — свои.

Уровень безработицы равен 100%, если безработный — это вы.

Аноним

§ 19. Причины и виды безработицы

Чем определяется численность работников, занимающихся определенным видом деятельности, и уровень их заработной платы — это вопросы, относящиеся к сфере микроэкономики. Ответ на них дает изучение закономерностей функционирования рынка труда.

Но с трудовой деятельностью связана проблема **безработицы**. Этот термин означает наличие в стране людей, готовых трудиться при сложившемся уровне оплаты труда и активно, но безуспешно ищущих себе работу.

БЕЗРАБОТИЦА — наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться по найму при сложившемся уровне оплаты труда, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.

Безработицу относят к общеэкономическим проблемам потому, что она:

1) порождается процессами, происходящими в масштабах всей экономики страны;
2) сама оказывает влияние, ощущаемое в масштабах всего хозяйства страны.

Практически невозможно найти в мире страну, где нет той или иной разновидности безработицы. И Россия не исключение. Угроза безработицы всегда стоит за плечами любого наемного работника, и надо представлять, откуда она возникает, сколь длительной может быть и как с ней бороться.

Для анализа проблем безработицы необходимо прежде всего четко определить, кого следует считать безработным. Критерии признания человека безработным обычно устанавливаются законом или правительственными документами и могут немного различаться по странам. Но, как правило, несколько признаков присутствуют во всех определениях. Это:

- *трудоспособный возраст*, т. е. человек должен быть старше минимального возраста, с которого законодательство разрешает работать по найму (до 15 лет), но младше возраста, по достижении которого назначается пенсия по старости. Следовательно, подростки до трудоспособного возраста или мужчины старше 60 лет и женщины старше 55 лет (в России) не могут считаться безработными, даже если они хотят работать, но не могут найти место;
- *отсутствие у человека постоянного источника заработка* в течение некоторого времени (например, месяца);
- *доказанное стремление человека найти работу* (например, обращение его в службу занятости и посещение тех работодателей, к которым его направляют на собеседование сотрудники этой службы).

Только тот, кто отвечает этим признакам, считается действительно безработным и учитывается при определении *общего уровня безработицы* в стране, т. е. доли безработ-

ных в общей численности ее рабочей силы. Этот показатель определяется следующим образом:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Число граждан, имеющих работу} + \text{Число безработных}}$$

Исходя из этого мы можем теперь дать новое, более точное определение термина **«рабочая сила»** (экономически активное население).

ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ (рабочая сила) — общая численность граждан страны в трудоспособном возрасте, которые имеют или могут иметь работу.

Безработица — одна из наиболее болезненных проблем даже для самых развитых стран. Острота проблемы безработицы порождается рядом причин.

Во-первых, человек — экономический ресурс особого типа. Если он сейчас не востребуется экономикой, его нельзя зарезервировать и «положить в холодильник» до лучших времен. Потерянное рабочее время невосстановимо, и тот объем благ, который не был сегодня произведен из-за безработицы, уже нельзя компенсировать в будущем.

Во-вторых, даже если человек не работает, он не может перестать потреблять и ему все равно нужно кормить свою семью. Поэтому общество вынуждено искать средства для спасения безработных от голодной смерти или превращения в бандитов. Но направляемые на это средства не становятся вознаграждением за производство новых благ, а значит, не ведут к дальнейшему росту благосостояния всех граждан страны.

В-третьих, рост безработицы сокращает спрос на товары на внутреннем рынке. Люди, не получающие зарплату, вынуждены довольствоваться лишь самым минимумом средств существования. В результате затрудняется сбыт товаров на внутреннем рынке страны («рынок сжимается»). Тем самым рост безработицы обостряет экономические проблемы страны и служит толчком для дальнейшего сокращения занятости. Этот порочный круг крайне опасен: с каждым оборотом разомкнуть его становится все труднее.

В-четвертых, безработица обостряет политическую ситуацию в стране. Причиной тому растущее озлобление людей, лишившихся возможности достойно содержать свои семьи и проводящих день за днем в изматывающих поисках работы.

В-пятых, рост безработицы может вести к росту числа преступлений, которые люди совершают, чтобы добыть нужные блага.

Безработица — явление мирового масштаба: по данным Организации Объединенных Наций, безработными являются 800 млн человек.

Существуют различные виды безработицы, каждый из которых порождается своими причинами. Сегодня экономисты предпочитают не говорить о безработице вообще, а выделять ее специфические виды:

— фрикционная;
— структурная;
— циклическая;
— сезонная.

Фрикционная безработица существует даже в странах, переживающих бурный экономический расцвет. Ее причина состоит в том, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место. Оно должно устроить его и по роду деятельности, и по уровню оплаты, а нередко и по многим другим критериям. Даже если на рынке труда такие места есть, найти их удается обычно не сразу.

Кроме того, на рынке труда всегда существуют безработные, которые ищут работу в первый раз (молодежь, женщины, вырастившие детей, и др.). Такие «новички» также учитываются при определении уровня фрикционной безработицы.

Экономическая наука считает фрикционную безработицу явлением нормальным и не вызывающим тревоги (тем более что обычно она носит кратковременный характер). Более того, фрикционная безработица просто неизбежна в нормально организованной экономике, поскольку в ней отражается свобода выбора людьми места работы.

Что может вести к росту уровня фрикционной безработицы?

Следует выделить несколько основных причин:

1) неосведомленность людей о возможности найти работу по своей специальности и с устраивающим уровнем оплаты в конкретных фирмах;
2) факторы, объективно снижающие мобильность рабочей силы. Например, человек не нашел работу в своем городе, но не может переселиться в другой город, где такая работа есть, из-за неразвитости рынка жилья или отсутствия прописки. Такая ситуация характерна для России, что невыгодно отличает отечественный рынок труда от рынка труда, скажем, США. Американские работники переезжают из города в город без всяких трудностей благодаря развитому рынку жилья, отсутствию требования о прописке или регистрации, а также хорошим социальным и культурным условиям.
3) особенности национального характера и образа жизни. Фрикционная безработица выше в тех странах, граждане которых предпочитают жить всю жизнь в одном и том же населенном пункте, т. е. отличаются пониженной мобильностью, что связано с социально-культурными причинами. При таком образе жизни (характерном и для многих россиян) сокращаются перетоки рабочей силы между регионами.

Структурная безработица возникает в результате технического прогресса, сокращающего спрос на работников одних профессий и увеличивающего спрос на работников других профессий. Иными словами, структурная безработица порождается невозможностью трудоустройства из-за различий в структуре спроса и предложения рабочей силы на рынках труда различных профессий.

Такая безработица уже куда болезненнее для людей, чем фрикционная. Возникновение структурной безработицы означает, что многим людям придется осваивать новые профессии и неизвестно, будут ли они в дальнейшем получать столько же, сколько получали благодаря своей прежней профессии.

Избежать структурной безработицы невозможно. Это связано с тем, что технический прогресс все время рождает новые товары, технологии и даже целые отрасли (к ним, например, относится производство персональных компьютеров, лазерных дисков и волоконной оптики). В результате сильно меняется структура спроса на рабочую силу, а люди с ненужными более в прежнем количестве профессиями оказываются не у дел, пополняя ряды безработных.

Например, ввоз в Россию значительного числа персональных компьютеров привел к отказу от использования больших ЭВМ, для обслуживания которых требовалось много программистов. Вместе с компьютерами из-за рубежа пришло новое поколение программных продуктов, позволяющих общаться с машиной без посредника-программиста. Чтобы сохранить или получить работу, программистам старой школы пришлось срочно переучиваться, овладевать новыми языками программирования и новыми пакетами программ.

Изменения в структуре спроса сегодня оказываются все более существенными. Например, в России долго создавались преимущественно вузы для подготовки инженеров, а рынок труда требует сегодня все больше специалистов совсем других профессий. Например, в апреле 2001 г. на московском и санкт-петербургском рынке труда, по данным газеты «Форум карьер (The Career Forum)», требовались специалисты таких профессий, как:

старший координатор региональных маркетинговых исследований;
менеджер торговой марки;
менеджер по рекламе и маркетингу;
налоговый аналитик;
главный бухгалтер;
инженер-проектировщик со знанием систем компьютерного проектирования;
торговый представитель фармацевтической компании;
консультант по развитию бизнеса;
менеджер проекта;
старший финансовый аналитик;
аналитик телекоммуникационных систем;
менеджер по управлению сбором маркетинговой информации.

Спрос на этих специалистов сохраняется и сегодня.

Структурная безработица при всей своей болезненности также может не волновать страну, но лишь в том случае, если общее число свободных мест не уступает числу людей, ищущих работу, хотя и имеющих другие специальности. Если рабочих мест вообще меньше, чем безработных, тогда дело плохо. Это означает, что в стране возникла третья, самая неприятная форма безработицы — циклическая.

Циклическая безработица присуща странам, переживающим общий экономический спад. В этом случае кризисные явления возникают не на отдельных, а практически на всех товарных рынках. Трудности переживает большинство фирм страны, а потому массовые увольнения начинаются почти одновременно и повсеместно. В итоге общее число свободных рабочих мест в стране оказывается меньше числа безработных.

Иногда к категории безработных относят (хотя и не вполне правомерно) **сезонных работников**. Они остаются без работы из-за того, что некоторые виды



Рис. 9-1. **Условия возникновения безработицы различных типов**

деятельности могут осуществляться только в определенные периоды года. Наиболее характерным примером являются сельскохозяйственные рабочие, занятые в период уборки урожая, а в остальное время перебивающиеся случайными заработками.

Сезонная безработица знакома людям многих профессий, например всем, кто обслуживает отдыхающих на курортах. Такая незанятость, конечно, порождает определенные проблемы, но в ней нет ничего трагического: придет новый сезон, и с ним вернется работа. Более того, сезонно незанятые люди не вполне подходят под само определение безработного, так как часто не занимаются активным поиском постоянного места работы: одним нравится такой образ жизни, у других нет нужной квалификации или желания ее получить и т. д.

Понять и запомнить разницу между типами безработицы помогает рис. 9-1.

Для экономики России сейчас характерна структурная безработица, дополняемая безработицей циклической, сезонной и фрикционной. Это связано с государственной политикой, проводимой с начала 90-х годов XX в. (приватизация, структурная перестройка и т. д.), а также с условиями функционирования экономики.

В нашей стране существует весьма специфичное явление — так называемая **неполная занятость**.

***НЕПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ** — ситуация, при которой работник формально числится занятым, но заработной платы не получает, так как находится в вынужденном отпуске, или получает лишь часть своей нормальной оплаты, так как трудится неполный рабочий день.*

Наиболее распространенными в России проявлениями неполной занятости являются:

— предоставление работникам неоплачиваемых отпусков;

— введение сокращенного рабочего дня или сокращенной рабочей недели.

Люди, находящиеся в таком положении, формально не стоят на учете в службе занятости и не получают пособия по безработице. Если руководствоваться принятыми в экономической науке критериями, безработными их назвать нельзя. Но по уровню трудовой активности и заработкам они нередко находятся в худшем положении, чем официальные безработные.

Корни нынешней российской неполной занятости уходят во времена командной системы. В годы первых пятилеток экстенсивное развитие экономики и законодательное закрепление в Конституции права на труд привело к ликвидации безработицы, но на предприятиях поддерживалась избыточная численность работников.

Чтобы разобраться в сути процессов, происходивших в СССР в сфере занятости населения (рынком труда это было назвать нельзя), надо пояснить, что здесь существовала ситуация **монопсонии**. А монопсонистом было государство, которому реально принадлежали все рабочие места и которое диктовало уровень заработной платы.

ТАК ГЛАСИТ ЗАКОН

В России рынок рабочей силы регулируется Законом **«О занятости населения в РСФСР»**, принятым в апреле 1991 г.

Этот закон устанавливает, что:

— каждый гражданин вправе абсолютно свободно распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду, а потому никто и ни в какой форме не может принуждать его к труду или наказывать за незанятость;

— безработным считается гражданин, который не имеет работы и заработка, зарегистрирован в службе занятости в целях поиска подходящей работы и готов приступить к ней, если рабочее место для него будет найдено;

— предлагаемая безработному работа не может считаться для него подходящей, если она требует перемены места его жительства без его согласия, а предлагаемый заработок ниже среднего заработка на прежнем месте его работы;

— граждане России имеют право работать за рубежом и искать там работу;

— для помощи безработным создается Государственный фонд занятости населения, в который все работодатели обязаны ежемесячно отчислять средства в размере, составляющем 1% общей суммы средств, расходуемых на заработную плату в этом месяце;

— безработные имеют право на получение пособия по безработице, определяемого как часть оплаты их труда на последнем месте работы, но не ниже минимальной заработной платы; пособие устанавливается и для молодежи, впервые ищущей работу;

— пособие по безработице выплачивается не более 12 месяцев с момента потери работы;

— помощь в поиске работы оказывают службы Государственного комитета по занятости.

***МОНОПСОНИЯ** — ситуация, возникающая на рынке при наличии только одного покупателя товаров (монопсониста), который в силу своего исключительного положения может диктовать всем продавцам условия приобретения этих товаров, и прежде всего их цену.*

§ 20. Как можно сократить безработицу

Многообразие типов безработицы делает задачу ее сокращения чрезвычайно сложной. Поскольку единого «лекарства от безработицы» быть не может, любой стране для решения этой проблемы приходится использовать самые разные методы.

Уровень фрикционной безработицы может быть снижен за счет:

1) улучшения информационного обеспечения рынка труда. Во всех странах эту функцию выполняют организации по трудоустройству (биржи труда). Они собирают у работодателей информацию о существующих вакансиях и сообщают ее безработным;
2) устранения факторов, снижающих мобильность рабочей силы. Для этого необходимо прежде всего: а) создание развитого рынка жилья; б) увеличение масштабов жилищного строительства и в) отмена административных преград для переезда из одного населенного пункта в другой.

Сокращению структурной безработицы более всего способствуют программы профессионального переобучения и переквалификации.

Наиболее трудно бороться с циклической безработицей. Для решения такой задачи приходится использовать много различных мер.

Познакомимся с некоторыми из них.

Создание условий для роста спроса на товары. Мы уже выяснили, что спрос на рынке труда — производный и зависит от ситуации на рынках товаров и услуг. Следовательно, занятость возрастет, а безработица упадет в том случае, если товарные рынки предъявят больший спрос и для его удовлетворения надо будет нанять дополнительных работников.

Отсюда и проистекают призывы многих российских политиков «впрыснуть» в экономику дополнительные деньги для реализации схемы: повышение доходов граждан → рост спроса на товары → рост производства пользующихся спросом товаров → рост занятости на предприятиях, производящих эти товары.

Серьезным изъяном этой схемы борьбы с безработицей является возможность скачка темпов инфляции. Ведь для наращивания производства товаров потребуется время, а дополнительные деньги хлынут на рынки сразу. В итоге возрастет спрос, и при прежней величине предложения это вызовет немедленный рост цен. Поэтому более разумными способами увеличения спроса являются:

— *стимулирование роста экспорта*. Это может привести к росту объемов производства на отечественных предприятиях и соответственно занятости на них;

— *поддержка и поощрение инвестиций в реконструкцию предприятий с целью повышения конкурентоспособности продукции*. Тогда отечественным предприятиям

удастся увеличить свою долю на рынке и нарастить масштабы производства и занятости;

— *поощрение иностранных инвестиций в экономику России.* Результатом таких инвестиций становится либо создание новых производств, либо реконструкция действующих. Итог — рост производства и занятости для россиян.

Создание условий для сокращения предложения труда. Очевидно, что чем меньше людей претендует на рабочие места, тем легче найти работу даже при том же числе свободных рабочих мест. Сократить число претендентов на эти места и, более того, высвободить дополнительные вакансии для безработных вполне реально.

Некоторое облегчение может принести, например, предоставление возможности досрочного выхода на пенсию работникам, еще не достигшим пенсионного возраста. В России, например, при упразднении органов управления союзного уровня работавшим в их штате мужчинам позволяли уйти на пенсию в 57–58 лет, а женщинам — в 53–54 года. Без этого пожилым служащим пришлось бы искать работу. А поскольку шансов на трудоустройство в этом возрасте у них было немного, они увеличили бы армию безработных. Досрочная пенсия позволила предотвратить такое развитие событий.

Вместе с тем этот способ может использоваться только в очень ограниченных масштабах, так как он влечет существенное увеличение пенсионных выплат.

Создание условий для роста самозанятости. Смысл такого рода программ состоит в том, что людям помогают открыть собственное дело, чтобы они могли прокормить себя и свою семью, даже если им не удастся найти работу по найму.

Содержание этих программ может быть самым различным. Например, в ряде стран для начинающих предпринимателей создают специальные «бизнес-инкубаторы». Такой «инкубатор» обычно представляет собой комплекс помещений, в котором новым фирмам в течение определенного времени можно практически бесплатно пользоваться помещениями, услугами связи и консультациями специалистов по различным аспектам коммерческой деятельности. Став на ноги и начав получать прибыль, фирма покидает «инкубатор», уступая место новичкам.

В России поддержку самозанятости взяло на себя государство. В этих целях принята специальная Программа поддержки малого предпринимательства и созданы государственные органы, которые занимаются реализацией этой программы. Их цель — помогать начинающим отечественным предпринимателям успешно стартовать и как минимум обеспечить средства для существования своим семьям, а в идеале и создать новые рабочие места для тех, кто сейчас без работы, но не обладает качествами бизнесмена и может работать только по найму.

Реализация программ поддержки молодых работников. Тяжелее всего безработица ударяет по пожилым (их уже никто не хочет брать на работу из-за падающей производительности и ухудшения здоровья) и самым молодым (их никто не хочет брать на работу из-за пока еще низкой квалификации и отсутствия опыта).

Для помощи молодежи могут использоваться различные методы:

— экономическое стимулирование молодежной занятости (например, предоставление определенных налоговых льгот фирмам, в штате которых молодые работники составляют оговоренную долю);

— создание специальных фирм, предлагающих работу именно молодежи;

— создание центров обучения молодых людей тем профессиям, шансы на занятость в которых наиболее высоки.

Список программ сокращения безработицы можно продолжать еще долго — в разных странах их придумано немало. Важно, однако, понимать, что все эти программы не могут полностью ликвидировать или существенно сократить циклическую безработицу. Такой результат достигается лишь при общем улучшении экономической ситуации в стране, когда в ней начинает расти спрос на товары и для их производства становится выгодно нанимать людей, которые жили до того на пособие по безработице. Именно такое развитие событий и нужно России, чтобы число незанятых во всех регионах упало до уровня, соответствующего только фрикционной и структурной безработице.

Изучая проблемы безработицы, экономическая наука пришла к выводу: фрикционная и структурная безработица — явление нормальное и не представляет угрозы для развития страны. Более того, без этих видов безработицы развитие просто невозможно. Ведь если все работники заняты, то как создавать новые фирмы или расширять производство товаров, которые пользуются на рынке повышенным спросом?

Кроме того, наличие безработицы заставляет людей опасаться потери своего рабочего места и побуждает их трудиться более производительно и качественно. С этих позиций безработицу вполне можно назвать стимулом к лучшей работе (в Древнем Риме, где родилось слово «стимулус», им обозначали заостренную палку, которой вьючных ослов кололи в спину, чтобы они шли быстрее). Вот почему под полной занятостью в большинстве развитых стран мира понимают отсутствие циклической безработицы при существовании безработицы фрикционной и структурной. Иначе говоря, это такое положение, когда безработица в стране соответствует своей **естественной норме**.

Соответственно уровень полной занятости определяется уравнением:

$$\text{Полная занятость} = \text{Рабочая сила} \times (1 - \text{Естественная норма безработицы})$$

Для каждой страны естественная норма безработицы складывается по-своему, и единого значения для нее не существует. Например, в середине 70-х гг. американские экономисты считали, что для их страны эта норма составляет порядка 4%. В середине 80-х гг. эти оценки возросли до 6,5–7,0%.

Уровень естественной нормы безработицы для России ориентировочно составляет 3–3,5% общей численности трудоспособного населения. Между тем в мае 2004 г., по данным статистики, уровень безработицы (в процентах от численности экономически активного населения) составил в России 7,2%. Это выше, чем в Японии (4,6%), Великобритании (4,8%) и США (5,6%), столько же, сколько в Канаде, но меньше, чем, скажем, во Франции (9,8%) или Германии (11,5%).

В России значительную роль в сокращении безработицы играет государственная политика содействия росту занятости населения. Она предполагает:

1) обеспечение равных возможностей в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости всем гражданам РФ независимо от национальности, пола, возраста, социального положения, политических убеждений и отношения к религии;

2) поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан, осуществляемой в рамках закона, содействие развитию их способностей к производительному, творческому труду;
3) проведение специальных мероприятий, способствующих обеспечению занятости граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы (например, инвалидов, лиц, освобожденных из мест лишения свободы; молодежи в возрасте до 18 лет, впервые ищущей работу, или лиц предпенсионного возраста);
4) поощрение работодателей, сохраняющих действующие и создающих новые рабочие места прежде всего для граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы.

Теперь мы можем сформулировать еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт девятый

Для предотвращения обнищания граждан и сохранения в стране социального мира необходимо стремиться к тому, чтобы безработица не превышала своего естественного уровня, и создавать системы помощи безработным в поиске работы.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Причины и виды безработицы. *Под безработицей понимают наличие в стране людей трудоспособного возраста, желающих трудиться при сложившемся уровне оплаты, но неспособных найти работу. Безработица существует в любой экономической системе, хотя формы ее могут быть различными. Уровень безработицы оценивается с помощью расчета доли безработных в общей численности рабочей силы страны. Обычно различают следующие виды безработицы: фрикционную, структурную, циклическую и сезонную. Наиболее тяжелые проблемы связаны с циклической безработицей. Соотношение различных типов безработицы в общей численности ищущих работу зависит от общеэкономической ситуации в стране и развитости механизмов поиска новых мест занятости. Несмотря на негативные экономические и социальные аспекты безработицы, ликвидировать ее полностью невозможно и нецелесообразно. Определенный уровень безработицы даже полезен для страны. Он обеспечивает возможность более быстрых перемен в структуре производства при изменении ситуации на товарных рынках. Такой приемлемый уровень незанятости принято называть естественной нормой безработицы. Он обычно соответствует многолетнему уровню фрикционной и структурной безработицы в период устойчивого экономического роста страны.*

Как можно сократить безработицу. *Для сокращения безработицы могут использоваться методы, направленные на стимулирование спроса на товары. Тем самым создаются условия для роста занятости на предприятиях, производящих хорошо покупаемые товары. Кроме того, могут использоваться программы прямой помощи безработным — всем или определенным группам (прежде всего пожилым, молодежи, женщинам и инвалидам). Обычно эти программы предполагают помощь в овладении профессиями, пользующимися спросом, создании мелких семейных фирм, организации предприятий, дающих работу преимущественно молодежи или инвалидам, и т. д.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Сегодня в России скрытая безработица стала явной, и люди вынуждены регистрироваться в качестве безработных. Многие воспринимают это очень тяжело, рассматривая такую регистрацию как унижение. Было бы более гуманным возвращение к скрытой безработице?
2. Почему правительство России не начинает программу переселения людей из северных районов страны, хотя многие предприятия, находящиеся там, крайне убыточны и бесперспективны?

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ

Что такое фирма и как она действует на рынке

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. КОГДА ФИРМА ИМЕЕТ ПРАВО НА ЖИЗНЬ?
2. ЧТО ТАКОЕ НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ?
3. МОЖНО ЛИ УПРАВЛЯТЬ ЗАТРАТАМИ?
4. КАКАЯ БЫВАЕТ КОНКУРЕНЦИЯ?
5. ТАЛАНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ — ЧТО ЭТО ТАКОЕ?



На этом старинном рисунке изображено здание знаменитой Ост-Индской компании — одной из первых акционерных фирм мира.

Бизнес — это игра, величайшая игра
в мире — если вы знаете, как в нее играть.
Томас Дж. Уотсон

§ 21. Зачем создаются фирмы

Жизнь любого человека в мире рыночной экономики связана с постоянным взаимодействием с разнообразными фирмами. Фирмы нанимают людей на работу, производят товары и услуги. Наконец, результаты деятельности фирм сказываются на природной среде, в которой мы живем.

Мы уже выяснили, что фирма — это организация, производящая блага для продажи. Точнее говоря, фирма — организация, обладающая следующими признаками:

1) создана для производства товаров или услуг;
2) покупает или арендует факторы производства и комбинирует их в процессе производства благ;
3) свои товары или услуги продает индивидуальным покупателям, другим фирмам или иным организациям;
4) ее владельцы хотят получать доход от продажи товаров или услуг в форме прибыли.

Если хозяйственная организация отвечает всем этим признакам, то, чем бы она ни занималась — производством самолетов, строительством садовых домиков или продажей цветов, — это **фирма**.

ФИРМА — коммерческая организация, приобретающая (и арендующая) факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли.

Ответ на вопрос: «Зачем создаются фирмы?» — зависит от того, кто его задает: покупатель, предприниматель или экономист.

С точки зрения покупателя, фирмы нужны для того, чтобы поставлять на рынок пользующиеся спросом блага. Следовательно, фирма, которая производит то, на что нет спроса, с точки зрения покупателя, просто бессмысленна. Впрочем, невозможность сбыть товар и получить доход неизбежно делает деятельность такой фирмы бессмысленной и для ее владельцев.

С точки зрения предпринимателя, фирма создается для того, чтобы приносить ему доход в форме прибыли и другие выгоды, в том числе просто удовольствие от успешного решения новой творческой задачи по созданию хорошо работающего бизнеса. Вот что говорит об этом известный российский предприниматель Владимир Мельников, владелец и управляющий компании «Глория Джинс» с годовым объемом продаж 75 млн долл.: «Предприниматель, в отличие от собственника, не строит бизнес с тем расчетом, чтобы увидеть результаты своего труда, — это невозможно в принципе. Он строит, и когда заканчивает очередной этап, его горизонты все время раздвигаются. Предприниматель все время нацелен на развитие, это состояние. Вот смотрите: собственник потому так и называется, что оперирует своей собственностью, боясь ее

растерять. А предприниматель не только не терять, но и развиваться умеет. У него нет собственности, он знает, что ему не принадлежит ничего — все временно. Вот менеджер, третье звено, знает «как». А предприниматель знает «куда» и собирает вокруг себя людей, знающих, «как» идти».

***ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ** — человек, который на свои и заемные средства и под свой риск создает фирму, чтобы, соединяя производственные ресурсы, создавать блага, продажа которых принесет ему прибыль.*

Решить эту задачу успешно удается далеко не каждому предпринимателю. Большинство предпринимательских начинаний (порядка 80%) оканчиваются неудачей, и люди не только не становятся богаче, но теряют все или почти все свои сбережения, вложенные в создание фирмы.

Успех приходит к тем, кто не только хочет быть предпринимателем, но и обладает предпринимательским талантом. Этот талант заключается прежде всего в умении успешно решать задачи, которые встают перед любой фирмой:

1) какие товары или услуги производить;
2) в каком объеме их производить;
3) какую технологию использовать для производства;
4) какие факторы производства (ресурсы) приобретать для производства и в каком объеме;
5) как лучше организовать работу персонала и производственный процесс;
6) как оплачивать труд персонала, чтобы люди работали наиболее производительно;
7) как продвигать свои товары на рынок;
8) по какой цене предлагать товары к продаже

и т. д.

Если владелец фирмы или нанятые им управляющие (менеджеры) решают эти задачи успешно, то фирма получает выручку от продаж, достаточную не только для покрытия всех своих затрат, но и для получения ее владельцами прибыли.

Такова логика деятельности фирм в рыночной экономике (независимо от того, являются ли они частными или государственными). В командной системе нет фирм, принадлежащих частным лицам: здесь существуют только государственные предприятия, все аспекты деятельности которых предопределяются заданиями Госплана или министерств. Выполнение этих заданий становится главной целью предприятия (именно за это поощряются и руководство предприятия, и его персонал), а прибыль превращается в нечто сугубо второстепенное.

Но именно прибыль — наиболее естественный источник средств для развития самого предприятия и экономики страны в целом. Если предприятия работают без прибыли, значит, хозяйство страны лишается средств для своего развития, и эти средства приходится заменять эмиссией ничем не обеспеченных, «пустых» денег, что неизбежно оборачивается инфляцией.

С точки зрения экономиста, фирмы возникают потому, что они, комбинируя (соединяя) факторы производства, решают задачи производства более эффективно, чем отдельный человек. Это связано с тем, что только в рамках фирмы можно задействовать весь набор факторов повышения производительности труда, а именно:

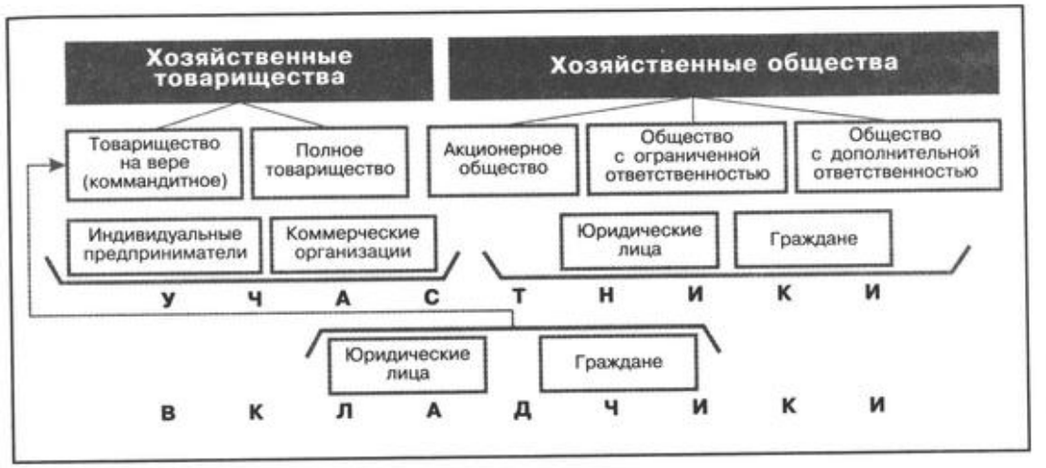


Рис. 10-1.
Виды фирм по российскому законодательству

1) повышение технического уровня производства;
2) совершенствование управления, организации производства и труда;
3) изменение объема и структуры производства товаров в пользу тех, увеличение выпуска которых дает наибольший прирост производительности;
4) обучение персонала более совершенным методам осуществления трудовой деятельности.

Кроме того, производство некоторых благ вообще осуществимо только с помощью фирм, которые способны построить и эксплуатировать крупные предприятия. Без фирм — только на основе индивидуального производства и рыночной торговли — невозможно представить организацию производства такой сложной продукции, как самолеты, корабли, автомобили.

Итак, фирмы создаются, чтобы:

1) рационально соединять факторы производства при создании нужных людям благ;
2) зарабатывать своим владельцам прибыль.

Закон допускает создание в России самых различных форм коммерческих организаций. Основные из них, а также круг их возможных участников или вкладчиков, представлены на рис. 10-1. Кроме показанных на этом рисунке форм, в Российской Федерации возможно также создание производственных кооперативов и государственных либо муниципальных унитарных предприятий. Наконец, в некоторых сферах деятельности возможно создание некоммерческих организаций (например, потребительских кооперативов, благотворительных и иных фондов, общественных и религиозных организаций). Остановимся на краткой характеристике отдельных форм коммерческих организаций.

Самая простая, древняя и распространенная форма хозяйственной организации — индивидуальная (частная) фирма. В российском законодательстве она теперь именуется **предпринимателем без образования юридического лица**.

Создатель такой фирмы — ее единоличный и полновластный хозяин. Ему никто не может указывать, что он должен делать, и он ни с кем не обязан делиться своей **чистой прибылью**.

***ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ** — часть прибыли, остающаяся в распоряжении хозяйственной организации после уплаты налогов и других обязательных платежей.*

Индивидуальные фирмы обычно малы по размерам, так как им не по силам собрать те денежные средства, без которых невозможно создание крупного бизнеса. Действуют такие фирмы чаще всего в сфере торговли и обслуживания, там, где капитал фирмы может быть относительно невелик.

Индивидуальные фирмы и самые недолговечные. Ведь такой фирме особенно трудно выкраивать прибыль на развитие. Как правило, это приходится делать за счет прибыли, которая должна была служить доходом ее владельца и обеспечивать его семье хотя бы прожиточный минимум. А если доход невелик, то для содержания своей семьи хозяин вынужден забирать деньги из дела, что быстро приводит к банкротству. Вот почему индивидуальные фирмы, создаваемые обычно в огромном количестве, по большей части существуют лишь год-два.

Чтобы разрешить проблему нехватки денег для создания крупных коммерческих предприятий, а также улучшить управляемость фирмой за счет разделения связанных с этим обязанностей, предприниматели освоили еще один вид хозяйственной организации — **хозяйственное товарищество** в форме *полного товарищества* и *товарищества на вере* (*коммандитное*).

В полном товариществе его участники:

— занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества;
— несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом;
— управляют деятельностью товарищества по общему согласию;
— распределяют между собой прибыль и убытки пропорционально доле каждого в общем (складочном) капитале товарищества.

В товариществе на вере некоторые участники-вкладчики (коммандитисты) несут риск убытков в пределах сумм внесенных вкладов и не участвуют в предпринимательской деятельности или управлении ею.

Хозяйственные товарищества и индивидуальные фирмы долго были основной формой коммерческих организаций. Но со временем развитие производства потребовало создания таких крупных фирм, что собрать средства для них в рамках прежних форм стало крайне трудно. Тогда предприниматели сделали следующий шаг: организовали **хозяйственные общества в форме акционерных** (*открытых* и *закрытых*) с **ограниченной или дополнительной ответственностью**.

Такая форма хозяйственной организации представляет собой объединение капиталов, требующее наличия устава и уставного капитала не менее определенного минимума. Участники передают имущество в собственность юридического лица и несут риск утраты в сумме своих вкладов.

Рождение акционерных компаний сыграло огромную роль в экономическом прогрессе человечества, резко расширив его возможности. Без огромных АО не удалось бы создать многие современные отрасли, изменившие в XIX–XX вв. образ

жизни людей (машиностроение, химическую промышленность, авиационный транспорт и т. д.).

Таким образом, у каждого типа фирм есть свои достоинства и недостатки. Их сводный обзор содержит табл. 10-1.

Таблица 10-1

Вид фирмы	*Достоинства*	*Недостатки*
Индивидуальная фирма	1. Легко создать. 2. Легко контролировать. 3. Обладает свободой действий. 4. Отличается меньшим регулированием со стороны государства	1. Трудно найти средства для расширения фирмы. 2. Фирма обладает меньшей стабильностью. 3. Владелец должен вести всю работу по управлению фирмой
Товарищество	1. Легко создать. 2. Можно разделить работу по управлению. 3. Легче собирать более крупные суммы денег для развития фирмы, чем в индивидуальной фирме. 4. Регулирование со стороны государства не особенно жесткое	1. Возможны конфликты между партнерами. 2. Смерть или выход из дела одного из партнеров требуют переоформления документов фирмы. 3. Полные товарищи несут ответственность имуществом. 4. Для крупных проектов средства собрать крайне трудно
Акционерное общество (корпорация, компания)	1. Можно собирать огромный капитал путем продажи акций. 2. Ответственность акционеров минимальна. 3. Стабильность фирмы при смене ее совладельцев максимальна. 4. Есть возможность найма профессиональных менеджеров	1. Можно потерять контроль над фирмой, если кто-то скупит большое количество акций. 2. Работа с акционерами требует больших усилий (надо вести реестр акционеров, организовывать выплату дивидендов и т. д.). 3. Владельцы фирмы подлежат двойному обложению налогом (на прибыль фирмы и на личные доходы, сформированные из прибыли, оставшейся после уплаты налога на прибыль)

Причины возникновения и сосуществования различных типов фирм обобщенно показывает рис. 10-2. На нем все типы хозяйственных (коммерческих) организаций размещены относительно двух осей. По одной — уровень возможностей для отдельного человека влиять на деятельность фирмы. По другой — возможности привлечения денежных средств для развития фирмы.

Как легко заметить, наибольшую свободу действий индивидуальному предпринимателю (владельцу) дает общество с ограниченной ответственностью. Но у такой фирмы и минимальные возможности для привлечения денег.



Рис. 10-2. **Экономические различия между типами фирм**

В какой бы форме ни создавалась хозяйственная организация, это всегда рисковое предприятие. Оно может обогатить своих зачинателей, но может и лишить их не только всех сбережений, но и здоровья, подорванного колоссальной нервной нагрузкой, необходимой для ведения дел. И хотя любая фирма — частное дело ее владельцев, успех этого дела вовсе не безразличен для общества в целом. От устойчивости и процветания фирм в любой стране зависит слишком многое: и насыщенность рынка, и уровень цен на товары, и возможности занятости, и многое другое.

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

От семейной трапезы — к «купцам-авантюристам»

Товарищества как форма союза предпринимателей родились прежде всего в торговле. Это естественно, поскольку торговля вообще древнейший вид коммерческой деятельности, но, увы, сопряженный и с большими затратами, и с немалым риском. Поэтому еще в Древнем Риме возникли коммерческие товарищества, деятельность которых велась по всему бассейну Средиземного моря. В XI–X вв. до н. э. расцвели «морские», или «истинные», товарищества. Их создавали для организации торгового рейса обычно два купца, один из которых давал лишь небольшую часть денег на покрытие расходов, но зато лично сам отправлялся в многомесячное и нелегкое плавание. Второй же давал основную часть денег, но оставался на берегу, в безопасности.

Положительный опыт «морских» товариществ дал толчок развитию аналогичных «фирм» и в сельских районах, где объединялись обычно члены одной семьи, делившие поровну все: труд, капитал, риск и хлеб, добытый общими трудами. Именно такие семейные сообщества и получили название «компания», которое произошло от двух итальянских слов — «кум», что значит «вместе», и «панис», что значит «хлеб». Иными словами, «компания» в буквальном смысле — это «сообщество вместе преломляющих хлеб».

Некоторые компании ради привлечения дополнительных денег и высококвалифицированных работников стали принимать в свои члены и чужаков. Такие компании стали развиваться особенно быстро.

С XVI в. семейные компании начали постепенно исчезать с арены экономики, вытесняемые коммандитными товариществами, которые сулили владельцам денег более спокойную жизнь. Ведь «коммандитис (компаньон) ни в коем случае и ни под каким предлогом не может считаться ответственным за долги и обязательства товарищества сверх тех средств, кои он в него вложит».

Наибольших успехов в поисках самой рациональной и безопасной формы сотрудничества достигли итальянские купцы. Они еще в XIV в. начали делить торговые корабли, плававшие по Средиземному морю, на продаваемые доли. Впоследствии тот же способ привлечения денег стали использовать в горной промышленности, деля на доли медные и серебряные рудники. А во французском городе Тулузе на доли делили мельницы — весьма важные в то время предприятия. И обладатель доли мельницы мог продать эту долю, подобно дому или участку земли, любому, кто бы этого пожелал.

Официальной датой рождения акционерных обществ считается 1695 г., когда был зафиксирован первый случай продажи доли участия в делах зеркальной мануфактуры, оформленной в виде ценной бумаги — акции.

Особенно быстро акционерная форма предпринимательства развивалась в Англии, где ее подхватили объединения «купцов-авантюристов», занимавшихся торговлей сукном, шелком и бархатом. Эти вполне солидные купцы вели рискованную («авантюрную») торговлю на основе морских перевозок.

При столь вызывающем названии объединения «купцов-авантюристов» жили на основе строгого кодекса. Он повелевал купцам именовать друг друга «братьями», а их женам обращаться друг к другу «сестры». «Братья» и «сестры» должны были все вместе являться на церковные службы и похороны. Им запрещалось дурно себя вести, употреблять бранные слова, напиваться допьяна и выставлять себя на всеобщее обозрение в невыгодном свете. Категорически запрещались споры, оскорбления и дуэли. Причина тому проста — хорошая репутация вызывала доверие и потому позволяла лучше вести дела.

При таком тесном сотрудничестве и единых принципах ведения дел «купцам-авантюристам» удалось легко освоить акционерный механизм соединения средств. От них эстафету приняли деловые люди и других стран.

Так, в России наиболее похожие модели соединения правил ведения бизнеса и правил организации личной жизни можно найти в старообрядческих общинах, которые сыграли огромную роль в развитии экономики страны. Недаром самые знаменитые российские предприниматели: Рябушинские, Морозовы, Солдатенковы, Лавенишниковы и Третьяковы — все были членами таких старообрядческих общин, где люди не только молились вместе, но и помогали друг другу в бизнесе. У старообрядцев не было акционерных обществ, но объединение капитала тоже происходило, хотя и по иным причинам.

Дело в том, что официальные власти Российской империи, считая раскольников врагами, не признавали браки, заключенные ими по своим обрядам, и дети, рожденные в таких семьях, считались незаконнорожденными и не могли наследовать имущество родителей. Поэтому богатые старообрядцы в своих завещаниях передавали имущество в собственность общины, а та назначала управлять этим имуществом детей усопших. Если же у покойного не было детей, то его имущество оставалось у общины, а та часто использовала его, чтобы давать ссуды на развитие бизнеса своим молодым членам.

Кроме того, купцы-старообрядцы могли рассчитывать на разветвленную сеть посредников из числа единоверцев для перевозки, охраны товаров и их продажи. Они могли прибегать к услугам содержателей постоялых дворов, торговых агентов, перевозчиков из ямщицких артелей — членов старообрядческой общины, связанных суровой дисциплиной и послушанием. Этот надежный мир деловых партнеров-единоверцев очень помог развитию российского бизнеса.

Голицын Ю. Этика предпринимательства//Русский предприниматель. — 2001. Нояб.

§ 22. Экономические основы деятельности фирмы

Но как добывается прибыль и почему одни фирмы богатеют, а другие разоряются?

Деятельность фирмы имеет смысл для ее владельцев лишь в случае получения ими дохода в форме прибыли. А прибыль — это превышение выручки от продажи товара над суммарными затратами (издержками) на его изготовление и организацию продажи.

Однако это определение еще недостаточно конкретно, поскольку величина таких **общих затрат** может быть рассчитана по-разному.

Это связано с тем, что любая фирма при осуществлении своей деятельности пользуется ресурсами двух видов:

— внешними;
— внутренними.

***ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ** — расходы на приобретение всего объема ресурсов, который фирма использовала для организации производства определенного объема продукции.*

Внешние ресурсы — это все то, что фирма покупает у других коммерческих организаций или граждан. К этой категории относятся: материалы, детали, энергия, рабочая сила и т. д. Они расходуются для производства определенного объема продукции, а для изготовления следующей партии их надо приобретать вновь. Например, заработная плата рассчитывается за месяц, и ею оплачивается тот объем продукции или услуг, который наемный работник изготовил за это время. Наступает новый месяц, и за трудовые услуги надо платить опять.

Внутренние ресурсы — это все то, что принадлежит самой фирме и используется ею для организации своей деятельности. Важнейшие из таких ресурсов — помещения, оборудование, земля, денежные средства владельца фирмы, использованные для ее создания.

Все они остаются ограниченными и потому имеют свою ценность. Эта ценность равна цене выбора, сделанного в пользу направления таких ресурсов на деятельность данной фирмы.

Для примера рассмотрим такие внутренние ресурсы, как собственные денежные средства и предпринимательские услуги владельца фирмы.

На первый взгляд они бесплатны: ведь их не надо ни у кого покупать. Однако денежные сбережения и силы, вложенные в деятельность фирмы, ее владелец мог бы направить на иные цели и на этом что-то заработать. Например, деньги положить в банк, а свои способности продать за заработную плату, нанявшись на работу в другую фирму.

Но он отдал (вложил) эти ресурсы в свою фирму. Естественно, что такой шаг будет экономически рациональным лишь в том случае, если деятельность фирмы принесет ее владельцу доход, по крайней мере, не меньший, чем он получил бы при ином использовании своего предпринимательского таланта и сбережений.

Такой доход принято называть нормальной прибылью, и он составляет тот минимум, который предприниматель должен получить, чтобы:

— возместить вложенные в дело средства и усилия;
— сохранить заинтересованность в дальнейшем занятии делами фирмы;
— вкладывать и дальше в развитие фирмы суммы, достаточные для сохранения ее конкурентоспособности.

Если предприниматель не получает нормальной прибыли, то, скорее всего, либо он сам бросит свое занятие и станет наемным работником, либо фирма в конце концов захиреет и будет вытеснена с рынка конкурентами.

Все это справедливо и для иных видов внутренних (собственных) ресурсов фирмы. Например, здание, которое принадлежит фирме и используется для ее деятельности, можно было сдать в аренду кому-то другому и получить за это арендную плату. Значит, доход от использования здания на собственные нужды желательно получить в размере, не меньшем возможной арендной платы.

Все эти неполученные доходы от альтернативного использования (цены выбора) внешних ресурсов сокращают прибыль фирмы точно так же, как и ее реальные издержки на внешние (покупные) ресурсы. Это означает, что все внутренние ресурсы тоже имеют для фирмы ценность, и потому общая величина ее издержек складывается из:

— внешних (явных) издержек и
— внутренних (неявных) издержек (рис. 10-3).

Иными словами, с точки зрения экономической науки общие издержки фирмы включают расходы на приобретение ресурсов всех видов, которые фирма собрала воедино и использовала для организации производства, включая и собственность самой фирмы, и предпринимательские способности ее владельца.

Понимаемые таким образом общие издержки называются **экономическими издержками**. Прилагательное «экономические» в этом определении связано с различием во взглядах на издержки между экономистами и бухгалтерами, а также налоговыми службами государства.

Ни бухгалтеры, ни налоговые службы не учитывают в составе издержек фирмы ее внутренние (неявные) издержки. Для них реальны только те издержки, которые были



Рис. 10-3.
Основные виды издержек, осуществляемых фирмами

действительно осуществлены. Нормальная прибыль собственника, по мнению бухгалтеров и налоговых инспекторов, является доходом, а доход подлежит обложению налогом. Таким образом, ни нормальная прибыль собственника, ни прочие неявные издержки бухгалтерами и сотрудниками налоговых служб в качестве издержек не признаются, а говоря о затратах фирмы, они имеют в виду только реально осуществленные и отраженные в бухгалтерских документах так называемые **бухгалтерские издержки**.

***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ** — общие издержки фирмы на производство товаров или услуг, включающие как прямые денежные издержки по организации производства и сбыта товаров, так и альтернативные издержки, т. е. упущенную выгоду от использования ресурсов фирмы на иные варианты деятельности.*

***БУХГАЛТЕРСКИЕ ИЗДЕРЖКИ** — общая сумма внешних (явных) издержек фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода.*

Но если существуют две различные трактовки общей суммы издержек фирмы, то неизбежно возникают и два различных взгляда на величину прибыли как разницу между выручкой от продаж и величиной издержек.

Иными словами, если мы вычитаем из выручки от продаж экономические издержки, то полученная величина должна называться экономической прибылью. Если же мы вычтем из выручки от продаж только бухгалтерские издержки, то результат окажется бухгалтерской прибылью.

Если записать это в виде уравнений, то получим:

Экономическая прибыль фирмы	=	Выручка от продаж	–	Внешние издержки	–	Внутренние издержки

Бухгалтерская прибыль фирмы	=	Выручка от продаж	–	Внешние издержки

Теперь мы можем представить различие точек зрения бухгалтеров и экономистов на структуру выручки фирмы от продажи товаров так, как это показано на рис. 10-4.

Чтобы лучше понять, как именно фирмы управляют издержками и какие экономические закономерности им при этом приходится учитывать, стоит разобраться в том, какие у фирм бывают издержки.

Наше знакомство с издержками (или, как их порой называют, затратами) фирмы мы начнем с выяснения, как формируются внешние издержки и чем они отличаются от расходов и платежей.

Представим себе, что фирма решила приобрести станок или вагон металла. Чтобы это сделать, ей надо осуществить ***расходы***, т. е. потратить на приобретение ресурсов определенную сумму денег — ту, по которой она договорилась такой ресурс приобрести.



Рис. 10-4.
Различие в бухгалтерской и экономической трактовке издержек и прибыли фирмы

Иными словами:

Расходы	=	Количество покупаемых ресурсов производства	×	Цена покупаемых ресурсов производства

Но подписание договора о приобретении нужного фирме ресурса еще не значит, что она уже на самом деле осуществила расходы. Расход становится для фирмы реальностью только в тот момент, когда она реально передает продавцу деньги за приобретенный у него вид ресурсов.

Такая реальная передача денег (в форме наличных или безналичных средств) и называется ***платежом***. Заметим, что приобретение ресурсов и платежи за них могут не совпадать во времени. В коммерческой практике дела очень часто ведутся по принципу: «Купи сегодня — заплати завтра!» (так легче уговорить покупателя сделать покупку).

Но приобретение ресурсов (и даже факт их реальной оплаты, стирающий грань между расходом и платежом) еще не означает, что эти ресурсы реально использованы на нужды фирмы. Они могут, например, попасть на склад, превратившись в **запасы**.

И лишь в тот момент, когда ресурсы действительно станут использоваться (затрачиваться) фирмой для производства товаров или оказания услуг, начинается формирование величины издержек. Таким образом, издержки равны произведению цены за единицу ресурса на тот объем этих ресурсов, который уже использован для изготовления товаров или осуществления иной деятельности фирмы.

Наше понимание издержек будет неполным, если мы не обратим внимания на то, что издержки фирмы формируются по-разному в зависимости от вида используемых ресурсов.

Сравним, например, издержки, связанные с использованием материалов, и издержки, связанные с использованием производственных помещений.

И материалы, и помещения — ресурсы, без которых фирма не может организовать производство. Но если материалы в процессе изготовления продукции теряют свой внешний вид, превращаясь в готовые изделия (а часть — в отходы), то производственные цеха остаются на месте и после того, как их покинет очередная партия изделий.

Кроме того, чем больше единиц продукции нам надо изготовить, тем больше материалов придется на это потратить. Если на изготовление автомобиля уходит, скажем, 1,2 т металла, то для изготовления 10 автомобилей потребуется 12 т металла, а 100 автомобилей — 120 т.

Теперь обратим внимание на цех, в котором производятся эти автомобили, и установленное в нем оборудование. Допустим, что они были возведены из расчета на производство 100 автомобилей в сутки. Но если в этом цехе и на этом оборудовании из-за упавшего спроса будет производиться не 100, а, скажем, 90 автомобилей, то от этого не изменятся ни размеры цеха, ни объем установленного в нем оборудования.

Именно подобные различия в масштабах изменения объемов потребления производственных ресурсов при изменении объемов производства заставили экономистов разбить все виды издержек на две категории:

1) постоянные издержки;
2) переменные издержки.

К **постоянным издержкам** относятся, например, арендная плата за помещения, издержки, связанные с обслуживанием оборудования, выплаты в погашение ранее полученных ссуд, а также всевозможные административные и иные накладные расходы.

Переменные издержки включают издержки фирмы на материалы, энергию, комплектующие изделия, заработную плату. Они изменяются при любом колебании объемов выпуска товаров и в том же направлении (увеличиваются при росте объемов и падают при их сокращении).

Разницу в закономерностях изменения издержек и их общую структуру наглядно иллюстрирует рис. 10-5.

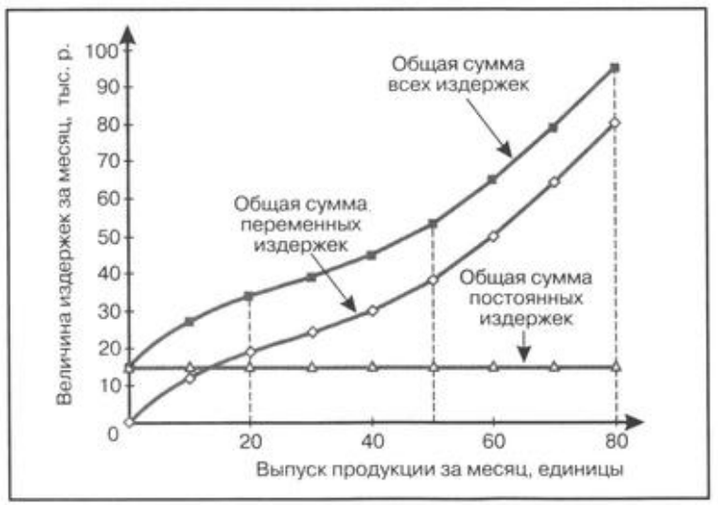


Рис. 10-5.
Структура общих затрат и различия в изменении сумм постоянных и переменных издержек при изменении объемов производства

Матвей КУЗНЕЦОВ

Примером успешного использования преимуществ массового производства может служить история знаменитой российской фирмы по производству фарфоровых и фаянсовых изделий «Товарищество Матвея Кузнецова».

Эта фирма родилась в России в 1810 г., и все ее производственные мощности поначалу состояли из двух горнов, где обжигали фарфор. Расцвет фирмы начался после 1864 г., когда во главе ее стал Матвей Сидорович Кузнецов (1846–?) — российский предприниматель нового типа, имевший за плечами специальное образование (коммерческое училище в Риге).

Он хорошо понимал закономерности массового производства, которое складывалось на переломе XIX–XX вв. И поэтому сделал ставку на сочетание высокого художественного уровня своих изделий с массовым их производством, позволявшим удешевить продукцию.

Примером быстрого роста масштабов предприятий этой фирмы в рамках массового производства может служить Дулевский завод (успешно работающий и по сей день). В 1884 г. здесь трудилась одна тысяча рабочих.

К началу XX в. их число возросло уже до 2335 человек, а в 1913 г. достигло 3199 человек (по данным справочника «Русский торгово-промышленный мир». М., 1993). При этом предприятие было оснащено новейшей и наиболее производительной по тому времени техникой для массового выпуска товаров (например, автоматами французской фирмы «Фор» для формовки чашек с толстыми стенками).

Это позволило превратить «кузнецовский» фарфор в товар, доступный широким слоям покупателей: крестьянам, которые могли приобрести дешевый фарфор («не хуже, чем у городских»), и небогатым горожанам, покупавшим фарфор средней цены («почти как у дворян»).



Такая разумная коммерческая и художественная политика превратила «Товарищество Матвея Кузнецова» в одну из лучших и крупнейших фирм России: товарищество производило 2/3 всего фарфора страны и имело право ставить на своих изделиях Герб России.

А сам Матвей Кузнецов стал человеком не просто очень богатым, но и чрезвычайно уважаемым: кавалером многих российских и зарубежных орденов, включая французский орден Почетного легиона, а также обладателем звания «Поставщик двора его императорского величества».

А вот общая сумма переменных издержек растет вслед за увеличением объемов выпуска. Если изготовление 20 единиц продукции потребует переменных издержек в 19 млн р., то 40 единиц — 30 млн р.

Соответственно меняются и общие издержки на производство. Если общие издержки на изготовление 20 единиц продукции составят в данной фирме 34 млн р. (15 млн р. постоянных издержек + 19 млн р. переменных издержек), то изготовление 40 единиц потребует издержек в 45 млн р. (15 млн р. постоянных издержек + 30 млн р. переменных издержек).

Такой детальный анализ изменения издержек фирмы необходим потому, что только на его базе можно понять, как фирмы определяют:

1) цены, по которым они предлагают свои товары на рынок, и
2) объемы производства товаров или услуг.

МАРЖИНАЛЬНЫЕ (ПРЕДЕЛЬНЫЕ) ИЗДЕРЖКИ — реальная сумма издержек, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.

Увеличение масштабов производства всегда требует тщательного обоснования и расчета маржинальных (от англ. *margin* — «граница») (предельных) издержек. Они помогают проверить, не будут ли предельные издержки на производство дополнительной единицы товара равны или больше цены продажи (маржинального дохода от продаж). Ведь если такое случится, то прибыль фирмы от продажи этой дополнительной единицы товара станет нулевой или отрицательной, а это противоречит самой цели ведения бизнеса.

Отметим, что результаты деятельности любой фирмы сильно зависят не только от ее издержек, но и от типа рынка, на котором ей приходится продавать свои товары. При этом имеются в виду различия между рынками не по характеру продаваемых там товаров, а по сложившимся условиям конкуренции при их продаже.

Фирма, выходящая со своим товаром на рынок, чаще всего сталкивается с конкуренцией со стороны других фирм, которые также стремятся продать свои товары. Все эти фирмы вынуждены соперничать между собой из-за ограниченности ресурсов (прежде всего денежных средств), которыми покупатели располагают для покупки товаров на данном рынке.

Соперничество, однако, может разворачиваться по-разному. И каждая фирма должна учитывать тип конкуренции, с которым она столкнется на рынке, для выработки своей коммерческой политики. Вместе с тем тип конкуренции имеет немалое значение и для покупателей, прямо затрагивая их интересы.

Обычно выделяют следующие типы конкуренции (конкурентных рынков):

1) рынок совершенной (чистой) конкуренции;
2) рынок монополистической конкуренции;
3) олигополистический рынок;
4) рынок монополии.

Рынок совершенной (чистой) конкуренции. Для него характерно то, что в борьбе за внимание и деньги покупателей сталкиваются между собой множество производителей однотипных товаров. При этом ни один из них не обладает контролем над такой

долей рынка, которая позволяет ему навязывать остальным выгодные ему условия сбыта.

Именно так конкурируют между собой, например, мелкие производители сельскохозяйственной продукции или мелкие фирмы в сфере услуг.

При такой конкуренции рыночное равновесие достигается в результате массовых сделок продавцов и покупателей, которые не могут навязать друг другу свою волю и вынуждены на равных искать компромисс в виде рыночной цены (цены рыночного равновесия).

В такой ситуации достоинства рыночных механизмов (впрочем, как и их недостатки) проявляются наиболее полно. Поэтому наш рассказ в главах 3–4 об устройстве рынка и взаимодействии спроса и предложения наиболее точно описывает именно рынок совершенной конкуренции.

Рынок монополистической конкуренции. Экономисты говорят о возникновении монополистической конкуренции, если:

1) на рынке имеется много конкурирующих фирм;
2) для удовлетворения одной и той же потребности эти фирмы предлагают различающиеся между собой товары;
3) каждая фирма имеет некоторую возможность влиять на цену, по которой она продает свои товары;
4) существующие фирмы не могут преградить вход на рынок новым конкурентам.

Характерными примерами таких товарных рынков являются рынки продуктов питания, одежды, мебели и т. д.

Например, все пальто различных швейных фирм удовлетворяют одну и ту же потребность покупателей: обеспечивают защиту от непогоды. Но каждая фирма, изготавливающая пальто, предлагает покупателю товары, отличающиеся друг от друга материалом, покроем, отделкой, цветовой гаммой. При этом определенный тип пальто

ТАК ГЛАСИТ ЗАКОН

Чтобы защитить авторские права в сфере производства и услуг, Верховный Совет Российской Федерации 14 мая 1992 г. принял специальный Закон **«О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»**.

Этот Закон устанавливает, что:

1) товарный знак — это обозначение, способное отличить товар или услуги гражданина или коммерческой организации от однородных товаров других производителей;

2) владелец товарного знака имеет исключительное право пользоваться им и никто не вправе пользоваться этим знаком без разрешения владельца;

3) регистрация товарных знаков проводится Государственным патентным ведомством Российской Федерации;

4) споры, связанные с использованием товарных знаков, включая незаконное их использование, рассматриваются судом, арбитражным судом или третейским судом;

5) лицо или организация, незаконно воспользовавшиеся чужим товарным знаком, обязаны возместить всем потерпевшим причиненные им убытки, а остальную прибыль передать в распоряжение местных органов власти.

предлагается на рынок только одной фирмой, обладающей авторскими правами на совокупность свойств своей продукции.

На таком рынке монополистическая власть каждой фирмы состоит лишь в праве на изготовление особой разновидности товара и на предложение ее на рынок по самостоятельно назначенной цене, но не в контроле над рынком всех товаров однотипного назначения и возможности диктовать рыночную цену.

Такой тип конкуренции наиболее распространен. Он возникает в тех отраслях, где:

1) для организации производства не нужно создавать особенно крупные предприятия и потому вкладывать особо крупный капитал;

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Соль и вино — основа государства

Самыми первыми монополиями были монополии царей и императоров. Они вошли в историю под названием «государственные монополии» и точно отвечали смыслу этих слов. Государство провозглашалось единственным правомочным продавцом какого-то товара, обычно товара широкого потребления: табака, вина, соли и спичек. Государственные монополии как таковые родились лишь в XVII в. Однако историки считают, что корни их более древние, и выводят такие монополии из регалий средневековых феодалов, которые обладали исключительными правами («дарованными Богом») на эксплуатацию вод, земных недр и лесов. Отсюда естественно рождалась монополия на добычу, скажем, соли, от которой уже один шаг до соляной монополии — исключительного права «государевых людей» на торговлю солью.

В России, например, соляная монополия была установлена указом Петра I в 1705 г. и просуществовала почти непрерывно до 1862 г. — более полутора веков. Еще дольше продержалась в России винная монополия, возникшая в XVII в. (с тех пор и живет в русском языке слово «монополька», обозначающее «винный кабак»). Она была отменена фактически только в 1992 г., когда государство наконец отказалось от преследования граждан за изготовление спиртных напитков.

В такой живучести государственных монополий нет ничего удивительного. Они служили одним из главных источников доходов государства, которое продавало «монопольные» товары по резко завышенным ценам. Например, издержки на производство водки в дореволюционной России составляли около 200 млн р. в год, а население уплачивало за нее 900 млн р. Разница в размере 700 млн р. составляла монопольную прибыль царского правительства, покрывая до 30% всех его расходов.

Известна история о том, что, когда знаменитый реформатор отечественной экономики граф Сергей Витте обнаружил большую нехватку средств в бюджете Российской империи, он быстро организовал строительство полутора сотен винных заводов и подчинил их... Министерству финансов, благодаря чему винные доходы попадали прямо в казну. Столь же большую роль винно-водочная монополия играла и на протяжении 7 десятилетий коммунистического строительства в СССР.

2) возможно создание многих разновидностей товара, удовлетворяющего определенную потребность;
3) права отдельной фирмы на исключительное изготовление созданной ею разновидности товара можно защитить с помощью авторских прав и прав на товарный знак, т. е. патентов. Именно в силу такой защиты законом прав изготовителя другие фирмы не могут выпускать свою продукцию под тем же именем и с точно такими же свойствами, как продукция, защищенная патентом.

Рынок олигополии. Для этого рынка характерно производство одинаковых или сходных товаров небольшим числом крупных фирм, которые и конкурируют между собой. При этом каждая фирма может оказывать существенное влияние на цены, по которым продаются ее товары.

Ситуация олигополии возникает обычно в тех отраслях, где сама технология диктует предпочтительность создания крупных производств. Экономически рациональный масштаб этих производств оказывается таким, что все нужды рынка могут быть удовлетворены несколькими фирмами.

Например, как ни велик автомобильный рынок США, но десятилетиями его потребности практически полностью обеспечивались «большой тройкой» фирм: «Форд», «Дженерал моторс» и «Крайслер». Олигопольными обычно являются рынки производства тяжелого оборудования, нефтехимической продукции, осуществления международных авиаперевозок и т. п.

Интересна структура российского рынка легковых автомобилей. Плановые органы СССР сформировали эту отрасль таким образом, что в ней были лишь четыре основных производителя: «ВАЗ» (изготовитель «Жигулей»), «АЗЛК» (изготовитель «Москвича»), «ГАЗ» (изготовитель «Волги») и «ЗАЗ» (изготовитель «Запорожца»). Автомобили зарубежных фирм государство для продажи на внутреннем рынке не закупало, частных фирм по торговле автомобилями не существовало, рынок был полностью поделен между упомянутыми производителями. Каждый из них практически диктовал цены на свои автомобили.

Аналогичная ситуация существовала на отечественных рынках холодильников и телевизоров.

Рынок монополии. На таком рынке для покупателя складываются самые худшие условия (напомним, что слово «монополия» образовано на основе двух греческих слов: «монос» — «один» и «полео» — «продаю» — и означает, следовательно, ситуацию, когда на рынке есть только один продавец).

При чистой монополии возможности покупателя торговаться становятся крайне ограниченными, поскольку альтернативного изготовителя (продавца) просто не существует. Поэтому обычная коммерческая стратегия монополиста — навязывание покупателям завышенных уровней цен.

На рынке монополии такая возможность завышения цен становится наибольшей, т. е. возникает ценовой диктат продавца. Более того, монополисту не нужно ни совершенствовать свою продукцию, ни искать наиболее рациональные способы ее производства и сбыта. Поэтому рост степени монополизации рынков всегда рождает очень серьезные проблемы.

Понять и запомнить различия между рынками разных типов помогает табл. 10-2, а меру влияния продавцов и покупателей на формирование цен на рынках с различными типами конкуренции иллюстрирует рис. 10-6.

Он показывает, что возможности покупателей и продавцов равны только на рынке чистой (совершенной) конкуренции. На всех остальных типах рынков влияние продавцов оказывается больше влияния покупателей, достигая максимума при чистой монополии.

В большинстве развитых стран мира государство ведет борьбу с проявлениями монополизма на рынке. Сердцевиной государственного антимонопольного регулирования в РФ является ограничение фирм-монополистов в навязывании покупателям своих уровней цен и защита конкуренции. Особенно это важно по отношению к **естественным монополиям.**

Таблица 10-2

Различия между типами конкурентных рынков

Тип рынка	Характеристики конкурентной ситуации				
	Число фирм в отрасли	Тип товаров	Барьеры для входа на рынок	Возможность фирмы влиять на цены своих товаров	Примеры отраслей, действующих на таких рынках
Совершенная конкуренция	Большое	Одинаковые изделия	Не существуют	Отсутствует полностью	Сельское хозяйство, бытовые услуги
Монополистическая конкуренция	Большое	Разные изделия сходного назначения	Существуют, но их можно преодолеть	Существует некоторая	Пищевая и легкая промышленность, производство мебели
Олигополия	Небольшое	Одинаковые или различные изделия	Существуют, и преодолеть их трудно	Большая	Автомобильная промышленность, авиаперевозки
Монополия	Одна	Товар, не имеющий заменителей	Существуют, и преодолеть их очень трудно или даже невозможно	Максимальная	Электроэнергетика, железнодорожные перевозки



Рис. 10-6. **Возможности покупателей и продавцов влиять на цены при различных типах организации рынка**

***ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ** — отрасль, в которой производство товара или оказание услуг сосредоточивается в одной фирме в силу объективных (природных или технических) причин, и это выгодно обществу.*

Дело в том, что в некоторых случаях рождение монополии оказывается практически неизбежным по сугубо объективным причинам.

Скажем, экономически невыгодно создание в городе двух сетей канализации, подвода газа или электроэнергии в квартиры. Не всегда рациональной оказывается попытка проложить в одном и том же городе кабели двух конкурирующих телефонных фирм.

Наиболее крупномасштабными естественными монополиями обычно являются энергетические и транспортные. Создание в этих отраслях вместо одной крупнейшей фирмы-монополиста нескольких меньшего размера может привести к увеличению издержек на производство и в итоге не к снижению, а к росту цен. А в этом общество, разумеется, не заинтересовано.

§ 23. Предприниматель и создание фирмы. Условия создания успешного бизнеса

Итак, мы обсуждали экономическую логику создания и деятельности фирм. Попробуем теперь взглянуть на этот процесс с более близкого расстояния — с точки зрения предпринимателя, создающего фирму. Для того чтобы этот анализ был изначально точным, дадим определение **предпринимателя**.

***ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ** — человек, который на свои и заемные средства и под свой риск создает фирму, чтобы, соединяя производственные ресурсы, создавать блага, продажа которых принесет ему прибыль.*

Какие люди чаще всего становятся предпринимателями? Исследования показывают, что чаще всего такую дорогу в жизни выбирают люди, отличающиеся следующими особенностями:

— желание определять свою жизнь самому;
— склонность к умеренному риску;
— уверенность в своей способности добиться успеха;
— желание немедленно видеть результат своих усилий;
— энергичность;
— ориентация на будущее;
— умение организовывать работу других людей;
— склонность измерять успех в деньгах.

Надо сказать, что вокруг предпринимательства сложилось немало мифов, например:

1. Удачливыми оказываются только те предприниматели, которые нашли уникальную идею.
2. Предпринимательство — дело несложное.
3. Предпринимательство — это рисковая игра.
4. Предпринимательство встречается только в малом бизнесе.

Все эти мифы абсолютно ложны. Немало удачных фирм было создано и живет за счет того, что организовавшие их предприниматели просто нашли несколько иной способ делать то же, что и другие. При этом предпринимательство — достаточно сложное занятие, так как организатору фирмы приходится решать очень много весьма разнообразных задач и в области маркетинга, и в области менеджмента (об этом мы расскажем несколько позже). Но сказать, что это просто рисковая игра — «чет—нечет, повезет—не повезет», — тоже нельзя. Очень многое зависит от управленческой квалификации предпринимателя, его умения избежать достаточно стандартных ошибок — тех, которые убивают большинство молодых фирм. И наконец, предпринимательство вовсе не ограничивается только малым бизнесом. Скажем, один из богатейших людей Великобритании — сэр Ричард Брэнсон, владелец авиакомпании «Virgin Airlines» и многих других, имеющих в названии общее слово «Virgin», — создал огромную бизнес-империю, всю жизнь действуя как типичный предприниматель.

Огромный мировой опыт предпринимательства позволяет утверждать, что это не только не игра, но сложная сфера профессиональной деятельности. Непонимание этого является причиной тех 9 роковых ошибок, которые чаще всего губят молодые фирмы:

1) некомпетентность в менеджменте;
2) отсутствие опыта;
3) плохое управление финансами;
4) неумение разработать план стратегического развития;
5) неконтролируемый рост фирмы;
6) неудачное размещение фирмы;
7) плохой контроль за запасами ресурсов и готовой продукции;
8) неквалифицированное установление цен;
9) неумение перейти от этапа предпринимательства к этапу регулярного менеджмента, когда создатель фирмы передает текущее руководство бизнесом наемным менеджерам.

О серьезности этих ошибок говорит тот факт, что, по данным американской статистики, 24% вновь созданных фирм прекращают существование уже в течение

первых двух лет с момента создания, 51% новых фирм закрываются в первые 4 года, а 63% неспособны дожить до седьмой годовщины с момента создания. Для того чтобы избежать такого развития событий, предпринимателю необходимо:

— знать суть своего бизнеса до мельчайших деталей;
— разработать хорошо продуманный бизнес-план;
— умело управлять финансовыми ресурсами;
— обладать навыками анализа финансовой отчетности своей фирмы;
— научиться эффективно управлять персоналом фирмы.

Но даже если предприниматель достаточно умен, чтобы избежать всех этих ошибок, и его бизнес развивается успешно, то все равно легкой его работу не назовешь. Дело в том, что практически любой предприниматель сталкивается с нестабильностью доходов, риском потери всего бизнеса, ненормированным рабочим днем и высокой интенсивностью труда, низким уровнем доходов до тех пор, пока бизнес не станет достаточно большим, нервным характером работы, полной ответственностью за все дела фирмы.

Очевидно, что основная (хотя и не единственная) цель собственников и менеджеров фирмы — обеспечение успешного развития ее бизнеса и личное обогащение на этой основе. Но как этого добиться? Анализ деловой практики показывает, что успешность такого рода усилий определяется двумя факторами (рис. 10-7):

1) ростом продаж и активов;
2) поддержкой государства.

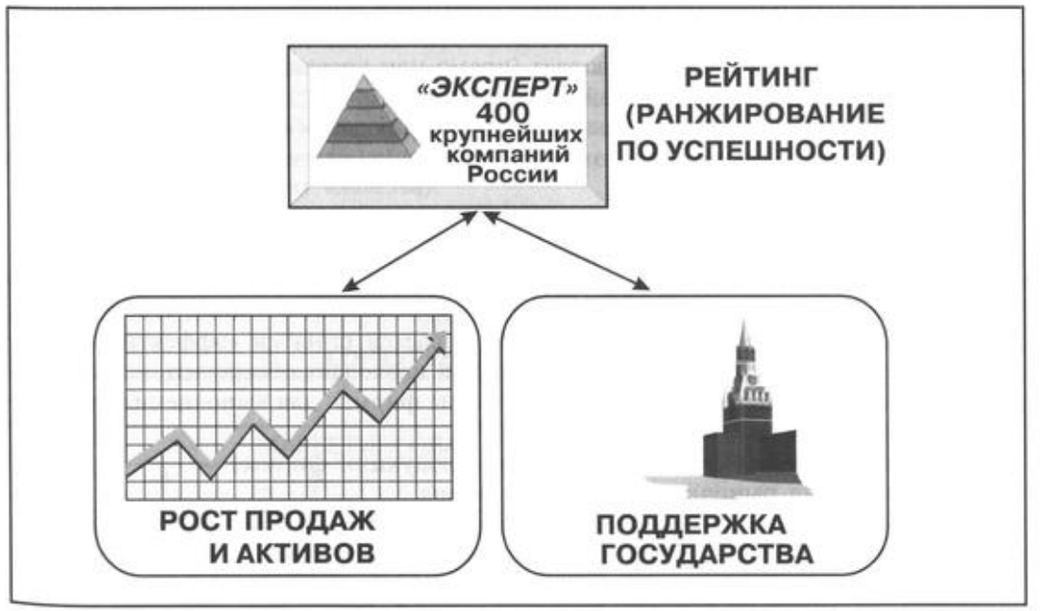


Рис. 10-7.
Факторы, определяющие относительную позицию фирмы и соответственно ее успешность

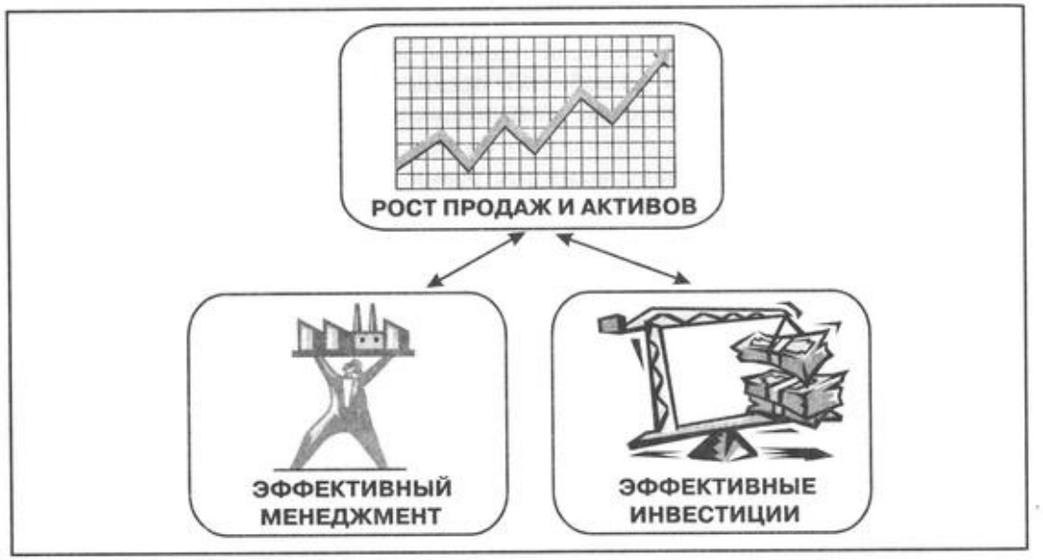


Рис. 10-8.
Факторы, обеспечивающие рост прибыльных продаж и активов

Отметим сразу, что реально успех фирмы связан с ростом только тех продаж, которые являются прибыльными, причем с уровнем прибыльности не ниже определенного (для данной фирмы) минимума. И аналогично рост активов эффективен только в том случае, если он позволяет (прямо или косвенно) наращивать производство именно такой прибыльной продукции.

Пытаясь понять далее, что обеспечивает рост продаж и активов, мы с неизбежностью приходим к выводу, что этот результат сам обеспечивается воздействием двух факторов (рис. 10-8):

1) эффективного менеджмента;
2) эффективных инвестиций.

Такое разграничение носит, конечно, весьма условный характер, так как без эффективного менеджмента немыслимы эффективные инвестиции, т. е. вложение денежных средств в развитие бизнеса. Что касается понятия «эффективный менеджмент», то это такой менеджмент, который позволяет обеспечить использование денежных средств, вкладываемых в развитие фирмы, для выполнения двух взаимосвязанных условий (рис. 10-9):

1) повышения конкурентоспособности продукции фирмы;
2) повышения рыночной стоимости фирмы.

Оба вышеупомянутых условия крайне важны сегодня для российских фирм, но далеко не всегда осознаются их менеджерами и тем более редко воплощаются в их реальные программы действий. И это является той причиной, по которой очень многие российские фирмы (особенно в промышленности) переживают сегодня не лучшие времена, так как их теснят с отечественного рынка иностранные конкуренты, лучше освоившие правила создания конкурентоспособного и потому успешного бизнеса.



Рис. 10-9.
Условия эффективности инвестирования средств в деятельность коммерческой фирмы

Соответственно не так широко, как бы этого хотелось, распространено пока среди российских менеджеров и понимание того, что повышение конкурентоспособности — это не столько результат борьбы за ограничительные пошлины на ввоз импортных товаров, сколько следствие выбора и реализации хорошо продуманной маркетинговой стратегии (рис. 10-10).

***РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ФИРМЫ** — суммарная стоимость выпущенных фирмой акций (для открытых АО с котирующимися ценными бумагами) или сумма, за которую фирма может быть потенциально продана новому владельцу.*



Рис. 10-10.
Основания выработки эффективной маркетинговой стратегии фирмы

Как показано на рис. 10-10, выработка такой стратегии требует от менеджеров фирмы регулярного анализа четырех основных элементов:

1) позиции фирмы на рынке, т. е. того, как ее товары воспринимаются потенциальными покупателями, какого уровня технического совершенства, качества и надежности они в данном случае ожидают;
2) запросов рынка, т. е. того, какие потребности сегодня предъявляются на рынке потребителями или какие их потребности можно попытаться удовлетворять завтра;
3) возможностей снижения издержек, т. е. того, может ли наша фирма снижать издержки производства своих товаров быстрее и в большей мере, чем конкуренты, создавая себе возможности продавать эти товары по более низкой цене;
4) возможностей создания дифференцированной продукции, т. е. того, может ли наша фирма создавать модификации своих товаров, отличные по свойствам от того, что делают конкуренты, и потому более привлекательные для потребителей даже при такой же, как у конкурентов, или более высокой цене.

Такого рода анализ — элементарная основа любой маркетинговой деятельности. И напоминать об этом приходится лишь потому, что до сих пор менеджеры многих российских предприятий позволяют себе пренебрегать поиском ответов на эти вопросы. Но это приводит их к выработке зачастую крайне неудачных маркетинговых стратегий, а соответственно к принятию столь же бессмысленных ценовых решений и — в худших вариантах — становится причиной гибели предприятий.

Для того чтобы новый бизнес имел шансы на успех, предпринимателю надо найти верные ответы на следующие вопросы:

— Какие именно товары или услуги надо предложить покупателям, чтобы привлечь их внимание?
— Как надо организовать производство товаров или оказание услуг, чтобы добиться того качества или тех издержек (и цены продаж), при которых покупатели захотят покупать именно у нас?
— Как следует рекламировать свои товары или услуги, чтобы покупатели их заметили и захотели купить?
— Откуда взять деньги, чтобы оплатить все расходы на создание фирмы и организацию производства первых партий товаров?

Ответ на первые три вопроса предпринимателю необходимо искать в области:

1) менеджмента производства;
2) маркетинга;
3) финансового менеджмента (рис. 10-11);
4) бухгалтерского учета;
5) информационных технологий.

МЕНЕДЖМЕНТ — совокупность правил эффективной организации текущей и перспективной деятельности фирмы.

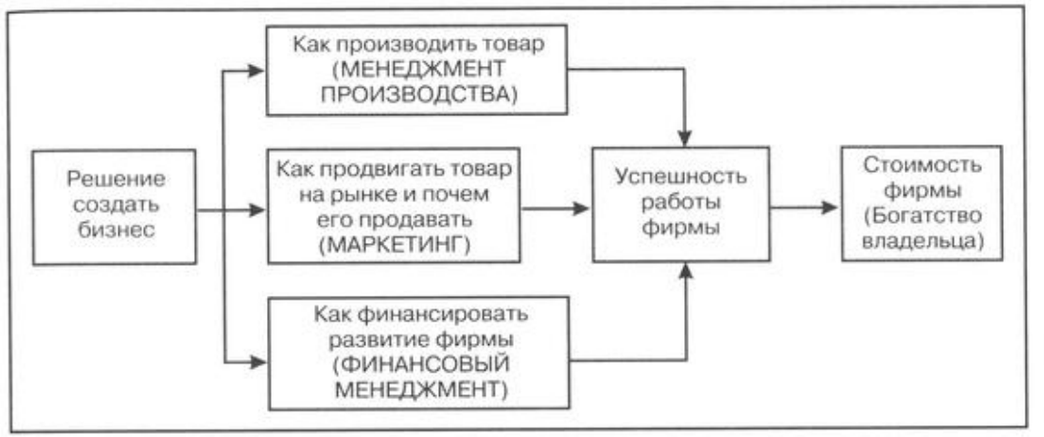


Рис. 10-11.
Основные виды решений, которые необходимо принимать предпринимателю для обеспечения успешного развития его бизнеса

Под **менеджментом** производства понимается решение вопросов о том, сколько и каких работников и других ресурсов производства фирма должна использовать для создания и организации продаж своих товаров и как сделать это с минимальными издержками при необходимом качестве.

Такое решение принимают обычно на основе принципов менеджмента, которые, по мнению одного из родоначальников менеджмента — Анри Файоля, включают:

1) *разделение труда*. Это естественное явление. Его целью является повышение количества и качества производства при затрате тех же усилий. Это достигается за счет сокращения числа целей, на которые должно быть направлено внимание и действие. Причем разделение труда применимо не только к техническим работам. Результатом его является специализация функций и разделение власти;

2) *власть* (полномочная) и *ответственность*. Полномочия есть право отдавать приказ, а ответственность есть санкции — награды или кары, — сопровождающие ее действия. Где есть полномочия, возникает и ответственность;

3) *дисциплину*. Это по существу повиновение, усердие, деятельность, манера держать себя, движение. Дисциплина предполагает выполнение и уважение достигнутых соглашений между организацией и ее работниками;

4) *единство распорядительства*, или *единоначалие*. Работнику может давать два приказания относительно какого-либо действия только один начальник;

5) *единство руководства, направления*. Один руководитель и одна программа для совокупности операций, преследующих одну и ту же цель. Каждая группа, действующая в рамках одной цели, должна быть объединена единым планом и иметь одного руководителя;

6) *подчинение частных, личных интересов общим*. Интересы одного работника или группы работников не должны преобладать над интересами организации большего масштаба вплоть до интересов государства в целом;

7) *вознаграждение персонала* — оплата исполненной работы. Она должна быть справедливой и по возможности удовлетворять как персонал, так и организацию, как нанимателя, так и работника;

8) *централизацию*. Как и разделение труда, централизация — естественное явление. Однако соответствующая степень централизации варьируется в зависимости от конкретных условий и разрешается нахождением меры, дающей наилучшую общую производительность;

9) *иерархию*, или *скалярную цепь*. Это ряд руководящих должностей, начиная с высших и кончая низшими. Ошибкой является уклонение без нужды от иерархии, но гораздо большая ошибка — сохранение ее, когда это может наносить ущерб организации;

10) *порядок*. Формула материального порядка — определенное место для всякой вещи на своем месте, формула социального порядка — определенное место для каждого лица на своем месте. Графические таблицы, схемы значительно облегчают установление и контроль как социального, так и материального порядка;

11) *справедливость* — результат сочетания благожелательности с правосудием;

12) *постоянство состава персонала*. Высокая текучесть кадров является причиной и следствием плохого состояния дел. Посредственный руководитель, который дорожит своим местом, безусловно, предпочтительнее, чем выдающийся, талантливый менеджер, который быстро уходит и не держится за свое место;

13) *инициативу* — разработку плана и успешную его реализацию. Свобода предложений и осуществления также относится к категории инициативы;

14) *единение персонала*, или *корпоративный дух*, — большая сила в организации.

Но на современных рынках одним хорошим менеджментом успеха фирмы не обеспечить. Для этого нужно владение методами маркетинга.

МАРКЕТИНГ — общее название методов принятия решений относительно того, что фирма должна производить, где, как и почем предлагать на рынке, чтобы заработать наибольшую прибыль.

Основная идея маркетинга состоит в том, что надо не продавать то, что произведено, а производить только то, что может быть продано с хорошей прибылью.

Обычно, говоря о маркетинге, под этим подразумевают деятельность фирмы, связанную с:

1) исследованием рынка, на котором предполагается продавать свои товары или услуги;
2) рекламой товаров или услуг;
3) продвижением продукции с помощью различных методов привлечения внимания покупателей;
4) грамотным установлением цен на товары или услуги;
5) выбором круга товаров или услуг, которые будут предлагать покупателям;
6) определением того, кто, где и как должен продавать продукцию фирмы;
7) организацией сервисного обслуживания.

Соответственно принято говорить о четырех ключевых элементах маркетинга — так называемых «четырех *P*»: продукт (product), цена (price), продвижение (promotion), место (place).

Реально маркетинг — это набор методов, использование которых помогает владельцам фирмы точнее понять, чем им стоит заниматься, чтобы заработать прибыль и сохранять такую возможность многие годы. Значение этих методов для обеспечения конкурентоспособности столь велико, что фирмы с каждым годом

тратят на это все больше денег. Например, в США ежегодно расходуется на маркетинг только потребительских товаров более 300 млрд долл.

Когда ясно, с чем и как фирма пойдет на рынок и как будет организована ее производственная деятельность, настает время подумать, где и на каких условиях фирма может получить денежные средства для своего развития и как этими средствами распоряжаться, чтобы их всегда хватало для нормального ведения бизнеса. Круг этих вопросов относится к **финансовому менеджменту**.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ — набор методов и правил управления денежными ресурсами и потоками фирмы с целью обеспечения устойчивости ее развития.

При этом главными союзниками финансистов всегда выступают бухгалтеры, т. е. специалисты, умеющие организовывать оперативное получение и анализ информации о денежных результатах работы фирмы. Без такой информации руководители фирмы не могут верно оценить, насколько хорошо идет их бизнес и нет ли в нем проблем, грозящих в будущем неплатежеспособностью и даже банкротством.

Сегодня в технологии управления фирмами появилась еще одна важная область — **информационные технологии**. Специалисты в этой сфере занимаются созданием технических и программных систем, позволяющих быстро получать и обрабатывать информацию обо всех аспектах работы фирмы. Без этого в нынешнем быстро меняющемся мире уже не могут обойтись ни бухгалтер, ни финансисты, ни маркетологи, ни менеджеры фирмы.

Продуманное и грамотное решение проблем, связанных с менеджментом, маркетингом, бухучетом и информационными технологиями, определяет экономический результат деятельности фирмы (рис. 10-12).

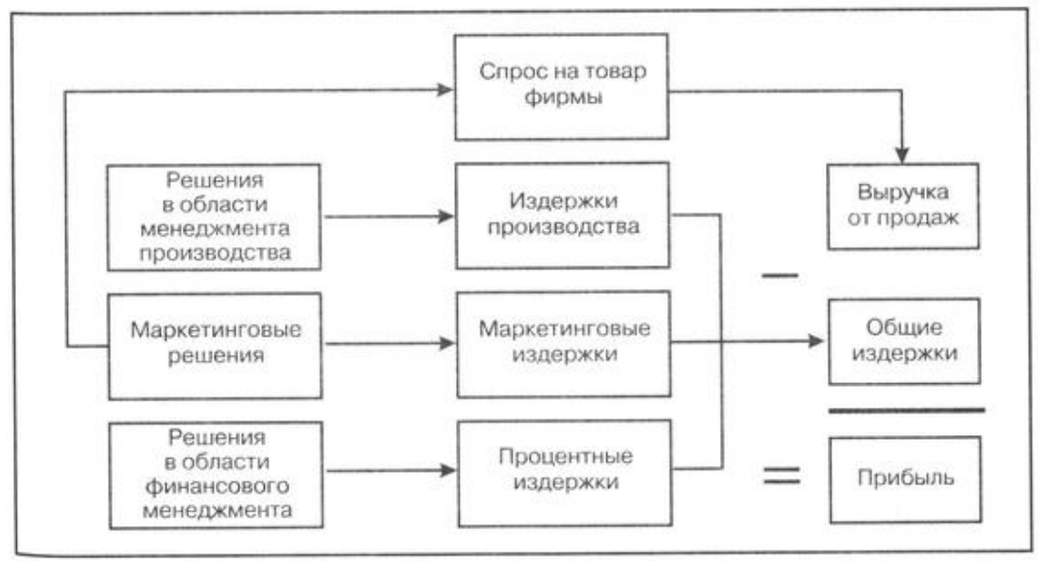


Рис. 10-12.
Как решения предпринимателя определяют его доход

И если предприниматель начал свое дело, уже имея какой-то опыт работы в бизнесе, пусть даже чужом, а главное — понимая, как искать верные решения в области менеджмента, маркетинга и финансов, то он может создать успешный бизнес даже без особо оригинальных идей.

Вернемся к четырем ключевым вопросам, которые стоят перед предпринимателем, решившим организовать новый бизнес. Последний из перечисленных, но второй по значимости вопрос: где взять денежные средства для создания, а затем и расширения бизнеса?

Обычно основу для открытия многих малых предприятий составляют личные сбережения их владельцев. А откуда взять деньги на развитие?

Как видно из рис. 10-13, существует немало источников таких денежных средств. Многие предприниматели не прибегают к внешним источникам финансирования и обходятся только внутренними средствами, черпая деньги из резервных фондов (которые они создали в начале бизнеса на случай непредвиденных трудностей), нераспределенной прибыли и амортизации.

***НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ** — это часть прибыли, направленная на развитие фирмы после или вместо изъятия прибыли собственником в качестве своего дохода.*

***АМОРТИЗАЦИЯ** — перенесение стоимости постепенно снашивающихся основных фондов на стоимость производимой продукции.*

Но часто этих внутренних источников оказывается недостаточно. И тогда бизнесмены начинают искать возможность привлечения средств из внешних источников. Это может быть кредит банка (краткосрочный — на срок до года или долгосрочный — со сроком возврата в несколько лет), продажа прав на капитал своей фирмы в форме ценных бумаг (акций), кредиторская задолженность, т. е. партии производственных ресурсов, полученные от поставщиков, но еще не оплаченные.



Рис. 10-13.
Источники денежных средств, которые могут быть использованы для финансирования создания и развития бизнеса

Конечно, бизнес может сделать предпринимателя богатым, но может и лишить всех с трудом накопленных денег. Чтобы сократить опасность разорения, полезно до начала реальной деятельности попытаться ее спланировать. Для этого начинающему предпринимателю стоит подготовить бизнес-план, в котором он должен для себя и для тех, у кого он будет просить денег на развитие своего дела, четко описать:

1) какой товар или услуги он будет предлагать на рынок;
2) каких покупателей и чем он надеется привлечь;
3) как он надеется выиграть у конкурентов;
4) что потребуется для организации бизнеса.

Для того чтобы подготовить полезный и реальный бизнес-план, начинающему предпринимателю полезно сделать следующее:

1) оценить условия для развития бизнеса, что предполагает определение благоприятности общей экономической ситуации для начала своего дела и состояния дел на том рынке, куда планируется войти;
2) разработать план менеджмента, в котором должны быть определены организационная структура новой фирмы (какие в ней будут подразделения, за что каждое подразделение будет отвечать, кто кому будет подчиняться), способы производства и необходимое оборудование или торговые площади и, наконец, число работников, их квалификация и способы оплаты;
3) составить план маркетинга, в котором необходимо определить, на какие рынки или группы покупателей будет нацелена деятельность фирмы, чем товар должен отличаться от продукции конкурентов, чтобы на него обратили внимание покупатели, по какой цене этот товар будет продаваться, где и как будут организованы продажи и, наконец, как все это будет рекламироваться;
4) подготовить расчеты и сделать на их основе финансовый план бизнеса, в котором будет оценено, сколько денег надо для начала бизнеса, когда эти деньги понадобятся, у кого и на каких условиях эти деньги можно попытаться получить и насколько будет выгодно вложение денег в новый бизнес.

Теперь мы можем сформулировать еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт десятый

Для успешного развития экономики страны необходимо защищать конкуренцию и препятствовать попыткам отдельных фирм монополизировать рынок в целях навязывания покупателям завышенного уровня цен.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Зачем создаются фирмы. *Коммерческая деятельность осуществляется фирмами. Фирмы позволяют более рационально соединять производственные ресурсы для изготовления нужных людям благ. Хозяйственные (коммерческие) организации могут создаваться в различных формах. Эти формы в России определяются Граждан-*

ским кодексом и включают: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы и государственные (муниципальные) предприятия. Разница между видами коммерческих организаций состоит в возможном круге их участников, а также в правах и обязанностях этих участников. Наиболее сложной и обладающей наибольшими возможностями привлечения средств формой коммерческой организации является акционерное общество. Оно позволяет стать совладельцами фирм людям даже с небольшими доходами и собирать огромные денежные средства, без которых не удалось бы создать многие отрасли современной экономики.

Экономические основы деятельности фирмы. *Для осуществления своей деятельности фирма пользуется внутренними и внешними (покупными) ресурсами. Расходы на приобретение использованных фирмой внешних ресурсов образуют внешние издержки фирмы, а расходы на приобретение использованных фирмой внутренних ресурсов (если даже они не были связаны с реальным денежным платежом) — внутренние издержки. Выручка от продаж за вычетом внешних издержек составляет бухгалтерскую прибыль фирмы. Прибыль за вычетом еще и внутренних издержек составляет экономическую прибыль фирмы. Фирма имеет благоприятные шансы на развитие лишь при наличии экономической прибыли. Главными способами увеличения прибыли фирмы являются сокращение издержек на производство и сбыт ее товаров и правильное установление цен на них. Возможности управления ценами зависят также от того, какая конкурентная ситуация в целом сложилась на данном рынке, насколько он монополизирован крупнейшими фирмами. Существует несколько типов таких конкурентных ситуаций, которые с точки зрения усиления власти отдельной фирмы над формированием рыночных цен можно расположить в следующем порядке: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия. Чем выше степень монополизации рынка, тем менее совершенно работает его механизм, и потому во всем мире государство стремится защитить конкуренцию.*

Предприниматель и создание фирмы. *Фирмы создаются предпринимателями ради получения дохода в форме прибыли и удовлетворения потребностей общества. Предпринимательство требует некоторой изначальной предрасположенности к такой деятельности и определенных способностей. Большинство вновь созданных предпринимателями фирм ликвидируются после нескольких лет работы из-за ошибок своих создателей. Знание причин таких наиболее типичных ошибок помогает сократить риск быстрой гибели вновь созданного бизнеса.*

Условия создания успешного бизнеса. *Для обеспечения роста продаж и прибыли фирмы предпринимателю необходимо обеспечить эффективный менеджмент ее деятельности и рациональное вложение средств (инвестирование). Эффективным можно считать только вложение денежных средств в проекты, помогающие повысить конкурентоспособность товаров фирмы и стоимость самого бизнеса. Главным условием решения обеих этих задач является правильный выбор маркетинговой стратегии фирмы.*

Искусство эффективного управления фирмой. *Для обеспечения правильного развития бизнеса предпринимателю необходимо выбрать товар, с которым он может вызвать интерес у покупателей, рационально организовать его производство и сбыт, продумать способы рекламы и стимулирования продаж. Все это определяет выручки и издержки фирмы, а значит, прибыль, которую получит предприниматель. Решить такого рода задачи помогает грамотное составление бизнес-плана.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Экономика СССР была построена на основе крупнейших предприятий. Почему это было сделано именно таким образом и связано ли это с тем, что сейчас большинство таких предприятий переживает трудные времена?
2. Предприятия в экономике СССР очень часто были почти полными монополистами в изготовлении отдельных видов продукции. Каким образом это сказалось на уровне их издержек и породило трудности в борьбе с пришедшими сейчас на российские рынки иностранными конкурентами?
3. Почему предпринимательский талант считается производственным ресурсом страны?
4. Почему для предпринимателя интересна задача повышения стоимости фирмы?
5. Основой успеха фирмы современный маркетинг считает умение ее менеджеров создавать «уникальное торговое предложение». Каков может быть смысл этого термина?

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ

Как семьи получают и тратят деньги

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. КАК ФОРМИРУЮТСЯ ДОХОДЫ СЕМЕЙ?
2. НА ЧТО ЛЮДИ ТРАТЯТ ДЕНЬГИ?
3. КАК ИНФЛЯЦИЯ ВЛИЯЕТ НА ЖИЗНЬ СЕМЕЙ?
4. ВО ЧТО ВЫГОДНО ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ?



Немецкий статистик XIX в. Эрнст Энгель утверждал (и сегодня это общепризнано), что раз личное потребление во всех странах развивается по сходным моделям, то анализ структуры семейных доходов позволяет сравнивать благосостояние граждан разных стран.

Родись, крестись, женись, умирай —
за все денежки подай!
Русская пословица

Напомним: в центре мира экономики стоит человек, семья. И естественно, что жизнь семьи постоянно привлекает пристальное внимание экономической науки. Ведь происходящие в домашней мини-экономике процессы оказывают огромное влияние на национальную экономику в целом. Для первого знакомства с семейной экономикой мы выбрали лишь некоторые, но зато самые важные из существующих здесь проблем:

- источники доходов семей;
- структура расходов семей;
- различия в богатстве семей и их сглаживание государством;
- влияние инфляции на доходы семей.

§ 24. Доходы и расходы семей

Семьи получают свои доходы благодаря владению тем, что полезно для других (факторами производства). Эта собственность может быть предоставлена в пользование другим людям или фирмам (например, можно за плату сдать комнату иногородним) либо использована для производства товаров или услуг, которые, в свою очередь, можно продать другим за деньги.

Иными словами, если собственность, которой владеет семья, не может быть использована другими людьми для своих нужд, на ней нельзя ничего заработать. Скажем, пока автомобиль используется для поездок только членов семьи, он дохода не приносит. Не приносит дохода и само вождение этого автомобиля.

Но если кто-то попросил довезти привезенные на продажу товары до местного вещевого рынка, то за услугу он заплатит. Причем полученные деньги будут платой сразу за два фактора производства: за труд (в форме управления автомобилем) и за капитал (в форме самого автомобиля). Следовательно, доход приносит только та собственность, которая может быть направлена на производство нужных людям благ (в нашем примере таким благом была услуга по доставке сумок с товарами до рынка). Именно такое использование оплачивается покупателями произведенных благ. Значит, любой доход представляет собой плату за услуги того или иного фактора производства.

СЕМЕЙНЫЕ ДОХОДЫ — это денежные средства, которые члены семьи получают от посторонних лиц или организаций и могут использовать для оплаты собственных расходов.

Классификация всех видов семейных доходов в зависимости от того, владение каким фактором производства их приносит, дана в табл. 11-1.

Таблица 11-1

Фактор производства	Вид приносимых доходов
Труд наемного работника	Заработная плата
Труд предпринимателя и капитал фирмы, созданный за счет его собственных средств	Прибыль предпринимателя
Производственный капитал фирмы	Доход в форме процента
Земля (природные ресурсы)	Рента
Денежный капитал	Процент

В большинстве стран мира преобладающим источником семейных доходов выступает заработная плата. Но многие семьи наряду с заработной платой получают доходы и от владения другими факторами производства.

Совсем по-иному долго обстояло дело в нашей стране. Здесь командная система уничтожила после 1917 г. частную собственность на капитал и землю, а предпринимательские способности вообще проявлять было запрещено особой статьей Уголовного кодекса, каравшей «частно-предпринимательскую деятельность» длительным сроком заключения.

Единственным фактором производства, которым люди могли владеть и который могли продавать ради получения дохода, остался труд. Неудивительно поэтому, что в 90-е годы Россия вступила с весьма нищим населением. На пороге последнего десятилетия XX в. 21% граждан обладали имуществом стоимостью от 5 до 10 тыс. р. (столько в то время стоила легковая машина типа «Жигули» или «Москвич» либо садовый домик на участке в 6 соток). Большим по стоимости имуществом владели только 14% россиян. А 65% граждан соответственно обладали имуществом, стоимость которого не превышала и 25 средних месячных зарплат (итого примерно 3250 р. в ценах того времени), т. е. жили крайне скудно.

Спасением для россиян в те времена служило личное подсобное хозяйство, т. е. производство личным трудом на земельных участках в деревнях или садовых товариществах сельскохозяйственной продукции для удовлетворения собственных потребностей в продовольствии и иных нужд. Эта ситуация не изменилась существенно и к началу XXI в.: по данным государственной статистики, за 90-е годы прошлого века доля продукции хозяйств населения в общем объеме сельскохозяйственного производства по стране возросла более чем в два раза и превысила 57%.

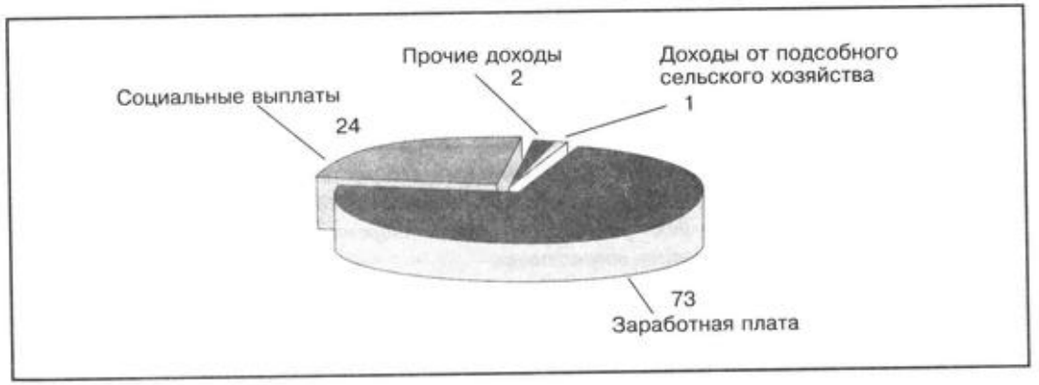
При этом на долю личных хозяйств граждан приходилось 91% картофеля, 80% овощей, 57% мяса, произведенных в стране. Такое усиленное развитие личного подсобного хозяйства в стране, прошедшей уже, казалось бы, этап урбанизации — массового переселения населения в города, определяется тем, что денежные доходы очень многих семей крайне низки и люди выживают за счет натуральных доходов — продуктов питания, полученных в личном подсобном хозяйстве и либо потребляемых самой семьей, либо продаваемых частично на рынках для получения денег на покупку промышленных товаров и оплату коммунальных услуг (электроэнергии, тепла и т. п.)

После начала в 90-х гг. реформ экономики и законодательства положение хотя и очень медленно, но меняется. Закон разрешил гражданам владеть факторами производства на условиях частной собственности. Правда, и сегодня трудно говорить о полноценной частной собственности на землю (в части сельскохозяйственных угодий) и другие природные ресурсы. И все же возрождение частной собственности на факторы производства уже начало менять структуру семейных доходов россиян. Это изменение хорошо видно на рис. 11-1.

Что же произошло в стране в конце XX — начале XXI в.? О чем говорит срез содержимого семейных кошельков россиян? Прежде всего о том, что страна переживает два параллельно развивающихся мощных процесса.

Первый процесс — формирование новых экономических механизмов и возникновение новых источников доходов граждан. Именно с этим связан рост доли доходов от предпринимательства и владения собственностью с 1% в 1982 г. до 22% в 2005 г.

Структура доходов семей россиян в 1982 г. (в %)



Структура доходов семей россиян в 2003 г. (в %)

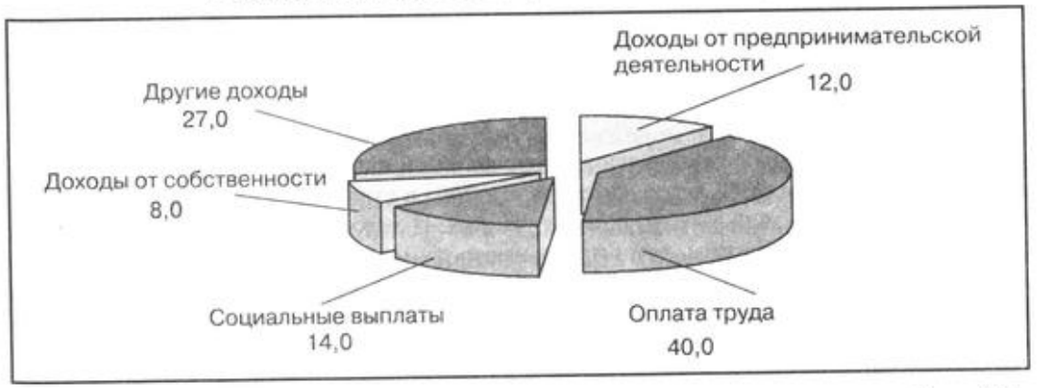


Рис. 11-1.
Структура доходов семей россиян в 1982 и 2005 гг. (в %)

Второй процесс — постепенный выход России из экономического кризиса, проявлявшийся в первой половине 90-х гг. прежде всего в спаде производства. Этот кризис оказывал огромное влияние на формирование семейных доходов вследствие:

1) крайне медленного (по сравнению с инфляцией и доходами предпринимателей, розничных торговцев и банкиров) роста заработной платы наемных работников на предприятиях большинства отраслей производственного сектора экономики. Эти предприятия испытывали большие трудности со сбытом своей продукции, у них не было доходов и соответственно возможности для повышения оплаты труда своих работников;
2) роста числа безработных, получавших лишь пособие по безработице, которое было меньше заработной платы.

Экономический подъем, начавшийся в стране в 1999–2000 гг., быстро привел к росту доли заработной платы в доходах населения с кризисного уровня в 46,6%, который сложился, скажем, в 1994 г., до 65% в 2005 г. И если эта тенденция к экономическому росту будет сохранена, то больше резкого падения доли заработной платы в доходах произойти не должно.

Немало интересного для оценки состояния дел в экономике могут дать и сведения о семейных расходах. Обнаружил это в XIX в. немецкий статистик Эрнст Энгель. Он исследовал и описал зависимость, которую в честь него стали называть **законом Энгеля**.

ЗАКОН ЭНГЕЛЯ: с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных потребностей заметно возрастает.

Описываемая этим законом логика изменения порождается тем, что различные жизненные блага имеют для людей неодинаковую полезность и потому потребности в них существенно дифференцируются по масштабам.

Быстрее всего человечество достигает удовлетворения своих потребностей в продовольствии (как пошутил один экономист: «Наши потребности в пище всегда ограничены стенками нашего желудка»). Поэтому при росте доходов доля затрат на питание начинает снижаться первой. Затем наступает очередь затрат на одежду, хотя здесь процесс «насыщения» идет медленнее. Причина проста: потребности такого рода все время подстегиваются столь мощным инструментом, как мода.

Труднее всего человечеству удовлетворить свои запросы в области жилья. При анализе данных табл. 11-2 легко заметить, что чем в стране ниже затраты на питание и одежду, тем выше доля затрат на оплату жилья. И дело не в том, что в этих странах жилье стоит дороже, а в том, что выше качество жилья и обеспеченность им.

Кроме того, жилье — наряду с автомобилями — является «товаром престижного спроса». Поэтому люди стремятся иметь комфортное жилье не только ради удобства, но и чтобы подчеркнуть свое общественное положение.

Эрнст Энгель утверждал (и сегодня это общепризнано), что раз личное потребление во всех странах развивается по сходным моделям, то анализ структуры семейных расходов позволяет сравнивать:

Таблица 11-2

Структура расходов семей горожан в ряде стран мира в 2002 г. (в %)

Страна	Питание	Непродовольственные товары	Жилье и услуги	Транспорт	Обучение и лечение
США	10,0	6,5	25,5	13,5	17,5
Япония	15,0	6,0	24,0	10,0	15,0
Швеция	16,5	7,0	30,5	19,0	3,0
Греция	33,0	9,5	20,5	13,0	4,5
Португалия	35,0	11,0	15,0	16,0	6,0

Таблица 11-3

Структура расходов российских семей в 1989 и 2005 гг. (в %)
(данные Госкомстата Российской Федерации)

Вид расходов	1989	2005
Питание	28,3	24,8
Непродовольственные товары	26,0	30,4
Оплата услуг	31,3	17,6
Накопления и прочие расходы	14,4	27,2
Итого:	100	100

1) уровни благосостояния разных групп населения одной страны (принимая в качестве критерия долю расходов семьи на питание);
2) благосостояние граждан разных стран.

Попробуем, например, воспользоваться рекомендациями Энгеля для сопоставления уровней благосостояния граждан России и других стран мира. Табл. 11-2 и 11-3 показывают структуры расходов семей на личное потребление в отдельных странах мира.

В России, как легко заметить, структура расходов (без учета «серых доходов», которые люди получают наличными и которые трудно оценить государственным органам статистики) существенно иная, чем в развитых странах мира.

Если исходить из закона Энгеля, то в экономическом развитии и по уровню благосостояния своих граждан лидируют Япония и США. Россия же (с ее 41,7% расходов на питание) находится на последнем месте среди стран, приведенных в таблице. Столь высокий уровень расходов на питание в США, Японии и большинстве западноевропейских стран существовал 70–100 лет назад. Соответственно на столько же Россия отстала от этих стран в обеспечении благосостояния своих граждан.

Анализ семейных бюджетов будет неполон без учета влияния на экономику семей столь мощного процесса, как инфляция.

§ 25. Влияние инфляции на семейную экономику

Негативное влияние инфляции на семейную экономику связано с тем, что общий рост цен и падение в итоге покупательной способности денег обесценивают доходы трудоспособных членов семьи. В итоге инфляция ведет к резкому росту разницы между **номинальными** и **реальными доходами семьи**.

НОМИНАЛЬНЫЙ ДОХОД — сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период.

РЕАЛЬНЫЙ ДОХОД — объем товаров и услуг, который гражданин или семья может приобрести в определенный период на свои номинальные доходы.

Рост реальных доходов семей зависит от соотношения темпов роста номинального дохода и общего уровня цен. Так, если заработки за год вырастут на 30%, а цены — на 40%, то реальные доходы составят лишь 92,9% [(130 : 140) × 100] прежнего уровня, т. е. снизятся на 7,1%.

Применив такой метод расчета к фактическим данным, мы обнаружим, например, что номинальная заработная плата в среднем за 2000 г. была выше, чем в 1998 г., в 3,08 раза (3240 р. в месяц против 1051 р.). Но при этом из-за роста розничных цен реальная заработная плата в 2001 г. в среднем была выше, чем в 1998 г., на 14,6%. А вот если сравнить заработки россиян не в среднем за год, а декабрь с декабрем, то обнаружится, что номинальная заработная плата в конце 2000 г. была выше, чем в конце 1998 г., в 2,12 раза и при этом на 34% возросла и реальная заработная плата. Это значит, что с конца 2000 г. рост заработной платы стал происходить быстрее, чем рост розничных цен, и реальное благосостояние россиян наконец начало понемногу подниматься.

Столь существенная разница в изменениях номинальных и реальных доходов сильно сказывается на многих важнейших экономических процессах страны. Прежде всего падение реальных доходов отрицательно влияет на состояние торговли: ведь люди могут купить куда меньше потребительских товаров. И напротив, рост реальных доходов ведет к росту покупок товаров и услуг. Так, если сравнить объем продаж товаров в розничной торговле в среднем за 2000 и 1998 гг., то рост за два года составил всего 0,5%. А вот если сопоставить декабрь с декабрем (т. е. посмотреть именно тот период, когда реальные доходы стали расти быстрее номинальных), то обнаружится, что в конце 2000 г. россияне купили в магазинах товаров больше, чем в конце 1998 г., уже на 15%.

В 2004 г. рост реальных доходов населения составил 5,5%, а в 2005 г. — примерно 9%.

От инфляции люди страдают по-разному, в зависимости от того, чем они занимаются и какие заработки получают.

С этой точки зрения все семьи следует разделить на две основные группы:

1) семьи с **фиксированными** доходами;
2) семьи с **переменными** доходами.

В первую группу попадают семьи, чьи доходы не зависят от уровня трудовой активности их членов: это пенсионеры, безработные, инвалиды, студенческие и многодетные семьи. К этой группе относятся также работники отраслей, услуги которых оплачиваются по фиксированным ставкам из средств государственного бюджета: это армия, правоохранительные органы, медицина, образование, связь, социальные службы и т. д.

Во вторую группу входят те семьи, члены которых работают в производственных отраслях, а также предприниматели и творческая интеллигенция. Они обладают большими возможностями для увеличения своих доходов за счет изменения уровня трудовой активности или забастовок с требованием о повышении заработной платы. Им легче замедлять или предотвращать падение своих реальных доходов.

Экономическая жизнь семьи всегда сопряжена с рисками, т. е. опасностью потерь сбережений или имущества в силу каких-то неожиданных событий в окружающем мире или личных неудач. Предотвратить эти денежные потери семье помогает страхование (рис. 11-2).

Страховые компании готовы за определенную плату оказать семьям услуги по компенсации потерь из-за различного рода неприятных событий:

1) возместить затраты на ремонт автомобиля, пострадавшего при аварии или из-за природных катаклизмов;
2) возместить затраты на ремонт квартир или частных домов, если те пострадают от пожара, наводнения или протечки водопровода либо систем отопления;
3) оплатить ремонт чужого автомобиля, который вы повредили в ДТП (страхование на случай таких ситуаций является теперь в России обязательным для всех владельцев автомобилей);

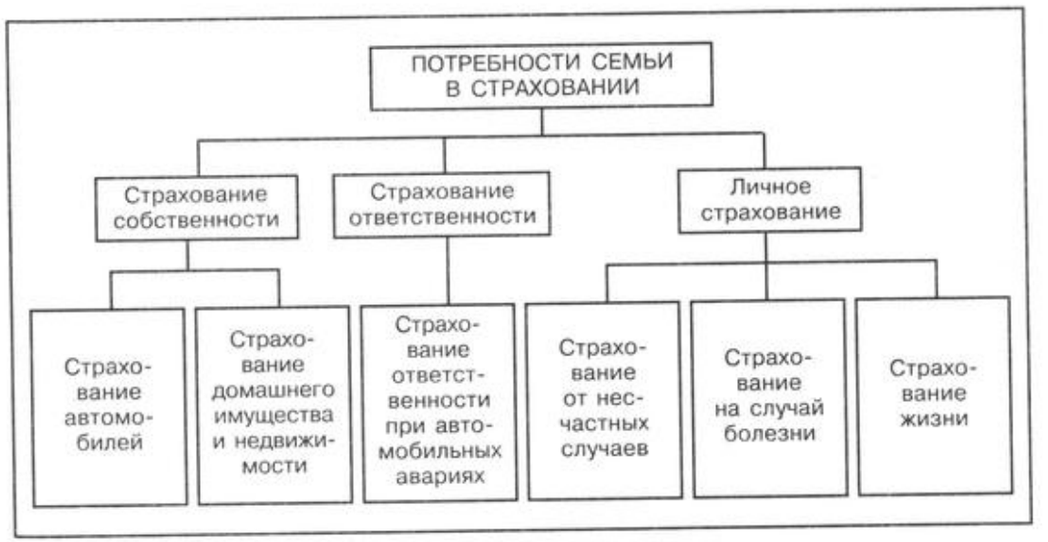


Рис. 11-2.
Типы страхования, которыми рационально пользоваться семьям

4) выплатить денежную сумму в случае получения серьезной травмы или инвалидности;
5) оплатить расходы на лечение;
6) выплатить крупную сумму в случае потери кормильца.

Очевиден вопрос: «Как страховые компании это могут делать?» Ответ прост — за возможность получить такого рода денежную компенсацию семье приходится вначале заплатить страховым компаниям определенную сумму. Но это выгодно — потому что чаще всего платить приходится куда меньше, чем можно потом получить от страховщиков.

Страхование основано на взаимовыгодном компромиссе интересов и возможностей страхователя и страховщика. При этом страхующаяся семья может денежно компенсировать ущерб своей собственности, но разбогатеть не может. Дело в том, что в страховании действует принцип — «Возмещение не может быть больше ущерба».

Жить в современном обществе без страховой защиты по меньшей мере неразумно. Это весьма болезненно, например, осознали семьи, которые потеряли жилье и имущество в результате террористических актов или взрывов бытового газа в соседних квартирах. Поэтому число россиян, покупающих различные страховые полисы, все время растет.

Но не все свои экономические проблемы семья способна решить сама. Некоторые из них можно решить только с помощью государства. А когда государство на это не обращает внимания, то проблемы семей в конце концов становятся проблемами всей страны. Поэтому управление страной можно признать разумным только в том случае, если государство постоянно держит в поле зрения события в мире семейной экономики и предотвращает развитие в нем опасных или неблагоприятных процессов.

§ 26. Неравенство благосостояния граждан и возможности его сокращения

Выше мы познакомились с тем, как формируются доходы семей и как они расходуются. Другим аспектом проблемы семейных доходов, который нельзя обойти молчанием, является проблема экономического неравенства, т. е. различий в благосостоянии граждан.

Проблема неравенства благосостояния — одна из древнейших, как и порождаемое этой проблемой социальное напряжение, а проще говоря, враждебное отношение бедных к богатым. Недаром даже в Библии можно найти такие строки:

«...Удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царство Божие» (Евангелие от Матфея, гл. 19, стих 24).

Поэтому экономическая наука давно и постоянно занимается изучением неравенства и его негативных последствий, а также разработкой мер по их ослаблению.

У этой проблемы есть две грани:

1) неравенство доходов;
2) неравенство богатства.



Рис. 11-3. **Причины, порождающие неравенство доходов**

Как мы уже знаем, люди получают доходы в результате предоставления находящихся в их собственности факторов производства (своего труда, капитала, земли) в пользование фирмам для производства нужных людям благ либо вкладывают эти ресурсы в создание собственных фирм. В таком механизме формирования доходов изначально заложена возможность их неравенства. Как видно на рис. 11-3, причиной тому:

1) разная ценность принадлежащих людям факторов производства (капитал в форме компьютера обычно приносит больший доход, чем капитал в форме лопаты);
2) разная успешность использования факторов производства (работник в фирме, производящей дефицитный товар, может иметь более высокий заработок, чем его коллега той же квалификации, работающий в фирме, товары которой продаются с трудом);
3) разный объем принадлежащих людям факторов производства (владелец двух нефтяных скважин получает при прочих равных условиях больший доход, чем владелец одной скважины).

Используя свои доходы, люди могут тратить их часть на приобретение дополнительного объема факторов производства. Например, семья может положить часть своих заработков в банк, чтобы получать доход не только в форме заработной платы, но и в форме процента. Так формируется **богатство семьи**, т. е. та собственность, которой она владеет (за вычетом долгов, которые сделала семья, чтобы приобрести эту собственность). Скажем, если семья взяла деньги в банке, чтобы купить магазин, и вернула банку пока только 50% долга и проценты на одолженные деньги, то в состав ее богатства войдет соответственно только 50% цены этого магазина.

Свое богатство семья может завещать, т. е. с помощью **завещания** подарить своим детям. А это значит, что различия в богатстве могут нарастать от поколения к поко-

лению, создавая все более прочные основы для различия в доходах, приносимых богатством и трудовой деятельностью.

***БОГАТСТВО СЕМЬИ** — собственность семьи, свободная от долгов.*

***ЗАВЕЩАНИЕ** — юридически оформленный переход права собственности в соответствии с волей собственника после его смерти согласно действующему законодательству.*

Ни одной экономической системе не удалось ликвидировать неравенства доходов и богатства семей. Даже в условиях командной системы СССР государство было вынуждено отказаться от принципов полной уравнительности (их пытались реализовать только в период так называемого военного коммунизма) и перейти к формированию доходов по принципу: «От каждого — по способностям, каждому — по труду». Но поскольку способности у людей различны, их труд имеет разную ценность, что влечет неодинаковое вознаграждение за труд, т. е. различие в доходах.

Неравенство доходов и богатства может достигать огромных масштабов и создавать угрозу для политической и экономической стабильности в стране. Поэтому практически все развитые страны мира постоянно осуществляют меры по сокращению такого неравенства.

Но надо сказать и о том, что абсолютное равенство в доходах убивает в людях стимулы к производительному труду. Все мы рождаемся разными и наделены разными способностями, иногда довольно редкими. В любой стране всегда крайне мало людей, способных достичь вершин математики, стать выдающимися футболистами или создать процветающее предприятие. Поэтому на общенациональном рынке труда спрос на такие способности намного превышает предложение. А это ведет к росту цены трудовых способностей таких людей, т. е. их доходов.

Впрочем, люди с одинаковым типом способностей выполняют одни и те же обязанности тоже по-разному: с разной производительностью труда и качеством продукции. Это зависит от их индивидуальности, физических особенностей и нервно-психического склада. Как же следует оплачивать эти различные результаты труда и что является более важным — сам факт труда или его результат?

Если оплачивать одинаково — «по факту труда», то это не устроит людей, работающих с большей производительностью и наделенных полезными обществу талантами. Многие из них перестанут работать в полную силу, и результативность их труда опустится до уровня наименее одаренных и наименее трудолюбивых членов общества. В итоге возможности экономического прогресса страны уменьшатся, а темпы роста благосостояния всех ее граждан замедлятся.

Вот почему оплачивать деятельность людей приходится по-разному, в строгом соответствии с производительностью и качеством труда.

В силу этого определенное неравенство доходов следует признать нормальным. Более того, это крайне важный инструмент поощрения трудовой активности людей.

По этому поводу выдающийся английский экономист XX в. лорд Джон Мейнард Кейнс как-то заметил:

«Пока наука не одержит неизбежную победу, приходится выбирать между равным распределением нищеты и неравным распределением богатства».

Экономическая история содержит немало примеров, доказывающих, что по мере развития хозяйства страны и роста общего уровня благосостояния ее граждан степень неравенства доходов поначалу возрастает и лишь затем начинает медленно снижаться.

Правительства многих стран давно пришли к выводу, что одним из самых простых и удобных способов смягчения неравенства в доходах является установление для самых богатых граждан более высоких ставок изъятия доходов в пользу государства. Такой механизм сокращения различий в доходах получил название **прогрессивного налогообложения**.

Прогрессивное налогообложение построено так, чтобы не нарушать равноправия граждан. Чтобы такая система налогообложения могла работать, необходимо знать общую сумму всех доходов гражданина за год. Ведь если человек имел 2–3 источника доходов, то в каждом из мест его доходы могли и не превысить нижнего порога налогообложения. А вот общая сумма могла оказаться существенно выше.

Для решения проблемы суммарных доходов во всем мире давно применяется специальная процедура — ежегодное составление декларации о суммарных доходах. Надо сказать, что государство строго наказывает тех граждан, которые не представили налоговую декларацию, если обязаны были это сделать. Более того, во многих странах мира наказание за сокрытие доходов от налогообложения часто бывает более строгим, чем за нарушение уголовного кодекса. Например, один из самых известных главарей мафии США — Аль Капоне, которому удавалось уйти от ответственности за многие темные дела, попал в тюрьму за укрытие от налогов доходов, полученных им от легальных форм бизнеса.

Кроме прогрессивного обложения доходов богатейших граждан, смягчению экономического неравенства способствуют также налоги на имущество и наследство.

Другой важнейший способ смягчения экономического неравенства — государственная программа социальной поддержки беднейших групп населения.

Самый очевидный способ такой поддержки — дать бедным дополнительные денежные средства или возможность получения части товаров бесплатно либо приобретения их по сниженным ценам. Эту задачу обычно решают с помощью **социальных трансфертов**, т. е. денежных и материальных пособий беднякам, формируемых за счет средств, собранных с состоятельных граждан страны.

***СОЦИАЛЬНЫЙ ТРАНСФЕРТ** — денежная сумма, передаваемая государством беднейшим гражданам для повышения их уровня жизни и формируемая за счет средств, полученных государством с помощью системы налогообложения.*

Использование системы трансфертов — самый простой, но далеко не безобидный способ помощи беднякам. Дело в том, что система социальных трансфертов имеет серьезные недостатки.

Во-первых, она ослабляет заинтересованность наименее трудолюбивых, одаренных и активных граждан в более интенсивной работе ради заработка, так как пособия позволяют им достичь вполне приемлемого соотношения «заработок — усилия». Возникает жизненная позиция: «Пусть я получаю меньше, чем мой бывший одноклассник, но зато и не надрываюсь, как он!»

Во-вторых, система трансфертов и другие методы социальной поддержки подрывают стимулы к более производительной деятельности у наиболее трудолюбивых, одаренных и активных членов общества: ведь по мере роста доходов им приходится через налоги отдавать все большую их часть на помощь беднейшим.

Между тем при нормально отрегулированной экономической системе именно повышенная экономическая активность наиболее одаренных, трудолюбивых или предприимчивых граждан объективно движет экономический прогресс всего общества, ведет к росту «пирога благ», который может быть поделен в данный момент.

Вот почему бороться с бедностью необходимо не только и, может быть, даже не столько за счет социальных трансфертов, сколько за счет помощи беднейшим гражданам в увеличении их заработанных, а не дарованных государством доходов.

Наиболее результативными при этом являются следующие способы:

1) создание равных «стартовых условий» для всех граждан. Это означает, что успех карьеры каждого должен определяться только его врожденными способностями и никакие социальные условия не должны мешать гражданам стартовать в равных условиях. На практике для этого нужно:

а) запретить любую дискриминацию при приеме на работу по расовым, социальным или иным признакам;

б) обеспечить всем детям нормальные условия для развития (это затрагивает проблемы питания, воспитания, медицинского обслуживания, среднего и высшего образования);

2) расширение возможностей найти работу даже для тех, кто одарен природой менее щедро.

Эти способы помощи беднейшим гражданам требуют больших усилий со стороны государства, чтобы стать действительно результативными.

Масштабы социальных программ в развитых странах мира сегодня огромны. И все развитые страны мира постоянно продолжают совершенствовать свои системы социальной поддержки малоимущих. Они пытаются найти ту грань, за которую эта поддержка не должна выходить, чтобы не подрывать основу основ экономики — стремление людей работать, поскольку только так можно обеспечить себе и своим близким достойное и, более того, комфортное существование.

Россия сейчас ищет свою модель социальной политики. Это дело чрезвычайно трудное, поскольку масштабы помощи беднейшим гражданам надо расширять очень существенно.

Сегодня в России масштаб социальных программ, направленных на поддержку бедных семей, ограничен. Это преимущественно небольшие социальные выплаты, производимые в пользу семей с особенно низкими доходами. В ту же категорию попадают и так называемые социальные пенсии, выплачиваемые, например, инвалидам с детства, т. е. людям, которые из-за врожденных или полученных в раннем детстве физических или умственных дефектов неспособны заработать себе на жизнь. Но даже на такие выплаты государству нужны немалые средства. Откуда государство может их взять? За счет изъятия части доходов состоятельных граждан и коммерческих фирм, т. е. налогообложения.

Подводя итоги сказанному, мы можем сформулировать следующие рецепты экономического благоразумия.

Рецепт одиннадцатый

Страна может устойчиво развиваться лишь в том случае, если ее граждане зарабатывают столько, чтобы обеспечить устойчивый спрос на рынках и откладывать деньги в сбережения и страховые полисы — к выгоде их владельцев и для финансирования развития национальной экономики.

Рецепт двенадцатый

Недопустимо устранять различия в уровнях доходов и богатства семей полностью, но государство должно предотвращать чрезмерное усиление экономического неравенства и проводить социальные программы помощи беднейшим гражданам.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Доходы и расходы семей. *Важным способом изучения состояния экономики страны является анализ структуры семейных доходов. Эта структура отражает то, какой собственностью владеют семьи. Чем шире круг такой собственности, тем выше доля семейных доходов в национальном доходе страны. Основным источником семейных доходов в большинстве стран мира является заработная плата наемных работников. В России кризис экономики привел к тому, что доля заработной платы в структуре семейных доходов упала ниже 50%. Структура семейных доходов зависит как от их абсолютной величины, так и от достигнутого страной уровня экономического развития. В силу закона Энгеля по мере роста благосостояния доля расходов на питание обычно снижается, и поэтому по величине этой доли можно оценивать степень благосостояния граждан. В России она превышает 40%, что значительно выше, чем в промышленно развитых странах мира.*

Влияние инфляции на семейную экономику. *Проблемы бедности особенно обостряются в условиях высокой инфляции. Это происходит из-за отставания роста реальных доходов от номинальных. Особенно тяжело страдают от инфляции семьи с фиксированными доходами. Кроме того, инфляция ухудшает положение семей из-за обесценения сбережений, когда темпы инфляции оказываются выше, чем уровни доходов по сбережениям, гарантируемые банками. Поэтому многие российские семьи пытаются спасти свои сбережения путем покупки валюты. Это создает большие трудности для экономики страны, поскольку лишает отечественные предприятия возможности через банки получить эти сбережения в долг с целью реконструкции и улучшения выпускаемой продукции.*

Неравенство благосостояния граждан и возможности его сокращения. *Важным условием социального мира в любой стране является предотвращение чрезмерной разницы в доходах наиболее богатых и самых бедных граждан. Для смягчения чрезмерной дифференциации доходов необходимо вмешательство государства. Оно осуществляется через систему социальной поддержки беднейших слоев населения.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. В условиях плановой экономики СССР многие блага (жилье, образование, здравоохранение) были практически бесплатны для граждан. Между тем у экономистов есть поговорка: «Бесплатных завтраков не бывает». Каким образом удавалось сохранить «бесплатность» перечисленных выше благ для граждан СССР?
2. Почему в России до сих пор трудно решить проблему развития массового строительства частного жилья, хотя многие экономисты считают, что за счет такого строительства можно было бы резко ускорить выход страны из кризиса?
3. Проблему неравенства можно смягчить, если запретить людям передавать детям по наследству любое дорогое имущество (квартиры, дома, машины, землю, фирмы и т. д.). Приемлем ли такой способ устранения неравенства?
4. В России существуют программы социальной помощи инвалидам от рождения и другим гражданам, которые не в состоянии прокормить себя. Эти программы основаны на выплате социальных пенсий, как правило очень близких к прожиточному минимуму. Могут ли эти программы существенно ослабить остроту проблемы бедности?

Экономические задачи государства

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВОБОДЫ?
2. КАКИЕ ОШИБКИ ДОПУСКАЕТ РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ?
3. КАКОВА РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ СТРАНЫ?



Государство выполняет в экономической жизни цивилизованных стран несколько важнейших функций. Первейшей из них является защита экономических свобод и правил хозяйственной деятельности.

О чем нельзя забывать, так это о простой истине: все, что правительство дает, оно сначала забрало.

Джон С. Колеман

§ 27. Причины и формы участия государства в регулировании экономики

В предыдущих главах мы не раз встречались с фактами активного участия государства в экономических процессах: организации денежного обращения, регулировании рынка труда или поддержке беднейших граждан.

Но реальный круг экономических функций государства еще шире, и тема эта всегда является предметом ожесточенных споров экономистов, политиков, коммерсантов. Чтобы разобраться в причинах таких споров, следует рассмотреть роль государства в экономике и механизмы ее реализации более подробно.

Какие условия нужны любой стране, чтобы ее граждане хотели и могли вести активную хозяйственную деятельность? Ответ на этот вопрос дал еще Адам Смит (1723–1790) — один из крупнейших представителей классической политэкономии.

Он писал: *«Для того чтобы поднять государство с самой низкой ступени варварства до вышей ступени благосостояния, нужны лишь мир, легкие налоги и терпимость в управлении, все остальное сделает естественный ход вещей»*. Иными словами, государство не должно чрезмерно вмешиваться в хозяйственную деятельность людей, но обязано защищать их мирную жизнь от врагов.

По сути это означает экономическую свободу, которая обеспечивается на основе законодательных государственных норм и неотделима от экономической ответственности граждан за то, как они этой свободой пользуются.

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА** как составляющая общего понятия «свобода» — возможность для членов общества свободно выбирать формы собственности, сферы приложения своего человеческого капитала, способы распределения доходов и варианты потребления материальных благ, если при этом не ущемляются интересы других людей и нет противоречий с действующим законодательством.*

В современном понимании экономическая свобода предполагает базирующуюся на неприкосновенности частной собственности и непротиворечии законам свободу:

1) производить то, что человек или фирма считает для себя выгодным;
2) торговать с теми, с кем считаешь выгодным;
3) сберегать полученные доходы в тех формах, которые человек выбирает для себя сам;
4) вкладывать сбережения для получения дохода в будущем в те проекты, которые человек выбирает сам;
5) пользоваться созданным и заработанным любым способом, не ущемляющим интересы окружающих;
6) вступать в любые выгодные экономические контакты с соотечественниками и иностранцами;
7) по своему усмотрению устанавливать цены на плоды своего труда или товары, созданные своей фирмой;
8) пользоваться для расчетов с партнерами по торговле денежными средствами любой страны, если на это согласны все участники сделки.

Но любая свобода требует защиты, иначе ее отбирают силой. И именно такая защита свобод, в том числе и экономических (т. е. их гарантирование), — главная и постоянная задача любого государства (рис. 12-1).

Поиск наилучших способов защиты экономических свобод занял многие века и в конце концов привел к созданию стройного механизма, включающего:

— правовое закрепление права собственности;
— гражданское законодательство;
— суды;
— арбитражные суды;
— государственные органы, надзирающие за соблюдением экономических свобод и правил хозяйственной жизни (прокуратура, контрольные службы и т. д.).

Правовое закрепление права собственности означает, что общество и государство признают права людей (физических лиц) и фирм (юридических лиц) на имущество любого вида, которое ими создано, куплено, получено в виде подарка или унасле-

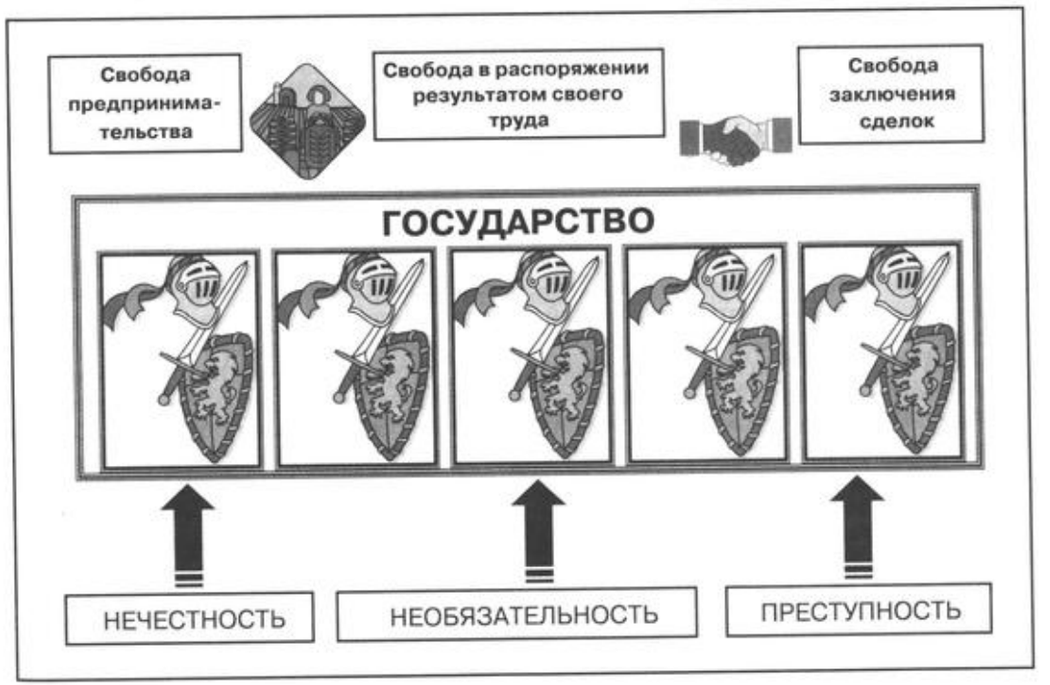


Рис. 12-1.
Государство — защитник экономических свобод

довано. В главе 1 мы уже выяснили, что право собственности обеспечивает собственнику имущества возможность им владеть, пользоваться и распоряжаться.

Государство с помощью правовых служб (милиции, суда, прокуратуры) защищает такие права личности. Правда, и это очень важно, современное цивилизованное общество признает право собственника делать со своим имуществом все что угодно лишь до той поры, пока такое использование имущества не начинает приносить вред окружающим. Подробнее мы поговорим об этом чуть позже.

Гражданское законодательство. Правила поведения людей в хозяйственной жизни сегодня обычно регулируются массой государственных норм и законов, которые образуют важнейшую часть гражданского законодательства. Например, принятый в России Гражданский кодекс регулирует:

— допускаемые в стране формы хозяйственных организаций;
— правила заключения хозяйственных договоров;
— порядок выполнения обязательств по договорам и т. д.

Суды. Если кто-то из участников хозяйственной деятельности нарушает правила, установленные гражданским законодательством, то пострадавшая сторона может обратиться в государственный суд за защитой. В гражданском судопроизводстве нет кары в виде тюремного заключения или ссылки. Здесь наказанием обычно являются изъятие незаконно полученного имущества или выгод, а также всевозможные штрафы.

Арбитражные суды. Осуществление хозяйственной деятельности часто порождает споры между ее участниками. Для их разрешения могут быть использованы арбитражные суды. Это специальный орган, который разбирает споры фирм между собой. Чаще всего это споры по поводу выполнения хозяйственных договоров. Решения арбитражных судов являются столь же обязательными для исполнения, как и решения судов, разбирающих уголовные и гражданские дела.

Государственные органы, надзирающие за соблюдением экономических свобод и правил хозяйственной жизни (прокуратура, контрольные службы и т. д.). Для защиты устоев нормальной хозяйственной жизни и экономических свобод государство обычно создает специальные организации. К их числу относится прежде всего прокуратура, которая надзирает за правильностью использования законов. Немаловажную роль играют и многочисленные государственные контрольные службы. Достаточно назвать, например, службу мер и весов, следящую за тем, чтобы килограммовая гиря у всех торговцев страны весила ровно 1000 граммов, а не 950 или тем более 800 граммов.

Если бы государство решало одни только перечисленные выше задачи, то и этого было бы достаточно, чтобы считать его одним из важнейших участников экономической жизни страны.

Но реально круг задач, которыми занимается государство, куда шире. Это связано с *несостоятельностью (несовершенством) механизма рынка* — неспособностью рыночных механизмов решать некоторые экономические задачи вообще или наилучшим образом.

Причины несостоятельности рынка заключаются в том, что в реальной жизни никогда не удается соблюсти все условия, которые позволяют рыночным механизмам почти идеально решать главные экономические проблемы общества.

Назовем наиболее важные из них:

1) всем участникам рынка должна быть доступна полная информация о свойствах и ценах товаров или услуг. Между тем обычно потребители такой полной информацией не обладают и потому производители могут их обманывать, скрывая вредные или преувеличивая полезные свойства продаваемых благ, чтобы продавать их больше и дороже, чем они того заслуживают. Кто-то — и это обычно бывает государство, а не рынок — должен взять на себя заботу о защите прав потребителя на правдивую и полную информацию о товарах (например, о том, что табачные изделия вредны для здоровья);
2) в современном цивилизованном обществе есть блага, доступ к которым желательно предоставить всем гражданам без учета их возможности за это заплатить. К таким благам относится охрана общественного порядка (милиция, прокуратура и суды), оборона страны, пограничная, таможенная и ветеринарная охрана границ страны и т. п. Соответственно рыночные механизмы не способны обеспечить распределение этих благ — здесь они малопригодны;
3) рынок хорошо работает, когда его задача — согласовать интересы двух сторон сделки: продавца и покупателя. Но бывают случаи, когда факт купли-продажи какого-то блага затрагивает интересы совсем иных людей или организаций, не имевших к факту купли-продажи данного блага никакого отношения. Скажем, когда химическая компания покупает земельный участок, чтобы построить там завод, то эта сделка оказывает существенное (как положительное, так и отрицательное) влияние на жителей близлежащих населенных пунктов. С одной стороны, это влияние положительное — будет больше рабочих мест и

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Великая хартия вольностей

Одной из важнейших вех в борьбе людей за свои экономические права и свободы стала Великая хартия вольностей, которую английский король Иоанн Безземельный вынужден был подписать туманным утром 15 июня 1215 г. в местечке Раннимед. Эту грамоту составили и предъявили королю его собственные бароны. Они — вместе с рыцарями и горожанами — восстали против непрерывных монарших поборов и потребовали признания своих прав. Хартия разрешала королю брать деньги у баронов на государственные нужды только с их согласия, а не в принудительном порядке.

Этот необычный для феодальной Европы документ также обязывал короля не арестовывать и не лишать имущества свободных людей без законного приговора суда. Соблюдение хартии должен был контролировать комитет из 25 баронов, который получил право поднять вооруженное восстание в случае невыполнения королем своих обещаний. Так им и пришлось поступить уже через год, когда король нарушил хартию.

Конечно, Великая хартия вольностей защищала интересы не всех англичан, и все же она навсегда вошла в историю как попытка создать такое экономическое устройство жизни, которое учитывало бы интересы и защищало права граждан от произвола высшей власти более или менее демократическими методами.

налоговых поступлений в местный бюджет, а с другой — отрицательное (возрастет загрязненность окружающей среды и люди станут больше болеть). Рыночный механизм учесть эти внешние последствия (эффекты) сделок не может.

И тогда возникает необходимость во вмешательстве государства в экономическую жизнь общества.

Как правило, в условиях смешанной экономической системы государство берет на себя решение в том числе и следующих задач:

1) устранение последствий, порождаемых слабостями (несовершенствами) рынка;
2) смягчение неравенства доходов и богатства за счет их частичного перераспределения (подробно об этом было в гл. 11).

Слабости (несовершенства) рынка проявляются в:

1) возможности монополизации рынков;
2) трудности создания на коммерческой основе общественных благ;
3) возникновении отрицательных внешних эффектов или внешних затрат.

Пытаясь компенсировать несовершенства рынка, государство прибегает к различным способам и методам, выбирая наиболее адекватные той или иной задаче.

Монополизация рынков. Рыночный механизм сам по себе не может помешать той или иной фирме монополизировать рынок определенного товара. При этом такая монополизация рынка может возникать в силу:

1) экономического преимущества;
2) различных сговоров или уничтожения конкурентов.

МОНОПОЛИЗАЦИЯ РЫНКА — ситуация, когда на кого-то из продавцов или покупателей приходится такая большая доля общего объема продаж или покупок на конкретном товарном рынке, что он может влиять на формирование цен и условий сделок в большей мере, чем остальные участники этого рынка.

Экономическое преимущество той или иной фирмы на рынке может возникнуть за счет того, что она смогла предложить покупателям наиболее выгодное им соотношение «цена/качество» по своим товарам. Основой такого преимущества обычно служит внедрение наиболее совершенных технологий производства или методов организации производства и сбыта товаров.

Если даже итогом такой деятельности фирмы становится захват подавляющей доли рынка, то в этом нет ничего опасного. Ведь здесь рыночный механизм успешно решает свою главную задачу — обеспечивает наилучшее распределение ограниченных ресурсов. Действительно, в такой ситуации наибольшая доля ресурсов достается фирме, победившей в конкурентной борьбе за счет наилучшего использования ограниченных ресурсов и достижения на этой основе минимальных затрат.

Здесь оснований для вмешательства государства нет. Если такая фирма попытается использовать свое господство на рынке для завышения цен, то тем самым она создаст условия для выживания других фирм, даже имеющих более высокие затраты, за счет предложения более низких цен.

Совсем иное дело — монополизация рынка, когда ситуации чистой монополии или олигополии возникают на нем не за счет наилучшей технологии или организации производства, а за счет сговора нескольких крупнейших фирм между собой, вытеснения или поглощения остальных конкурентов. В этом случае хозяевами рынка вовсе не обязательно становятся фирмы, обеспечивающие наилучшее использование ограниченных ресурсов. И тогда эти ресурсы распределяются хуже, чем могли бы при немонополизированном рынке.

Для противодействия монополизации рынков и защиты конкуренции государство:

1) разрабатывает законы, на основе которых можно выявлять и наказывать фирмы, уличенные в монополизации;
2) создает организации, которые следят за развитием событий на рынках и выявляют случаи недобросовестной конкуренции (в России такую деятельность ведет Федеральная антимонопольная служба);
3) помогает созданию новых фирм, которые могут противодействовать монополизации рынков или разрушить ее.

Именно в такой ситуации государству приходится вмешиваться, чтобы ограничить монополизацию рынка и восстановить нормальную конкуренцию, когда рыночные механизмы снова смогут работать успешно. Иными словами, правительство обязано разрабатывать и проводить в жизнь политику защиты конкуренции — так называемое антимонопольное законодательство. Главная задача — не позволить особо крупным фирмам получить монопольную власть над рынком и диктовать покупателям свои условия продаж, включая цены.

Почти вековой мировой опыт использования антимонопольного законодательства показал, что лучший способ борьбы с монополизацией рынков — поддержка развития малых и средних фирм, которые конкурируют с гигантами и потому обеспечивают нормальное функционирование рынков.

Невозможность создания общественных благ на коммерческой основе. В ассортименте человеческих нужд есть такие, которые нельзя потреблять по принципу исключительности, т. е. если потребляет один, то другой этого сделать уже не может. Такие блага, доступные одновременно для всех, называются **общественными**. Реальные примеры таких благ: обеспечение обороны страны с помощью армии, бесплатное образование, бесплатные парки, музеи, уличное освещение и т. п. В отличие от частных благ, приобретаемых людьми исключительно для собственного потребления, общественные блага:

1) неконкурентны — потребление такого блага одним человеком не сокращает общего количества блага, и оно доступно другим людям (идя по освещенной улице, вы не снижаете ее освещенности для других пешеходов);
2) носят неисключающий характер (нельзя сделать так, чтобы для кого-то из пешеходов улица не освещалась или армия, охраняя страну в целом, не охраняла кого-то из ее граждан).

Такая общедоступность порождает сложную экономическую проблему: с одной стороны, на такие блага невозможно установить цену и продавать право пользования ими к выгоде конкретных фирм, а с другой — никому из предпринимателей и владельцев фирм невыгодно создавать такие блага, и их предоставление обществу оказывается возможно только усилиями государства.

Выделяют общенациональные и местные (локальные) общественные блага. Первые создаются за счет усилий и расходов правительства страны в целом (армия, охрана границ, ветеринарная служба и т. п.), вторые — муниципальных организаций, финансируемых из местных бюджетов (освещение улиц, уборка мусора и снега с улиц, поддержание порядка в городских парках и т. д.).

Представить себе коммерческий способ создания и продажи таких услуг просто невозможно. Никакая фирма не станет создавать систему противоракетной обороны, которая автоматически защищает все города страны. Решить эту проблему может только особая «фирма» под названием «государство», которая существует на налоги, выплачиваемые всеми имеющими доходы гражданами страны. Ассортимент общественных благ невелик (сюда, кроме того, о чем мы уже говорили выше, относятся такие услуги, как проверка доброкачественности продуктов питания и лекарств, аварийные службы, службы профилактики эпидемий, надзор за добросовестностью рекламы, соблюдением в торговле правильных стандартов массы и длины и т. д.).

Для создания общественных благ государство:

1) формирует систему законов, защищающих права граждан и фирм на получение достоверной информации (именно к такой категории юридических документов относятся федеральные законы «О рекламе» и «Реклама медицинских услуг, медицинских изделий и лекарственных средств»);
2) создает организации, обеспечивающие предоставление населению страны общественных благ (например, армию, пограничную и таможенную службы, «Скорую помощь» и т. д.).

Возникновение внешних эффектов. Если, к примеру, химический комбинат через атмосферные выбросы загрязняет окружающую территорию и от этого гибнут пчелы, то это никак не беспокоит его дирекцию, но очень волнует пчеловодов. Им бы хотелось, чтобы комбинат поставил мощные очистные сооружения, и тогда воздух оставался бы чистым.

Однако пчеловоды никоим образом не участвуют в управлении комбинатом или формировании цен на его продукцию, а следовательно, их интерес рынок учесть не может. Покупатели химической продукции также не заинтересованы в дополнительных затратах на очистку воздуха, поскольку это вызовет удорожание покупаемого товара. В результате загрязнение полей оказывается **внешним эффектом**, посторонним по отношению к рынку химической продукции и никак не учитывается в формировании цен на нем.

ВНЕШНИЕ (ПОБОЧНЫЕ) ЭФФЕКТЫ — ущерб (или выгода) от производства какого-либо блага, который приходится нести (или которую можно получить) людям или фирмам, непосредственно не участвующим в купле-продаже этого блага.

Если загрязнение полей атмосферными выбросами промышленности — пример отрицательного внешнего эффекта, то улучшение освещения улиц за счет рекламы и витрин магазинов — пример положительного внешнего эффекта. Но этот эффект никак не сказывается на взаимоотношениях владельцев магазинов и покупателей



Рис. 12-2.
Экономические функции государства

в них. Значит, он также не может быть учтен рынком при регулировании распределения ограниченных ресурсов (в данном случае ресурсов, используемых для производства товаров, которые продаются в магазинах с хорошо освещенными витринами и световой рекламой).

Иными словами, внешние (побочные) эффекты некоторых видов хозяйственной деятельности могут иметь большое значение для общества в целом, но рынком не учитываются и не могут влиять на его распределение ограниченных ресурсов. Если рыночные решения принимаются без учета всех затрат и выгод, связанных с производством и потреблением определенного типа благ, то эти решения оказываются далекими от совершенства. Более того, игнорирование потерь или выгод определенных групп граждан или фирм может породить общественные конфликты.

Вот почему государство вынуждено вмешиваться в решение проблемы отрицательных внешних эффектов хозяйственной деятельности, компенсируя несовершенство рынка, его неспособность учитывать такие эффекты и находить наилучшие решения для подобного рода ситуаций (рис. 12-2).

Решая задачу *регулирования проблем, связанных с возникновением отрицательных внешних эффектов*, государство:

1) формирует систему законов, позволяющих единообразно решать конфликты, связанные с возникновением внешних эффектов (например, законы об охране окружающей среды);
2) создает организации, которые отслеживают ситуации возникновения отрицательных внешних эффектов и оперативно принимают предусмотренные законом меры (например, облагают штрафом или даже приостанавливают деятельность предприятий, загрязняющих окружающую среду);

3) стимулирует деятельность по сокращению нежелательных (негативных) внешних эффектов (например, предоставляет различного рода льготы предприятиям, активно создающим очистные сооружения или системы замкнутого водооборота).

В последние десятилетия цивилизованные страны, включая Россию, стали возлагать на государство еще одну заботу — **защиту прав потребителей**. Это связано с тем, что рыночные механизмы не вполне способны решать задачу защиты потребителей от недобросовестности или обмана со стороны продавца (изготовителя).

В Российской Федерации в 1992 г. принят специальный Закон о защите прав потребителей и созданы государственные органы, которые добиваются от фирм—продавцов товаров и услуг соблюдения требований этого Закона.

Многие экономисты считают, что решение перечисленных выше задач является максимально допустимой сферой вмешательства государства в экономическую жизнь общества. Но не менее многочисленная группа экономистов и политиков полагает, что такое вмешательство надо расширить для решения и иных задач . При этом чаще всего упоминают задачу предотвращения резких колебаний в темпах экономического роста и спада производства. В одних странах такое государственное регулирование осуществляется достаточно активно и успешно, в других к нему относятся крайне осторожно, считая, что оно может привести к слишком серьезному нарушению нормального функционирования рыночных механизмов.

Свою модель государственного участия в экономической деятельности ищет сегодня и Россия. В начале 90-х гг., когда главной задачей было разрушение командной системы, многим казалось, что нашей стране нужно «маленькое и дешевое государство», которое практически не будет вмешиваться в экономическую жизнь. Но опыт последующих лет показал, что нарождающиеся рыночные механизмы еще слишком слабы, чтобы взять на себя задачу регулирования всей хозяйственной жизни, и российскому государству придется вернуться в экономику.

Сейчас в среде отечественных экономистов и политиков идут ожесточенные споры о том, что государство может и должно делать, чтобы помочь выходу хозяйства из кризиса и при этом не помешать укреплению рыночной системы.

Поиск наилучшей модели государственной экономической политики России затрудняется тем, что для решения даже минимального круга задач (компенсация несовершенств рынка и смягчение неравенства доходов и богатства) государство должно располагать огромными денежными средствами.

§ 28. Макроэкономические процессы в экономике страны

Экономические проблемы в современной России — основная тема всех политических дискуссий. И одна из таких центральных проблем — как добиться ускорения роста валового внутреннего продукта страны (ВВП). Недаром именно удвоение ВВП России за ближайшие 10 лет названо президентом России главной задачей страны в области экономики.

Почему же этому показателю уделяется такое внимание и что он значит в жизни отдельного человека? В экономической науке под ВВП страны принято понимать

общую стоимость (в рыночных ценах) всех созданных за год в стране товаров и услуг конечного потребления. При этом под **товарами и услугами конечного потребления** имеется в виду все то, что потребляется людьми и фирмами не для последующего изготовления каких-то других благ. Скажем, когда семья покупает ребенку одежду, то она это делает для того, чтобы он эту одежду носил и был одет тепло и удобно, а не для того, чтобы с помощью этой одежды создавать какие-то другие блага на продажу. А вот когда автомобильный завод покупает металл, то он это делает не ради удовольствия или пользы от владения собственно металлом, а для того, чтобы из этого металла изготовить автомобили на продажу. В этом случае конечным благом является автомобиль, а металл — товар промежуточный.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП) — рыночная стоимость всех товаров и услуг конечного потребления, произведенных в данной стране за год.

Идея расчета ВВП очень проста — определить, какую ценность благ, реально предназначенных для потребления, страна создала за год. Как ведется такой расчет, изображено на рис. 12-3. Он показывает, что в величину ВВП страны входит не вся

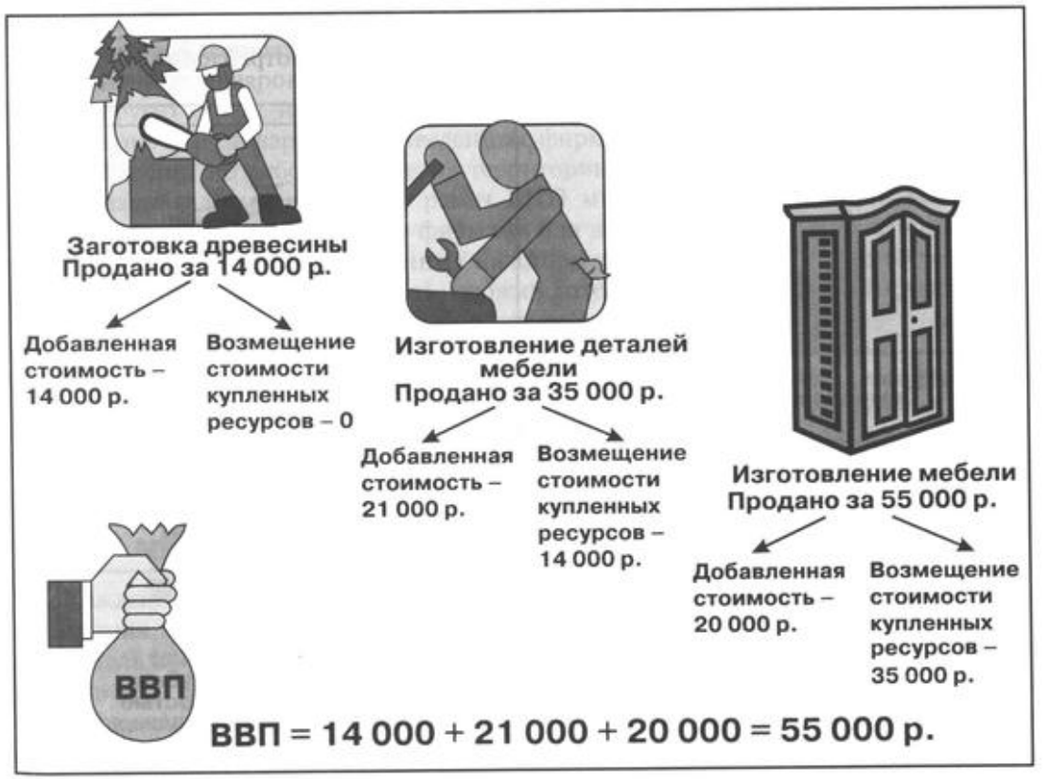


Рис. 12-3.
Формирование валового внутреннего продукта (на примере лесной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности)

стоимость изготовленных и проданных какой-либо фирмой товаров, а только та часть выручки от продаж, которая появилась благодаря собственным усилиям этой фирмы. Величина этого собственного вклада (его обычно называют добавленной стоимостью) определяется как разница между тем, сколько за товары фирмы готовы заплатить покупатели ее товаров или услуг, и тем, сколько сама фирма потратила на покупку нужных ей производственных ресурсов у других фирм.

Скажем, в нашем примере изготовители деталей мебели смогли их продать за 35 тыс. р. Но сами они заплатили за древесину, полученную из леспромхоза, 14 тыс. р. Значит, добавленная стоимость в производстве деталей мебели равна 35 тыс. р. — 14 тыс. р., т. е. 21 тыс. р.

В итоге все три фирмы внесли в создание ВВП страны 55 тыс. р. Обратим внимание, что этой же сумме равна выручка от продажи готовой мебели. И это не случайное совпадение, а отражение самой логики расчета ВВП. Величину этого показателя можно определить двумя путями:

1) просуммировав добавленную стоимость, созданную всеми фирмами страны за год;
2) просуммировав стоимость (затраты на покупку) всех товаров и услуг конечного потребления, созданных в стране за год.

Если взглянуть на это под немного иным углом, то мы можем сказать, что ВВП страны состоит из 4 элементов (рис. 12-4): 1) семейного потребления; 2) закупок



Рис. 12-4.
Состав валового внутреннего продукта страны

оборудования для бизнеса (инвестиций); 3) государственных закупок; 4) превышения выручки от продаж товаров за рубеж (экспорт) над стоимостью товаров, привезенных из-за рубежа (импорта).

Иными словами, формулу расчета ВВП страны можно записать следующим образом:

$$ВВП = П + ГЗ + ЧИ + (Э - И),$$

где П — потребление домохозяйств (расходы на покупку товаров и услуг для личного потребления); ГЗ — закупки государством товаров и услуг конечного потребления; ЧИ — частные инвестиции, т. е. все средства, потраченные домохозяйствами и фирмами страны на реализацию проектов, призванных принести в будущем дополнительные доходы; (Э – И) — превышение выручки от экспорта из страны товаров и услуг над суммой, потраченной страной на приобретение товаров, поступивших в страну из-за рубежа по импорту.

Таким образом, действительно получается, что показатель ВВП — самый точный измеритель того, насколько хорошо работает страна, поскольку характеризует все основные процессы, определяющие, как живут граждане страны: сколько они потребляют благ для личных нужд, как растут фирмы, на которых они работают, что может сделать для улучшения жизни в стране правительство и т. д. Наряду с ним для анализа ситуации в стране могут использоваться еще такие измерители, как:

— **валовой национальный продукт (ВНП)**. Он равен ВВП минус стоимость конечных товаров, произведенных фирмами, принадлежащими гражданам других стран, но работающими на территории России, и плюс стоимость конечных товаров, произведенных фирмами, принадлежащими гражданам России, но работающими на территории других государств;
— **национальный доход**. Он равен ВНП минус амортизация (это денежные средства, накапливаемые фирмами для возмещения изношенного оборудования и зданий) и косвенных налогов (тех, что включены в цены товаров). Иначе его можно получить, сложив доходы всех владельцев факторов производства — труда, капитала и земли.

***ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП)** — стоимость конечных товаров и услуг, произведенных всеми фирмами, принадлежащими гражданам данной страны.*

***НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД** — сумма всех доходов, полученных гражданами страны в форме заработной платы, прибыли, процента и ренты за использование природных ресурсов.*

Каждый из этих дополнительных показателей дает полезную информацию для понимания экономической ситуации в стране. Но главным из них все же остается показатель ВВП. А потому задача увеличения величины ВВП России — это, по сути дела, и есть главная задача хозяйственных организаций страны и правительства. Ведь это задача повышения благосостояния граждан России. Однако надо сразу сказать, что, решая эту задачу, правительству любой страны приходится сталкиваться с весьма непростыми макроэкономическими проблемами. Их стоит обсудить.

Темпы роста ВВП страны и важнейшие характеристики экономической ситуации в ней зависят от многих факторов, одна часть которых подвластна правительству и

директорам российских фирм, а другая существует как данность. К последней категории относятся климатические условия, в которых работают российские фирмы, и колебания погоды, влияющие на урожай в сельском хозяйстве и расход топлива при отоплении зимой. Вне контроля российских властей и фирм также объем и структура производства товаров конкурирующими фирмами из других стран.

Для экономики России, например, огромное значение имеет объем поставки нефти на мировой рынок другими добывающими этот энергоресурс странами и соответственно мировая цена на нефть. Например, Мировой банк в 2004 г. опубликовал «Доклад об экономике России», где отмечалось, что из 7,2% роста ВВП России в 2003 г. 3,2% пришлось на благоприятные условия экспорта (высокие цены нефти). Именно из-за этой зависимости рост ВВП России в 2004 г. прогнозировался Мировым банком на уровне не более 5%. По оценкам экспертов Мирового банка, ни разу за новейшую историю России экономике не удалось вырасти более чем на 5%, если одновременно не увеличивались цены на нефть. А эти цены уже очень давно находятся на высоком уровне.

Правда, для того чтобы компенсировать воздействие на экономику России негативных внешних факторов, государство имеет в своем распоряжении достаточно мощные инструменты (рис. 12-5). Вопрос только в том, как именно нужно осуществлять такое регулирование, что должно быть его целью.



Рис. 12-5.
Что влияет на результаты работы экономики России

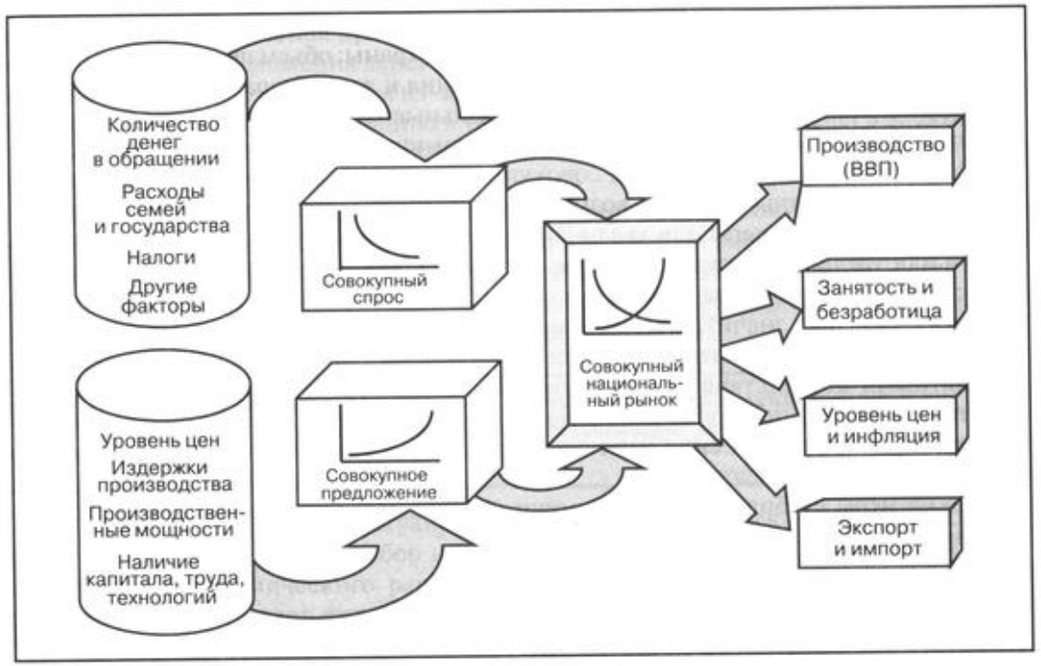


Рис. 12-6.
Модель национальной экономики

Экономическая наука отвечает на этот вопрос так: «Государство должно заботиться о поддержании макроэкономического равновесия». Но что это значит и как решение такой задачи влияет на жизнь обычного человека?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, нам надо обратить внимание на рис. 12-6, где показана сводная модель национальной экономики. Как мы видим, совокупный спрос в масштабах страны в целом определяется тем, сколько в ней обращается денег, какую модель расходования или сбережения денег предпочитают семьи и организации, какую часть доходов забирает себе в виде налогов государство и т. д. Напротив, сводное предложение фирм формируется тем, сколько они могут получить за свои товары, сколько им самим стоят производственные ресурсы и каковы у них издержки производства, какими мощностями для выпуска товаров они располагают и сколь легко могут приобрести дополнительные ресурсы производства (труд и т. д.).

***СОВОКУПНЫЙ СПРОС** — сумма денег, которую домохозяйства, фирмы, организации и государство готовы израсходовать в течение года на приобретение товаров и услуг.*

***СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ** — вся масса товаров и услуг, которую предприятия и организации готовы произвести и предложить на рынок при имеющихся у них производственных возможностях, сложившемся уровне издержек и существующих ценах.*

Столкнувшись на национальном рынке, совокупные спрос и предложение предопределяют важнейшие характеристики экономики страны: объем производства (ВВП), численность мест для работоспособного населения и долю безработных, уровни цен на товары и темп инфляции, а также рациональные масштабы экспорта и импорта. Понимая это, мы можем увидеть границы экономических маневров правительства.

Действительно, если в стране совокупное предложение начинает существенно превышать совокупный спрос, а возможности экспорта ограниченны, то правительство может принять меры для увеличения совокупного спроса (например, снизить налоги или увеличить государственные закупки). Скажем, в стране явно намечается существенное превышение совокупного спроса над совокупным предложением. Это тревожный сигнал: значит, слишком много денег находит на рынке слишком мало товаров. Результатом этого, скорее всего, станет растущая инфляция со всеми ее неприятными последствиями. Предотвратить такое развитие ситуации правительство тоже в принципе вполне способно, осуществляя меры либо по сжатию денежной массы в стране (для снижения совокупного спроса), либо по стимулированию роста совокупного предложения.

Такие меры стабилизации экономики (достижения макроэкономического равновесия) могут быть двух видов:

1) фискальная (налогово-бюджетная) и
2) монетарная политика.

***МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ** — ситуация в экономике страны, когда объемы производства и цены таковы, что нет существенной опасности ни возникновения больших запасов непродаваемой продукции, ни резкого ускорения темпов инфляции из-за дефицита товаров и услуг.*

Сущность **фискальной политики** состоит в том, что при недостаточном росте совокупного предложения государство может снизить налоги на доходы фирм и начать больше закупать у них товаров и услуг. Тогда, с одной стороны, у фирм останется больше прибыли для развития своего бизнеса, а с другой — они смогут реально продать больше товаров государственным организациям.

Напротив, когда совокупное предложение начинает расти слишком быстро (как говорят экономисты, «экономика слишком разогрета»), государство может существенно сократить свои закупки и повысить налоги, чтобы «остудить» энтузиазм и сократить финансовые возможности руководителей фирм и тем самым заставить их отказаться от планов дальнейшего расширения производства. Ведь если этого не сделать, то экономика рискует попасть в ситуацию перепроизводства, а это чревато банкротствами фирм, ростом безработицы и социальными потрясениями.

***ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА** — регулирование налогов и государственных расходов в целях обеспечения устойчивости экономического роста в стране.*

Те же задачи государство может попытаться решить и с помощью **монетарной политики**. При этом методе регулирования макроэкономического равновесия главными инструментами государства становятся операции Центрального банка, который с помощью своих особых методов (регулирования ставок обязательных банковских резервов, установления правил кредитования и т. д.) может добиться сокращения или увеличения предложения денег в экономике. Соответственно когда макроэкономическое равновесие нарушается из-за сжатия совокупного предложения, Центробанк может принять меры по увеличению и удешевлению предложения денег в экономике. Тогда фирмы смогут легче профинансировать проекты по развитию своего бизнеса и совокупное предложение вырастет.

Напротив, если экономика слишком «разогрета» и совокупное предложение растет куда быстрее совокупного спроса, то Центробанк может принять меры по сжатию доступной для фирм денежной массы и удорожанию кредитов. Тогда фирмам придется отказаться от части своих планов по расширению производства и макроэкономическое равновесие снова восстановится.

***МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА** — управление государством предложением денег и их стоимостью с целью обеспечения устойчивости экономического роста в стране.*

У каждого из способов регулирования макроэкономического равновесия есть плюсы и минусы. Поэтому выбор и реализация государственной политики поддержания макроэкономического равновесия — задача крайне сложная, ведь любое решение всегда задевает интересы той или иной группы граждан страны.

Задачи государственной макроэкономической политики осложняются тем, что правительство должно заботиться не просто о поддержании макроэкономического равновесия, но и о регулировании цикличности роста экономики страны.

Собственный опыт нынешнего поколения россиян и изучение экономической статистики других стран доказывают, что экономический рост — процесс, устойчивость которого ни одной стране не гарантирована. Более того, экономический рост может сменяться спадом или застоем в хозяйстве.

Но почему в экономике может нарушаться тенденция к росту и даже возникать спад? Ведь это противоречит главной цели экономической жизни общества — обеспечению быстрейшего роста благосостояния граждан страны. Да и механизм рынка, казалось бы, не должен допускать таких ситуаций: он же заставляет изготавливать только те товары, которые обществу реально нужны, и делать это так, чтобы величина добавленной стоимости была положительной, а владельцы собственности получали прибыль и иные формы доходов. А это, в свою очередь, заставляет фирмы производить столько товаров, сколько они смогут реально продать с прибылью.

Все это так. Тем не менее довольно давно практики и ученые-экономисты заметили: ситуация на отдельных товарных рынках постоянно то улучшается — объем продаж увеличивается, то ухудшается — объем продаж падает. Причины могут быть самые разные, например природно-климатические. Скажем, засуха может вызвать сокращение предложения зерна или хлопка и породить рост цен и ухудшение условий деятельности для отраслей, перерабатывающих эти сельскохозяйственные продукты.

Но уже в XIX в. экономика многих индустриально развитых стран мира столкнулась с явлением, получившим название **экономического кризиса**, когда ухудшение условий хозяйственной деятельности происходило уже не только на отдельных товар-

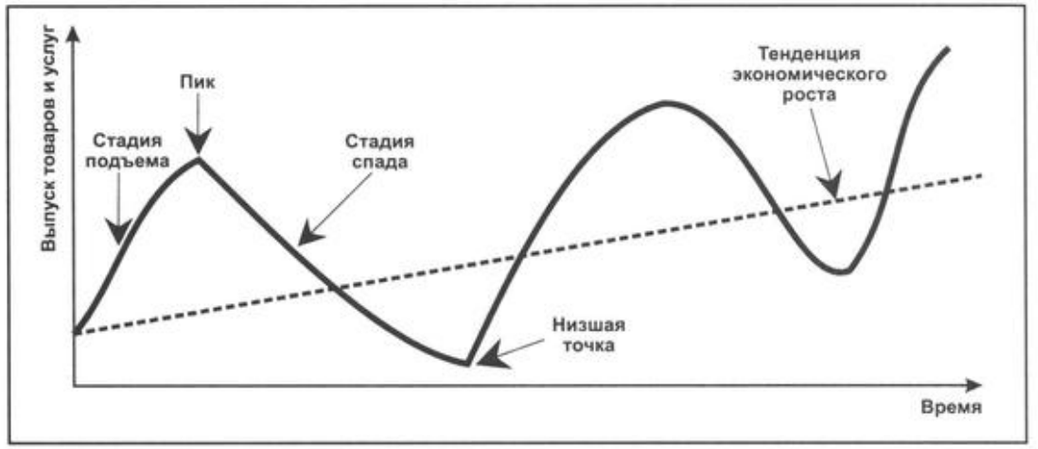


Рис. 12-7.
Стадии (фазы) экономического цикла

ных рынках, но во всей стране в целом. Например, в США во времена Великой депрессии 1930-х гг. величина ВНП сократилась более чем на 31%, оптовые цены из-за невозможности сбыта товаров упали на 40%, а уровень безработицы возрос почти в 8 раз и достиг 25% от численности трудоспособного населения. Полностью из этого кризиса экономика США вышла только в 1940-х гг., когда нужды армии и поставки союзникам подстегнули спрос.

Причины и закономерности столь масштабных и тяжелых кризисов стали предметом серьезного изучения учеными-экономистами.

Тогда же возникла мысль о том, что, возможно, за краткосрочными колебаниями соотношений спроса и предложения на отдельных рынках скрываются более глубокие и долгосрочные процессы. Именно это послужило основой формирования теории **экономических (деловых) циклов**, активно развиваемой современной экономической наукой.

Обычно экономисты выделяют в цикле следующие типичные стадии-фазы (рис. 12-7):

1) *подъем* — когда масштабы производства расширяются;
2) *спад* — когда масштабы производства сужаются;
3) *пик* — когда расширение масштабов производства сменяется спадом;
4) *низшая точка* — когда спад сменяется подъемом.

Сглаживать цикличность экономического роста и предотвращать чрезмерно сильные спады производства — самая сложная из проблем, которые приходится сегодня решать в любой стране. И все же к концу XX в. многие страны научились хотя бы сглаживать пики колебаний экономической конъюнктуры и предотвращать разрушительные кризисы. Для решения этой проблемы используются те же варианты государственной политики, что и для поддержания макроэкономического равновесия, т. е. фискальная и монетарная политика регулирования совокупного спроса или совокупного предложения.

Универсальных рецептов макроэкономической политики не существует. Каждой стране приходится самостоятельно находить наилучший для ее экономики состав «лекарства от кризисов», нередко методом проб и ошибок. Именно этот процесс переживает сегодня и Россия. Если нашей стране удастся найти и успешно реализовать эффективную макроэкономическую политику, то к середине XXI в., по прогнозам зарубежных экспертов, Россия войдет в четверку лидеров экономического роста (наряду с Китаем, Бразилией и Индией). Если же решить эту задачу не удастся, то Россия скатится на позиции слаборазвитой страны с нищим населением, живущей только экспортом природных ресурсов.

Подводя итоги сказанному, мы можем сформулировать очередной рецепт экономического благоразумия.

Рецепт тринадцатый

Чтобы страна развивалась устойчиво и ее граждане жили все лучше, государство должно: 1) охранять экономические свободы; 2) компенсировать слабости рынка; 3) способствовать смягчению слишком больших различий в уровнях доходов и богатства граждан; 4) поддерживать макроэкономическое равновесие и сглаживать циклические колебания.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Причины и формы участия государства в регулировании экономики. *Государство выполняет в экономической жизни цивилизованных стран несколько важнейших функций. Первая из них — защита экономических свобод и правил хозяйственной жизни, что делает коммерческие операции более предсказуемыми и снижает их риск. Для защиты экономических свобод и принятых обществом форм хозяйственной деятельности государство создает законы, судебную систему и органы охраны правопорядка. Второй важнейшей функцией государства в мире экономики является компенсация слабостей рыночных механизмов. Необходимость в этом диктуется тем, что рыночные механизмы несовершенны, а некоторые проблемы общественной жизни рынок вообще решить не может. Это ухудшает условия хозяйственной деятельности. Исходя из общенациональных интересов, государство защищает рынки от монополизации, смягчает неравенство в доходах и богатстве граждан, организует производство общественных благ, необходимых всем гражданам страны. Кроме того, государство принимает меры по смягчению или предотвращению негативных внешних (побочных) последствий хозяйственной деятельности (именно сюда относится весь комплекс мер по улучшению экологических условий).*

Макроэкономические процессы в экономике страны. *Повышение благосостояния граждан определяется тем, как растет валовой внутренний продукт страны. Его величина равна общей стоимости всех произведенных и проданных в стране за год конечных товаров и услуг или сумме добавленных стоимостей, созданных всеми производителями товаров и услуг страны за год.*

Совокупный спрос и совокупное предложение — как они взаимодействуют и как их может регулировать государство? Экономическая ситуация в стране определяется взаимодействием совокупного спроса (общей суммы денег, которую организации и семьи готовы потратить на покупку товаров и услуг) и совокупного предложения (общей массы товаров и услуг, которую все хозяйственные организации страны готовы предложить к продаже при сложившихся условиях их деятельности). Если величины совокупного спроса и совокупного предложения сильно расходятся, в стране нарушается макроэкономическое равновесие. Его восстановление и поддержание является задачей правительства.

Как государство может регулировать макроэкономическое равновесие? Для регулирования макроэкономического равновесия и сглаживания колебаний в циклическом развитии экономики правительство может использовать инструменты фискальной и монетарной политики. Это означает изменение ставок налогов, размеров государственных закупок или условий формирования денежной массы в стране. Использование этих же методов дает возможность предотвращать экономические кризисы и сглаживать цикличность экономического роста в стране.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему одним из первых шагов современной России стала либерализация ценообразования, т. е. предоставление фирмам права самим назначать цены на свои товары?
2. Почему пограничную службу нельзя сделать рыночной услугой?
3. Верно ли утверждение, что сильное государство экономически выгодно гражданам?
4. Можно ли поручить поддержание макроэкономического равновесия в стране частной фирме?

ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ

Государственные финансы

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. КАКИЕ БЫВАЮТ НАЛОГИ?
2. ЕСТЬ ЛИ ПРЕДЕЛ НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ?
3. КАК ГОСУДАРСТВО СТАНОВИТСЯ ДОЛЖНИКОМ?





Изыскивая источники дополнительных государственных доходов, Петр I ввел налог на бороды. Уплата такого налога подтверждалась специальным жетоном, который каждый бородач должен был носить с собой, чтобы его случайно не побрили насильно в наказание за неуплату.

Хороших налогов не бывает.
Уинстон Черчилль,
премьер-министр Великобритании
в 1940–1945, 1951–1955 гг.

В Государственной думе России долгое время шли жаркие споры политиков, на что потратить дополнительные доходы государственного бюджета, появившиеся благодаря росту мировых цен на нефть. Одни считали, что эти «свалившиеся с неба» деньги надо срочно потратить на перевооружение армии, поддержку сельского хозяйства или приобретение компьютеров для школ. Другие предлагали использовать те же деньги на погашение долгов государства и компенсацию потерь бюджета в случае снижения ставок налогов с граждан и фирм. В чем причина таких споров и что такое вообще государственный долг? Попробуем разобраться.

§ 29. Налоги как источник доходов государства

В экономиках, основанных на частной собственности и рыночных механизмах, источником денежных ресурсов государства служат прежде всего налоги на доходы и имущество граждан и фирм. Такого рода устройство государственных **финансов** постепенно формируется в последние годы и в России.

ФИНАНСЫ — 1) денежные средства, ценные бумаги и иные денежные обязательства семьи, предприятия, государства; 2) совокупность денежных отношений, организованных государством, в процессе которых осуществляется формирование и использование общегосударственных фондов денежных средств для осуществления экономических, социальных и политических задач.

Знакомство с миром государственных финансов мы начнем с устройства и действия современных налоговых систем, тем более что налоги прямо влияют на жизнь каждого гражданина, чем бы он ни занимался и где бы ни работал.

Говоря о налоге, мы понимаем под этим обязательную для гражданина, домохозяйства или организации выплату в пользу государства, порядок и условия которой определяют законы страны.

Механизм изъятия налогов — **налогообложение** — один из древнейших экономических механизмов, родившийся вместе с государством как таковым. Без налогообложения государство вообще существовать не может, хотя в некоторых случаях может обойтись без собственной армии и даже национальной валюты.

Под системой налогообложения страны понимают (рис. 13-1):

1) перечень видов налогов с домохозяйств и организаций, которые по законам данной страны государство может взимать для формирования своих доходов;
2) методы определения величины платежей по тем или иным видам налогов;

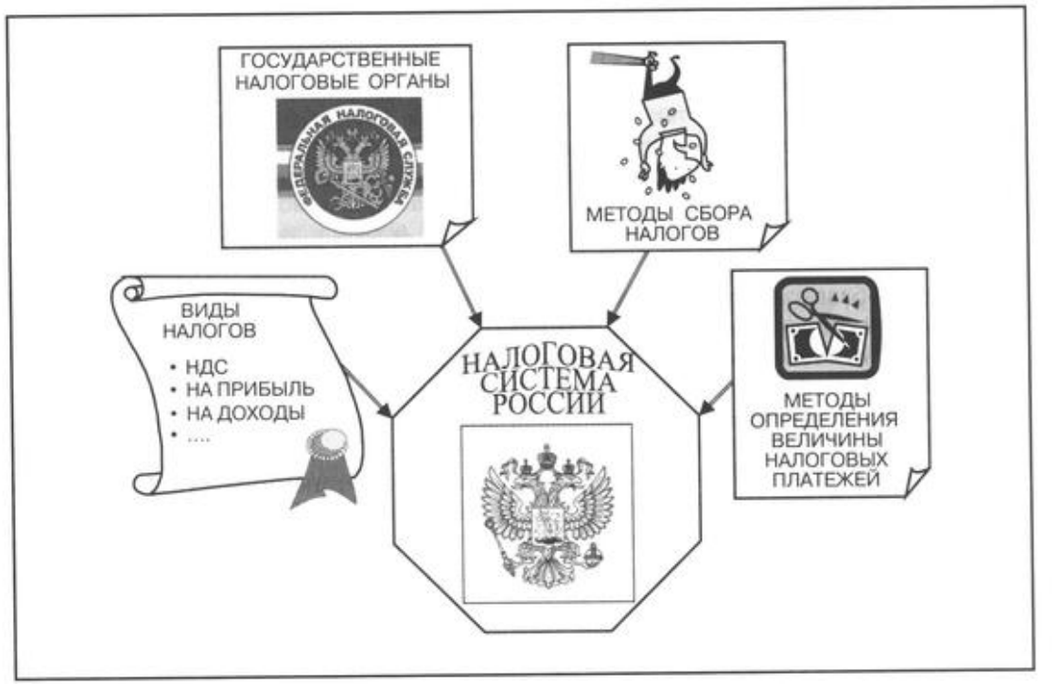


Рис. 13-1.
Структура налоговой системы страны

3) методы организации сбора и использования налогов;
4) круг государственных организаций, которые занимаются сбором налогов.

Долгий и конфликтный опыт налогообложения позволил экономической науке сформулировать три основных принципа создания налоговой системы, в соответствии с которыми она должна быть:

1) нейтральной;
2) справедливой и
3) эффективной как источник получения доходов государства.

Налоговая система может быть признана **нейтральной**, если она не влияет на то, как люди и фирмы отвечают на главные экономические вопросы: ЧТО производить? КАК производить? ДЛЯ КОГО производить? Создать абсолютно нейтральную систему налогов (например, просто брать с каждого гражданина страны одинаковую абсолютную сумму денег) в реальности никому не удавалось, но каждое государство стремится к нейтральности налогообложения, сокращая, например, до минимума всякого рода льготы по уплате одного и того же налога для разных плательщиков.

Еще труднее реализовать в налогообложении принцип **справедливости**, так как даже ответ на вопрос: «Какое налогообложение более справедливо?» — в каждой стране разный. Единственное, что в реальности может сделать государство, — стараться создать такую систему налогообложения, чтобы налоги были соразмерны возможности налогоплательщика их платить.

Более однозначен для понимания принцип **эффективности**. По сути он означает, что налоговая система, с одной стороны, должна давать государству необходимые ему доходы, а с другой — не должна быть сама по себе слишком дорогим и сложным делом. Добиться этого не так просто. Например, сейчас в России есть налог на недвижимое имущество, который каждое домохозяйство, имеющее жилье в собственности, платит раз в год. Величина этого налога пока соизмерима с почтовым уведомлением о его уплате.

Создавая системы налогообложения, каждая страна решает одни и те же вопросы:

1) что облагать налогами (какова основа налогообложения);
2) какой должна быть ставка каждого налога (механизм налогообложения).

Основы налогообложения. Механизм сбора налогов совершенствовался человечеством тысячелетиями. И все же если проанализировать систему налогов, действовавших в Римской империи, то мы обнаружим там зачатки тех же принципов налогообложения, которые использовались и в конце XX в.

Например, римляне пользовались прямыми и косвенными налогами. Когда мы говорим о **прямом налоге**, то имеем в виду сбор в пользу государства, взимаемый с каждого гражданина или хозяйственной организации. Размер этого сбора может зависеть от различных факторов, но чаще всего он устанавливается в зависимости от размера доходов или стоимости имущества.

Примером прямого налога может служить подушная подать, т. е. налог, взимавшийся с каждой «живой души». Это предок нынешнего подоходного налога, который обязаны платить все граждане.

Наряду с прямыми налогами в практику издревле вошли **косвенные налоги**, которые вносятся гражданином не прямо в государственную казну, а сначала накапливаются у продавцов определенных товаров, которые затем и перечисляют собравшиеся у них суммы налогов государству.

Скажем, римские пошлины с вина — это косвенный налог, поскольку платить его должны были не все граждане Рима, а только те, кто вел торговлю вином. В ту же категорию попадает сбор за обмен и размен денег — его взимали лишь с тех, кому нужно было выполнить такие операции с денежными знаками. В нынешней российской действительности косвенными налогами являются **акцизы** на отдельные виды товаров (в частности, табачные, ювелирные и винно-водочные изделия) или налоги на продажу жилья.

***АКЦИЗ** — налог, взимаемый с покупателя при приобретении некоторых видов товаров и устанавливаемый обычно в процентах к цене этого товара.*

Акцизные налоги широко распространены во всем мире и нередко составляют немалую часть той конечной цены, которую уплачивает за товар покупатель. Использование акцизных налогов (особенно когда оно сочетается с разумной экономической политикой в других сферах) позволяет укрепить бюджет и дать стране средства для развития. Именно так, например, укрепил бюджет России на пороге XX в. выдающийся государственный деятель премьер-министр граф Сергей Юльевич Витте.

Современные налоговые механизмы крайне разнообразны (только в России используется примерно 40 различных налогов), а их использование регулируется

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Налоги издавна стали любимым полем для проявления изобретательности правителей всех стран и народов. Например, в Римской империи с граждан взимались следующие виды налогов и сборов:

1. *Сбор на содержание надзора за рынком.*
2. *Портовые пошлины при погрузке и выгрузке.*
3. *Дорожная пошлина.*
4. *Налог на закрепление сделки (налог с продаж).*
5. *Налог на ярлык для ослов.*
6. *Налог на наследство.*
7. *Налог на обмен и размен денег.*
8. *Налог на выписку квитанции и прикладывание печати.*
9. *Сбор со скота.*
10. *Налог на владение рабами.*
11. *Налог на создание продовольственного фонда столицы.*
12. *Земельный налог.*
13. *Специальный налог на огороды.*
14. *Налог на вино.*
15. *Налог на пшеницу.*
16. *Налог на огурцы.*
17. *Сбор с квартирной платы.*
18. *Сбор с рыботорговцев.*
19. *Сбор с ломовиков.*
20. *Сбор с банщиков.*
21. *Сбор с проституток.*
22. *Подушная подать.*
23. *Налог на доход от фиников.*
24. *Налог на доход с земли под постройкой.*
25. *Сбор на воздвижение статуй.*
26. *Сбор на содержание неимущих.*
27. *Квартирный налог.*
28. *Пошлина с вина.*
29. *Сбор на содержание бань.*
30. *Сбор на содержание именитых гостей.*
31. *Сбор на содержание речной стражи.*
32. *Сбор на содержание тюрьмы для недоимщиков.*
33. *Сбор на содержание гарнизона.*
34. *Сбор на содержание сторожевых вышек.*
35. *Сбор на золотой венок в качестве выражения верноподданнических чувств представителю высшей власти.*
36. *Сбор на жалованье полиции.*
37. *Сбор на содержание и ремонт плотин.*
38. *Сбор на содержание сборщиков налогов.*
39. *Сбор на канцелярские принадлежности для правительственных учреждений.*
40. *Сбор на устройство зрелищ.*
41. *Сбор на содержание начальника района.*
42. *Сбор на благотворительность.*
43. *Налог на торговый оборот.*
44. *Налог на мыло.*
45. *Пошлины ввозные и вывозные.*
46. *Пошлины на пропуска в ворота.*

И это не все.

Римляне платили еще 167 видов налогов. Если вспомнить старое утверждение «Что облагается налогом, то убывает», то, может быть, именно в таком обложении налогами и крылась одна из основных причин гибели Римской империи?

специальными законами (в России это Налоговый кодекс). При этом некоторые из налогов являются целевыми, т. е. привязаны к конкретному направлению государственных расходов.

В России целевыми являются, например, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы и налог для создания дорожных фондов. Первый из них призван дать средства для финансирования работы геологов и буровиков, отыскивающих и готовящих к промышленному использованию новые месторождения полезных ископаемых взамен уже исчерпанных. Второй (его еще называют дорожным налогом) собирают для финансирования ремонта и строительства дорог. Некоторые налоги по экономической

природе вообще напоминают цены. К этой категории особенно близка государственная **пошлина**.

ПОШЛИНА — плата, взимаемая государством с граждан и хозяйственных организаций за оказание им определенного вида услуг.

Например, государство берет с россиян пошлину за:
- оформление свидетельств о браке и рождении детей;
- выполнение процедуры расторжения брака;
- подтверждение права на получение наследства;
- принятие жалобы к рассмотрению в суде;
- выдачу разрешения на ввоз товаров зарубежного производства в страну (а иногда и за разрешение на вывоз товаров отечественного производства за рубеж).

Практически эти пошлины оплачивают те услуги, которые государственные службы оказывают обращающимся к ним гражданам, а само государство действует как один из продавцов услуг на рынке.

В России различают налоги федеральные, региональные и местные. Федеральные налоги поступают в доходы Правительства РФ, региональные пополняют бюджеты региональных органов власти, а местные — бюджеты городов и других муниципальных органов власти.

Федеральные налоги включают налог на добавленную стоимость; акцизы; налог на доходы физических лиц; единый социальный налог (взнос); налог на операции с ценными бумагами; платежи за пользование природными ресурсами: за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами, за загрязнение окружающей среды, за пользование водными объектами; налог на прибыль организаций; налоги, служащие источником образования дорожных фондов: налог на пользователей автомобильных дорог, налог с владельцев транспортных средств; государственную пошлину; налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения; сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний; налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте; налог на игорный бизнес; сборы за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции; налог на добычу полезных ископаемых.

Виды региональных налогов: налог на имущество предприятий; лесной налог; сбор на нужды образовательных учреждений, взимаемый с юридических лиц; налог с продаж; единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности.

Местные налоги: налог на имущество физических лиц; земельный налог; регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью; налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне; курортный сбор; сбор за право торговли; целевые сборы с граждан и предприятий, учреждений, организаций независимо от их организационно-правовых форм на содержание милиции, на благоустройство территорий, на нужды образования и другие цели; налог на рекламу; налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров; сбор с владельцев собак; лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями; лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей; сбор за выдачу ордера на квартиру; сбор за парковку автотранспорта; сбор за право использования местной символики; сбор за участие в бегах на ипподромах; сбор за выигрыш на бегах; сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме; сбор со сделок, совершаемых на биржах, за исключением сделок, предусмотренных законодательными актами о налогообложении операций с ценными бумагами; сбор за право проведения кино- и телесъемок; сбор за уборку территорий населенных пунктов; сбор за открытие игорного бизнеса.

Механизм налогообложения. В основе механизма налогообложения лежат ставки налогов, исходя из которых рассчитываются денежные суммы, подлежащие уплате домохозяйствами или организациями в доход государства.

СТАВКА НАЛОГА — величина платы, которую налогоплательщик должен внести в доход государства в расчете на единицу налогообложения.

Ставка налога определяется как абсолютная сумма платежа либо как доля от стоимости того, к чему привязан данный налог (например, доходы или стоимость имущества). При этом чрезвычайно спорным всегда является вопрос о том, какова должна быть количественная величина этой ставки: должна ли она быть единой либо меняться по какой-то схеме.

В мировой практике можно обнаружить три разные системы по видам налоговых ставок:
- прогрессивную;
- пропорциональную;
- регрессивную.

В *прогрессивной системе* ставка налога возрастает по мере роста величины облагаемого дохода или стоимости имущества. В России она использовалась, например, в 90-е гг. XX в. по отношению к личным доходам. Применение такой системы означает, что богатые граждане платят в виде налогов бóльшую долю своих доходов, чем менее состоятельные или преуспевающие.

В *пропорциональной системе* налогообложения используется единая ставка налогообложения независимо от абсолютной величины базы налогообложения (дохода, прибыли, имущества и т. д.). Такое налогообложение применяется в России, например, при обложении прибыли юридических лиц.

Наконец, схема исчисления налогов в *регрессивной системе* построена зеркально по отношению к прогрессивной: в ней предусмотрено снижение ставки обложения по мере роста абсолютной величины облагаемого дохода или имущества. Регрессивная схема нередко оказывается разумной при обложении доходов самых богатых граждан. Причина проста — при обычной прогрессивной схеме они вынуждены платить так много, что им становится дешевле оплатить услуги юристов и налоговых консультантов, которые помогают им легально уменьшить налогообложение. В итоге государство от прогрессии налогов не выигрывает, а проигрывает. Напротив, при невысокой ставке меньше стимулов к уклонению от налогов.

Перечисленное выше разнообразие способов налогообложения не случайно. Оно порождено необходимостью создания в каждой стране такой системы сбора налогов,

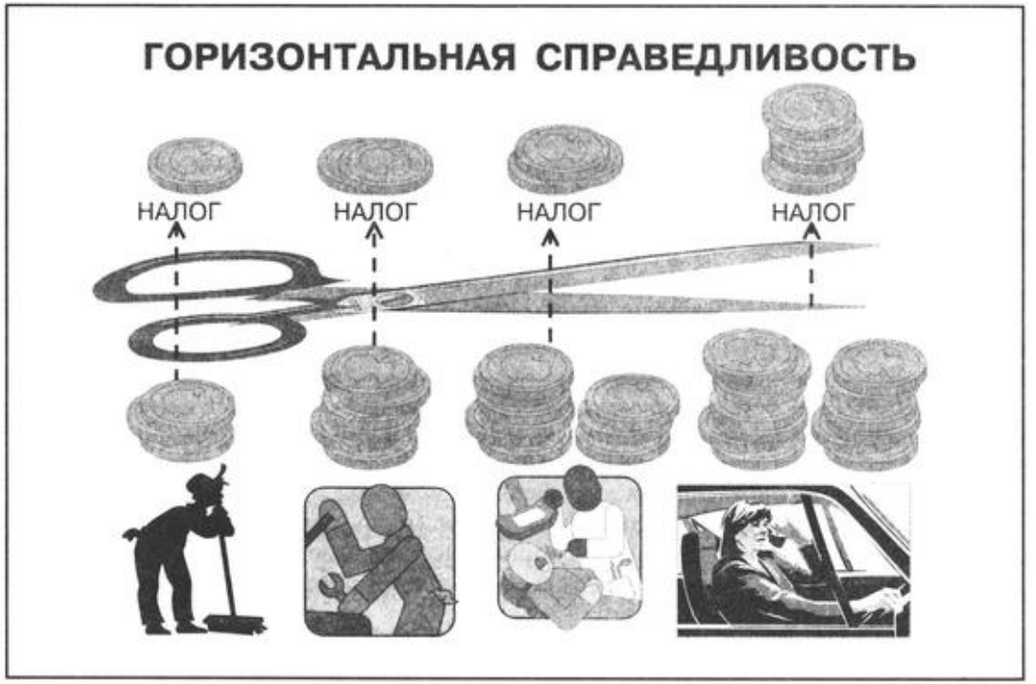


Рис. 13-2.
Горизонтальная налоговая справедливость (каждый из граждан отдает в качестве налога 1/3 своих доходов)

которая воспринималась бы обществом как более или менее справедливая. Существуют два подхода к обеспечению налоговой справедливости — горизонтальная справедливость и вертикальная справедливость.

Горизонтальная справедливость (рис. 13-2) предполагает равное налогообложение равных доходов. Напротив, вертикальная справедливость (рис. 13-3) — это система налогообложения, при которой применяются различные налоговые ставки в зависимости от уровней дохода.

Каждая из систем налогообложения имеет свои достоинства и недостатки. В связи с этим они часто используются в рамках комплекса налогов, так как практически все страны мира собирают доходы с помощью не одного, а многих различных налогов.

Размер налогообложения зависит от того, решение каких задач общество возлагает на государство. Чем серьезнее эти задачи, тем больше средств нужно государству для их решения и тем тяжелее будет в стране налоговое бремя. Именно под углом этих двух проблем мы и попытаемся рассмотреть механизмы налогообложения и масштаб налоговых изъятий.

Масштаб налоговых изъятий. Хотя система налогообложения имеет древние корни и опыт человечества в этой сфере огромен, по сей день не утихают споры



Рис. 13-3.
Вертикальная налоговая справедливость (доля доходов, отдаваемая в качестве налогов, увеличивается по мере роста исходной суммы доходов)

о том, как лучше устроить налоговую систему и каковы должны быть уровни ставок налогообложения.

С одной стороны, чем большую долю доходов граждан и фирм государство концентрирует в своих руках, тем лучше оно может помочь социально незащищенным группам граждан, активнее поддержать развитие в стране образования, здравоохранения и науки.

С другой стороны, имеющийся мировой опыт показывает, что чем слабее налоговый гнет на экономику, тем быстрее она развивается.

В итоге система налогов всегда формируется как компромисс между интересами различных групп общества, а также между интересами страны в целом и ее отдельных регионов. Именно поэтому не существует однозначных правил построения налоговых систем, хотя экономической науке известно немало проверенных вековой практикой принципов налоговой политики. Но каждая страна использует эти принципы по-своему в зависимости от стоящих перед нею задач.

В России нет года, чтобы на заседаниях законодательных и исполнительных органов власти не возникало острейших споров о том, как изменять налоги и способы их сбора.

Возможности дальнейшего введения новых налогов практически исчерпаны — можно добиваться лишь более полного сбора налогов, ранее утвержденных законо-

дательной властью. Поэтому задача российского правительства на ближайшее десятилетие не изобретение новых налогов, а совершенствование механизма взимания уже действующих и общее улучшение механизма налогообложения в соответствии с рекомендациями финансовой науки.

Теперь надо выяснить, что происходит с налоговыми сборами, как они трансформируются в расходы государства.

§ 30. Как формируется и расходуется государственный бюджет

Судьба налогов на первый взгляд проста: все они поступают в бюджеты государственных органов управления. Федеральные налоги идут в федеральный **бюджет**, а местные — в бюджеты местных органов власти.

БЮДЖЕТ — сводный план сбора доходов и использования полученных средств на покрытие расходов федеральных или местных органов государственной власти на определенный период.

Если взять для примера федеральный бюджет России, то он утверждается Государственной думой и Федеральным собранием — высшей законодательной властью страны. Правительство же готовит проект бюджета и отвечает за его исполнение. Оно организует (через Министерство финансов и Налоговую службу) сбор доходов и осуществление (через государственные службы) расходов по направлениям в размерах, установленных в бюджете.

Такое разделение прав и обязанностей между законодательной и исполнительной ветвями власти помогает поставить расходование средств налогоплательщиков под контроль высшей выборной власти и избежать бездумной или корыстной траты денег государственными чиновниками. Посмотрим, как выглядел, например, бюджет России на 2004 г.

Справка об основных характеристиках федерального бюджета за 2004 г.
(в тыс. р.)

ДОХОДЫ, всего	3 075 147 646
В том числе:	
1. Налоговые доходы	2 438 610 860
Налоги на прибыль. Налоги на товары и услуги	184 698 076
Лицензионные и регистрационные сборы	1 075 461 986
Налоги на совокупный доход	162 249
Налоги на имущество	107 092
Платежи за пользование природными ресурсами	393 918 995
Налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	761 082 534
Прочие налоги, пошлины и сборы	23 179 928
В том числе:	
2. Неналоговые доходы	198 970 227
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, или от деятельности государственных и муниципальных организаций	151 729 060
Доходы от продажи нематериальных активов	14
Поступление капитальных трансфертов из негосударственных источников	3
Административные платежи и сборы	2 202 116
Штрафные санкции, возмещение ущерба	1 367 663
Доходы от внешнеэкономической деятельности	35 396 574
Прочие неналоговые доходы	8 274 797
3. Безвозмездные перечисления от других бюджетов бюджетной системы	35 772 940
4. Фонд Министерства Российской Федерации по атомной энергии	13 382 175
5. Единый социальный налог	388 365 440
6. Неклассифицированные доходы	46 004
РАСХОДЫ, всего	2 288 787 437
В том числе:	
Государственное управление и местное самоуправление	63 583 488
Судебная власть	26 406 465
Международная деятельность	39 026 539
Национальная оборона	364 155 109
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства	265 541 898
Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу	38 256 203
Промышленность, энергетика и строительство	51 245 176
Сельское хозяйство и рыболовство	23 044 323
Охрана окружающей природной среды и природных ресурсов, гидрометеорология, картография и геодезия	10 692 324
Транспорт, связь и информатика	5 196 525

Предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий	23 151 187
Образование	98 341 314
Культура, искусство и кинематография	14 051 098
Средства массовой информации	10 211 016
Здравоохранение и физическая культура	38 105 335
Социальная политика	138 344 767
Обслуживание государственного и муниципального долга	187 597 983
Пополнение государственных запасов и резервов	14 546 802
Финансовая помощь другим бюджетам бюджетной системы	797 379 975
Утилизация и ликвидация вооружений, включая выполнение международных договоров	9 295 223
Мобилизационная подготовка экономики	840 131
Исследование и использование космического пространства	11 339 979
Военная реформа	5 533 847
Прочие расходы	1 806 997
Целевые бюджетные фонды	12 071 483
Дефицит бюджета (–), профицит бюджета (+)	786 360 209
Источники финансирования, всего	–786 360 209
В том числе: ***Источники внутреннего финансирования***	–577 538 983
Источники внешнего финансирования	–208 821 226

Познакомившись с перечнем статей государственных расходов, вы увидите, что они отражение тех функций государства, о которых говорилось выше. Построение бюджета должно подчиняться **бюджетному тождеству**:

Расходы на покупку товаров и услуг	+	Трансферты	=	Поступления налогов и пошлин

ТРАНСФЕРТ (БЮДЖЕТНЫЙ) — ***перечисление денег из общегосударственного бюджета в бюджеты низшего уровня для их пополнения.***

Когда доходы и расходы правительства совпадают, государственный бюджет называют *сбалансированным*. Это почти идеальная ситуация для любого государственного финансиста (абсолютно идеальная — когда доходы бюджета превышают его расходы и можно отложить деньги в государственные сбережения на будущее). Именно к такой финансовой политике на всех уровнях — от семьи до государства — некогда призывал всех мистер Микобер, один из персонажей романа Чарлза Диккенса «Дэвид Копперфилд»: *«Годовой доход двадцать фунтов, годовые расходы девятнадцать фунтов девяносто шесть пенсов, результат — счастье. Годовой доход двадцать фунтов, годовые расходы двадцать фунтов шесть пенсов, результат — нищета»*.

Но управлять государственными финансами строго по схемам Диккенса, т. е. на основе бюджетного тождества, на самом деле крайне сложно: от правительства все время требуют новых и новых расходов пенсионеры, отрасли, находящиеся в кризисном положении, музыканты, учителя, ученые, армия. И этот список просителей внушителен. У каждого просителя свой резон, но ведь и финансовые ресурсы государства небесконечны.

И если государство уступает этим просьбам, то в конце концов оно попадает в ситуацию, когда сумма обещанных расходов начинает превышать возможные доходы государства от налогообложения. Иными словами, левая часть уравнения оказывается больше, чем правая, и бюджетное тождество превращается в неравенство:

(Расходы на покупку товаров и услуг	+	Трансферты	–	Поступления налогов и пошлин)	>	0

Это означает, что государственный бюджет составлен с **дефицитом**.

ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА — финансовая ситуация, возникающая, когда государство намечает осуществить расходы на сумму большую, чем может реально получить доходов за счет всех видов налогов и платежей.

В декабре 1993 г. дефицит государственного бюджета Российской Федерации составлял 16% к доходам бюджета, а в декабре 1994 г. — уже 35% (что в абсолютном выражении составляло 50,8 трлн р.). Годовой бюджет на 1995 г. был принят с дефицитом на уровне примерно 29%. На 2000 г. бюджет поначалу был принят — впервые за 90-е гг. — без дефицита. Но затем стало ясно, что расходы государства будут больше ожидаемых, и бюджет все равно пришлось корректировать. И только в 2001–2003 гг. (во многом благодаря очень высоким мировым ценам на нефть и соответственно большим налоговым поступлениям с нефтяных компаний) бюджет Российской Федерации стал сбалансированным, а затем и профицитным.

ПРОФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА — финансовая ситуация, возникающая, когда государство намечает осуществить расходы на сумму меньшую, чем можно реально получить доходов за счет всех видов налогов и платежей.

$$\left(\begin{array}{c}\text{Расходы на покупку}\\ \text{товаров и услуг}\end{array} + \text{Трансферты} - \begin{array}{c}\text{Поступления}\\ \text{налогов и пошлин}\end{array}\right) < 0$$

— бюджет составлен с профицитом.

Но как же государство может тратить денег больше, чем само получает от граждан и фирм? Как оно справляется с дефицитом своего бюджета?

Мировая практика знает четыре основных способа решения этой проблемы:

1) сокращение бюджетных расходов;
2) изыскание источников дополнительных доходов;
3) выпуск (эмиссия) необеспеченных денег, используемых для финансирования государственных расходов;
4) одалживание денег у граждан, банков, хозяйственных организаций, других государств и иностранных финансовых организаций.

Сокращение бюджетных расходов. Этот путь преодоления бюджетного дефицита внешне самый простой, а реально самый болезненный. Именно поэтому России никак не удается пойти по нему. А ведь возможности, в сущности, здесь огромные, так как отечественная экономика «обслуживается» государственным бюджетом в невероятно высокой степени. К началу 90-х гг. доля государственных расходов в общей стоимости товаров и услуг, произведенных страной за год, составляла примерно 60%.

За прошедшие годы в России изменилось очень многое. Достаточно упомянуть о масштабной кампании по приватизации государственных предприятий.

Тем не менее пока доля госрасходов в годовом продукте страны никак не опускается ниже 50% (против 40% в большинстве развитых стран мира). Причина, почему до сих пор степень участия российского государства в экономической жизни столь грандиозна, достаточно проста. Государство обычно финансирует те нужды общества, которые больше никто финансировать не хочет или не может. Поэтому сокращение бюджетных расходов неизбежно влечет весьма нежелательные последствия.

Очевидно, что урезание социальных программ, пособий и трансфертов обычно ведет к росту напряженности в обществе и подрывает его политическую стабильность. Поэтому на такой шаг правительства всегда идут в самую последнюю очередь — если не удается реализовать остальные три способа преодоления дефицита бюджета.

Изыскание источников дополнительных доходов. Конечно, самый лучший способ покрытия дефицита бюджета — привлечение в бюджет дополнительных доходов.

Однако реально решить такую задачу крайне трудно. Конечно, можно пытаться повышать налоги или пошлины. Но это путь опасный. Экономическая наука давно обнаружила: чрезмерное повышение налогового бремени ведет не к росту, а к сокращению налоговых доходов государства.

Причин тому две:

— во-первых, люди теряют интерес к труду, если слишком большая доля их заработков отбирается государством;
— во-вторых, люди начинают прятать свои доходы от налогообложения, и тогда в стране быстро развивается **«теневая экономика»** (сфера деятельности, доходы от которой укрываются от налогообложения), а хозяйственные отношения сильно криминализируются.



Рис. 13-4.
Кривая Лаффера – модель налоговой политики

Такую картину хорошо иллюстрирует график, предложенный американским экономистом Артуром Лаффером и получивший в его честь название кривой Лаффера. Вид этой кривой показан на рис. 13-4.

На этом графике мы видим две линии. Первая — гипотетическая кривая сбора налогов — показывает, как росла бы абсолютная сумма налоговых поступлений в бюджет при увеличении ставок налогообложения, если бы людям и фирмам был безразличен их размер. Но поскольку на самом деле величина этой ставки крайне интересует всех налогоплательщиков, такого роста доходов бюджета в жизни никогда не бывает. Напротив, — и именно это показывает кривая Лаффера — за определенной гранью рост ставки налогообложения приводит уже не к росту, а к снижению абсолютной величины поступлений средств в бюджет.

История полна примеров той поразительной изобретательности, которую люди издавна проявляли в поисках способов уклонения от налогов — законных или незаконных. Например, в XIX в. в Англии ввели налог на рабочих собак, исчислявшийся пропорционально числу собачьих хвостов в хозяйстве. И англичане немедленно начали купировать хвосты своим сторожевым собакам: дескать, «нет хвоста — нет налога!» Так возникла порода бесхвостых овчарок — бобтейлов, сохранившаяся и по сей день.

Немалую изобретательность в уклонении от налогов проявляют и граждане нашей страны. В последние годы правительству удавалось получить не более 50–60% причитающихся налогов. Остальное граждане и фирмы всевозможными способами прятали от глаз налоговой инспекции. И тогда правительство России решило пойти иным путем — снизить налоговое бремя (перейдя от прогрессивного обложения личных доходов с максимальной ставкой в 32% к единой ставке в 13%). Результат оказался именно таким, какого можно было ожидать, зная смысл кривой Лаффера.

Если никакие меры в области налогообложения не приносят роста государственных доходов, то неослабевающие требования к государству дать деньги загоняют правительство в угол и оно в отчаянии часто выбирает самый опасный — эмиссионный — способ покрытия своих расходов.

Выпуск (эмиссия) необеспеченных денег. Самый легкий и самый рискованный способ «латания дыр» в бюджете — выпуск (эмиссия) государством денег сверх реальных потребностей экономики. Такой способ покрытия бюджетного дефицита подобен финансовому наркотику — он на время снимает боль и тревогу, но затем порождает еще худшую экономическую ситуацию.

Причина проста — общенациональный рынок немедленно реагирует на эмиссию скачком цен или исчезновением товаров с прилавков (если государство попытается установить ограничения на рост цен). Поэтому выигрыш бюджета оказывается очень недолговечным.

Более того, весь мировой опыт свидетельствует: бюджет всегда проигрывает гонку с инфляцией. Ведь расходы надо осуществлять сегодня и по нынешним ценам, а налоги всегда берутся с доходов вчерашних, сложившихся при старом уровне цен. В итоге дефицит не сокращается, а даже возрастает.

Правда, в России государство пытается сейчас брать налоги авансом, т. е. заранее, до того, как фирма реально получит тот доход, с которого эти налоги причитаются. Нетрудно понять, что такая практика крайне затрудняет жизнь коммерческих фирм и стимулирует их изобретательность в деле сокрытия налогов.

Одалживание денег. Подобно гражданину или хозяйственной организации, государство при нехватке денег может их одолжить, чтобы превратить бюджетное неравенство снова в тождество, но уже несколько иного вида:

Расходы на покупку товаров и услуг	+	Трансферты	=	Поступления налогов и пошлин	+	Займы

У кого же государство может взять деньги взаймы?

Прежде всего у собственного, т. е. государственного, банка. Этот путь использовала в 1992–1994 гг. и Россия. Например, статья 18 Закона о государственном бюджете России на 1992 г. гласила: *«Разрешить Центральному банку Российской Федерации предоставить во втором полугодии 1992 года кредит Министерству финансов Российской Федерации в сумме 544,8 млрд руб. на покрытие дефицита республиканского бюджета Российской Федерации сроком на 10 лет с погашением равными долями начиная с 1996 года и из расчета 10 процентов годовых...»*

Но возможности кредитования государства национальным банком обычно довольно ограниченны. Кроме того, изымая деньги из Центрального банка, государство теряет те доходы, которые оно как владелец этого банка могло бы получить. Поэтому оказывается выгоднее одолжить деньги у граждан и хозяйственных организаций страны. Формы такого одалживания могут быть самыми разными, но чаще это делается путем продажи **государственных ценных бумаг**.

Понятно, что одалживание денег, решая одну проблему (а именно недостаток денег сегодня), немедленно рождает проблему иную — необходимость завтра добыть деньги для расплаты по долгам. Заимствование денег рождает, таким образом, **государственный долг**.

***ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ** — обязательства государства вернуть одолженную сумму плюс процент за использование этих денег.*

***ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ** — сумма ссуд, взятых государственными органами и еще не возвращенных кредиторам.*

Государственный долг бывает двух видов:

1) *внутренний* — перед гражданами, банками и фирмами своей страны, а также иностранцами, купившими ценные бумаги внутренних займов;
2) *внешний* — перед правительствами, международными банками и финансовыми организациями, предоставившими деньги в заем на основе правительственных соглашений.

Большинство стран мира сегодня живет с большим государственным долгом. Так, в США величина этого долга составляет сейчас 63% к стоимости годового производства товаров и услуг (против 45% 10 лет назад).

Но при чем тут люди, если долг государственный? Да при том, что погашение долга и наросших по нему процентов будет осуществляться за счет взимания налогов с жителей страны. Значит, проблема привлечения зарубежных кредитов прямо затрагивает интересы каждого гражданина страны.

Впрочем, при разумном ведении дел большой государственный долг не разрушает экономику страны и не приводит к острым социальным конфликтам. Но если привлеченные в долг деньги используются неразумно, то обслуживание долга повисает на бюджете тяжким грузом. В конце 1998 г. этот груз стал для российского государства столь тягостен, что правительство отказалось платить («заморозило») свои обязательства по ГКО. Это сразу же вызвало в стране тяжелый финансовый кризис и привело к разорению многих банков, которые когда-то купили у правительства эти ГКО на деньги своих вкладчиков. Соответственно потеряли деньги и эти вкладчики. Сегодня Россия упорно гасит свои долги — в бюджете на 2001 г. на погашение долгов было направлено 231,104 млрд р., или почти 18% всех расходов государства.

При большом долге государство оказывается перед выбором: либо прекратить погашение долга, «заморозить» его до лучших времен; либо сокращать расходы на социальные программы и поддержку национальной экономики; либо одолжить еще, чтобы из одолженного погасить обязательства по ранее взятым долгам.

Очевидно, что любой из этих путей не сулит радости ни руководству страны, ни гражданам. Например, первый вариант чреват объявлением России страной, допустившей дефолт, т. е. грубо обманувшей тех, кто одолжил ей деньги. А за дефолт (отказ платить по обязательствам) принято жестко наказывать, вплоть до конфискации всего зарубежного имущества страны-обманщицы, а главное — выручки от продажи за рубеж продукции и сырья (нефти, газа, леса). Второй путь — именно его пыталось реализовать правительство России в 2001 г., когда выплаты по внешнему долгу стали уж очень тяжелыми, — вызывает недовольство населения и жесткое сопротивление оппозиционных партий в Думе.

Предотвратить такую ситуацию можно только проведением очень тщательно продуманной и последовательной государственной финансовой политики.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Налоги как источник доходов государства. *Для выполнения своих функций государство нуждается в крупных денежных средствах. Сбор таких средств в государственную казну осуществляется с помощью налогов на доходы, имущество и некоторые виды деятельности граждан и фирм. В большинстве стран мира применяется многоканальная система налогообложения, когда сбор доходов осуществляется с помощью многих видов налогов одновременно.*

Как формируется и расходуется государственный бюджет. *Налоги и иные доходы государства расходуются в соответствии с государственным бюджетом. Его разрабатывает и исполняет правительство, а утверждают законодательные органы власти. Структура государственных расходов диктуется потребностями страны, состоянием ее экономики и кругом функций, возложенных обществом на государство. Нередко государству не хватает доходов для осуществления всех расходов, которых от него требует общество. В этом случае возникает дефицит бюджета и государство вынуждено одалживать деньги. Такое одалживание ведет к возникновению государственных долгов: внутреннего и внешнего. Конечными ответчиками по этим долгам реально являются граждане страны, поскольку именно из их доходов в будущем этот долг и будет погашаться.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

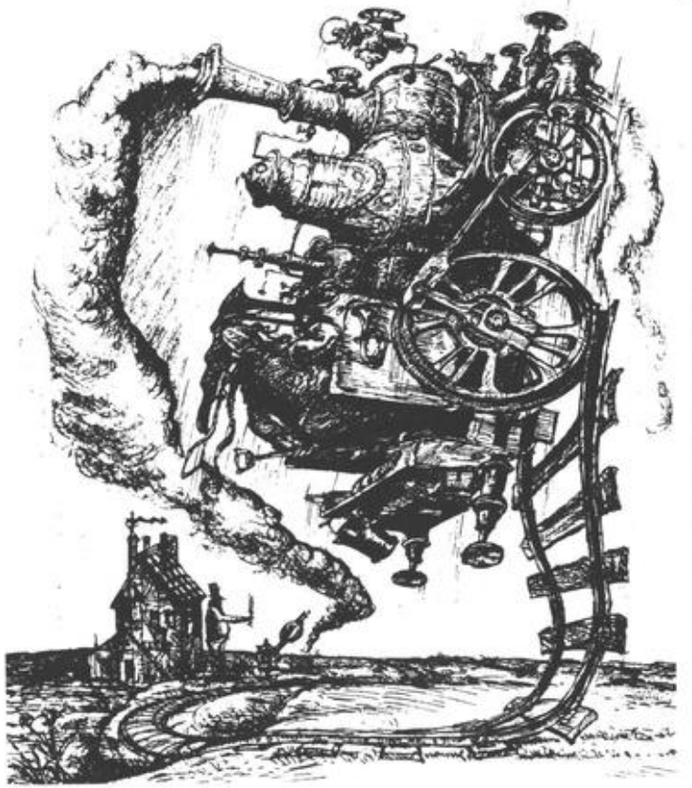
1. Однажды в Токио проходила демонстрация учителей государственных школ у здания Министерства финансов. Они протестовали против планов правительства снизить подоходный налог. Как вы думаете, почему эти планы вызвали возражения учителей?
2. Кто из граждан страны может быть заинтересован в повышении ставок налога на доходы физических лиц?
3. Что вынуждало правительство России наращивать государственный долг?

Экономический рост

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЗАЧЕМ НУЖЕН ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ?
2. ПОЧЕМУ ЭКОНОМИКУ НАЗЫВАЮТ «БИОЛОГИЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА»?
3. КАК СТРАНА МОЖЕТ СТАТЬ ВЫСОКОРАЗВИТОЙ?

Экономический рост позволяет стране производить больше различных благ и услуг. Важно отметить, что об экономическом росте можно говорить только тогда, когда увеличение производства достигается не ценой аврального перенапряжения всех сил (такое случается, например, во время войны), а стабильно — в ходе обычной, нормальной хозяйственной деятельности.





Экономические проблемы излагаются неверно, когда они рассматриваются лишь с точки зрения статичного равновесия (спроса и предложения), а не с позиций органического роста экономики.

Альфред Маршалл

§ 31. Что такое экономический рост и как можно его ускорить

Мы уже выяснили, что человеческие потребности относительно безграничны и постоянно развиваются: едва человек удовлетворит одни свои потребности, как у него возникают новые. Кроме того, и сама численность человечества постоянно возрастает.

По расчетам историков, человечеству потребовалось немногим менее 10 000 лет, чтобы его численность достигла 1 млрд человек. Это произошло в 1850 г. Но затем рост населения Земли пошел куда более высокими темпами: численность в 2 млрд человек была достигнута уже к 1930 г., т. е. удвоение произошло всего лишь за 80 лет. Еще через 45 лет — в 1975 г. — на Земле жило уже 4 млрд человек. И, по оценкам демографов, если этот процесс не замедлится, то к 2020 г. численность человечества достигнет примерно 8 млрд человек.

Сочетание этих двух факторов: относительной безграничности человеческих потребностей и роста числа жителей в большинстве стран мира — заставляет человечество постоянно наращивать масштабы производства благ и услуг. Этот процесс получил название **экономического роста**.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ — устойчивое увеличение год от года производственных возможностей страны.

Экономический рост позволяет стране производить больше различных благ и услуг. Важно отметить, что об экономическом росте можно говорить только тогда, когда увеличение производства достигается не ценой аврального перенапряжения всех сил (такое случается, например, во время войны), а стабильно — в ходе обычной, нормальной хозяйственной деятельности.

Как мы уже отмечали, экономический рост выражается в увеличении общей величины валового продукта.

Чтобы показатель валового продукта мог служить действительно объективным показателем экономического роста и, значит, улучшения условий для повышения благосостояния граждан страны, необходимо соблюдать два условия его исчисления:

1) экономический рост надо оценивать на основе изменения реального, а не номинального объема валового продукта. Это означает, что данные о том, как растет объем валового продукта, надо очищать от влияния инфляции (аналогично тому, как это делается при определении реальных доходов граждан);



Рис. 14-1.
Изменение закономерностей экономического роста под влиянием факторов его ускорения
(1 — рост капиталовооруженности труда; 2 — совершенствование технологии производства на основе использования достижений науки и техники; 3 — повышение образовательного уровня работников; 4 — улучшение методов распределения ограниченных ресурсов; 5 — проявление эффекта масштаба производства)

2) экономический рост лучше оценивать на основе изменения не общей, а удельной величины валового продукта на душу населения страны. Смысл этого состоит в том, что величина валового продукта (после корректировки на инфляцию) делится на число жителей страны. И вот тогда действительно становится ясно: возрос ли «кусок пирога», который в среднем приходится на каждого жителя страны?

Если возрос, значит, экономический рост обеспечил главный результат — рост уровня жизни граждан страны. Если величина валового продукта в расчете на душу населения сокращается, то уровень благосостояния граждан падает. Значит, в стране либо вообще нет экономического роста, либо темпы роста общей величины валового продукта ниже, чем темпы роста численности населения страны.

За счет каких же факторов можно все-таки ускорить экономический рост?

Таких факторов несколько, и схематически они показаны на рис. 14-1:

1) *повышение капиталовооруженности труда* — средней стоимости физического производственного капитала, приходящегося на одного занятого в хозяйственной деятельности. Если в стране есть сбережения и если эти сбережения инвестируются в ее экономику, то можно добиться того, чтобы накопление физического производственного капитала (производственных сооружений и оборудования) происходило быстрее, чем рост численности занятых в хозяйственной деятельности.

Рост капиталовооруженности труда ведет, в свою очередь, к росту производительности труда, а следовательно, к обгоняющему увеличению объема производимых благ по сравнению с числом занятых этим производством людей (рис. 14-2).

Но одно только повышение капиталовооруженности труда не могло бы обеспечить возможностей для устойчивого роста благосостояния граждан на основе экономического роста. Для этого необходимо, чтобы действовали и другие факторы;

2) *прогресс науки и техники.* Двадцатый век стал веком научно-технической революции в силу не столько лавинообразного роста научных знаний, сколько их быстрого и массового использования для производства товаров и оказания услуг.

Последнее привело к принципиальному изменению множества технологий и гигантскому увеличению на этой основе производительности труда.

3) *повышение образовательного уровня работников.* «Образованный работник — лучший работник». Эта истина стала особенно очевидной в XX в., когда главным двигателем повышения производительности оказывается освоение достижений научно-технического прогресса. Работа на новом, более производительном оборудовании, а также быстрое овладение навыками изготовления новых видов продукции потребовали не просто профессиональной квалификации, но и повышения уровня образованности работников.

Поэтому в XX в. в экономическую науку вошло понятие **человеческий капитал**, инвестиции в увеличение которого часто дают большее ускорение экономического роста, чем инвестиции в физический капитал;

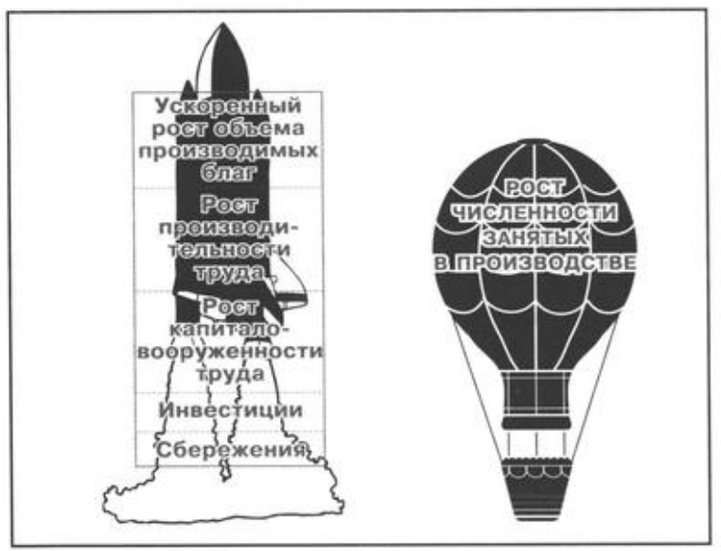


Рис. 14-2.
Роль сбережений и инвестиций как факторов ускорения роста капиталовооруженности труда и объема производства благ

***ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ** — знания и умения людей, накопленные ими благодаря предыдущему обучению и опыту и способные приносить дополнительный доход.*

4) *улучшение методов распределения ограниченных ресурсов.* Страна не может быстро увеличить объем имеющихся в ее распоряжении ресурсов производства, таких, как численность квалифицированных работников, площадь пригодных для использования земель или природные богатства (порой это невозможно и в долгосрочной перспективе). Но использовать эти ограниченные ресурсы можно лучше или хуже.

Это зависит от применяемых в данной стране методов распределения таких ресурсов между различными отраслями и видами производства. Именно в организации подобного распределения состоит главная задача различных экономических механизмов. Поэтому совершенствование экономических механизмов играет очень большую роль в том, каких темпов экономического роста стране удается добиться.

5) *проявление эффекта масштаба производства.* Увеличение масштабов производства (на основе организации массового выпуска продукции) дает возможность экономить ресурсы и наращивать выпуск продукции быстрее, чем растут объемы некоторых используемых для этого ресурсов.

Например, в большом цехе крупного завода можно поставить такое мощное оборудование, какое не вместится в цеха маленького предприятия. И тогда на один метр площади цеха завода-гиганта будет приходиться больше готовой продукции, чем на малых предприятиях. А значит, создание большого завода позволит увеличить выпуск продукции в большей мере, чем можно было бы сделать, организовав несколько мелких предприятий с той же общей площадью цехов. Поэтому создание крупных производств стало важным источником ускорения экономического роста. Однако важно, чтобы масштабы производства не стали слишком велики, рождая монополизм, который, напротив, является тормозом экономического роста. При этом важно также, чтобы рост экономики все в большей мере осуществлялся по модели не экстенсивного, а интенсивного роста.

***ЭКСТЕНСИВНЫЙ РОСТ** (от лат. extensivus — расширяющийся) происходит благодаря простому наращиванию применяемых факторов (разработка новых месторождений полезных ископаемых, миграция рабочей силы и т. д.).*

***ИНТЕНСИВНЫЙ РОСТ** (от франц. intënsio — напряжение) — расширенное воспроизводство — качественно новый тип экономического развития (увеличение объемов выпуска продукции за счет применения новых технологий, более прогрессивной техники, повышения квалификации кадров).*

§ 32. Какие экономические проблемы тревожат человечество в XXI в.

До сих пор мы изучали проблемы на микро- и макроэкономическом уровнях, т. е. на уровне отдельных рынков или национальной экономики. Но есть еще один, более высокий уровень проблем. Это проблемы мировой экономики в целом, или, как ее можно иначе назвать, геоэкономики (от лат. *geo* — «земля»). Эти проблемы включают, конечно, развитие международной торговли и международных финансовых отношений, но не исчерпываются ими. Есть еще ряд ключевых проблем, значение которых человечество особенно остро ощутило в XX в. и которые будут очень сильно влиять на жизнь человечества в XXI в.

Первая из этих проблем — растущая пропасть в уровнях благосостояния между богатейшими и беднейшими странами мира (рис. 14-3).

В настоящее время на долю 25 богатейших стран мира (к ним относятся наиболее промышленно развитые страны, а также ближневосточные страны — экспортеры нефти) приходится уже более 80% мирового валового внутреннего продукта, а общая численность граждан этих стран составляет лишь 17% населения Земли (их иногда называют «золотой миллиард», так как такова их примерная численность в абсолютном выражении). При этом масштаб различий в уровнях благосостояния растет («ножницы неравенства» раздвигаются все шире), а не сокращается.

Это связано с рядом причин, и одна из главных — увеличение населения беднейших стран более быстрыми темпами, чем объем производимого ими валового внутреннего продукта. Хотя последний увеличивается даже быстрее, чем в наиболее развитых странах мира (соответственно 3,2 и 2,3% в год на протяжении 1965–1987 гг.), но высокая рождаемость сводит на нет все результаты роста производства. В итоге, по данным ООН, если в 1960 г. доходы 20% граждан Земли, проживавших в наиболее богатых странах, превышали доходы 20% граждан беднейших стран мира в 30 раз, то в 1989 г. это превышение составило уже 59 раз.

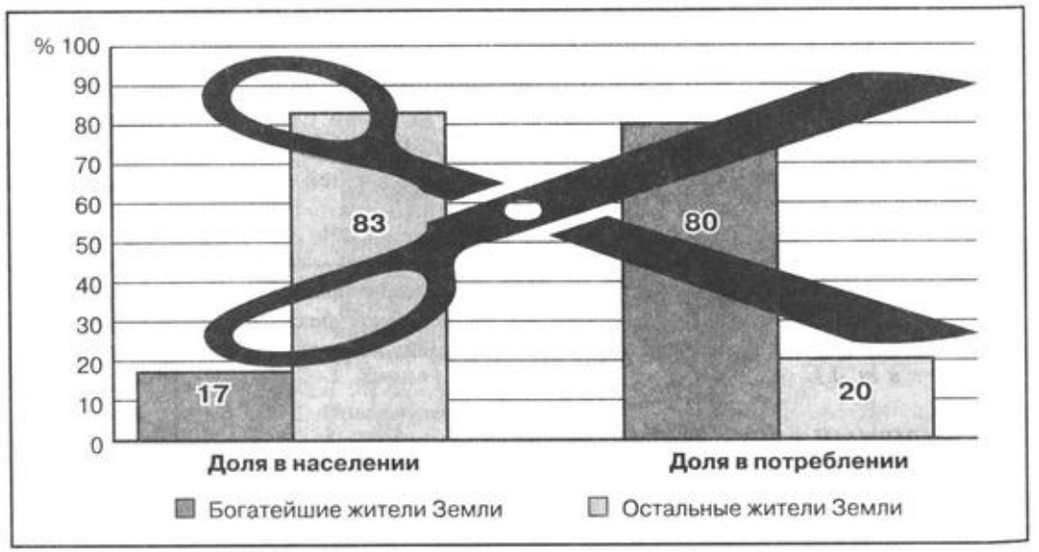


Рис. 14-3.
«Ножницы неравенства» между жителями богатейших стран мира и всем остальным населением планеты

К сожалению, в обозримой перспективе добиться существенного выравнивания уровней благосостояния жителей различных стран не представляется возможным. Для этого, как показывают расчеты, необходимо увеличить сегодняшний уровень потребления ресурсов в 40 раз. Но современная наука не знает технологий, которые способны были бы решить эту задачу. Кроме того, для осуществления такого скачка может не хватить ресурсов планеты просто физически.

Конечно, ресурсоемкость производства жизненных благ можно сократить, и возможности здесь огромны. Например, благодаря ресурсосберегающим технологиям на производство 1 доллара ВВП США тратят сейчас воды в 6 раз меньше, чем Россия. Но освоение таких технологий требует огромных инвестиций, а осуществить их невозможно для беднейших стран из-за того «порочного круга слаборазвитости», о котором мы с вами уже говорили.

В XX в. богатейшие страны мира попробовали разорвать этот «порочный круг» с помощью одалживания беднейшим странам денежных средств на программы развития. Однако результаты таких программ финансовой помощи оказались не особенно существенными.

Поэтому до сих пор в мире так и не удалось решить даже проблему предотвращения массового голода. И это при том, что, по данным ООН по продовольствию и сельскому хозяйству, в 2004 г. крестьяне мира впервые собрали более 2 млрд т зерновых культур, которые обеспечивают около половины рациона человека. Ныне на каждого жителя Земли приходится примерно 322 кг собранного зерна. При этом специалисты ООН считают, что минимальный рацион человека должен состоять из 2350 калорий в день, а мировой объем производства продуктов питания уже сейчас позволяет иметь в среднем на душу населения планеты 2805 калорий, что больше минимума почти на 20%.

И при этом число голодающих в мире увеличивается. В настоящее время голодает около 852 млн человек (каждый шестой из них — ребенок). Это на 18 млн больше, чем в середине 1990-х гг. Специалисты ООН пришли к выводу, что главной причиной голода является не недостаток продовольствия, а иные причины — голодающие либо не имеют средств для покупки еды, либо не обладают ресурсами для обработки земли, находящейся в их распоряжении.

Хронический голод стал причиной замедления развития многих стран мира, поскольку в них вырастают нездоровые и, как правило, малообразованные поколения (в 2002 г. ЮНИСЕФ опубликовала результаты масштабного исследования, которое подтвердило старую истину — недоедающие дети учатся значительно хуже, чем их нормально питающиеся сверстники). Исследование, проведенное в Пакистане, показало, что если снабжение бедных семей продовольствием улучшается, то в школы идет на 4% больше мальчиков и на 19% больше девочек.

А это основа будущего роста благосостояния любой страны. Данные ЮНИСЕФ показывают, что фермер, получивший хотя бы минимальное (четырехлетнее)

школьное образование, производит на 8,7% больше продовольствия, чем его совершенно безграмотный сосед. Исследование, проведенное в Уганде, выявило еще одну важную тенденцию — молодой человек или девушка, закончившие среднюю школу, на 50% реже заражаются СПИДом. А у имеющих высшее образование шанс заразиться «чумой XX в.» на 90% меньше, чем у их необразованных ровесников.

Что самое поразительное, по оценкам ООН, практически все страны мира обладают потенциалом, позволяющим производить достаточно продовольствия для обеспечения потребностей своего населения. Более того, на планете производится достаточно продовольствия, чтобы обеспечить каждому человеку рацион даже в 3500 калорий в день, причем в этом расчете не учтены мясо, овощи, фрукты, рыба и иные продукты. При этом по состоянию на 2002 г. 54 государства мира (в основном находящихся в Африке) были абсолютно не способны прокормить своих граждан.

Проблема заключается в том, что люди слишком бедны, чтобы покупать себе еду. И хотя стремительный рост населения в странах «третьего мира» представляет собой серьезную проблему, никогда и нигде рост населения не приводил к возникновению голода. Голод вызывает социальное и экономическое неравенство: стремительный рост населения опасен лишь для государств, где не существует государственных и социальных механизмов, обеспечивающих большинству жителей страны доступ к образованию, медицине, рабочим местам, системам социального обеспечения и пр.

При этом финансовая стоимость программ, которые позволят решить проблему голода в мире, относительно невелика. По оценкам ООН, для этого требуется не более 13 млрд долл. в год. Для сравнения: по оценкам стокгольмского Института исследования мира, в 2003 г. государства мира потратили на военные нужды 932 млрд долл. Жители США и стран Европейского союза тратят на покупку корма для собак, кошек и аквариумных рыбок примерно 14,6 млрд долл. в год.

Сумеют ли развитые страны не просто выделить достаточно средств, но и найти способы результативного использования этих средств и спасения почти миллиарда человек от угрозы голодной смерти — покажет будущее. Ясно одно — промедление с решением этой проблемы создает угрозу стабильности мира на всей планете.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Что такое экономический рост и как можно его ускорить. *Для обеспечения все более полного удовлетворения потребностей людей каждой стране приходится добиваться устойчивого увеличения своих производственных возможностей. Этот процесс называется экономическим ростом. Наиболее точным измерителем экономического роста является изменение величины валового национального продукта в расчете на душу населения страны, т. е. средний продукт на одного жителя. Если общая производительность хозяйства страны растет медленнее, чем численность ее населения, средний продукт будет падать и в худшем варианте это приведет к нищете и голоду, а затем и к вымиранию части нации. Спасти человечество от такой беды помогает ускорение экономического роста, а также регулирование рождаемости. Ускорение экономического роста может быть достигнуто прежде всего за счет увеличения масштабов использования ресурсов производства. Это называется экстенсивным ростом. Особенно большие возможности для ускорения роста открывает использование таких факторов, как повышение капиталовооруженности труда; совершенствование технологии производства на основе достижений науки и техники; улучшение экономических механизмов, способствующих распределению ограниченных ресурсов; повышение уровня образованности работников и т. п. Эти факторы обеспечивают интенсивный рост, значение которого со временем все повышается. Именно благодаря интенсивному росту можно избежать угрозы голода, порождаемой ростом численности населения и убывающей предельной производительностью факторов производства.*

Какие экономические проблемы тревожат человечество в XXI в. *Главная проблема геоэкономики — растущая пропасть в уровнях благосостояния между богатейшими и беднейшими странами мира. Основная причина этого — то, что население беднейших стран увеличивается более быстрыми темпами, чем объем производимого ими валового внутреннего продукта. В обозримой перспективе добиться существенного выравнивания уровней благосостояния жителей различных стран не представляется возможным. Человечество сейчас оказалось на очень трудном рубеже своего развития. Либо ему необходимо найти принципиально новые, невиданно эффективные ресурсосберегающие технологии производства жизненных благ, либо конфликты между богатыми и беднейшими странами будут и далее нарастать.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Что можно сказать об экономике страны, если разница между темпами роста общей величины ВНП и средней величины ВНП на душу населения увеличивается быстрее, чем растет численность населения этой страны?
2. Почему для России сегодня практически единственно возможным вариантом стал интенсивный экономический рост?
3. На протяжении 30–50-х гг. СССР не сталкивался с проблемой замедления экономического роста или спадом производства. В силу каких причин это происходило?

ГЛАВА ПЯТНАДЦАТАЯ

Организация международной торговли

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЗАЧЕМ СТРАНЫ ТОРГУЮТ ДРУГ С ДРУГОМ?
2. ЧТО ПОРОЖДАЕТ ПРОТЕКЦИОНИЗМ?
3. ДЛЯ ЧЕГО НУЖЕН ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК?
4. С КЕМ И ЧЕМ ТОРГУЕТ РОССИЯ?



Давид Рикардо обнаружил главный двигатель международной торговли — принцип сравнительных затрат (относительного преимущества). Он предсказал, что эта торговля, будучи выгодной всем ее участникам, сплотит цивилизованные нации в одну всемирную общину.

Принцип абсолютного преимущества состоит в том, что страны выигрывают от торговли друг с другом, если каждая из них специализируется на производстве товаров, которые она может изготавливать с абсолютно меньшими затратами ресурсов, чем ее торговые партнеры.

Единственная прямая выгода от внешней торговли состоит в импорте.
Джон Стюарт Милль

§ 33. Международная торговля и ее влияние на экономику страны

Мы уже упоминали о том, что международная торговля — древнейший вид экономической деятельности.

После долгих исследований ученые-экономисты смогли выделить основные причины существования международной торговли. Символически они показаны на рис. 15-1, и далее мы обсудим каждую из них более подробно.

Неравное распределение природных ресурсов (благ). Самая первая из причин возникновения международной торговли задана природой: она состоит в неравном распределении природных ресурсов между различными странами и народами. Если в одной стране есть месторождения нефти, а в другой — хрома, то, для того чтобы в обеих странах детали для автомобилей могли изготавливаться из хромированных сталей, а на автозаправочных станциях был бензин, эти страны должны торговать друг с другом, меняя нефть на хром. Именно по этой модели Россия вывозит за рубеж нефть и черную икру, а ввозит бананы и ананасы.



Рис. 15-1.
Экономические основы международной торговли

Но эта логика не объясняет, почему страны торгуют и товарами, каждый из которых они могут производить сами. Например, американцы покупают (импортируют) японские автомобили и телевизоры, хотя у них самих мощная автомобильная и телевизионная промышленность.

Согласно статистике, автомобили составляют 21% американского **импорта** и 11% американского **экспорта**. Какой же смысл ввозить зарубежные автомобили, чтобы рассчитываться за их покупку продажей отечественных автомобилей (вполне пристойного качества) иностранцам?

ИМПОРТ — покупка жителями одной страны товаров, изготовленных в других государствах.

ЭКСПОРТ — продажа жителям других стран товаров, произведенных отраслями отечественной экономики.

Принцип абсолютного преимущества. В поисках ответа на этот вопрос экономическая наука сначала обратила внимание на абсолютные различия в затратах на производство одинаковых продуктов.

Сравним, например, затраты на производство льна и сахарной свеклы в России и на Украине. Из-за различий в почвенно-климатических условиях выращивание льна на Украине обеспечивает куда меньший урожай с 1 га, чем в России, где, напротив, ниже урожайность сахарной свеклы (не хватает тепла). Если эти страны будут специализироваться каждая на своем, а потом обменяются плодами своих трудов, то оба народа выиграют. Они используют свои пашни наиболее эффективным образом.

Вот почему еще в рамках СССР Россия специализировалась на выращивании льна, поставляя на Украину льняные ткани, а сахар получала с Украины, где его производили из выращенной на здешних полях свеклы.

На языке экономистов такая основа международной специализации производства и торговли называется **принципом абсолютного преимущества**.

ПРИНЦИП АБСОЛЮТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА: страны выигрывают от торговли друг с другом, если каждая из них специализируется на производстве товаров, которые она может изготавливать с абсолютно меньшими затратами ресурсов, чем ее торговые партнеры.

Специализация на основе принципа абсолютного преимущества ведет к тому, что человечество в целом достигает наивысшей эффективности использования ресурсов Земли. Возникающее в итоге мировое хозяйство обеспечивает производство каждого вида товаров той страной, где на это тратится наименьшее количество ресурсов. Поэтому развитие международной торговли имеет столь важное значение для всех стран планеты и ему уделяется столь большое внимание как правительствами, так и международными организациями.

Принцип относительного преимущества. Понять логику международной торговли, зная только о неравном распределении природных благ и сути принципа абсолютного преимущества, все же невозможно.

Это стало ясно для экономической науки уже в начале XIX в., когда во многих странах завершился процесс первичной индустриализации. Ряд стран при этом оказался в числе лидеров, и у них абсолютные затраты на производство продукции самых различных отраслей стали ниже, чем в менее развитых странах. Если бы международная торговля в этих условиях развивалась на основе только принципа абсолютного преимущества, то страны-лидеры должны были бы перестать приобретать товары у менее развитых стран, а этого не случилось.

Следующий шаг к пониманию тайн международной торговли был сделан великим английским ученым-экономистом Давидом Рикардо (1772–1823). Он сумел увидеть в развитии внешней торговли влияние еще одного принципа — **принципа относительного преимущества**.

ПРИНЦИП ОТНОСИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА — каждой стране выгоднее экспортировать те товары, для которых цена выбора у нее относительно ниже, чем в других странах.

Иными словами, каждой стране стоит специализироваться в производстве тех товаров, расширение выпуска которых сопряжено с меньшей ценой выбора, чем в странах, которым она хочет эти товары продавать.

В реальной коммерческой практике никто, конечно, таких научных расчетов не ведет. Их вполне заменяет анализ соотношения цен на внутренних и зарубежных рынках, поскольку это соотношение при прочих равных условиях соответствует различиям в относительной эффективности производства товаров.

Представим себе, что цены 1 т цемента и 1 кв. м стекла в России составят по 5 тыс. р. На Украине 1 т цемента будет стоить 20 тыс. гривен, а стекла — 40 тыс. гривен. Если теперь российский предприниматель экспортирует на Украину 1 м^2 стекла, то на выручку (40 тыс. гривен) он сможет купить 2 т цемента, тогда как в России — только одну.

Если теперь он импортирует этот цемент в Россию, то получит за него 10 тыс. р. — в два раза больше, чем он затратил первоначально на производство того количества стекла, которое было им экспортировано на Украину. Разница между этими суммами, т. е. 5 тыс. р. (10 – 5), составит прибыль нашего экономически грамотного предпринимателя.

Хотя этот расчет упрощен до предела, но именно на основе такого анализа и строится вся внешнеторговая деятельность. Любой предприниматель рассуждает очень просто: выгодно экспортировать те отечественные товары, на выручку от продажи которых можно за рубежом купить больше других товаров местного производства, чем аналогичных товаров на отечественном рынке.

Так строят свою коммерческую практику огромные внешнеторговые фирмы. Все они руководствуются в своей деятельности принципом относительного преимущества. Эта логика внешней торговли немедленно сказывается на внутриэкономической жизни. Интересы купцов побуждают каждую страну искать такую специализацию своей экономики, которая позволит ей:

1) наиболее рационально использовать имеющиеся у нее ресурсы;
2) добиться наивысшего уровня благосостояния своих граждан с помощью операций экспорта и импорта.

Процесс такой специализации создает основы не только для развития мирового рынка, но и для *международного разделения и кооперации труда*, т. е. организации совместной деятельности фирм различных стран при создании определенных видов конечных благ. О том, насколько глубоко может быть международное разделение труда, можно судить на следующем примере.

Житель США, покупая у американской компании «Дженерал моторс» произведенный ею автомобиль «Понтиак», на самом деле совершает международную сделку. Он платит за эту машину 10 тыс. долл., которые распределяются следующим образом: 3 тыс. долл. идут Южной Корее, рабочие которой осуществляли простые и трудоемкие сборочные операции; 1850 долл. — Японии за купленные у нее моторы, ведущие мосты, электронные устройства; 700 долл. получает Германия за конструирование этой машины; 450 долл. перечисляются фирмам Тайваня, Сингапура и Гонконга за изготовление мелких деталей; 250 долл. уходят на счета английских фирм за организацию рекламы и сбыта автомобилей; 50 долл. стоят услуги фирм Ирландии и Барбадоса, занимавшихся обработкой данных. Итого примерно 6 тыс. долл. достается гражданам других стран.

На долю граждан США — управляющих и акционеров «Дженерал моторс», адвокатов и банкиров, обслуживающих фирму, других участников производства этого «американского» автомобиля — приходится лишь 4 тыс. долл.

Международная торговля, если она основана на принципе сравнительного преимущества и не встречает на своем пути никаких препятствий, оказывается выгодной для всех ее участников.

И все же развитие международной торговли всегда было сопряжено с конфликтами и противодействием. Чтобы понять их причины, познакомимся с письмом, сочиненным более 100 лет назад французским экономистом Фредериком Бастиа (1801—1850) для своей книги «Экономические софизмы». Высмеивая аргументы противников свободной международной торговли, Бастиа «от имени борцов за неприкосновенность внутреннего рынка» писал:

ПАЛАТЕ ДЕПУТАТОВ

Мы подвергаемся ожесточенной конкуренции со стороны заграничного соперника, который обладает настолько превосходящими устройствами для производства света, что может наводнить наш национальный рынок, предлагая свой товар по сниженным ценам. Этим соперником является не что иное, как солнце. Мы обращаемся с петицией — провести закон, предписывающий закрыть все окна, отверстия и щели, сквозь которые солнечный свет обычно проникает в наши жилища, нанося этим ущерб прибыльному производству, которым мы были в состоянии одарить страну.

Фабриканты свечей и подсвечников

Безусловно, бороться с солнечным светом никому в голову не приходит. Но аналогичные призывы хорошо знакомы правительствам во всем мире. Бизнесмены часто прилагают огромные усилия, чтобы заставить государство перекрыть путь на национальный рынок зарубежным конкурентам. Под давлением таких требований правительства многих стран более или менее активно проводят политику **протекционизма** (от лат. *protectio* — буквально «прикрытие»).

ПРОТЕКЦИОНИЗМ — государственная экономическая политика, сутью которой является защита отечественных производителей товаров от конкуренции со стороны фирм других стран с помощью установления различного рода ограничений на импорт.

Ситуация проникновения на внутренний рынок товаров зарубежных производителей — постоянный источник экономических и политических трений во многих странах мира. Правительству надо так рассчитать свою экономическую политику, чтобы страна в целом выиграла, а не проиграла от появления на ее рынках импортных товаров. Рассмотрим плюсы и минусы появления на внутреннем рынке дешевых импортных товаров (табл. 15-1).

Анализируя эту таблицу, мы видим классический пример противоречий между экономическими интересами разных групп граждан страны.

Под давлением отраслевых лобби российское правительство вынуждено принимать меры по защите отечественных производителей от полного и быстрого краха. Для этого применяется ряд мер государственного регулирования импорта. Наиболее распространенным и гибким инструментом такого рода являются **таможенные пошлины** — налог в пользу государства, взимаемый при пересечении границы с владельца товара иностранного производства, ввозимого в страну для продажи.

Таблица 15-1

Сравнительный анализ достоинств и недостатков открытия внутреннего рынка для товаров зарубежных производителей

ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
1) Граждане смогут купить больше товаров	1) Сократятся продажи отечественных товаров
2) Возрастут доходы торговых фирм, и государство сможет получить с них бульшую сумму налогов	2) Упадут доходы отечественных фирм-производителей, и государство получит от них меньшую сумму налогов
3) Возрастет сумма налогов, уплачиваемых покупателями при приобретении импортных товаров	3) Начнутся увольнения в отечественной промышленности, возрастет безработица, что приведет к падению налоговых поступлений с заработной платы при увеличении расходов на выплату пособий по безработице
4) Рост уровня жизни граждан, имеющих работу и возможность покупать импортные товары, улучшит внутриполитическую ситуацию в стране и увеличит шансы правящей партии победить на очередных выборах	4) Безработные и владельцы отечественных фирм будут протестовать против политики нынешнего правительства, и это уменьшит его шансы на сохранение власти
	5) Возрастет зависимость страны от поставок товаров из-за рубежа, что может ослабить ее политическую независимость

Уплатив пошлину, владелец импортируемого товара вынужден повысить на него цену, чтобы избежать убытков и получить прибыль. В результате иностранный товар становится дороже и теряет часть того относительного превосходства, которое обеспечивает ему конкурентоспособность.

Введение таких пошлин означает и то, что покупатели начинают платить новый — особый — налог в поддержку определенной отрасли отечественной промышленности. Ее товары становятся конкурентоспособными без всяких усилий: не надо ни снижать затраты, ни улучшать качество, ни совершенствовать послепродажное обслуживание. Сбыт будет обеспечен автоматически — за счет «пошлинных гирь» на ногах конкурентов из-за рубежа.

Но есть и еще один важный аспект, на который надо обратить внимание.

Дело в том, что если иностранные фирмы меньше выручают от продажи своих товаров на нашем внутреннем рынке, то у них оказывается меньше денег и для того, чтобы покупать наши товары для импорта в свои страны.

Иными словами, введение таможенных пошлин, расширяя рынок для одних отраслей отечественной промышленности, одновременно сужает его для других. Именно это имеется в виду, когда экономисты говорят: *«Если мы озаботимся нашим импортом, то наш экспорт позаботится о себе сам»*.

Протекционизм — столь давняя политика, что экономическая наука успела досконально изучить все его плюсы и минусы. Вывод во всех случаях оказывается один и тот же: даже если есть веские причины поддержать ту или иную отрасль отечественной экономики в борьбе с иностранными конкурентами, то лучше делать это не с помощью регулирования импорта. Куда эффективнее просто давать целевые субсидии отечественным фирмам этих отраслей.

Для защиты внутреннего рынка и национальных производителей правительства пользуются такими инструментами протекционизма, как импортные квоты и лицензии.

Импортная квота представляет собой устанавливаемую правительством предельную величину ввоза в страну за год определенных товаров из конкретной страны-производителя.

Внешнеторговая лицензия по природе близка к квоте и представляет собой выдаваемое государством разрешение на ввоз в страну или вывоз из нее определенного вида товаров.

Надо сказать, что импортные квоты — самый грубый метод защиты рынка, и правительства других стран обычно реагируют на такую политику отдельной страны очень резко, вводя аналогичные квоты на ввоз ее товаров.

Долгий опыт «торговых войн» научил наиболее развитые страны тому, что в таких «войнах» проигрывают обе стороны и лучше не допускать начала «боевых действий». Все это в сочетании с пониманием огромного значения международной торговли для обеспечения устойчивого экономического роста заставило многие страны в XX в. пойти на отказ от протекционизма и приступить к поиску новых методов организации мирового рынка.

В 1947 г. 23 страны подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле (называемое чаще по первым буквам английского написания ГАТТ — *General Agreement on Trade and Tariffs*). В основу ГАТТ легли три принципа, рожденные многовековой историей международной торговли:

1) все страны — участницы ГАТТ будут применять по отношению друг к другу одинаковые меры регулирования экспорта и импорта, не допуская дискриминации одной или нескольких стран по сравнению с другими;
2) все страны будут стремиться к снижению таможенных пошлин, чтобы открыть путь для более полного и точного использования своего относительного превосходства и рационального международного разделения труда;
3) страны — участницы ГАТТ откажутся от самой грубой формы защиты своих рынков — импортных квот.

Сегодня это Соглашение подписали уже более 100 стран. О его результативности можно судить по снижению таможенных пошлин в странах — членах ГАТТ. Так, за 80-е гг. средний импортный тариф на сырье в промышленно развитых странах снизился с 2,5 до 1,6%, а на промышленную продукцию — с 10,5 до 6,4%. Успех ГАТТ привел к созданию на его основе Всемирной торговой организации (ВТО), куда Россия сейчас пытается вступить, проводя долгие и трудные переговоры.

Причина такого стремления проста: соблюдая принципы цивилизованной торговли по отношению друг к другу, страны — члены ГАТТ/ВТО ведут себя по отношению к странам, которые в этом Соглашении не участвуют, совершенно иным образом. И Россия ощущает это на себе очень болезненно. Она сегодня аутсайдер на мировом рынке, и ограничительные пошлины на российские товары под предлогом антидемпинговых процедур устанавливают и США, и Европейский союз, и Мексика, и Бразилия, и Индия, и Польша.

ДЕМПИНГ — продажа товара по цене ниже издержек производства или существенно ниже той, что сложилась на данном рынке.

В итоге из-за таких барьеров для своих экспортных товаров Россия ежегодно теряет порядка 2,5–3 млрд долл. выручки от продаж. Вести переговоры по каждому случаю установления непомерно высоких пошлин на российские товары практически невозможно. Спасение может принести только вступление в ВТО, хотя оно и потребует соответствующего отказа от пошлинной защиты внутреннего рынка.

Переговоры о присоединении России к ВТО идут с 1995 г., и все эти годы в нашей стране продолжается жаркая дискуссия сторонников и противников этого шага. Сторонники присоединения обращают внимание своих оппонентов на то, что членами ВТО уже стали 146 стран, т. е. почти вся планета. Недавно приняли Непал и Камбоджу и в ближайшие годы число стран — членов ВТО будет увеличиваться. И потому любая страна, желающая принять равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Нет особого смысла уклоняться от этого России, поскольку экспорт играет огромную роль в экономике нашей страны.

Вступив в ВТО, Россия:

- получит лучшие в сравнении с существующими и недискриминационные условия для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- сможет воспользоваться международными механизмами разрешения торговых споров;
- обеспечит более благоприятный климат для иностранных инвестиций;
- расширит возможности для российских фирм вести дела в странах — членах ВТО;

— создаст условия для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
— сможет участвовать в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
— улучшит свою репутацию в мире как полноправного участника международной торговли.

Но у такого шага есть и серьезные противники, поскольку вступление России в ВТО приведет к резкому обострению конкурентной борьбы отечественных производителей с фирмами экономически более развитых стран Запада и Востока. Между тем Россия — северная страна, и работа в этом климате требует больших затрат не только на отопление, освещение, но и на создание и поддержание тех мощностей, которые обеспечивают стране и ее предприятиям конкурентоспособность на рынке. В результате у отечественных фирм издержки зачастую оказываются выше и в условиях открытой — после вступления в ВТО — экономики такие фирмы могут быстро разориться, а их работники — лишиться работы.

Сейчас Правительство России ведет сложные переговоры о том, на каких условиях может состояться присоединение России к ВТО, т. е. пытается добиться наиболее выгодного соотношения преимуществ от вступления и необходимых для этого уступок (в виде снижения тарифов на импорт товаров и открытия внутренних рынков).

Следует помнить, что противоречия между национальными и иностранными производителями в мировой экономике будут всегда, пока существуют национальные интересы отдельных стран. Весь вопрос в организации механизма устранения или сглаживания противоречий. Международные торговые организации всего лишь способ (весьма далекий от идеала) согласования интересов.

Развитие международной торговли в XX в. действительно превратило ее в решающий фактор экономического роста для большинства стран мира. По расчетам экономистов, полная реализация всех задач либерализации мировой торговли, предусмотренных при создании ВТО, может привести к увеличению ежедневного дохода каждого гражданина развитых стран мира на 40 центов США, или на 146 долл. в год. Понимание этого заставило многие страны пойти на шаги, которые еще в начале XX в. казались просто немыслимыми.

Речь идет о полном открытии странами своих национальных рынков в рамках торговых союзов, или, как их чаще называют, международных зон свободной торговли.

Наиболее известная зона свободной торговли — это уже упоминавшийся выше Европейский союз (ЕС), созданный под именем Европейского экономического сообщества в 1958 г. и включающий сегодня подавляющее большинство стран Западной Европы.

§ 34. Валютный рынок и конвертируемость валют

Важнейшая особенность международной торговли по сравнению с торговлей внутренней состоит в том, что ее обслуживают разные денежные единицы, т. е. разные национальные валюты.

Каждая страна требует при этом, чтобы на ее территории все расчеты осуществлялись только в национальной валюте. Только в этой валюте определяются и облагаемые налогом доходы отечественных фирм, продавших свои товары за рубеж. Из-за этого международная торговля всегда требует решения проблем двоякого характера, связанных с:

1) организацией собственно купли-продажи товаров;
2) валютным обеспечением торговых операций.

Так, при экспорте своих цветов в США колумбийская торговая фирма закупает их внутри страны, расплачиваясь песо, а в Америке продает за доллары. Таким образом, фирме-экспортеру приходится решать две задачи: сбыт цветов и перевод выручки в национальную валюту, причем так, чтобы можно было покрыть все затраты и остаться с прибылью.

Зачем же создавать такие валютные рогатки на пути международной торговли, если все страны заинтересованы в ее развитии? Причин тому несколько:

1) наличие национальной валюты облегчает правительству поиск средств для расчетов с теми, кто получает деньги напрямую от государства. К ним относятся служащие, включая армию, беднейшие граждане и фирмы, поставляющие товары и услуги для государственных нужд. В крайнем случае государство может просто осуществить дополнительную эмиссию бумажных знаков;
2) наличие национальной валюты позволяет государству управлять ходом дел в экономике страны;
3) национальная валюта позволяет обеспечить полный суверенитет страны, ее независимость от воли правительств других стран;
4) наличие собственной валюты помогает избежать «заноса» инфляции, которой «больны» валюты других стран.

Для ведения международной торговли в условиях существования разных валют человечество создало механизм взаимных расчетов между гражданами и фирмами различных стран. Обычно его называют валютным рынком.

Основа этого механизма — пропорции обмена валют, называемые **валютными курсами** и представляющие собой цену национальных валют. Проще говоря, валютный курс — это то количество денежных знаков других стран, которое надо уплатить, чтобы купить одну денежную единицу определенной страны.

ВАЛЮТНЫЙ (ОБМЕННЫЙ) КУРС — цена одной национальной денежной единицы, выраженная в денежных единицах других стран.

Например, в конце января 2005 г. на мировом валютном рынке сложились следующие кросс-курсы (взаимные цены) валют:

	Доллар США	Английский фунт	Канадский доллар	Евро	Австралийский доллар
Доллар США	1	1,7733	0,871839	1,213	0,7518
Английский фунт	0,56392	1	0,491647	0,6840	0,423955
Канадский доллар	1,147	2,03397	1	1,3913	0,862315
Евро	0,824402	1,46191	0,718746	1	0,619785
Австралийский доллар	1,33014	2,35873	1,15966	1,61346	1

Это значит, что 1 доллар США стоил (т. е. для его покупки надо было столько заплатить в данной национальной валюте):

в английских фунтах — 0,564 фунта;

в евро — 0,824 евро.

В России 1 доллар стоил в тот момент 28,049 р.

И соответственно, скажем, 1 евро стоил в долларах 1,209, т. е. для его покупки надо было заплатить 34,109 р.

Но что определяет валютные курсы? Какие факторы приводят к тому, что абсолютное значение курса, например, доллара, выраженное в рублях, скажем, в 41,7 раза выше, чем в британских фунтах стерлингов?

Многие века мировая экономика решала этот вопрос очень просто. Вспомним, что основой национальных денежных систем служили два благородных металла: золото и серебро. Многие страны чеканили свои монеты из этих металлов. И потому обмен валют разных стран шел просто по весу содержащегося в них благородного металла (именно поэтому на картинах старинных мастеров менялы изображены с весами в руках).

Когда монеты стали вытесняться из обращения бумажными деньгами, задача обмена национальных валют усложнилась. Для ее решения была придумана система так называемого **золотого стандарта**, существовавшая примерно полвека — с 1879 по 1934 г.

«ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ» — механизм обмена национальных валют пропорционально весу золота, который объявлялся обеспечением номинала денежных знаков.

При этом идея формирования пропорции обмена валют была все та же — «по золоту». Только вместо реального обращения золота мы получаем обращение его представителей — бумажных денег. В эпоху «золотого стандарта» пропорции обмена валют были неизменными, или, другими словами, валютный курс был фиксированным. При этом правительства поначалу брали на себя даже обязательство гарантированно менять по желанию граждан бумажные деньги на золотые монеты.

Беда системы «золотого стандарта» состояла в том, что в условиях инфляции граждане предпочитали немедленно превращать обесценивающиеся бумажные деньги в золото. Именно поэтому действие классической системы «золотого стандарта» было приостановлено с началом Первой мировой войны. Правительства воюющих стран были вынуждены резко увеличить свои расходы путем эмиссии ничем не обеспеченных бумажных денег, что немедленно вызвало бурную инфляцию. Правда, после окончания Второй мировой войны была сделана еще одна попытка возродить, хотя и в модифицированной форме, систему «золотого стандарта». Но в начале 70-х гг. идея увязки валютных курсов с золотым обеспечением бумажных денег окончательно потеряла привлекательность для ведущих стран мира.

Дольше всего остатки идеи «золотого стандарта» сохранялись в СССР: с 1950 по 1992 г. рубль официально приравнивался к 0,222168 г чистого золота.

Отказ во всем мире от «золотого стандарта» привел к рождению в 70-х гг. мощного валютного рынка, на котором валютные курсы стали формироваться под влиянием соотношений спроса и предложения на ту или иную валюту.

Размеры спроса и предложения на валютном рынке зависят прежде всего от объемов взаимной торговли между теми или иными странами. Зная это, мы можем схематично представить модель рождения валютного рынка. Эта модель показана на рис. 15-2.

С помощью этого рисунка, описывающего торгово-валютные отношения между США и Японией, мы можем увидеть, что участниками этого рынка являются:

— японские фирмы, экспортировавшие свои товары в США и получившие за них там доллары. Но ведь для возмещения своих затрат в родной стране, уплаты налогов и распределения прибылей им нужны не доллары, а иены (если только они не собираются на всю сумму долларовой выручки купить американские товары для импорта в Японию). Следовательно, японским фирмам нужно превратить доллары в иены;

Страны и фирмы, участвующие во внешней торговле	Валютная ситуация	
	ХОТЯТ ПОЛУЧИТЬ	ИМЕЮТ
Японские фирмы, экспортирующие товары в США	ИЕНЫ ↓	ДОЛЛАРЫ ↓
Фирмы США, экспортирующие товары в Японию	ДОЛЛАРЫ	ИЕНЫ

Рис. 15-2.
Механизм возникновения валютного рынка

— американские фирмы, которые экспортировали товары в Японию и получили выручку в иенах. Эту выручку им нужно теперь превратить в доллары (конвертировать), чтобы ввезти ее в США и использовать затем для обеспечения своей дальнейшей деятельности. Ведь американское правительство не разрешает платежи на своей территории в иностранных валютах.

Итак, американские фирмы-экспортеры имеют иены, но нуждаются в долларах США, чтобы ввезти их к себе в страну. А их японские коллеги имеют доллары США, но нуждаются в иенах, поскольку только эта валюта признается в их стране. Удовлетворить нужды обеих групп экспортеров может только валютный рынок, где одни хотят купить иены за доллары, а другие — доллары за иены. Соответственно на валютном рынке США японцы будут стараться продать полученные ими доллары и купить иены, а на валютном рынке Японии американцы будут проводить сделки по продаже иен и покупке долларов. Это означает, что на валютном рынке столкнутся спрос на иены, выраженный в долларах, и спрос на доллары, выраженный в иенах.

Чем больше, скажем, долларовая масса, которую необходимо превратить в иены, по сравнению с массой иен, предлагаемой к продаже именно за доллары (ведь некоторым компаниям нужно продать иены, например, за евро), тем выше цена иены, выраженная в долларах, т. е. курс иены к доллару.

Таким образом, главный фактор формирования валютных курсов — соотношение объемов взаимного экспорта и импорта между различными странами. Если, например, в России продается американских товаров значительно больше, чем российских в США, то большому числу рублей, которые американским фирмам-экспортерам надо превратить снова в доллары, противостоит меньшее число долларов российских фирм-экспортеров, которые надо превратить в рубли. Тогда за каждый доллар приходится платить несколько рублей. Чем больше разрыв между предлагаемыми к взаимному обмену суммами рублей и долларов, тем выше курс доллара, т. е. цена, выраженная в рублях.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Международная торговля и ее влияние на экономику страны. *Возникновение и развитие международной торговли обусловлено следующими основными причинами: неравным распределением природных ресурсов (благ) между странами; существованием абсолютных преимуществ в производстве товаров; возникновением в результате разных темпов технического прогресса и других факторов относительных преимуществ каждой страны в производстве тех или иных товаров. Организация специализации производства и международной торговли на основе принципа относительного преимущества позволяет практически каждой стране на выгодных для себя условиях принять участие в международной торговле и немало на этом зарабатывать, даже если у нее нет пригодных для продажи природных ресурсов. При этом международная торговля реально расширяет производственные возможности всех участвующих в ней стран. Такая торговля является одним из механизмов обеспечения наиболее эффективного распределения ограниченных ресурсов, но уже в мировом масштабе. Хотя свободная международная торговля выгодна всем странам, но большинство из них использует те или иные ограничения на внешнеторговые сделки. Эти ограничения порождаются стремлением государства получить доход от налогообложения внешней торговли, а также давлением на государства лоббистских группировок тех отраслей, которые не выдерживают конкуренции на внутреннем рынке с импортными товарами. Ограничения на внешнюю торговлю могут иметь различную форму: от прямого количественного ограничения масштабов импорта (а в некоторых случаях и экспорта) до установления различной величины налогов (пошлин) на экспорт и импорт товаров. Политика ограничения доступа импортных товаров на внутренний рынок носит название протекционизма. Она позволяет не только избегать конфликтов с могущественными отечественными фирмами, но и пополнять государственный бюджет. В XX в. все больше стран вступают в международные торговые организации и экономические союзы. В крупнейшую из таких организаций — Всемирную торговую организацию — необходимо вступить и России для защиты своих экспортеров от протекционистских мер других стран.*

Валютный рынок и конвертируемость валют. *Подавляющее большинство стран мира требуют, чтобы все расчеты за товары и услуги на их территории осуществлялись только в национальной валюте. Это порождает необходимость перевода выручки от внешнеторговых операций из одних национальных валют в другие. Решает эту проблему валютный рынок, на котором продаются и покупаются денежные знаки различных стран. Он определяет их относительные цены, которые называются валютными курсами. Они показывают, сколько денежных единиц одной страны надо уплатить за получение денежной единицы другой страны. Валютные курсы, как правило, зависят от соотношения экспорта и импорта между различными странами, поскольку именно объемы взаимных экспортно-импортных операций определяют величины спроса и предложения взаимно сопоставляемых валют. В России валютные курсы, кроме того, в первой половине 1990-х гг. в значительной мере определялись тем, что люди делали сбережения в валюте, пытаясь защититься от инфляции. Изменения валютных курсов оказывают большое влияние на экономику, особенно если их динамика отличается от развития инфляционных процессов внутри страны.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему российское правительство проводит политику поддержки национальных производителей с помощью протекционистских мер (введения пошлин на импорт), а не путем выдачи субсидий тем отраслям и фирмам, производство в которых выгодно поддержать с позиций долгосрочных интересов страны?
2. Почему в России государство запрещает гражданам помещать валютные сбережения в иностранные банки, а в Японии, наоборот, поощряет?
3. Экономический рост в России — какой тип предпочтительнее и почему?

Экономическое устройство России на рубеже XX–XXI вв.

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЭКОНОМИКА РОССИИ — К КАКОМУ ТИПУ ОНА ОТНОСИТСЯ?
2. ПОЧЕМУ В НАШЕЙ СТРАНЕ ТАК ТРУДНО ДОБИТЬСЯ БЫСТРОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ?
3. КАК ПРЕОБРАЗУЕТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ В РОССИИ?



...В последнее десятилетие прошлого века — в условиях разрушенной экономики и утерянных позиций на мировых рынках — Россия была вынуждена одновременно восстанавливать государственность и создавать новую для нас, рыночную, экономику.

Из Послания Президента РФ В.В.Путина Федеральному Собранию Российской Федерации 26 мая 2004 г.

В последние десятилетия XX в. и в начале XXI в. Россия переживала трудные времена, прежде всего в экономике. Как же сложилась такая ситуация, почему страна с огромной территорией и большими запасами нефти, газа и других полезных ископаемых, с большим числом хорошо образованных специалистов попала в долгосрочный экономический кризис?

Для ответа на этот вопрос нам прежде всего надо составить общее представление об экономике страны в конце XX — начале XXI в.

§ 35. К какой категории относится экономика России

Мировая экономическая наука различает страны по достигнутому уровню экономического развития, относя их к одной из трех групп (табл. 16-1):

- *промышленно развитые страны* (в эту группу входят США, Япония, Германия и другие богатейшие державы мира, объединенные в Организацию экономического сотрудничества и развития — ОЭСР). Эти страны завершили индустриализацию, создали мощные экономические механизмы, обладают высокоразвитыми системами образования, здравоохранения, научно-технического обеспечения и т. д. А главное — здесь высокий уровень благосостояния большей части граждан;
- *новые индустриальные страны* (в эту группу входят прежде всего «азиатские драконы» — Тайвань, Сингапур, Южная Корея). Эти страны за последние десятилетия создали мощную современную промышленность и сформировали высокоразвитые экономические механизмы. Сейчас здесь идет процесс развития образования, здравоохранения, быстро растет прежде низкий уровень благосостояния граждан;
- *развивающиеся страны*. Эти страны еще только проходят этап индустриализации, формируют транспортные сети и систему связи, создают современные экономические механизмы, строят национальные системы образования, здравоохранения и культуры. Граждане этих стран имеют очень низкий уровень жизни: во многих странах Африки до сих пор тысячи людей умирают от голода и эпидемий, распространяющихся на фоне крайней нищеты и отсталости здравоохранения.

Таблица 16-1

Группы стран по уровню экономического развития	Типы экономических систем			
	Традиционная	Командная	Рыночная	Смешанная
Промышленно развитые страны				США, Япония, Германия и др. страны ОЭСР
Новые индустриальные страны				Тайвань, Сингапур, Южная Корея
Развивающиеся страны	Некоторые страны Африки	Куба, Северная Корея	Некоторые страны Латинской Америки, Африки и Азии	Индия, Мексика, Бразилия, Чили, Китай

Классификация стран мира по типам экономических систем и уровню экономического развития

К какому типу экономических систем, к какой категории стран относится Россия?

Поиск ответа на эти вопросы вызвал в последние годы острую дискуссию в среде экономистов и политиков, пытающихся определить наилучшие варианты реформирования экономики нашей страны. Действительно, к категории развивающихся стран Россию отнести нельзя, так как наша страна обладает сегодня:

— мощной, хотя и устаревшей, промышленностью;

— огромной, хотя и изношенной, транспортной сетью и обширной, хотя и устаревшей, системой связи;

— высокоразвитой культурой и системой общего образования;

— большим числом научных и технических разработок.

Вместе с тем уровень жизни в России (если оценивать его, как принято в мировой практике, по величине ВВП в расчете на душу населения) довольно низок (рис. 16-1). Кроме того, многие важнейшие экономические механизмы в нашей стране сейчас либо отсутствуют вообще, либо находятся в зачаточном состоянии. А потому и к группе экономически развитых стран Россию нельзя отнести в полной мере.

Что касается экономической системы, то в России она имеет ряд особенностей.

С одной стороны, в России ликвидирована система директивного планирования, а бывшие государственные предприятия в массовом порядке принудительно преобразованы в частные фирмы (приватизированы), с другой — все отрасли

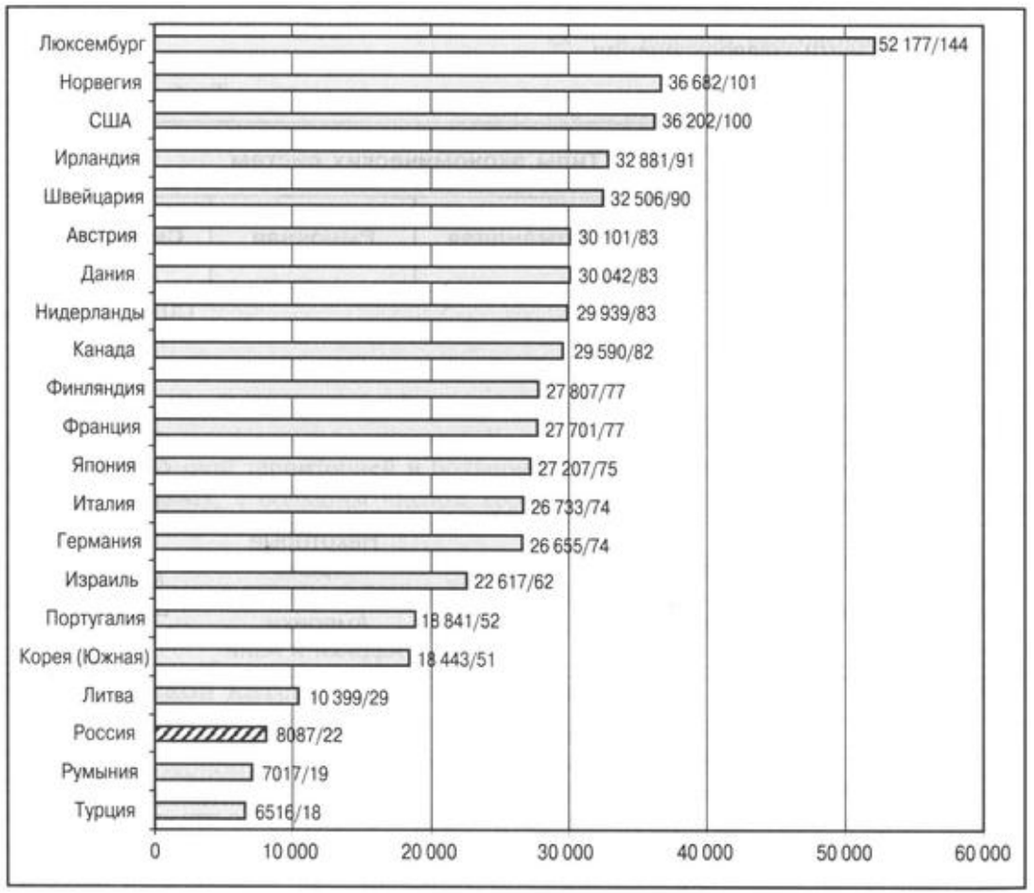


Рис. 16-1.
Соотношение стран мира по уровню доходов (в числителе — величина ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, долл. США; в знаменателе — ВВП на душу населения в % к США.

и регионы постоянно чего-то требуют от правительства, и оно вынуждено вмешиваться в решение даже простейших хозяйственных задач (например, подготовка к отопительному сезону).

В конце концов экономисты сходятся во мнении, что Россию, равно как и страны Восточной Европы, правильнее всего отнести к совершенно особой категории — **постсоциалистическим странам** с экономикой переходного типа, поскольку они обладают совершенно уникальным набором признаков и решают задачи, отличные от задач промышленно развитых и развивающихся стран.

***ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА** характеризуется тем, что в течение более или менее длительного времени в хозяйстве сосуществуют элементы старой и новой экономических систем.*

§ 36. Формирование экономики переходного типа в Российской Федерации

Для того чтобы вывести экономику нашей страны из кризиса, в котором она оказалась к 1991 г., необходимо было решить несколько задач:

1) осуществить либерализацию хозяйственной деятельности, т. е. дать россиянам возможность зарабатывать себе на жизнь самостоятельно, а не только под руководством государства и в государственном секторе;
2) добиться макроэкономической стабилизации, т. е. не дать экономике «пойти в разнос» и удержать ее от гиперинфляции, обвального падения валового продукта и безудержного роста безработицы;
3) провести структурные преобразования, изменив ориентацию экономики страны с преимущественно экспорта сырья и энергоресурсов на производство конкурентоспособной конечной продукции (машин, товаров народного потребления, услуг и т. п.);
4) осуществить институциональные реформы, т. е. создать новые законы и правила осуществления хозяйственной деятельности, позволяющие заработать рыночной экономике;
5) начать преобразования в социальной политике, т. е. добиться большей справедливости и адресности в оказании государством помощи бедным и нетрудоспособным.

О либерализации экономики поговорим подробнее.

Экономика нашей страны к началу 90-х годов все еще была устроена по принципам командной системы. И это предполагало:

- практически 100%-ю общественную (государственную) собственность на все предприятия и производственные ресурсы;
- жесткое регулирование цен и тарифов на товары и услуги, приобретаемые как гражданами, так и организациями;
- запрет на большую часть способов частной хозяйственной деятельности, включая торговлю внутри страны и внешнеторговые сделки;
- законодательное недопущение частной собственности как основы ведения бизнеса и уголовное наказание за частно-предпринимательскую деятельность;
- исключение для граждан и организаций права свободно покупать и продавать иностранные валюты;
- сохранение государственных организаций, прямо указывавших хозяйственным организациям, что, как и для кого они должны производить.

***ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ** — расширение свободы экономической деятельности, полное или частичное снятие политических, юридических и административных ограничений частной инициативы.*

В такой экономике рыночные механизмы заработать просто не могли. И потому первой задачей государства в 1992 г. — когда начался период преобразования эко-

номической системы России — стала либерализация экономики. За этим научным выражением стоит достаточно простая мысль: рыночная экономика может быть создана только тогда, когда людям дадут законное право самостоятельно решать что, как и для кого производить, как и почем продавать и как использовать полученные от продаж средства.

Но воплотить эту простую мысль в жизнь в нашей стране было непросто. Для этого пришлось осуществить целый ряд мер, вызвавших и большие споры, и не всегда предсказуемые результаты:

1) отказаться от государственного установления цен — провести либерализацию ценообразования и разрешить гражданам и хозяйственным организациям самим назначать цены на товары и услуги, предлагаемые к продаже;
2) отказаться от исключительно государственной организации торговли внутри страны — провести либерализацию торговли внутри страны и торговли внешней;
3) разрешить ведение бизнеса на основе частной собственности и устранить уголовное наказание за такого рода хозяйственную деятельность;
4) разрешить гражданам и организациям приобретать и продавать иностранную валюту по курсам, формирующимся на валютном рынке;
5) провести приватизацию государственной собственности.

Все эти меры российским государством были осуществлены, хотя результаты и не во всем оказались такими, как ожидалось. Чрезвычайно много споров с самого начала вызвала приватизация, и споры эти не утихают в России и по сей день. Но справедливости ради надо сказать, что приватизация кардинально изменила структуру собственности в России (рис. 16-2) и без этого процесс возникновения в нашей стране хорошо приспособленных к рыночной экономике фирм не начался бы и по сей день.

Особенно неприятным последствием либерализации стало нарушение макроэкономической стабильности в стране и прежде всего чрезвычайно высокая инфляция и быстрый спад производства практически во всех отраслях. Соответственно борьба с этими опасными для экономики процессами стала вторым важнейшим направлением деятельности государства на протяжении 90-х годов прошлого века. Успех пришел не сразу — уж очень трудно перестраивалась российская экономика на новые рыночные модели работы. Лишь к концу века спад производства наконец сменился ростом, а инфляция снизилась до уровня 12–15% в год.

Но на пути к этим результатам экономике России пришлось пережить такое неприятное явление, как финансовый кризис и государственный дефолт в 1998 г., когда государство набрало столько долгов, продавая свои ценные бумаги (государственные краткосрочные обязательства — ГКО), что не смогло в конце концов их оплатить. А поскольку в эти ценные бумаги были вложены сбережения многих граждан и банков, то кризис ударил по многим семьям и привел к сильному обесценению рубля по отношению к иностранным валютам.

Экономика страны — явление многогранное, и такое обесценение рубля сделало отечественные товары куда более привлекательными по ценам, чем импортные. Действительно, еще в июне 1998 г. импортный товар, стоивший 10 долл., мог продаваться по цене 70–80 р., так как доллар на валютной бирже стоил 6,5 р. А уже в октябре — после дефолта и фактической девальвации рубля — тот же самый

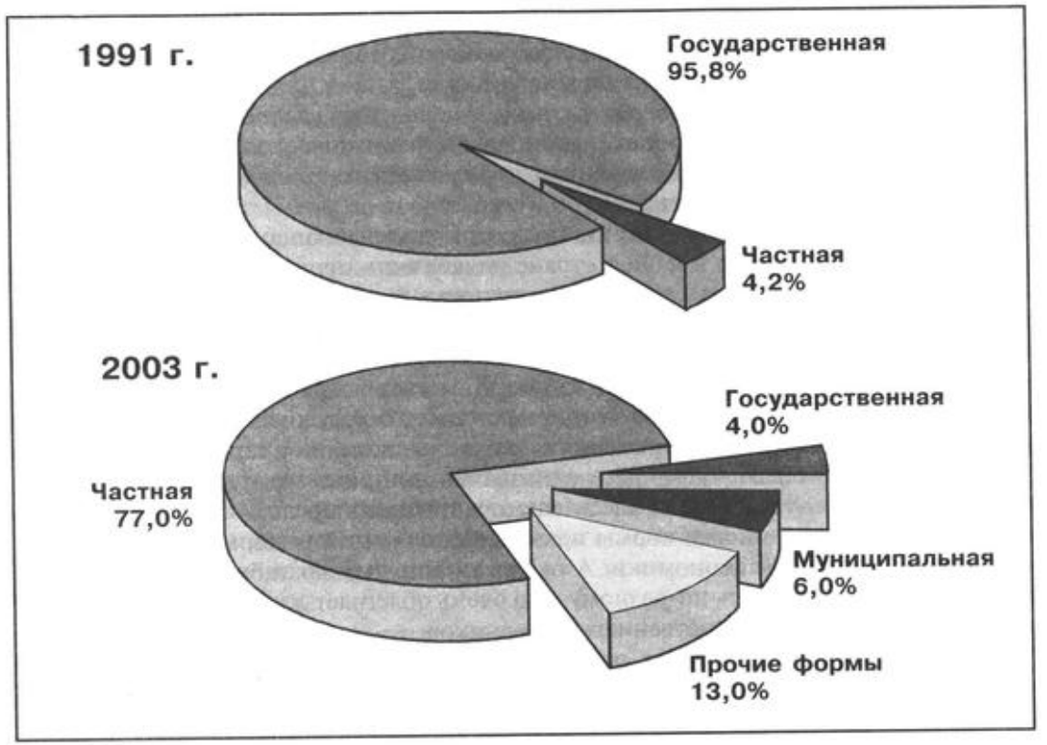


Рис. 16-2.
Структура собственности в Российской Федерации в 1991 и 2003 г.
(Материалы Счетной палаты Российской Федерации)

товар никто не продавал дешевле 160–180 р., так как курс доллара возрос к тому времени до 15–16 р. А ведь зарплата у россиян так не выросла, вот и стали граждане и фирмы России больше покупать товаров отечественного производства, что позволило нашим предприятиям наконец преодолеть спад и начать увеличивать объемы производства.

Что касается остальных трех задач из приведенного выше списка, то определенное продвижение в их решении тоже есть, но успехи здесь куда меньше, чем ожидалось и планировалось правительством. Да, в экономике России постепенно становится все больше хорошо работающих пищевых предприятий, появляются очень успешные предприятия в машиностроении и легкой промышленности. И все же доля сырья и топливно-энергетических ресурсов в валовом продукте страны и ее экспорте пока только растет. И преодолеть эту тенденцию до сих пор не удается. Между тем, как отметил Президент РФ В. В. Путин в Послании Федеральному Собранию в 2003 г., «экономический рост в России обязан в первую очередь благоприятному состоянию мировой конъюнктуры последних лет. За счет беспрецедентного улучшения условий внешней торговли для нашей экономики Россия получила значительные экономические преимущества и большие дополнительные доходы.

Часть этих доходов была направлена на повышение уровня жизни наших граждан. Частью была инвестирована в российскую экономику. Еще одна часть использована для погашения государственного внешнего долга...

Думаю, понятно: без этих средств, я имею в виду без удачной внешнеэкономической конъюнктуры, наши успехи в социально-экономическом развитии были бы во многом скромнее. И следует помнить, что такая благоприятная для нас ситуация не может быть и не будет вечной».

Поэтому Правительство России и отечественный бизнес активно обсуждают способы ускорения роста в нашей стране наукоемких производств, которые будут способны приносить стране доход и обеспечивать занятость даже в случае падения мировых цен на нефть и газ. Для этого, например, принято решение о создании в стране свободных экономических зон, где наукоемкие производства получат льготные условия для развития (в частности, за счет более низких ставок налогообложения и других инструментов государственного регулирования экономики).

Немало сделано за последние десять лет и для создания в стране более четкого законодательства, обеспечивающего однозначно понимаемые правила хозяйственной деятельности. И все же и здесь еще очень много предстоит сделать: до сих в стране отсутствуют многие нормы права, необходимые для нормального функционирования рыночной экономики. А ряд уже принятых законов неудачны, их положения можно толковать по-разному, что очень облегчает жизнь многочисленным взяточникам среди государственных чиновников.

Еще сложнее продвигается реформа социальных институтов общества, т. е. здравоохранения, образования, системы помощи бедным и нетрудоспособным. При этом у страны уже есть средства для решения давно существующих проблем (например, старая система оплаты жилья приводит к тому, что более состоятельные семьи с большей площадью принадлежащих им квартир реально получают больше льгот от государства, чем бедные семьи, ютящиеся в тесном жилье). Но преобразования социальной сферы — дело столь сложное и так болезненно воспринимаемое населением, что успехов здесь пока крайне мало.

Иными словами, процесс существенного изменения экономической системы России очевидным образом движется вперед. Достигнуты немалые результаты, о чем мы часто забываем. Скажем, те, кто родился в 90-е годы, уже не понимают, что значат слова «продовольственная проблема». А ведь еще осенью 1991 г. прилавки отечественных магазинов были столь пустыми, что все с ужасом ожидали голода, а правительство России обсуждало возможность массовой заготовки хвои, чтобы в случае него спасать людей от цинги — болезни голодных, когда у человека один за другим выпадают зубы.

Этот страх голода, висевший над СССР десятилетиями, был преодолен в результате развития свободной торговли и конкуренции на рынке пищевых продуктов. И одно это уже является неоспоримым доказательством того, что наша страна не зря взялась за преобразование своей экономической системы. И есть все основания надеяться, что на этом пути мы сможем добиться и других крупных успехов.

Возможности для этого в стране сейчас имеются. Доходы государства устойчиво превышают его расходы и страна может накапливать денежные средства. Существенно сокращена величина внешнего государственного долга. Создан Стабилизационный фонд, где хранятся запасы иностранной валюты на сумму более 180 млрд

долларов, а Центральный Банк России имеет большие запасы иностранной валюты для поддержания стабильности национальной денежной системы.

Часть средств, накопленных страной за последние годы, предполагается вложить в крупные проекты, направленные на развитие наиболее важных сфер хозяйства страны. Начата реализация ряда национальных проектов, призванных существенно улучшить положение дел в здравоохранении, жилищном хозяйстве, демографии. Так уже приняты меры по поощрению рождаемости, чтобы переломить опасную тенденцию сокращения численности населения России, грозящую уже в этом веке уполовинить количество граждан страны.

Государству уже удалось остановить процесс разрушения военно-промышленного комплекса страны и начать работу по развитию столь перспективного направления научно-технического прогресса как нанотехнологии. Ближайшие годы покажут, сможет ли наша страна за счет этого и других проектов преобразования хозяйства добиться устойчивости высоких темпов экономического роста, причем не только за счет доходов от экспорта сырьевых ресурсов, но и производства конечных товаров для внутреннего и мирового рынков. Возможности такие существуют и задача нынешнего поколения россиян состоит в том, чтобы на основе разумной экономической политики эти возможности использовать и заложить тем самым основы для неуклонного роста благосостояния россиян в XXI веке и далее.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

К какой категории относится экономика России. *Мировая экономическая наука различает страны по достигнутому уровню экономического развития, выделяя промышленно развитые страны, новые индустриальные страны и развивающиеся страны. Экономика России по присущей ей комбинации признаков не может быть однозначно отнесена ни к одной из этих групп. Поэтому Россию, равно как и страны Восточной Европы, правильнее всего отнести к совершенно особой категории — постсоциалистическим странам с экономикой переходного типа, поскольку они обладают совершенно уникальным набором признаков и решают задачи, отличные от задач промышленно развитых и развивающихся стран.*

Формирование экономики переходного типа в Российской Федерации. *Для того чтобы вывести экономику нашей страны из кризиса, в котором она оказалась к 1991 г., государству и обществу пришлось заняться решением нескольких крайне сложных задач, таких, как либерализация хозяйственной деятельности, обеспечение макроэкономической стабилизации, приватизация и т. д. Эта работа не завершена и по сей день, так как каждый шаг на этом пути требует огромных усилий, задевает чьи-то интересы и требует немалых затрат. Поэтому продвижение России к экономической системе смешанного типа происходит крайне неравномерно, что мешает стране ускорить темпы экономического роста и повышения благосостояния граждан.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Каждую осень на заседании Правительства Российской Федерации обсуждается готовность страны к отопительному сезону: всюду ли отремонтированы котельные? везде ли достаточно запасов топлива, чтобы обогревать дома граждан? Должны ли эти обсуждения быть ежегодными или это признак незавершенности реформирования экономики?
2. Дефолт 1998 г. привел к обесценению рубля по отношению к доллару и позволил множеству российских предприятий вернуть себе рынки сбыта, начав наращивать объем производства и зарплату своим работникам. Стоит ли государству и дальше стараться обесценить рубль, чтобы помочь ускорению роста отечественного производства?
3. Приватизация привела к очень неравномерному перераспределению богатства между гражданами России. На ваш взгляд, стоит ли вернуть самое ценное из приватизированного имущества обратно в общую — государственную — собственность и поискать более разумные способы повторной приватизации?

А

Активы — все ценное, что человеку, фирме или государству принадлежит на правах собственности.

Акциз — налог, взимаемый с покупателя при приобретении некоторых видов товаров и устанавливаемый обычно в процентах к цене этого товара.

Акция — ценная бумага, свидетельствующая об участии владельца (держателя акции) в капитале выпустившего ее акционерного общества и дающая ему право на получение части прибыли этого общества.

Амортизация — перенесение стоимости постепенно снашивающихся основных фондов на стоимость производимой продукции.

Б

Банк — финансовая организация, осуществляющая деятельность по: 1) приему депозитов; 2) предоставлению ссуд; 3) организации расчетов; 4) купле и продаже ценных бумаг.

Бартер — прямой обмен одних товаров или услуг на другие без использования денег.

Безналичные денежные средства — суммы, хранящиеся на счетах граждан, фирм и организаций в банках и используемые для расчетов путем изменения записей в банках о том, кому какая сумма таких денежных средств принадлежит.

Безработица — наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться по найму при сложившемся уровне оплаты труда, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.

Блага — все, что ценится людьми как средство удовлетворения своих нужд.

Богатство семьи — собственность семьи, свободная от долгов.

Бухгалтерские издержки — общая сумма внешних (явных) издержек фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода.

Бюджет — сводный план сбора доходов и использования полученных средств на покрытие расходов федеральных или местных органов государственной власти на определенный период.

В

Валовый внутренний продукт (ВВП) — стоимость всех созданных за год в стране товаров и услуг конечного потребления, оцененная в рыночных ценах.

Валовой национальный продукт (ВНП) — стоимость товаров и услуг конечного потребления, произведенных всеми фирмами, принадлежащими гражданам данной страны.

Валютный (обменный) курс — цена одной национальной денежной единицы, выраженная в денежных единицах других стран.

Величина предложения — объем (количество) товара определенного вида (в натуральном измерении), который продавцы готовы (хотят и могут) предложить в течение определенного периода на рынок при определенном уровне рыночной цены на этот товар.

Величина спроса — объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который покупатели готовы (хотят и могут) приобрести на протяжении определенного периода времени (месяца, года) при определенном уровне цены этого товара.

Внешние (побочные) эффекты — ущерб (или выгода) от производства какого-либо блага, который приходится нести (или которую можно получить) людям или фирмам, непосредственно не участвующим в купле-продаже этого блага.

Г

Генеральное соглашение — документ по итогам переговоров между правительством, объединениями работодателей и профсоюзов, определяющий общие направления изменения условий купли-продажи рабочей силы в целом по стране.

Государственное казначейство — государственная организация, которая организует выплату денежных средств, расходуемых государственными ведомствами, и принимает денежные средства, которые поступают в доход государства.

Государственные ценные бумаги — обязательства государства вернуть одолженную сумму плюс процент за использование этих денег.

Государственный долг — сумма ссуд, взятых государственными органами и еще не возвращенных кредиторам.

Д

Демпинг — продажа товара по цене ниже издержек производства или существенно ниже той, что сложилась на данном рынке.

Денежная стоимость капитала — денежная сумма, которая была уплачена при покупке или может быть получена при продаже определенного объема капитала.

Деньги — особый товар, который: 1) принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги, 2) позволяет единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета, а также 3) дает возможность сохранить и накопить часть текущих доходов в форме сбережений.

Депозиты — все виды денежных средств, переданные их владельцами на временное хранение в банк с предоставлением ему права использовать эти деньги для кредитования.

Дефицит — ситуация на рынке, когда покупатели при существующем уровне цены готовы купить больший объем товаров, чем продавцы при такой цене согласны предложить к продаже.

Дефицит государственного бюджета — финансовая ситуация, возникающая, когда государство намечает осуществить расходы на сумму большую, чем может реально получить доходов за счет всех видов налогов и платежей.

Дивиденд — часть суммы чистой прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с количеством принадлежащих им акций.

Домашнее хозяйство — это один или несколько человек, проживающих совместно и самостоятельно принимающих решения о способах получения доходов за счет использования принадлежащих им факторов производства и расходовании этих доходов на приобретение товаров и услуг для личного потребления.

Е

Естественная монополия — отрасль, в которой производство товара или оказание услуг сосредоточивается в одной фирме в силу объективных (природных или технических) причин, и это выгодно обществу.

З

Завещание — юридически оформленный переход права собственности по воле собственника после его смерти в соответствии с действующим законодательством.

Закон предложения — повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен — к ее уменьшению.

Закон спроса — повышение цен обычно ведет к уменьшению величины спроса, а снижение цен — к ее увеличению.

Закон Энгеля — с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных потребностей заметно возрастает.

Залог — собственность заемщика, которую он передает под контроль или в распоряжение банка, разрешая ее продать, если он сам не сможет вернуть долг.

Заработная плата — денежная сумма, выплачиваемая работнику за трудовые услуги, оказанные им в течение определенного периода (час, смена месяц) или необходимые для выполнения определенного объема работы (например, изготовление одной детали).

«Золотой стандарт» — механизм обмена национальных валют пропорционально весу золота, который объявлялся обеспечением номинала денежных знаков.

И

Избыток (затоваривание) — ситуация, возникающая на рынке, когда при существующем уровне цены продавцы предлагают к продаже больший объем товаров, чем покупатели готовы купить при такой цене.

Импорт — покупка жителями одной страны товаров, изготовленных в других государствах.

Инвестирование — долгосрочное вложение средств в какое-либо дело, предприятие для получения дохода.

Интенсивный рост (от франц. «интенсив» — напряжение) — расширенное воспроизводство — качественно новый тип экономического развития (увеличение объемов выпуска продукции за счет применения новых технологий, более прогрессивной техники, повышения квалификации кадров).

Инфляция — это всякое обесценение денежной единицы, т. е. систематический рост цен в экономике независимо от того, какими причинами обусловлен этот процесс.

Ипотечная ссуда, ипотечный кредит — долгосрочная денежная ссуда, выдаваемая банком под залог недвижимости.

К

Капиталовооруженность труда — средняя стоимость физического производственного капитала, приходящегося на одного занятого в хозяйственной деятельности.

Командная экономическая система — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется по указаниям центральных органов управления и в соответствии с планами.

Коммерческий банк — финансовая организация, осуществляющая деятельность по: 1) приему депозитов; 2) предоставлению ссуд; 3) организации расчетов; 4) купле и продаже ценных бумаг.

Конкуренция — экономическое соперничество за право получения большей доли определенного вида ограниченных ресурсов.

Кредит — ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента.

Кредитный договор — соглашение между банком и тем, кто одалживает у него деньги (заемщиком), определяющее обязанности и права каждой из сторон, и прежде всего срок предоставления кредита, плату за пользование им и гарантии возврата денег банку.

Кредитоспособность — наличие у заемщика готовности и возможности вовремя выполнить свои обязательства по кредитному договору, т. е. вернуть основную сумму займа и выплатить проценты по нему.

Курс акций — рыночная цена акций, складывающаяся при их свободной перепродаже на рынке ценных бумаг.

Л

Либерализация экономики — расширение свободы экономической деятельности, полное или частичное снятие политических, юридических и административных ограничений частной инициативы.

Ликвидность — степень легкости, с которой какие-либо активы могут быть превращены владельцем в деньги.

М

Макроэкономическое равновесие — ситуация в экономике страны, когда объемы производства и цены таковы, что нет существенной опасности ни возникновения больших запасов непродаваемой продукции, ни резкого ускорения темпов инфляции из-за дефицита товаров и услуг.

Маржинальные (предельные) издержки — реальная сумма издержек, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.

Маркетинг — общее название методов принятия решений относительно того, что фирма должна производить, где, как и почем предлагать на рынке, чтобы заработать наибольшую прибыль.

Менеджмент — совокупность правил эффективной организации текущей и перспективной деятельности фирмы.

Механизм цен — формирование и изменение рыночных цен под влиянием столкновения интересов покупателей и продавцов, принимающих свои решения без принуждения извне.

Монетарная политика — управление государством предложением денег и их стоимостью с целью сохранения макроэкономического равновесия.

Монополизация рынка — ситуация, когда на кого-то из продавцов или покупателей приходится такая большая доля общего объема продаж или покупок на конкретном товарном рынке, что он может влиять на формирование цен и условий сделок в большей мере, чем остальные участники этого рынка.

Монопсония — ситуация, возникающая на рынке при наличии только одного покупателя товаров (монопсониста), который в силу своего исключительного положения может диктовать всем продавцам условия приобретения этих товаров, и прежде всего их цену.

Н

Наличные денежные средства — бумажные деньги и разменная монета.

Национальный доход — сумма всех доходов, полученных гражданами страны в форме заработной платы, прибыли, процента и ренты за использование природных ресурсов.

Некоммерческая организация — это юридическое лицо, которое не ставит в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли, а если прибыль у нее возникает, то она не распределяется между участниками этой организации, а полностью тратится на развитие ее деятельности.

Нематериальный (неосязаемый) капитал — знания, умения и информация, которые могут быть длительно использованы для производства благ и их продажи (например, патенты, лицензии, авторские права, умения людей, торговые марки).

Неполная занятость — ситуация, при которой работник формально числится занятым, но заработной платы не получает, так как находится в вынужденном отпуске, или получает лишь часть своей нормальной оплаты, так как трудится неполный рабочий день.

Нераспределенная прибыль — это часть прибыли, направленная на развитие фирмы после или вместо изъятия прибыли собственником в качестве своего дохода.

Номинальный доход — сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период.

О

Облигация — ценная бумага, удостоверяющая, что ее владелец одолжил некоторую сумму фирме или государству, выпустившим облигацию, и имеет право получить спустя определенное время свои деньги назад вместе с премией, величина которой также фиксируется при продаже облигации.

Общие издержки — расходы на приобретение всего объема ресурсов, который фирма использовала для организации производства определенного объема продукции.

Ограниченность — недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того количества благ, которое люди хотели бы получить.

Основная заработная плата — это та сумма денег, которую работник получает от нанимателя за выполнение своих обязанностей: а) в стандартных условиях труда и б) в стандартном объеме и со стандартным качеством.

П

Переходная экономика характеризуется тем, что в течение более или менее длительного времени в хозяйстве сосуществуют элементы старой и новой экономических систем.

Потребность — это присущая человеку нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности его организма, обеспечения безопасности или получения удовольствий.

Пошлина — плата, взимаемая государством с граждан и хозяйственных организаций за оказание им определенного вида услуг.

Предложение — сложившаяся в определенный период зависимость величины предложения на рынке определенного товара в течение определенного периода (месяца, года) от уровня цены, по которой этот товар может быть продан.

Предприниматель — человек, который на свои и заемные средства и под свой риск создает фирму, чтобы, соединяя производственные ресурсы, создавать блага, продажа которых принесет ему прибыль.

Предприниматель — человек, который на свои и заемные средства и под свой риск создает фирму, чтобы, соединяя производственные ресурсы, создавать блага, продажа которых принесет ему прибыль.

Прибыль — а) в бухгалтерском учете и при налогообложении — превышение выручки от продаж товаров над общей суммой затрат на их изготовление и продажу; б) в экономической теории — превышение выручки от реализации товаров над общей альтернативной стоимостью всех ресурсов, использованных при производстве этих товаров.

Привилегированная акция — акция, собственник которой имеет преимущество перед держателем обыкновенных акций при распределении дивидендов и имущества корпорации в случае ее ликвидации. Обычно они не дают права голоса при принятии решений о деятельности фирмы, но приносят фиксированные дивиденды независимо от уровня прибыли, полученной акционерным обществом в данном периоде.

Принцип абсолютного преимущества: страны выигрывают от торговли друг с другом, если каждая из них специализируется на производстве товаров, которые она может изготавливать с абсолютно меньшими затратами ресурсов, чем ее торговые партнеры.

Принцип относительного преимущества — каждой стране выгоднее экспортировать те товары, на которые цена выбора у нее относительно ниже, чем в других странах.

Прожиточный минимум — сумма денег, необходимая для приобретения человеком объема продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне его потребностей в одежде, обуви, жилье, транспортных услугах, предметах санитарии и гигиены.

Производный спрос — спрос на факторы производства, порождаемый необходимостью их использования для производства товаров и услуг.

Протекционизм — государственная экономическая политика, сутью которой является защита отечественных производителей товаров от конкуренции со стороны фирм других стран с помощью установления различного рода ограничений на импорт.

Профицит государственного бюджета — финансовая ситуация, возникающая, когда государство намечает осуществить расходы на сумму меньшую, чем можно реально получить доходов за счет всех видов налогов и платежей.

Р

Равновесная цена — цена, позволяющая продать весь объем товаров, который изготовители (продавцы) согласны при такой цене предложить на продажу.

Реальный доход — объем товаров и услуг, который гражданин или семья может приобрести в определенный период на свои номинальные доходы.

Розничная торговля — продажа потребительских товаров непосредственно покупателям и в небольшом числе экземпляров либо в малом объеме.

Рынок труда — совокупность экономических и юридических взаимоотношений, позволяющих людям обменять свои трудовые услуги на заработную плату и другие выгоды, которые фирмы согласны им предоставить в обмен на эти услуги.

Рыночная система — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются по законам рынков.

Рыночная стоимость фирмы — суммарная стоимость выпущенных фирмой акций (для открытых АО с котирующимися ценными бумагами) или сумма, за которую фирма может быть потенциально продана новому владельцу.

С

Сбережения — часть доходов после оплаты всех расходов, связанных с текущим потреблением.

Семейные доходы — это денежные средства, которые члены семьи получают от посторонних лиц или организаций и могут использовать для оплаты собственных расходов.

Символические деньги — это средство платежа (разменные монеты, бумажные деньги), чья стоимость или покупательная способность в качестве денег превосходит издержки их изготовления или ценность при использовании на иные цели.

Смешанная экономическая система — способ организации экономической жизни, основанный на частной собственности, при котором распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.

Совокупное предложение — вся масса товаров и услуг, которую предприятия и организации готовы произвести и предложить на рынок при имеющихся у них производственных возможностях, сложившемся уровне издержек и существующих ценах.

Совокупный спрос — сумма денег, которую домохозяйства, фирмы, организации и государство готовы израсходовать в течение года на приобретение товаров и услуг.

Социально-регулируемый рынок — разновидность смешанной экономической системы, в которой общество и государство не только стремятся обеспечить экономический рост, но и как можно более полно реализовать принципы сочетания хозяйственной свободы, разумного распределения ответственности за жизнь общества между гражданами и государством и гражданской солидарности.

Социальный трансферт — денежная сумма, передаваемая государством беднейшим гражданам для повышения их уровня жизни и формируемая за счет средств, изъятых с помощью налогов у более состоятельных граждан.

Специализация — сосредоточение определенного вида деятельности в руках того человека или хозяйственной организации, которые справляются с ней лучше других.

Спрос — сложившаяся в определенный период зависимость величин спроса на данном товарном рынке от цен, по которым товары могут быть предложены к продаже.

Ссуда — передача денег или материальных ценностей одними участниками договора займа другим на условиях возврата и, как правило, с уплатой процента.

Ставка налога — величина платы, которую налогоплательщик должен внести в доход государства в расчете на единицу налогообложения.

Т

Товар — материальный предмет, производимый для обмена.

Торговля — добровольный и взаимовыгодный обмен благами в форме купли-продажи товаров и услуг за деньги.

Традиционная экономическая система — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

Трансферт (бюджетный) — перечисление денег из общегосударственного бюджета в бюджеты низшего уровня для их пополнения.

Труд — умственные и физические способности людей, их навыки и опыт, которые используют в форме услуг, необходимых для производства экономических благ.

Трудовая пенсия — регулярные денежные выплаты, получаемые гражданином после достижения им установленного законом возраста, наступления инвалидности, в случае потери кормильца, а также за выслугу лет.

Трудовой контракт — соглашение о содержании и условиях труда, а также о размере его оплаты и иных взаимных обязательствах работодателя и наемного работника, достигаемое ими в результате индивидуальных переговоров.

У

Услуга — нематериальное благо, имеющее форму полезной деятельности, которую люди готовы осуществлять в обмен на другие услуги или товары.

Ф

Факторные доходы — вознаграждение, получаемое владельцами факторов производства за то, что они предоставляют их в использование для организации текущего производства благ.

Факторы производства — ресурсы, используемые людьми для создания жизненных благ.

Физический капитал — здания, сооружения, машины, мелиоративные системы, используемые для превращения с помощью технологий природных веществ в полезные людям блага.

Финансовый менеджмент — набор методов и правил управления денежными ресурсами и потоками фирмы с целью обеспечения устойчивости ее развития.

Финансовый рынок — рынок, на котором продаются финансовые ресурсы, необходимые для организации деятельности фирм.

Финансы — 1) денежные средства, ценные бумаги и иные денежные обязательства семьи, предприятия, государства; 2) совокупность денежных отношений, организованных государством, в процессе которых осуществляется формирование использование общегосударственных фондов денежных средств для осуществления экономических, социальных и политических задач.

Фирма — коммерческая организация, приобретающая (и арендующая) факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли.

Фискальная политика — регулирование налогов и государственных расходов таким образом, чтобы это помогало сохранению макроэкономического равновесия.

Ц

Цена выбора (альтернативные издержки) — ценность для человека наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозмож-

ным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.

Ч

Частная собственность — признаваемое обществом право отдельных граждан и их объединений владеть, пользоваться и распоряжаться определенным объемом (частью) любых видов экономических ресурсов.

Человеческий капитал — знания и умения людей, накопленные ими благодаря предыдущему обучению и опыту и способные приносить дополнительный доход.

Чистая прибыль — часть прибыли, остающаяся в распоряжении хозяйственной организации после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Э

Экономика — наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности.

Экономическая свобода как составляющая общего понятия «свобода» — возможность для членов общества свободно выбирать формы собственности, сферы приложения своего человеческого капитала, способы распределения доходов и варианты потребления материальных благ, если при этом не ущемляются интересы других людей и нет противоречий с действующим законодательством.

Экономически активное население (рабочая сила) — общая численность граждан страны в трудоспособном возрасте, которые имеют или могут иметь работу.

Экономические издержки — общие издержки фирмы на производство товаров или услуг, включающие как прямые денежные издержки по организации производства и сбыта товаров, так и альтернативные издержки, т. е. упущенную выгоду от использования ресурсов фирмы на иные варианты деятельности.

Экономические системы — формы организации хозяйственной жизни общества, различающиеся по: 1) способу координации хозяйственной деятельности людей, фирм и государства и 2) типу собственности на экономические ресурсы.

Экономический рост — устойчивое увеличение год от года производственных возможностей страны.

Экспорт — продажа жителям других стран товаров, произведенных отраслями отечественной экономики.

Экстенсивный рост (от лат. «экстенсивус» — расширяющийся) происходит благодаря простому наращиванию применяемых факторов (разработка новых месторождений полезных ископаемых, миграция рабочей силы и т. д.).

Эластичность предложения по цене — масштаб изменения величины предложения (в %) при изменении цены на один процент.

Эмиссионный банк — банк, обладающий правами на выпуск (эмиссию) национальных денежных единиц и регулирование денежного обращения в стране.

Эмиссия денег — выпуск в обращение денежных знаков.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Для тех, кто заинтересовался экономикой и хотел бы больше узнать об этой увлекательной науке, предлагаем следующие учебники и учебные пособия, выпускаемые издательством «ВИТА-ПРЕСС»:

В. С. Автономов **Экономика** *(Базовый уровень)*

Современное гуманитарное образование немыслимо без знания основ экономики. Предлагаемый учебник В. С. Автономова дает систему таких знаний.

Большим достоинством учебника является то, что он позволяет дать целостное представление об экономической науке как тем ученикам, чье знакомство с экономикой в школе ограничится вводным курсом, так и тем, для кого работа с учебником станет первым этапом специализированного изучения экономики.

Все главы учебника снабжены иллюстрациями, справочными материалами, поясняющими суть того или иного экономического понятия или явления. В конце каждой главы помещены вопросы и задания: они предназначены для самостоятельного контроля учащимися своих знаний по изученной теме.

Ф. Й. Кайзер и др. **Экономика** *(Базовый уровень)*

Это учебник нового поколения для учащихся 10-11 классов. В его создании и апробации принимали участие ученые-экономисты, методисты и учителя-практики различных регионов России, а также зарубежные эксперты.

Учебник выгодно отличается практической направленностью. В нем рассмотрены все важнейшие экономические и экономико-политические проблемы, которые представляют особый интерес для выпускника школы.

А. Киреев. **Экономика** *(базовый уровень)*

Это первый в России интерактивный интернет-учебник. Он предполагает работу с источниками экономической информации, использование современных средств коммуникации, включая ресурсы Интернета, критическое осмысление экономической информации, экономический анализ общественных явлений и событий, освоение типичных экономических ролей через участие в обучающих играх и тренингах, моделирующих ситуации реальной жизни.

Учебник написан языком делового общения — кратко, ясно и емко. Поскольку английский — основной язык делового общения в современном мире, для всех основных понятий приведен английский эквивалент. В конце учебника — двуязычный глоссарий. В комплект учебника входит компакт-диск.

А.Я. Линьков. **Экономика.** *(Базовый уровень, для школ гуманитарного профиля)*

Учебник в доступной форме, с учетом общеобразовательной подготовки старшеклассников знакомит их с основными теоретическими и прикладными проблемами экономики. Это дает всем выпускникам средней школы знания и базовые навыки в областях, обеспечивающих активную социальную адаптацию молодежи (экономика, менеджмент, право, основы политической системы, социология).

Под ред. С. И. Иванова. **Экономика. Основы экономической теории** *В 2-х книгах. (Профильный уровень)*

В учебнике раскрыты основы микро- и макроэкономики как двух составных частей экономической теории. Большое внимание уделено рассмотрению основных проблем, связанных с функционированием и развитием мировой экономики, и процессов, отражающих глобализацию мирового хозяйства. Показана роль государ-

ства и государственной экономической политики на микро- и макроуровнях. Проанализированы особенности экономики современной России.

Под ред. Е. Кузнецовой, Д. Сорк. **Экономика. Основы потребительских знаний**

В учебнике рассказано о том, что такое рынок и основные принципы торговли, как спланировать рациональный потребительский бюджет, насколько опасны пищевые добавки и зачем нужен штрих-код, что такое маркировка и в чем назначение товарных знаков и брендов, какими правами обладают потребители, какие государственные и общественные организации помогают им защитить свои права.

А. П. Архипов. **Азбука страхования**

В учебнике раскрыты основные понятия и определения страхования, дана классификация рисков и описаны виды страховой защиты от них, изложены основы страхового законодательства и виды социального и коммерческого страхования, рассказано о защите прав страхователя.

Н.И. Берзон. **Основы финансовых знаний**

Пособие закладывает фундамент финансовых знаний, знакомит с деятельностью финансовых институтов и инвестиционных посредников, финансовыми инструментами, с которыми человеку приходится сталкиваться на протяжении всей жизни.

Большое внимание к изучению основ финансовой экономики вызвано усилением ее роли в жизни каждого человека — необходимостью в повседневной жизни принимать взвешенные решения относительно формирования доходной и расходной частей своего бюджета, встречаться и вести переговоры с сотрудниками банков и брокерских компаний, страховыми агентами и работниками пенсионной системы.

С. Н. Гудырин. **Основы маркетинга**

Пособие знакомит учащихся с целями и задачами маркетинга и особенностями его применения для производственных предприятий, организаций торговли, государственных учреждений, общественных организаций и отдельных людей. Широкое использование примеров из хозяйственной практики отечественных и зарубежных предприятий облегчает понимание учебного материала.

В. Д. Симоненко. **Основы предпринимательства**

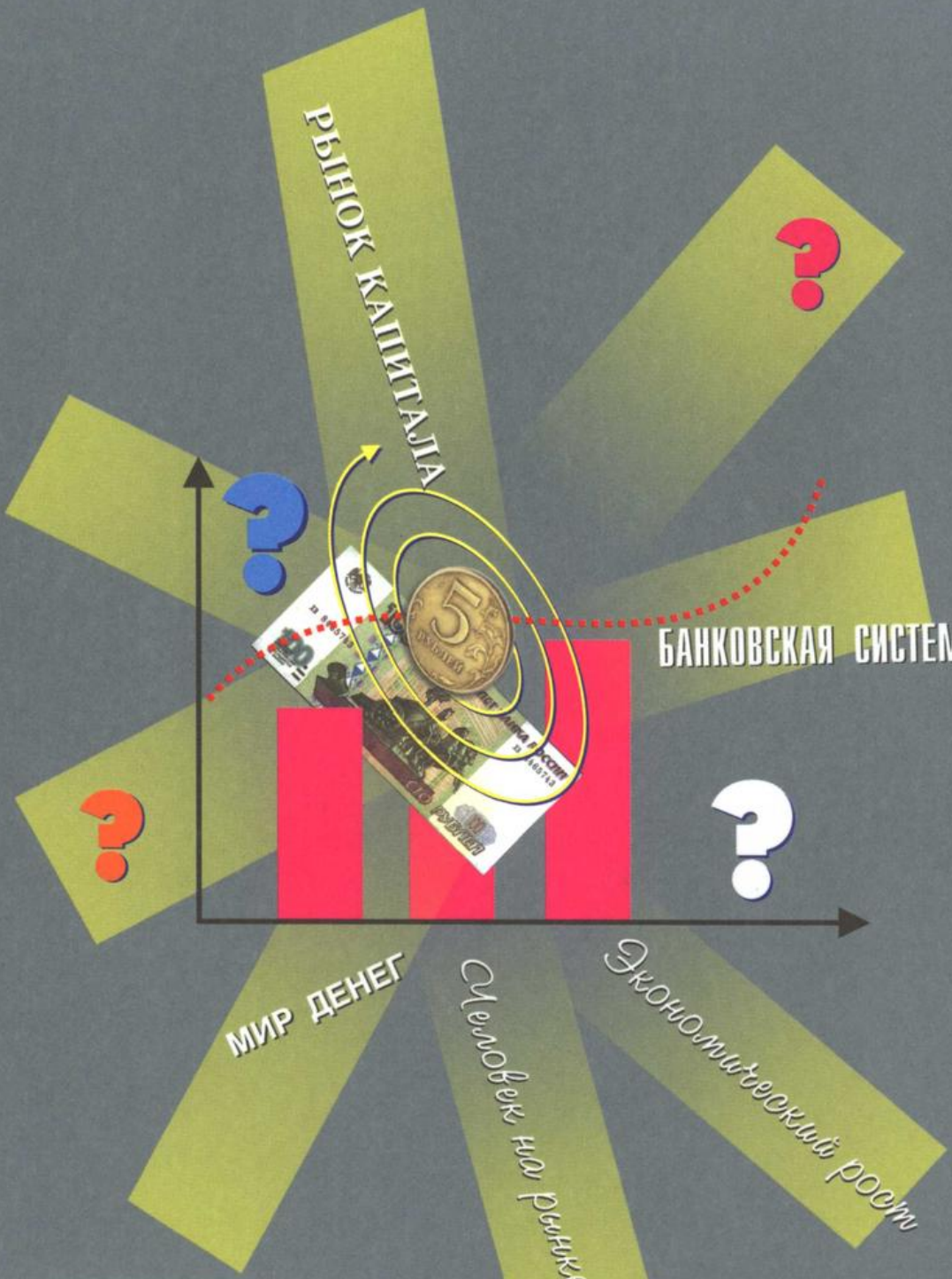
В пособии дается ответ на многие вопросы, интересующие выпускника: в чем сущность предпринимательства? Каковы его основные принципы? Что лежит в основе технологии создания предпринимательской фирмы? Как государство регулирует предпринимательскую деятельность?

Конспективно рассмотрена типология предпринимательства. Особое место отводится процедуре осмысления идеи, маркетингу, рекламе, ценообразованию и другим аспектам предпринимательства.

С. В. Федин и др. **Основы менеджмента**

Из этой книги можно узнать, кто такие менеджеры, какова их роль в современном производстве, по каким правилам строится управление внутри организации и о многом другом.

Особое внимание уделено самоменеджменту — технологии управления собственной деятельностью, связанной как с саморазвитием, так и с выбором пути профессионального самоопределения.



ISBN 978-5-7755-2346-6

ВИТА Пресс