МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
МЕДИКО-СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

А.А. ОЛЕЙНИКОВ

ЭКОНОМИКА
(ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ)

Учебное пособие:

Краткие ответы по курсу Экономика:

пособие для подготовки к экзамену

Москва: ММСГУ, 2017

Олейников А.А. Экономика (Основы экономической теории). Учебное пособие. Краткие ответы по курсу Экономика: пособие для подготовки к экзамену./ Под ред. д.э.н. А.А. Олейникова. — Москва, 2017.— 224 с. // Сайт: Научная школа. «Евразийский мейнстрим. Русский взгляд» // [Электронный ресурс]. URL: Режим доступа: www.euroasianmainstream.ru

Перечень экзаменационных вопросов по курсу «Экономика» для студентов лечебного и стоматологического факультетов (дневное и вечернее отделение): Краткие ответы

О Г Л А В Л Е Н И Е

Оглавление…….3

Вопрос 1. Предмет и методы экономического исследования. Функции экономической науки……..7

Вопрос 2. Экономическая наука и ее структура……....11

Вопрос 3. Потребности и их структура. Ресурсы и факторы производства……..12

Вопрос 4. Производство: сущность, структура, результаты, эффективность…....15

Вопрос 5. Воспроизводство: сущность и основные типы…….17

Вопрос 6. Экономический выбор. Кривая производственных возможностей…...18

Вопрос 7. Товар и его свойства……21

Вопрос 8. Деньги: сущность, функции, виды……24

Вопрос 9. Денежное обращение и денежная система. Закон денежного обращения……....29

Вопрос 10. Экономические субъекты (агенты) и их интересы…….31

Вопрос 11. Экономические институты: сущность, цели, функции и типы…….33

Вопрос 12. Экономические отношения, их структура……37

Вопрос 13. Отношения собственности: содержание и элементы……38

Вопрос 14. Формы собственности. Структура собственности в современной экономике……46

Вопрос 15. Экономическая система: сущность, типы, модели……54

Вопрос 16. Рынок: сущность, функции, структура……...59

Вопрос 17. Условия формирования и развития рыночных отношений……..63

Вопрос 18. Достоинства и недостатки рынка……64

Вопрос 19. Спрос и факторы его определяющие. Закон спроса……..70

Вопрос 20. Предложение и факторы его определяющие. Закон предложения….71

Вопрос 21. Индивидуальный и рыночный спрос……72

Вопрос 22. Равновесная цена и ее функции. Нарушение рыночного равновесия...73

Вопрос 23. Эластичность спроса и предложения……..…..75

Вопрос 24. Роль цен в экономике……76

Вопрос 25. Сущность, функции и виды конкуренции……..78

Вопрос 26. Типы рыночных структур……..…79

Вопрос 27. Совершенная конкуренция: сущность, условия, методы, эффективность…….…….81

Вопрос 28. Монополия как тип рынка и как тип фирмы. Антимонопольное регулирование……82

Вопрос 29. Олигополия: характеристика, типы, модели ценообразования……..85

Вопрос 30. Монополистическая конкуренция: сущность, условия и методы…..87

Вопрос 31. Фирма, ее признаки, функции, цели. Типы фирм…….89

Вопрос 32. Бухгалтерские издержки и бухгалтерская прибыль……..94

Вопрос 33. Экономические издержки и экономическая прибыль……..99

Вопрос 34. Рабочая сила и человеческий капитал……101

Вопрос 35. Сущность и основные формы заработной платы……104

Вопрос 36. Рынок труда: особенности спроса на труд и предложения труда. Равновесие на рынке труда…….106

Вопрос 37. Рынок земли. Рента. Арендная плата. Цена земли……..108

Вопрос 38. Национальная экономика как целое. Система национальных счетов…….112

Вопрос 39. ВВП и ВНП. Методы их подсчета…….122

Вопрос 40. Макроэкономические показатели: ЧНП, НД и ЛД. Национальное богатство…….126

Вопрос 41. Экономический цикл: сущность, причины, виды и фазы……..129

Вопрос 42. Экономические кризисы, их типы и значение…….133

Вопрос 43. Инфляция. Сущность, причины. Основные виды……..137

Вопрос 44. Безработица: сущность и причины. Виды и уровень безработицы……..143

Вопрос 45. Экономический рост: сущность, факторы, основные типы……148

Вопрос 46. Макроэкономическое равновесие: сущность и виды……152

Вопрос 47. Совокупный спрос и факторы его определяющие……154

Вопрос 48. Совокупное предложение и факторы его определяющие……155

Вопрос 49. Государственный бюджет: сущность, структура, функции…….156

Вопрос 50. Налоги и налоговая система: сущность, структура, функции. Кривая Лаффеда…….161

Вопрос 51. Фискальная политика: сущность, виды, инструменты.

Вопрос 52. Банки и банковская система. ,

Вопрос 53. Неравенство в **доходах**, его причины. Кривая Лоренца……166

Вопрос 54. Банки и банковская система……..170

Вопрос 55. Неравенство в доходах, его причины. Кривая Лоренца**……177**

Вопрос 56. Предпринимательство, его виды и мотивы……..182

Вопрос 57. Источники финансирования бизнеса……....183

Вопрос 58. Рынок ценных бумаг…….191

Вопрос 59. Основные принципы менеджмента…….....199

Вопрос 59. Основные элементы маркетинга.

Вопрос 60. Основы бухгалтерского учета и оценка результатов хозяйственной деятельности……..221

Вопрос 1
Предмет и методы экономического исследования. Функции экономической науки

1.1. Предмет экономического исследования. – Экономическая наука исследует социально-экономические отношения между людьми в процессе производства и присвоения материальные благ. Кроме этого, она исследует экономические законы производства и воспроизводства, указывает практике что производить, в каком количестве и как, какими средствами труда. Экономические законы – это возникающие между экономическими явлениями или процессами зависимости, выражающие их сущностную природу. Экономическая зависимость, принимающая статус экономического закона, характеризуется необходимостью, объективностью, устойчивостью и повторяемостью.

Экономический закон – это сущностное отношение, т.е. такая связь, которая выражает истинную природу(сущность, содержание) данного экономического процесса.

Итак, предмет экономической теории как науки в современном понимании определился далеко не сразу и являлся результатом длительного исторического развития. В ходе развития экономической теории как науки менялись и взгляды на ее предмет, причем здесь с известной степенью условности можно выделить три основных этапа (периода):

- экономия – как набор знаний по организации хозяйства;
- политическая экономия – как отражение появления систематизированного знания о сущности, целях и задачах экономической системы;
- экономикс – как современный этап эволюционного развития экономической науки, учитывающий изменения в методологии исследований и подходах к анализу экономических процессов, явлений. В центре внимания – проблемы использования людьми ограниченных ресурсов для производства товаров и услуг в целях удовлетворения своих потребностей.

1.2. Методы экономического исследования. Экономическая наука использует многие общенаучные методы, что и многие другие науки. Общенаучные методы включают метод научной абстракции, анализ и синтез, индукция и дедукция, единство исторического и логического подходов, качественный и количественный анализ, системный подход.

(1) Одним из важнейших в экономическом анализе является **метод научной абстракции.** Научная абстракция есть мысленное отвлечение (абстрагирование) от несущественных сторон, свойств явлений (внешней видимой формы) и отыскание главного, наиболее существенного в них. Так улавливается сущность явле-

ния. В результате абстрагирования выводятся экономические категории. Они выступают как теоретические выражения реальных сторон экономики (прибыль, цена, товар, деньги, зарплата). В совокупности экономические категории образуют понятийный аппарат. Дальнейшее познание направлено на изучение связи экономических явлений.

(2) Значимым в экономической теории является **анализ и синтез**. Анализ – расчленение изучаемого явления на составные элементы и детальное изучение каждого из них по отдельности, выяснение его места и роли внутри целого. Синтез – метод, обратный анализу, с его помощью происходит соединение расчлененных и проанализированных элементов в единое целое, раскрывается внутренняя связь между элементами, выясняется их взаимодействие, и в результате воссоздается целостное представление о том или ином явлении.

(3) Выяснению сущности явлений служат **индукция и дедукция**. Индукция – движение от частного к общему (накопление, систематизация и обобщение фактов с целью формулирования теорий, положений, принципов). Дедукция – движение от общего к частному. Хотя индукция и дедукция представляют собой противоположные способы исследования экономических явлений, в процессе познания их трудно разделить.

(4) Полезным методом является единство**исторического и логического подходов**. Его значение состоит в том, что он позволяет не только выяснить происхождение системы и ее элементов, но также обосновать тенденции развития, его этапы. Экономическая теория должна показать явление в развитии, движении, т.е. исторически. В то же время она рассматривает экономические процессы, свободные от случайностей исторического развития, т.е. логически.

(5) Еще один метод – **качественный и количественный анализ**. Многие экономические процессы, явления развиваются на основе постепенных количественных изменений. Такие изменения могут осуществляться до определенного уровня, называемого мерой количественных изменений. Когда дальнейшие количественные изменения становятся невозможными в рамках имеющегося качества, то они предполагают изменение качественное.

(6) Экономические явления нередко исследуются в рамках системного подхода. Это предполагает рассмотрение изучаемого объекта как системы, как совокупности элементов, взаимосвязанных между собой. При этом данная система может являться элементом системы более высокого порядка (уровня). Системный подход предполагает, что экономические явления исследуются по составу и структуре, в определенной субординации, с выделением причинно-следственных связей.

При исследовании экономических явлений, процессов используются позитивный и нормативный анализ. Соответственно, различают позитивную и нормативную экономику. Если позитивная экономика изучает явления так, **как они есть** (или

то, что есть в действительности, фактическое состояние дел), то нормативная экономика предполагает наличие оценочных суждений, представлений о том, **как должно быть.**

В группе частных приемов выделяют графические, статистические (например, корреляционный анализ), математические методы (например, линейное и динамическое программирование), моделирование (в том числе с использованием компьютерной техники), сравнительный анализ, практический эксперимент.

Методологию нужно отличать от метода. В свою очередь, метод есть совокупность конкретных приемов, способов и принципов, с помощью которых определяются пути решения поставленных задач.

Кроме этого, экономическая наука использует **метод системного анализа**, позволяющего охватить все национальное хозяйство: 1) **методы экономического анализа**; 2) **методы социокультурного, то есть цивилизационного анализа**; в экономической науке, например в России, уже признано, что культура, а также политика и государственная идеология являются важнейшими **нематериальными факторами** хозяйственного развития; 3) **метод геополитического анализа,** позволяющий учитывать такие важнейшие факторы, как, например, протяженность территории, ее рельеф, природно-климатические и ряд других фактор, связанных с геостратегическим расположением данного национального хозяйства; 4) **учитывает экономическая теория и методы исторического анализа,** включающего в анализ модели национального хозяйства, те исторические особенности, которые адекватны динамике национально-экономического развития.
В заключении заметим, что в общественных науках, в частности, в экономической теории единого метода и единой методологии не существует, так метод эдесь – это **точка отсчета**, это – **угол научного зрения**, формируемый национальной культурой. Скажем, принципы индивидуализма, стяжательства и потребительства, с одной стороны, коллективизма, солидарности, социальной справедливости, разумного ограничения своих потребностей и пр. – все это этические, моральные принципы, привнесенные в экономическую науку извне, из сферы культуры и нравственности.

1.3. Функции экономической науки.

Познавательная функция состоит в том, чтобы всесторонне изучить формы экономических явлений и их внутреннюю сущность, что позволяет открыть законы, по которым развивается национальное хозяйство. Такое изучение начинается с рассмотрения фактов, массовых экономических данных, поведения хозяйствующих субъектов, что в западной экономической литературе обозначают термином "описательная наука".

Прогностическая функция экономической теории состоит в определении перспектив социально-экономического развития на будущее. Эта функция связана с разработкой перспективных критериев и показателей. Особое значение она имеет при разработке планов и прогнозов развития национальной экономики.

Иногда выделяют **воспитательную функцию**, которая заключается в формировании экономического образа мышления. Как подчеркнул наш Президент В.В. Путин на последнем и очень представительном заседании, посвященном вопросам культуры, экономическая теория и сфера образования «должны давать не только знания, навыки и профессиональные умения. Они должны прежде всего воспитывать студентов в духе национальной культуры».

Однако главная функция экономической науки заключается в разработке адекватной модели национального хозяйства, а также экономической политики государства. В этом контексте можно выделить **практическую функцию** экономической теории. В целом практическая функция состоит в научном обосновании экономической политики государств, выявлении принципов и методов рационального хозяйствования. Кроме практической функции экономическая теория выполняет **мировоззренческую, познавательную и прогностическую** функции.

Вопрос 2
Экономическая наука и ее структура

Экономическая наука имеет сложную структуру. Это отражает сложное строение экономической действительности.

Современную экономическую науку можно уподобить дереву, "стволом" которого является *общая теория,* а "кроной" — совокупность *частных* дисциплин, которые изучаются отдельные стороны экономической системы, прежде все ее отраслевой, функциональный и региональный аспекты.

Отраслевая организация народного хозяйства предопределяет существование таких экономических наук, как "экономика промышленности", "экономика сельского хозяйства", “экономика транспорта", "экономика строительств и т.д. Особое место в этом ряду занимает "экономика природопользования", поскольку экологические процесс имеют межотраслевой характер.

К функциональным экономическим наукам *относятся* "экономическая кибернетика", "бухгалтерский учет", " финансы и кредит", "маркетинг", "менеджмент", "экономическая статистика" и др.

В ряде стран с большой территорией имеются территорией с особыми и иногда весьма различными условиями экономического развития. Это вызывает потребность в "ре*альной экономике"* как особой науке.

Есть еще один аспект экономического знания — *исторический.* Он представлен такими науками, как "история народного хозяйства" и "история экономической мысли”.

Общая экономическая теория и частные экономичен науки неразрывно связаны друг с другом. Теория обеспечивает частные науки принципами, которые воплощу точку зрения экономики в целом и используются в качестве средства познания тех или иных сторон экономичен действительности. В свою очередь, знания, добытые частными науками, служат для экономической теории "материалом" новых принципиальных обобщений.

Вопрос 3
Потребности и их структура. Ресурсы и факторы производства

3.1. Потребности. Можно выделить следующие основные уровни удовлетворения потребностей существования: 1) минимальный, 2) нормальный, 3) уровень роскоши.

Минимальный уровень удовлетворения потребностей существования обеспечивает выживание человека. Нормальный, или базовый, уровень (Н-уровень) обеспечивает возможность появления значимых интеллектуальных и духовных потребностей. Этот уровень может быть определен как субъективно, так и объективно.



Потребности, как и блага, делятся на 1) физиологические, 2) материальные, 2) духовные. Кроме этого, выделятся так называемые «высшие потребности», связанные с творческим и духовным ростом человека. В основном к ним относят потребности творческого роста, самоуправления на производстве и самосовершенствововования. Выделят также потребности личные и производственные

3.2. С понятием потребности тесно связано понятие блага.

Благо — это то, что может удовлетворить потребности человека, т. е. средства удовлетворения человеческих потребностей. Блага также подразделяются на пять видов. Кроме этого, различают, с одной стороны, *потребительские блага,* а с другой — *производственные ресурсы,* необходимые для производства потребительских благ (факторы производства). Использование ресурсов называют промежуточным (производственным) потреблением.

Блага также делятся на материальные и нематериальные блага.

- **Материальные блага** — вещи и предметы, удовлетворяющие потребности людей, подразделяются на: а) естественные дары природы — земля, леса, вода, недра и пр.; б) созданные трудом человека — здания, оборудование, технологии и т. п.
- **Нематериальные блага** — средства удовлетворения духовных и культурных потребностей (наука, образование, культура) подразделяются на две группы: а) данные природой способности — к пению, рисованию и пр.; б) результат общественной деятельности людей — достижения науки, культуры, образования, деловая репутация и пр.

Блага также делятся на частные, коллективные и общественные.

Частные блага – это те, доступ которым, т. е. право на потребление жестко ограничено частными правами на обладание данными благами.
Коллективные блага — это те услуги, ресурсы или прочие неосязаемые (нематериальные) блага, право на потребление которых приобретается только вместе с членством в каком-либо — а) *клубе* (деловом, политическом, профессиональном, спортивном); б) *кооперативе* (потребительском, сельскохозяйственном, жилищно-строительном, гаражном); в) политической *партии* или общественном *движении*. Исключение индивидов из числа потребителей коллективных благ невозможно, т.к. это запрещается уставами этих организаций.
Общественные блага — это те услуги, ресурсы или прочие неосязаемые (нематериальные) блага, право на потребление которых **гарантируется абсолютно всем членам общества, вне зависимости от личного трудового вклада** (пользование парками, пляжами, реками для передвижения на лодках, лесами для прогулок и для собирания ягод и грибов). Кроме этого, в число общественных благ могут включаться те блага и услуги, потребление которых в данной стране либо является ***условием физического выживания*** (тепло и свет, пользование водой, реками, лесами и пр.), либо ***считается в обществе жизненно-необходимым*** (образование, здравоохранение, детский и юношеский спорт, библиотеки и пр.).

3.2. Ресурсы и факторы производства

Ресурсы, используемые в производстве делятся на 1) материальные, 2) финансовые, 3) интеллектуальные и 4) духовные, культурные.
Что качается **факторов производства**, то они тесно связаны с понятием – производительные силы.
С частнохозяйственных позиций производительные силы включают в себя **1) средства производства** и **2) рабочую силу.** Однако в реальности производительные силы в рамках страны взаимосвязаны, и не только кооперацией. Но логика частного интереса разобщает их, вносит вражду и конкуренцию в форме торгово-финансовых войн. В результате этого страдает всё общество и его национальное хозяйство. В этой войне выживают сильнейшие и самые беспринципные, самые наглые, а отнюдь не самые «эффективные» собственники, о чем твердит либеральная экономическая теория.
Ассоциация производительных сил страны. С точки зрения народнохозяйственного подхода структура производительных сил выходит за узкие рамки, диктуемые частнохозяйственным взглядом. В рамках всего национального хозяйства производительные силы, кроме личных и материально-вещественных факторов, включают в себя — 1) *духовные факторы* (культура, мораль, традиции, идеология и прочее), а также 2) *политические факторы* (государственные институты и учреждения, принципы государственной идеологии и социально-экономическую политику). Основоположником этого подхода является немец-

кий учёный экономист Фридрих Лист, который собственно и ввел понятие «**ассоциация производительных сил**»[1].

Формационные факторы. — Различают материально-вещественные и личные факторы: средства труда, предметы труда и рабочая сила. Эти факторы называются формационными (социально-экономическими), образуя основу формационного подхода к анализу хозяйственной динамики. Главный недостаток этого подхода заключается в «экономизме», т. е. в том, что движение общества и его хозяйства рассматриваются сквозь призму чисто экономической динамики — как «экономическое общество», как «рыночное хозяйство», а все социокультурные факторы — как, якобы производные от экономики.

Цивилизационные факторы. — Общественное производство находится под непосредственным воздействием социокультурных факторов, именуемых *цивилизационным факторами*. В целом цивилизационный анализ факторов общественного производства опирается на следующие категории: *культура, мораль, традиции, нравственность, идеология.* Все эти факторы в совокупности образуют духовные основы общественного развития[2].

Геополитические факторы. — На общественное производство влияют также природно-климатические, экологические, географические и геостратегические факторы социохозяйственного развития. Принципиально важно, что все эти факторы являются *неустранимыми*, Их учет при анализе модели национального хозяйства образует основу *геополитического подхода*[3]. Геополитика рассматривает климат, природно-географические и территориальные особенности страны, как факторы национально-экономического развития.

Таким образом, производительные силы страны **формируются политическим законами,** а социально-экономическая политика, является *механизмом реализации* принципов государственной идеологии, которые, в свою очередь, опираются на фундаментальные социокультурные ценности, лежащие в основе развития данного общества и всей данной цивилизации. Экономическая наука и экономическая теория являются частью духовного производства, на теоретической основе которого формируются соответствующие социально-политические доктрины и принципы государственной идеологии.

[1] См. здесь: Глава 5, § 1, п.1.1, пп. *5) Лист о производительных силах нации.*
[2] См. здесь: Глава 5.
[3] См. здесь: Глава 5.

Вопрос 4
Производство: сущность, структура, результаты, эффективность

Производство как понятие является абстракцией, которое включает в себя следующие процессы: 1) непосредственно производство товаров и услуг; 2) распределение произведенной продукции, в котором участвуют собственники и работники; 3) перераспределение – это процесс уплаты налогов и создания государственного бюджета; 4) обмен произведенной продукцией между разными отраслями и сферами национального; 5) конечным этапом производства является потребление.

Результаты производства зависят от производительности и эффективности труда. Производительность измеряется количеством произведенной продукции в единицу времени (скажем, в смену) в расчете на одного работника или весь персонал предприятия.

Эффективность производства определяется отношением результатов производства к затратам. Экономическая эффективность называется чаще рентабельностью, показывая степень возрастания капитала. Она вычисляется в процентах.

. Проблемы экономической и социальной эффективности

Эффективность — важнейшая характеристика общественного производства. Соизмерение результатов производства с затратами общественного труда для получения необходимых результатов характеризует **эффективность производства.** Рост эффективности, получение больших результатов при меньших затратах характеризуют экономический прогресс общества. В наиболее общей форме эффективность можно выразить так:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результаты производства (благо, продукция, прибыль)}}{\text{Затраты факторов производства (живой и овеществленный труд)}}$$

Экономическая эффективность. Показатель *экономической эффективности* показывает степень возрастания капитала, т. е. степень отдачи вложенных средств, степень рентабельности производства.

$$\textbf{Экономическая эффективность} = \frac{\text{Результаты производства (Прибыль)}}{\text{Затраты факторов производства (Капитала)}}$$

Однако если данный показатель становится главным, то он тогда толкает собственника капитала на фактические преступления: мошенничество, подлог, подделка, обман, контрабанда, стремление к узурпации власти. Объединяясь в картели, крупные монополистические компании, вздувают цены, ухудшают качество продукции, из продажи исчезают дешевые товары, а остаются только их дорогие аналоги и пр.

И все это не выдумки, мы в России являемся свидетелями массы фактов, подтверждающих эту негативную тенденцию: **капитализм как способ производства** товаров и услуг **фактически уже исчез,** *уступив место неокапиталистическому способу распределения экспроприированных мировых богатств в пользу горстки богатейших стран и их фактических владельцев — международной финансовой олигархии*.

Современная экономическая теория, пришедшая в Россию из Америки в виде экономикса (Economics), **абсолютно порочна**, ставя деньги, экономическую эффективность личного выбора и личный материальный успех выше целей и ценностей развития всего общества и его национального хозяйства. В результате над обществом в России и целом ряде стран СНГ господствуют банки и финансовая олигархия, игнорируя стратегические интересы всего общества и нашего суперэтнического народа. Социальная и народнохозяйственная эффективность как понятия вообще не существуют для либеральной экономической науки. А связь науки с практикой наглядно выражается в том, что в России сегодня развиваются только те отрасли, которые приносят сиюминутную прибыль. При этом культура, вся социальная сфера, сельские дороги и отечественное производство, включая разваленное сельское хозяйство — пребывают в упадке и хаосе.

Социальная эффективность. Очевидно, что хозяйственную деятельность больницы, музея или библиотеки нельзя оценивать при помощи критериев экономической эффективности. Данные учреждения входят в сферу нематериального производства, функционирующего за счет бюджетных средств. Критериями деятельности предприятий и учреждений данной сферы являются не доходы частного лица, а рост благосостояния всего населения. Результаты производства здесь также соотносятся с затратами, но не на основе критериев экономической эффективности, нацеливающих любое предприятие на получение прибыли. Рассмотрим это на примере больницы. Как оценить эффективность ее деятельности?

$$\text{Эффективность больницы} = \frac{\text{Результаты производства (КОЛИЧЕСТВО ПРОШЕДШИХ ЛЕЧЕНИЕ)}}{\text{Затраты факторов производства (ЖИВОЙ И ОВЕЩЕСТВЛЕННЫЙ ТРУД)}}$$

Здесь затраты нематериального производства соотносятся не с прибылью а, с количеством пролечившихся в больнице людей. Возьмем, к примеру, город и его бюджет. Городские власти должны знать, сколько денег надо выделить каждой больнице. *Но как это подсчитать?* Очевидно, что на основе критериев социальной эффективности: если мы исходим из того, что каждый больной со стандартным (средней тяжести) заболеванием должен находиться на излечении в больнице в течение трех недель, то нам тогда нетрудно будет подсчитать, сколько средств (лекарства, бинты, питание, расходы на зарплату, на закупку оборудования и пр.) придется на одного больного. Соответственно, городские власти смогут оценивать лишь условную эффективность расходования выделенных средств, а также достигнутых социальных результатов. Но такие критерии, безусловно, необходимы.

Вопрос 5
Воспроизводство: сущность и основные типы

Различают два вида воспроизводства: простое и расширенное[4].

При *простом воспроизводстве* размеры произведенного продукта, а также его качество в каждом последующем цикле остаются неизменными. Соответственно и факторы производства не претерпевают изменений. Весь прибавочный продукт, если он производится, используется самими производителями на цели личного потребления.

При *расширенном воспроизводстве* размеры произведенного продукта в каждом последующем цикле возрастают, что достигается и за счет улучшения качества продукта. Источником расширения или качественного улучшения факторов производства служит прибавочный продукт и, соответственно новые ресурсы и новая рабочая сила.

Рост буржуазного богатства не сопровождается адекватным ростом благосостояния населения. Более того, цены непрерывно растут, а значительная часть продукции в сфере сельскохозяйственного производства – просто уничтожается, и делается это ради поддержания монопольно-высоких цен. Капитализм породил особый тип – отрицательного роста, при котором увеличение объемов производства и рост прибылей, увеличивает богатство лишь узкой группы общества – плутократии, воспроизводя бедность, лишения и безработицу.

Воспроизводство частного капитала не превращается воспроизводством всего общества. Господство капиталистических укладов превращает закономерности воспроизводства общества в законы капиталистического накопления, воспроизводящие социальную поляризацию общества. Именно это мы наблюдаем, например, на Украине и в России. Но этого нет в Белоруссии и ряде других стран СНГ, где закон максимизации частной прибыли не превратился в закон общенационального производства.

Процесс общественного производства, протекающий в рамках традиционного общества, выходит за узкие рамки буржуазной логики, имея при этом в виду, что нормальное здоровое общество не может быть узкоклассовым, являясь по природе своей — многоукладным. Соответственно, процесс воспроизводства здесь неизбежно превращается в процесс воспроизводства всех хозяйственных укладов, каждый из которых является — формой жизни, особым способом жизнедеятельности для данной социальной / этнической группы, существующей благодаря сохранению данного уклада в качестве составной части национально-экономического развития. Воспроизводство здесь неизбежно подчиняется закономерностям самой жизни, а она требует сохранения многообразия жизни, чему соответствует многообразие воспроизводимых укладов, получающих свое реальное воплощение в рамках многоукладного хозяйства.

[4] См.: Политическая экономия. Учебник для вузов / Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. и др. – М.: Политиздат, 1988. – С. 66-67.

Вопрос 6
Экономический выбор.
Кривая производственных возможностей

6.1. Экономический выбор.— Человек совершает экономический выбор, когда покупает одежду или пищу, когда работает, и даже когда заполняет час досуга в своём учебном расписании экономикой, а не токсикологией окружающей среды. Экономические выборы совершаются везде: на фабрике, выпустившей компьютер, в правительственных учреждениях, принимающих политические решения, в бесприбыльных организациях, таких, например, как церкви, а также во множестве других мест и ситуаций.

Все эти примеры относятся к микроэкономике. Приставка *микро-* отражает тот факт, что этот раздел экономики изучает выборы, совершаемые малыми экономическими единицами, такими как домохозяйства. В рамках экономикс считается, что домохозяйства осуществляют предложение факторов производства (труд, земля, капитал), а потребляют товары и услуги, произведённые фирмами и правительственные агентства. Домохозяйства, фирмы и правительственные агентства осуществляют мировую торговлю такими товарами, как автомашины, химические продукты, непереработанная нефть. Эта торговля и регулирующая её политика так же находятся в сфере внимания микроэкономики.

Макроэкономика изучает крупномасштабные экономические явления. Типичные макроэкономические проблемы — как создать условия, в которых безработные люди смогут найти работу, как защитить экономику от вредных влияний инфляции, как обеспечить постоянное улучшение условий жизни. Правительственная политика, касающаяся налогов, расходов, бюджетных дефицитов, финансовой системы — вот основные темы макроэкономики. Однако макроэкономика покоится на микроэкономическом основании, так как макроэкономические явления представляют собой сумму миллионов индивидуальных выборов.

Каждая экономическая система сталкивается с необходимостью совершать определённые основные **виды выбора**. Среди них наиболее важны следующие: *какие товары производить, как их следует производить, кто и какую работу должен выполнять, и для кого предназначены результаты этой работы*. Необходимость каждого из этих выборов продиктована ограниченностью ресурсов.

6.2. Кривая производственных возможностей.

Для иллюстрации проблемы выбора и ограниченности мы воспользуемся **кривой производственных возможностей.**

Предположим, что в некоторой экономической системе:

1) выпускается всего две группы товаров (зерно и ракеты);

2) количество всех ресурсов ограничено некоторым строго определенным объемом и является величиной постоянной;

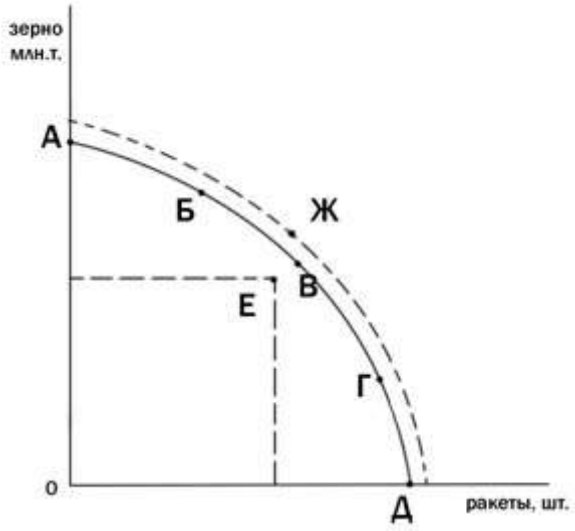
3) уровень технологии задан и не меняется;

4) экономика является закрытой, т.е. отсутствуют внешнеэкономические связи;

Нарисуем оси координат и будем откладывать по вертикали количество зерна, а по горизонтали количество ракет.

Если общество все ресурсы использует только для производства зерна, то экономика находится в точке А, т.е. максимально возможный объем производства зерна равен отрезку **ОА**, а максимально возможный объем производства ракет равен нулю. Соответствующим образом, если общество использует все ресурсы только для производства ракет, то экономика находится в точке Д (это означает максимально возможное производство ракет в объеме **ОД** и зерна в нулевом объеме).

Полученная кривая **АБВГД** определяет границу производственных возможностей общества имеет вид как на рисунке:



Каждая точка на данной кривой показывает максимально возможный объем производства обоих товаров при полном использовании всех имеющихся ресурсов.

Во всех промежуточных точках (Б, В, Г) общество производит оба товара, но при этом общество вынуждено делать выбор какой из товаров производить в большей степени, потому что дополнительное производство одного из товаров возможно только за счет сокращения производства другого товара.

В силу ограниченности ресурсов выпуск продукции в точке Ж (т.е. вне области производственных возможностей) невозможен. А выпуск в точке Е характеризует недоиспользования имеющихся ресурсов или низкую эффективностью их использования.

Модель кривой производственных возможностей позволяет проиллюстрировать четыре важных положения:

1. Ограниченность ресурсов — об этом свидетельствует существование области недостижимых значений (точка Ж).

2. Необходимость выбора — общество вынуждено определять, какое сочетание товаров Х и У в наилучшей степени удовлетворяет его инетерсы.

3. Наличие альтернативных издержек — об этом свидетельствует убывающий характер кривой, поскольку для производства дополнительной единицы одного товара надо отказаться от выпуска какой-либо величины другого товара.

4. Возрастание альтернативных издержек — выпуклый характер кривой производственных возможностей. И все же: может ли общество преодолеть ограниченность ресурсов и выйти за границу своих производственных возможностей? Да, но только при условии:

Внедрения технологических и технических новшеств. Увеличении объема производственных ресурсов (освоение новых земель, вовлечение в производство ранее не работавших). Использования преимуществ международных экономических отношений (импорт сырья).

Вопрос 7

Товар и его свойства

Товар есть продукт труда, произведенный для продажи и для обмена. Он обладает двумя основными свойствами: 1) быть обмениваемым на другие продукты труда и 2) быть выражением, мерилом стоимости других товаров, то есть быть эквивалентом того абстрактного труда, который на практике вычисляется как среднеотраслевой труд, как среднеотраслевые затраты труда и средняя (среднеотраслевая) прибыль.

ТОВАР, СТОИМОСТЬ И ЦЕНА

ТОВАР имеет *потребительскую стоимость*, т.е. свойство удовлетворять потребности, и *меновую стоимость* — это свойство товаров обмениваться в определенных пропорциях. А в основе меновой стоимости (ценности), согласно марксистской теории, лежит стоимость.

СТОИМОСТЬ — это воплощенный в товаре труд, это — затраты труда. В этой связи различают 1) *индивидуальную* стоимость и 2) *общественную* стоимость. Товаропроизводители, вступая между собой на рынке в отношения купли-продажи, обменивают свои товары как *меновые стоимости*.

Меновая стоимость — *это пропорция, в которой обмениваются разные товары на основе их соизмеримости*. В основе меновой стоимости лежит общественно-необходимый труд; это средний, то есть усредненный необходимый труд, затраченный на производство данного товара. Этот труд Карл Маркс определил как — *абстрактный труд*.

Маркс рассматривал стоимость как общественный труд, овеществленный в товаре. Стоимость носит общественный характер, потому что в ее основе лежит труд, затраченный на производство товаров, предназначенных для обмена. При обмене товаров товары приравниваются друг к другу как равные количества ***общественно-необходимого труда***.

Итак, формой проявления стоимости является меновая стоимость (которая представляет собой способность товара обмениваться на другой товар в определенном количественном соотношении), а основой соизмеримости товаров является одно общее свойство: они являются продуктами необходимого труда. На производство того или иного товара затрачивается общественный труд, и эти затраты общественно-необходимого труда делают товары однородными, количественно соизмеримыми.

Стоимость отдельно произведенной части продукта определяется общественной стоимостью массы продуктов отрасли, а стоимость единицы продукта — как частное от деления общественной стоимости на количество продукта. По сути, меновая стоимость — это цена товара, это — денежная форма общественной стоимости, которую Маркс называет *рыночной стоимостью*. Маркс формулирует фундаментальное положение своей теории стоимости: «*Стоимость определяется не рабочим временем, воплощенным в продуктах, а рабочим временем, требующимся в данный момент*»[5]. Необходимое рабочее время, лежащее в ос-

[5] К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. Т. 46. Ч. I. – С. 75.

нове общественной стоимости, Маркс называет «общественно необходимым», рабочее же время, которое лежит в основе индивидуальной стоимости, «индивидуально необходимым».

- Повторяя Рикардо, Маркс говорит следующее: «... **стоимость вещи определяется** не тем временем, в течение которого она была произведена, а **минимумом времени, в течение которого она м о ж е т б ы т ь произведена**, и этот минимум устанавливается конкуренцией»[6].

- В меновой стоимости, подчеркивает Маркс, «**рабочее время отдельного индивидуума выступает непосредственно как *всеобщее рабочее время***, и этот *всеобщий характер* обособленного труда — как его *общественный характер*»; при этом ««труд, создающий меновую стоимость, характеризуется тем, что общественное отношение людей представляется, так сказать, превратно, а именно как общественное отношение вещей»[7].

ВЕЛИЧИНА СТОИМОСТИ ТОВАРА — определяется затратами общественного труда: различные товаропроизводители на производство одного и того же товара затрачивают разное количество труда и разное время, поэтому величину стоимости товара определяет не индивидуальное, а *общественно необходимое рабочее время,* т. е. то рабочее время, которое расходуется на производство единицы товара при среднем уровне умелости и интенсивности груда, при нормальных условиях производства. ОНЗТ – это средние затраты труда.

Общественно нормальными, или средними общественными условиями производства *являются те условия, при которых производится основная масса данного товара*. Общественно необходимое рабочее время изменяется с изменением удельного веса продукции, выпускаемой при других затратах труда на какомлибо предприятии. Поэтому *оно выступает как **средневзвешенное рабочее время**, расходуемое на производство единицы одноименной продукции в данной отрасли.*

- **Величина стоимости товара зависит от сложности труда**. Товары, требующие для своего производства сложного труда, имеют большую стоимость, чем товары, произведенные с использованием простого труда. Это связано с тем, что труд более высокого качества, т, е. *сложный труд,* требующий профессиональной подготовки, создает в единицу рабочего времени большую стоимость по сравнению с *простым трудом,* который не требует специальной профессиональной подготовки. В процессе обмена товаров, когда приравниваются различные виды труда, происходит сведение сложного труда к простому, и **сложный труд выступает как помноженный простой труд**.

СТРУКТУРА СТОИМОСТИ ТОВАРА. — Величина стоимости определяется величиной рабочего времени, а оно включает в себя не только **необходимое время** (время, затраченное на возмещение *живого труда*, то есть на воспроизводство израсходованной рабочей силы), но также и **прибавочное время (**время, затраченное на производство прибавочного продукта или прибавочной стоимости, используемой на воспроизводство товаров и на получение дохода). Кроме этого, в стоимость входят затраты *прошлого труда*, то есть стоимость возмещения израсходованных средств производства (средств труда и предметов труда). Другими словами, в стоимость входят вообще все необходимые затраты труда, которые необходимы, не столько для того, чтобы произвести данную единичную вещь,

[6] К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. Т. 4. – С. 99.
[7] К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. Т. 13. – С. 18, 20 (курсив автора – А.О.).

сколько для того, чтобы воспроизвести продукты как товары. А для этого необходимо обеспечить воспроизведение самого процесса производства как общественного производства.

Итак, стоимость товара включает в себя три элемента:

1) **Стоимость средств производства (прошлый труд): СП;**
2) **Стоимость рабочей силы (живой труд): РС;**
3) **Стоимость прибавочного труда: ПТ.**

Стоимость = СП + РС + ПТ

Таким образом, среднеотраслевая стоимость товара, произведенного на любом предприятии данной отрасли, является общественной стоимостью или рыночной стоимостью, которая принимает форму цены производства (стоимости производства). *Цена производства — это превращенная форма стоимости товара, произведенного на капиталистическом предприятии.* Она распадается на две части, реально функционируя и как условно-расчётная категория, в которой отражаются: 1) *среднеотраслевые затраты* предприятия, 2) плюс *средняя прибыль*, как часть всей созданной прибавочной стоимости, приходящуюся на величину капитала.

Стоимость продукции на предприятии = Средние затраты + Средняя норма прибыли

Структура цены производства (ЦП) станет более понятна, если мы рассмотрим структуру монопольной и спекулятивной цены.

Вопрос 8
Деньги: сущность, функции, виды.

1. Деньги. Функции денег

1) Происхождение и сущность денег

Стоимость одного товара обнаруживает себя в обмене на другой товар: Т—Т. Один товар выражает свою стоимость относительно другого товара. Второй же товар, с помощью которого первый выражает свою стоимость, выступает в роли *эквивалента,* представляет собой *эквивалентную форму стоимости*. Здесь и заключен зародыш денег. Если товаропроизводитель за свой товар получил эквивалент, это значит, что данный товар необходим обществу, является воплощением общественного труда. В то же время эквивалент подтверждает сам факт создания стоимости, служит ее выражением. Исторически в роли эквивалента выступали разные продукты. Это *простая, единичная или случайная форма стоимости*: Т—Т′.

Дальнейшее развитие товарного производства привели к тому, что роль эквивалента в товарном обмене постепенно закреплялась на данных рынках за особыми товарами. Переставая быть товаром, они выбывали из товарного оборота. Товар-эквивалент начинал играть роль денег. Так исторически появилась *всеобщая форма стоимости*: Т — Э — Т′.

Итак, товар, который обладает способностью непосредственно обмениваться на любой другой товар, получил название всеобщего эквивалента. У разных народов и на различных этапах истории одного и того же народа в роли всеобщего эквивалента выступали различные продукты (скот, меха и шкуры, слоновая кость и др.). С течением времени эта роль почти повсеместно закрепилась за серебром и золотом, что и привело к утверждению *денежной формы стоимости*: Т— Д —Т′. Деньги воплощают общественный труд и стоимость независимо от того, в какой отрасли этот труд затрачен и где эта стоимость создана. Отсюда и всесилие денег, суть которого К. Маркс выразил афоризмом: «Свою общественную власть, как и свою связь с обществом, индивид носит с собой в кармане».

Поляризация товаров и денег ведет к формальному разрешению внутреннего противоречия товара — между потребительной стоимостью и стоимостью. Ведь если товар продан, тем самым доказано и то, что его потребительная стоимость кому-то нужна, и то, что он имеет стоимость. При этом, однако, надо учитывать, что в условиях монополистической конкуренции **1) стоимость является «вмененной»,** *т.е. уже не отражает объективных товарно-рыночных закономерностей;* **2) проданные товары являются «навязанными»,** *часто не имея «общественной стоимости».*

2) ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Сущность денег как всеобщего эквивалента раскрывается в функциях, которые они выполняют, служа, прежде всего, материалом для выражения стоимости всех производимых в обществе товаров (деньги как мера стоимости).

Стоимость товара в денежном выражении есть его цена. Чтобы измерять стоимость товаров, необходимо какое-то количество денежного материала принять за единицу. Такая единица называется ***масштабом цен.*** С одной стороны, масштаб цен, как и любая мера (например, длины или веса), условен, а с другой — он должен признаваться всеми в данной стране. Поэтому государство юридическим актом закрепляет денежную единицу, которая первоначально была связана с определенным весом благородных металлов, на что указывают и названия валютных систем (фунт стерлингов).

Деньги выполняют и ***функцию средства обращения***, то есть служат посредником в обмене товаров. С появлением денег непосредственный товарный обмен (Т—Т) принимает форму товарного обращения (Т — Д — Т). В функции средства обращения деньги остаются лишь посредником при обмене товаров. Вот почему реальный денежный материал в этой функции может быть заменен. Для осуществления такой замены необходимо лишь одно — гарантия, что данный знак или символ признается обществом как представитель определенного количества денежного материала. Так возникли вначале неполноценные монеты, а затем и *бумажные деньги***.** Наглядным примером такого символа является американский доллар, который обеспечен максимум на 4%, а в реальности за ним ничего не стоит. Это — виртуальный знак, цифровой символ.

Производными по отношению к мере стоимости и средству обращения являются две другие функции денег. Они выступают *как средство образования сокровищ (накопления) и как средство платежа*. Функция денег как средства платежа позволяет преодолевать трудности обращения, ускоряя хозяйственный оборот посредством кредитных отношений и вексельного оборота.

Вексель — это ценная бумага, представляющая собой письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) бесспорное право по истечении срока обязательства требовать от должника, или акцептанта (лица, обязавшегося уплатить по векселю) уплаты обозначенной на векселе денежной суммы. Вексель используется как форма коммерческого кредита, а также как средство платежа. Вексель может быть выпущен в обращение любым платежеспособным юридическим и физическим лицом (предприятиями, организациями и гражданами)[8].

- Вексель является для предпринимателя, предоставляющего кредит, не только более простым, но и более надежным способом получения долга. Вексель можно использовать для отсрочки / рассрочки платежа; это – своего рода покупка в кредит. Закон различает два основных вида векселей: *простой* (соло-вексель) и *переводный* (тратта).

[8] См. подробно: Беляков М.М. Вексель как важнейшее платежное средство. – М.: мп "Трансферт", 1992; Вексель. Сто вопросов • ответов. Методическое руководство / Сост. Ю. А. Каверин, Л. В. Ковыров, Ю. Г. Свистельникова, П. С. Шилова, Л. Р. Шпекторова. Под ред. 3. Е. Шимановой. — М.': АО «АРГО», 1994.

- **Простой и переводной вексель**. В простом векселе необходимо участие двух лиц - векселедателя и векселеприобретателя, векселедатель обязуется произвести платеж лично. В переводном векселе (тратта) принимают участие три лица – 1) векселедатель - трассант, 2) векселеприобретатель – ремитент и 3) трассат; трассант поручает трассату уплатить по векселю ремитенту. Плательщиком по тратте является не векселедатель, как в простом векселе, а другое лицо, которое посредством акцепта принимает на себя обязательство оплатить переводный вексель в срок.

- Состав векселя и форма определяются законом. Векселя пишутся на установленной правительством гербовой бумаге[9]; на векселе, как простом, так и переводном, должны быть обозначены – а) место и время (год, месяц и день) его выдачи, б) срок платежа, в) количество денег и род монеты, г) кому или чьему приказу платеж должен быть учинен, д) собственноручная подпись векселедателя или поверенного его.

- **Индоссамент.** Одно из главных свойств векселя - его передаваемость. Получив от векселедателя вексель, векселеприобретатель (в простом векселе) или ремитент (в переводном) имеет право передать его другому посредством надписи на оборотной стороне его (Indossament). **Передаточная подпись** бывает полная (*вместо меня заплатите приказу такого-то - подпись*) или бланковая (*blanc, blanco*), называемая так потому, что для подписи покупателя оставляется пробел, который лицо, приобретшее от векселя заполняет самостоятельно. 1риобретший'вексель, по надписи может передать его тем же порядком другому и т. д. Вексель пускается в обращение и находится в движении до момента представления его в срок к платежу.

- **Учетная операция.** Учет векселей — это форма кредитования банком векселедержателя, то есть лица, являющегося получателем по векселю, путем досрочной выплаты ему обозначенной в векселе суммы: за вычетом процентов за время с момента учета до срока платежа по о векселю, а также банковской комиссии.

На базе вексельного оборота (вексель — это долговое обязательство) возникают *кредитные деньги,* выпускаемые банком-эмиссионером и поддерживаемые его авторитетом. Сливаясь с бумажными деньгами, кредитные деньги начинают обслуживать товарное обращение. Тем самым совершается еще один шаг по вытеснению золота из денежного обращения. *Происхождение бумажных денег напрямую связано с кредитной функцией денег и с вексельным оборотом, выполняющим эту функцию*. М.М. Беляков, специалист по вексельному обороту, подчеркивает:

- «**Вся история бумажных денег — это история введения банками в обращение обязательств-векселей и регулирования государством их выпуска и обращения**... По существу, **во всех цивилизованных странах при первых выпусках бумажных денег и до наших дней они регулируются вексельными законами**».

- В английских фунтах стерлингов видна классическая схема векселя: **векселедатель** (правящая английская королева), **векселедержатель** (владелец банкноты) и **плательщик** (Английский Банк). Такое обеспечение бумажных денег делает их надежным средством платежа, подтвержденное авторитетом королевы и платежеспособностью (активами) Английского Банка. То же самое можно сказать и про чеки. Это такие же векселя, в которых присутствуют классические участники вексельного договора: 1) *владелец чековой книжки,* имя которого и полный адрес напечатаны на каждом чеке; 2) *банк, в котором чекодатель хранит свои деньги;* название и реквизиты банка, также напечатаны на каждом чеке; 3) *получатель денег по чеку* - его имя или название вписывается от руки вместе с числом и суммой[10].

---

[9] **Положение и переводном и простом векселе** (принятое Советом Народных Комиссаров СССР специальным постановлением от 25.02.1937, ввиду присоединения СССР к Международной конвенции о векселях) — не запрещает предприятиям самостоятельно изготовить бланки для выпускаемых ими векселей.

[10] Беляков М.М. Вексель как важнейшее платежное средство. – С. 3-5.

С развитием международного разделения труда товарное обращение выходит за национальные рамки. Соответственно деньги начинают обслуживать международную торговлю, то есть выступать как мировые деньги. При этом они используются в роли всеобщего средства платежа, всеобщего покупательного средства и материализации богатства вообще (при переводе капиталов из одной страны в другую).

Крах золотого стандарта во внутреннем и международном обороте стран развитого капитализма привел к тому, что в качестве мировых денег стал использоваться узкий круг национальных валют, получивших наименование *резервных* валют. Однако применение национальных единиц в функции мировых денег *породило одно из центральных противоречий современной международной валютной системы.* Как справедливо заметил американский экономист Р. Триффин: «**Использование национальных валют в качестве международных резервов в действительности служит «внутренним дестабилизатором» мировой валютной системы**»[11].

3) Особенности современных денег

Для современного денежного обращения характерно широкое распространение безналичных расчетов и кредитной формы денег. **Кредитные деньги** практически становятся деньгами в силу того, что их можно обменять на бумажные деньги или использовать как бумажные деньги в виде платежного средства. Кредитными деньгами являются чеки, которые представляют собой долг учреждения, выдавшего чек.

Чек — это документ, предписывающий банку, в котором находится текущий счет его владельца, выдать его предъявителю сумму денег, указанную в чеке, или осуществить перевод денег с одного текущего счета на другой за купленные товары или оказанные услуги. В чеке отражены данные о его владельце, о банке, выдавшем чек, сумма и время платежа. Чеки бывают не только именные (без права их передачи другому лицу), но и с правом передачи по индоссаменту (передаточная подпись) или на предъявителя.

Кредитные карточки. Формой безналичного расчета за купленные товары и услуги являются *кредитные карточки*. Этот денежный документ выдается банком или компанией по специально открытым для этого счетам. На пластиковой карточке указаны фамилия и номер счета ее владельца, название организации (банка или компании), выдавшей кредитная карточку. При покупке товаров кредитная карточка предъявляется продавцу, а владелец кредитной карточки ставит свою подпись в квитанции за полученный товар. По истечении определенного срока покупатель получает общий счет за совершенные покупки. Магазин предъявляет счет банку, выдавшему кредитную карточку, а банк переводит с текущего счета владельца кредитной карточки деньги магазину. Вся информация по операциям с кредитными карточками поступает в центральную компьютерную систему, к которой подключены банки, магазины, компании, участвующие в этой системе расчетов.

---

[11] Цит. по: Шмелев В. В. Коллективные валюты—от счетных единиц к международным деньгам. – М.: Финансы и статистика, 1990. – С. 7 (шрифтом выделено мной – А.О.).

Дебетовые карточки. Выпуск так называемых дебет-карточек получил широкое распространение благодаря системе автоматической выдачи наличных (cash dispanser). Эта система представляет собой сеть специальных устройств, встроенных зачастую прямо в стены зданий. Автоматические «кассиры» выдают наличные деньги после того, как в их считывающее устройство будет вставлена пластиковая карточка, на специальной магнитной полосе которой записаны все необходимые реквизиты владельца банковского счета. Выданная сумма немедленно проводится по счету расчетного или ссудного счета (что и обусловило наименование карточек). С помощью дебетовых карточек можно вносить деньги на счет ее обладателя. В последнее время расширяется использование дебетовых карточек финансовыми учреждениями для создания на их основе системы обслуживания потребителей.

- **Дебетовый счет**, согласно правилам бухучета, указывает сумму, которую «нам» должны; **кредитовый счет**, наоборот, указывает сумму, которую «мы» должны. **Наглядно это видно на примере использования дебетовых карточек для выплаты зарплаты:** *остаток суммы на дебетовом счете карточки указывает на сумму, которую банк остался нам должен выплатить.*

4) Развитие безналичного оборота

Изменения в формах денежных расчетов резко расширили сферу безналичных платежей не только в оптовом, но и в розничном торговом обороте. К настоящему времени свыше 90% (по стоимости) всех хозяйственных сделок в американской экономике осуществляется без использования наличных денег[12]. Что касается розничной торговли в кредит, то там уже сейчас «электронными деньгами» оплачивается до 90% стоимости всех покупок, хотя по количеству оплаченных покупок первенство до сих пор принадлежит наличным и чекам[13].

Сокращение чекового оборота. Информация с чека переводится на электронные носители, которые обеспечивают ее движение внутри банковской системы. Превращение бумажных документов в документы на электронных носителях позволяет финансовым учреждениям с меньшими издержками решать проблемы, связанные с обслуживанием все возрастающего количества чековых операций.

Специализированное обслуживание нефинансовых корпораций и операции автоматических расчетных палат. В современных условиях крупные банки широко используют компьютерное оборудование для специализированного обслуживания расчетов промышленных и торговых компаний по различным программам. Такие финансовые центры, действующие в рамках частных банков, осуществляют автоматические переводы денежных ресурсов, взаимные расчеты различных фирм.

Вопрос 9

[12] Мир денег: Краткий путеводитель по денежной, кредитной и налоговой системам Запада.– М.: АО «Развитие», 1992. – С. 14.

[13] Шаров А. Н. Эволюция денег при капитализме. – М.: Финансы и статистика, 1990. – С. 48.

Денежное обращение и денежная система. Закон денежного обращения

1. Структура и динамика денежной массы

Конкретный состав денежной массы определяется спецификой кредитно-денежной системы той или иной страны. Поэтому какого-либо единого показателя массы денег в обращении практически не существует. Например, в 24 странах — членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) употребляется 23 различных показателя «денежной массы». Чаще всего в одной и той же стране в различных целях применяется несколько показателей. Так, в Великобритании их число достигает семи. В американской экономической статистике можно встретить разделение денежной массы на следующие составляющие:

1) **M_1** = **наличные деньги** в обращении, включая **дорожные чеки** и остатки на банковских счетах до востребования (депозиты до востребования и так называемые «прочие чековые депозиты»);

2) **M_2** = M_1 + **векселя**, выкупаемые по предъявлению, нечековые **сберегательные депозиты**, часть срочных вкладов и остатки на сберегательных счетах, евродоллары, суммы на счетах взаимных фондов денежного рынка;

3) **M_3** = M_2 + долгосрочные депозиты и векселя, выкупаемые по истечении срока, казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства.

Во Франции эти показатели выглядят несколько иначе. Однако принципиального отличия между показателями денежной массы двух стран все-таки не имеется. Указанные показатели массы денег в обращении наглядно указывают на кредитную природу современных денег. Причем современные кредитные деньги фактически заменяют своим оборотом значительную часть носителей денежных функций (банкнот, чеков и т.п.).

4.2. Закон денежного обращения. Уровень монетизации ВВП в России

Количество денежной массы в обращении (в расчете на один год), если выделить самое главное, определяется двумя величинами: **а)** *суммой цен товаров и услуг*, проданных в стране за год, что приблизительно равняется величине валового внутреннего продукта (ВВП); **б)** *скоростью оборота* денежных единиц.

$$\text{Количество денег} = \frac{\text{Сумма цен товаров и услуг, проданных за год в стране (ВВП)}}{\text{Скорость оборота денег}}$$

Если принять скорость оборота денег за единицу, то в этом случае мы получим еще более упрощенную зависимость: **количество денег = величине ВВП.** Для простоты количество денег в обращении измеряется в процентах по отношению к ВВП. Данный показатель называется **коэффициентом монетизации.** В Аме-

рике в 2000 г. этот показатель был равен 120%. В западноевропейских странах – 60-80%, в слаборазвитых африканских странах – 30-40%, а **в России – 13%.** И как следствие катастрофического сжатия денежной массы в обращении в 2000 году почти 90% всего промышленного товарооборота осуществлялось на условиях бартера, т.е. по формуле Т – Т′. А это уже является прямым следствием политики монетаризма, действующей в России в форме монетарных ограничений, включая и эмиссию денег (принцип эмиссионного ограничения).

В последующие годы количество денежной массы возросло, увеличившись до 20-30%, а в 2007-2008 гг. коэффициентом монетизации был равен 27-28%. Как видим, огромный разрыв с Америкой — почти десятикратный остается, хотя по территории мы почти в полтора раза превышает США.

2. Краткое содержание политики монетаризма

Суть этой политики в России выражается в следующих принципах:

1) **Принцип эмиссионного ограничения** – запрет на выпуск дополнительной массы денег.

2) **Принцип кредитного ограничения**: посредством повышения ставки банковского процента кредит становится дорогим, а экономика распадается на два сектора: а) банковский – мафиозно-спекулятивный: б) сектор общественного производства, угнетаемый безденежьем.

3) **Принцип бюджетного ограничения**: проявляется в ограничении бюджетного финансирования промышленности, науки и всей социальной сферы, что приводит к их параличу.

На Западе монетаризм используется в основном в виде *краткосрочного* макроэкономического регулирования: в течение 3-6 месяцев экономику резко ограничивают в деньгах с единственной целью — сжать, затормозить производство в краткосрочном режиме, чтобы за этот период реализовать излишки товарной массы, т.е. преодолеть кризис перепроизводства товаров. В США монетаризм действует как система денежной накачки всей экономики (эмиссионной, денежной, кредитной), а в России, наоборот, — как система денежного ограничения на основе трех монетарных ограничителей. В России либеральные монетарные принципы были положены в начале 1992 года в основу социально-экономической политики правительства, т.е. стали — долгосрочными. Однако суть их от этого не изменилась: принципы монетарного ограничения призваны ограничивать производство с целью резкого уменьшения объемов товарной массы. Подробно эти вопросы мы рассмотрим выше, а здесь лишь ограничимся общим выводом: *катастрофическое сжатие денежной массы в России в течение 90-х гг. является результатом ведущейся финансовой войны против России. Монетаризм в России выступает как мощное информационное оружие, направленное на развал экономики и всего народного хозяйства страны.*

Вопрос 10
Экономические субъекты (агенты) и их интересы

Экономические субъекты являются агентами рынка, то есть субъектами средств производства, собственности на рабочую силу и на прочие объекты собственности. Между ними складываются производственные и хозяйственные отношения. Понятие «экономические отношения» шире производственных, включая в себя комплекс отношений, выходящих за рамки непосредственно производства, будучи связанными со сферой обращения и услуг.

- «Под **экономическими отношениями**, – писал **Ф.Энгельс** В.Боргиусу, – которые мы считаем определяющим базисом истории общества, мы понимаем тот **способ**, каким люди определенного общества производят средства к жизни и обменивают между собой продукты (поскольку существует разделение труда). Таким образом, сюда входят **вся техника производства и транспорта**... В понятие экономических отношений включаются далее **географическая основа**, на которой эти отношения развиваются..., а также, конечно, **внешняя среда**, окружающая эту общественную форму".[14]

Хозяйственные отношения, являясь более ёмким и широким понятием, включают в себя хозяйственно-экономические и производственные отношения, складывающиеся во всём национальном хозяйстве в целом.
Экономичес

2. Сущностное дополнение к традиционному подходу Гегеля

Сущность диалектического метода познания, как известно, заключается в разложении каждого явления, каждого экономического отношения на противоположные стороны и в анализе развития этих сторон во взаимодействии. Таким образом, чтобы познать сущность любого данного экономического явления необходимо раскрыть его как «отношение *сущностей*», т.е. рассмотреть экономическое явление как устойчивое и закономерное экономическое отношение, как единство противоположностей.

Однако в применении к общественной жизни законы Гегеля требуют существенного дополнения. Именно поэтому к его выводам следует добавить: в реальности взаимодействуют между собой не две «гегелевские стороны», как стороны противоречивого отношения, а — **т р и .** Третьей стороной является государство и общество в целом, как носители морально-этических ценностей, господствующих в данный исторический момент в данной стране.

В общественной жизни диалектика Гегеля напрямую уже не действует: законы движения общества, нации и его национального хозяйства невозможно понять путем анализа взаимодействия «двух сущностей». *Общество и его национальное хозяйство являются многоукладными историческими образованиями.* Уклад — это форма жизни, а основной закон многоукладного об

[14] Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. – Т.39. – С.174. (выделено мной – А.О.).

щества и хозяйства **—** это не механическое и противоречивое взаимодействие его «сущностных частей», а **интегративная взаимосвязь всех его составных элементов, главными из которых являются нормы морали и нравственности.** Движение национальной экономики и национального хозяйства в целом, происходит *не по законам традиционной диалектики,* где взаимодействуют между собой два противоположных субъекта. Взаимодействие двух противоположных субъектов ОПО — как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне национальной экономики — **происходит здесь с участием третьего субъекта,** а именно**:** *общества в лице государства как носителя общественных нравов и как субъекта духовного производства, ответственного за общественное воспроизводство не только морально-этических ценностей и всей системы национальных традиций, но и воспроизводства всей общественной жизни, воспроизводства всего общества в целом в качестве единой цивилизационной системы.*

Таким образом, законы общества отражают взаимодействие не «двух сущностей»**, а трех,** и третьим элементом являются *носители нормы морали и нравственности* **—** Государство и Церковь. И это положение является общим вообще для всех стран, востока, а не только для Северо-Восточной России[15]

Законы развития общества — *это закономерности самой жизни, повторяемость, то есть воспроизводимость всех его исторических укладов и форм жизни человека, образующих в совокупности способ национальной жизнедеятельности данного народа, данной нации, т. е. данной цивилизации.*

[15] См. об этом подробнее в последней главе Ч. 2 данного учебника.

Вопрос 11
Экономические институты: сущность, цели, функции и типы

Духовные цели и ценности человека, как известно, формируют стереотипы поведения и соответствующие им формы собственности и хозяйственные уклады, над которыми возвышается институциональный механизм. Напомним, что он состоит из системы — 1) *неформальных институтов*, включая институты традиции, морали и этики, а также 2) *формальных институтов*, состоящих их институционально-правовых норм и правил, регулирующих все основные аспекты хозяйственной жизни человека.

Таким образом, в *социально-экономическую структуру*, наряду с экономическими отношениями и системой организационных принципов, *входят и так называемые* **институты**, *т. е. правила, нормы и законы, которые закрепляют определенные стандарты социохозяйственного поведения людей* в тот или иной период времени.

1. Экономические институты

Структурным элементом экономической системы и хозяйства страны являются организационные *принципы*, на основе которых происходит их развитие. А *носителями этих принципов выступают* **институты**. Речь идет о системе учреждений рынка, норм и рыночных стандартов. Институциональное направление существует и в экономической теории.

Важнейшим институтом является институт собственности, регулирующий организационно-правовой механизм движения форм собственности и форм хозяйствования. В институциональной теории содержание категории *собственность* трактуется гораздо шире по сравнению с романским правом, в рамках которого частная собственность провозглашалась неограниченной и неделимой. Институциональная теория допускает возможность раздробления права собственности между несколькими лицами, то есть право собственности выступает как пучок частичных правомочий.

Институциональный подход к рыночной экономике рассматривает рынок как совокупность институциональных прав и механизмов, объединяемых общим понятием — **институты рынка**[16]. Производным от института частной собственности является договор, основанный на **институте сделки**, т.е. партнерского соглашения. Договор регулирует поведение контрагентов в различных деловых ситуациях. При этом договор не обязательно формализуется. Это может быть и устная договоренность. В виде неявного договора можно также представить любые неформальные нормы, которой следуют люди в своем поведении, например, нормы хозяйственной этики. В этом контексте можно говорить об **институте хозяйственной этики.**

[16] См. подробно: Сажин А. Ф., Смирнова Е. Е. Институты рынка. – М.: Издательство БЕК, 1998.

2. Институты морали и нравственности

Культура, являясь базисом хозяйственного развития, формирует институциональные основы экономической системы и национального хозяйства в целом. Система неформальных институтов, включая **институты традиции, морали и нравственности**, занимает в системе национального хозяйства особую роль. Она объясняется тем, что эти институты являются «стержневыми», удерживая общество и его хозяйство от упадка и распада.

Это станет понятно, если мы вспомним, что институт, сам по себе, является системой организационных отношений, а внутренними *организационными принципами,* т.е. принципами построения и развития экономической организации, *являются принципы развития социокультурной среды.* Рыночная среда здесь является производной от этой первичной среды.

Ю.М.Осипов, профессор МГУ им. М.В. Ломоносова, справедливо указывает на то, что именно «человек учреждает экономику»[17] и делает он это не самопроизвольно, а опираясь на уже существующие фундаментальные ценности, Традиции и хозяйственные стереотипы.

Другими словами, *рынок и рыночная экономика возникают и формируются не стихийно, а,* во-1-х*, опираясь на существующие в обществе хозяйственные традиции, которые, в свою очередь, произрастают из норм морали и нравственности; и,* во-2-х*, создаются человеком и для человека — с помощью государства*, выступающего в качестве а) *субъекта организационных принципов*, а также б) *создателя самого институционального механизма.*

Мы уже рассматривали подробно этот вопрос выше, анализируя содержание цивилизационного (социокультурного) подхода к экономическому развитию. Поэтому здесь мы ограничимся лишь кратким напоминанием того, что культура, прежде всего, выступает как совокупность фундаментальных ценностей и принципов, образующих основы локальной цивилизации как *культурно-исторического типа* (Н.Я. Данилевский), как способа национальной жизнедеятельности в разных сферах общества.

Очевидно, что *не вся культура* образует систему неформальных институтов. Однако, в самом широком смысле понятия «институт», законы и нормы нравственности также могут рассматриваться как особая группа неформальных институтов, возвышающихся над обществом, направляя его развитие в русло традиционной национально-экономической динамики.

Например, этика, мораль и целый ряд норм нравственности являются институтами культуры, напрямую связанными с экономическим развитием, формируя его стержень. При этом **нравственность,** как совокупность системообразующих ценностей и принципов культуры**,** *имеющих вечный и нетленный характер*, **уже относятся к категории объективных законов жизни,** именуемых законами нравственности. Как известно, в системе национальной культуры существует *культурное ядро*, состоящее из си-

[17] Выступление Ю.М. Осипова на международной научной конференции «Институт как предмет экономической теории и фактор современной хозяйственной практики». – 20-21 апреля 2006 г.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Центр общественных наук экономического ф-та МГУ.

стемообразующих ценностей и принципов, имеющих объективный характер, т.е. существующих над поколениями и над временем.

Традиционные институты культуры и система неформальных институтов (норм, правил и стереотипов поведения) являются той сферой, которая производит и «поставляет» в сферу экономики фундаментальные методологические принципы. Фрейбургская школа неокантианства развивала тезис: **объяснению мира предшествует выбор этических ценностей.** Так, по утверждению бывшего лидера СДРПШ и вице-президента Социнтерна У. Пальме, социальная цель выводится из «идеалов и этических ценностей», а направление политики, в конечном счете, определяется **«ценностными установками и идеями»**[18]**.** Этический подход даёт понимание того, что *экономические законы воспроизводства общества являются отражением закономерностей самой жизни*, самого общества.
К этому следует добавить, что духовные ценности не выбираются нацией произвольно. Всякое ныне живущее поколение не вправе выбирать произвольно, по своему желанию, либо капризу, тот или иной способ жизни, стремясь лишь к подражанию Западу, но не выполнению своего морального долга перед предками*, нравственной обязанности* и долга *нравственного служения* Богу. Образ и уклады жизни, как способ национальной жизнедеятельности, — наследуются в процессе духовной деятельности, передаются творчески от поколения к поколению. При этом хозяйством человека и общества управляет не мораль и не духовные ценности сами по себе, — управляют те ценности, которые содержат в себе понятия *смысла* жизни, а именно: **смыслообразующие принципы культуры,** выступающие в качестве смыслообразующих принципов жизнедеятельности каждого человека и общества в целом.

С.Л. Франк подчеркивает, что основной закон исторической жизни в том, что «**общество не делается и не учреждается людьми**, а творится на подобие органических существ, **произрастая из прошлого…** Коротко говоря: где забыта основная истина, что **человеческая жизнь подчинена вечным общественным началам**, там неизбежно забывается и мысль об основном, сверхсовременном или сверх историческом единстве, человеческой жизни, и общество мнится как создание сегодняшнего дня. И наоборот: из усмотрения вечных основ общественной жизни непосредственно вытекает признание **единства его движения, внутреннего, неустранимого соучастия прошлого в настоящем**, как необходимого условия самой жизни…»[19].

«Где человек считает себя самого — индивидуально или коллективно — хозяином своей жизни, там общество существовать не может; идея самочинного устроения человеческой жизни, эта основная, доминирующая идея всего нового времени, поскольку она реально торжествует и воздействует на жизнь, приводит к гибели и крушению всякой общественности;… Человек, как таковой, не имеет вообще никаких «прирожденных» и «естественных» *прав*: его единственное и действительно неотъемлемое право есть право требовать, чтобы ему было дано право исполнить

[18] Цит. по: Паньков В. С. Экономические теории современного социал-реформизма. – М.: Мысль, 1980. – С. 19-20 (выделено мной – А.О).
[19] С. Франк. Религиозные основы общественности // ПУТЬ. № 1. Сентябрь. 1925. С. 15-16. – В сб.: Путь. Орган русской религиозной мысли. Книга 1 (I-VI). – М.: Информ-Прогресс, 1992. – С. 21-22 (выделено мной – А.О.).

его обязанность. Непосредственно или косвенно к этому единственному праву сводятся все законные права человека»[20].

4. Институциональная экономика и структура национального хозяйства

Национальная экономика сама по себе не является самостоятельной системой, будучи структурным и соподчиненным элементом национального хозяйства (НХ). Структурно НХ выступает как совокупность — (1) *хозяйственных организаций*, (2) *хозяйственных институтов* и (3) *хозяйственной этики*, основанной на фундаментальных ценностях данной цивилизации. Другими словами, структура НХ состоит из трех основных элементов:

1) неформальных институтов культуры,

2) формальных правовых институтов государства,

3) структур экономики и соответствующих рыночных институтов.

Реальное движение НХ происходит в результате взаимодействия институциональных структур в сфере культуры, политики и экономики (как сфере рационального рыночного хозяйствования). Соответственно, структура самого НХ приобретает форму институционального механизма, в рамках которого взаимосвязь между собой различных институциональных структур обеспечивается институтами ***иерархии***, ***авторитета*** верховной государственной власти, общественного ***долга*** и ***служения***.

[20] С. Франк. Указ. соч. // ПУТЬ. № 1. Сентябрь. 1925. С. 13-14 – В сб.: Путь. Орган русской религиозной мысли. Книга 1 (I-VI). – М.: Информ-Прогресс, 1992. – С. 19-20 (курсив и разрядка автора – А.О.).

Вопрос 12
Экономические отношения, их структура

Любое отношение, согласно диалектике, есть отношение противоположных взаимодействующих сторон. Производственные отношения, которые изучает политическая экономия, отражают взаимодействие экономических субъектов, которые, согласно классической экономической теории, руководствуются в хозяйственной деятельности голыми экономическими интересами, мотивами экономической выгоды. Поэтому любое производственное отношение есть отношение противоположных экономических сторон-субъектов, имеющих противоположные экономические интересы.

В системе производственных отношений выделяется его основное отношение, именуемое **основным производственным отношением** (ОПО). ОПО является *отношением двух главных экономических субъектов общественного производства* – **(1)** *субъекта собственности на средства производства и другие капитальные ресурсы и* **(2)** *субъекта собственности на рабочую силу.*

Данное отношение является главным, основным, так как именно оно определяет характер всей системы производственных и хозяйственных отношений.

Структура экономических отношений определяется следующей иерархии: 1) *производственные отношения* являются более узким понятием, включая в себя отношения между различными субъектами производства; производственные отношения — это отношения между субъектами собственно производства, сферы общественного производства 2) *экономические отношения* — это отношения уже между различными субъектами рынка, включая торговые, финансовые и пр. фирмы или субъекты рынка; 3) *хозяйственные отношения* включают в себя отношения между субъектами хозяйственной сферы, которая, как известно, гораздо шире собственно производственной сферы — в нее вводит прежде всего социальная сфера, включая сферу культуры, сфера фундаментальной науки и другие бюджетные сферы.

Как известно, экономика нацелена только на прибыль, а хозяйство призвано обеспечивать жизнедеятельность всех социальных и других бюджетных сфер, обеспечивая общество всеми необходимыми ресурсами. А если сфера экономики не выполняет эту главнейшую задачу, тогда общество в целом начинает медленно умирать.

Вопрос 13
Отношения собственности: содержание и элементы

Здоровым и устойчивым является только многоукладное хозяйство. Либерализм, являясь теорией унификации мирового хозяйства на основе англосаксонской экономической системы, ограничивается анализом лишь частнокапиталистической формы собственности, рассматривая все остальные как, как некий анахронизм, выступая за тотальную передачу всей государственной собственности в руки частного капитала. Такая форма либеральной идеологии получила название — **либерального фундаментализма.** Именно она лежит в основе экономической политики российского правительства с конца 1991 года и по настоящее время.

1. Собственность как основное производственное отношение

ОПО как отношение собственности. — Основное производственное отношение (ОПО) является отношением главных субъектов общественного производства – **(1)** субъекта собственности на средства производства и другие капитальные ресурсы и **(2)** субъекта собственности на рабочую силу. Движение ОПО, как движение самой собственности, происходит в процессе взаимодействия двух главных субъектов производства, имеющих противоположные интересы — собственников капитала и непосредственных производителей. Их взаимодействие реализуется в получении доходов, которые распределяются в зависимости от формы собственности. Таким образом, экономической формой реализации движения ОПО является — **доход.** Запомним, что собственность экономически реализуется в получении предпринимательского дохода, *механизм присвоения которого и формы дохода зависит от формы собственности*. Другими словами, **движение ОПО — есть движение самой собственности.**

2. Основной экономический закон как закон движения собственности. Закон движения собственности — как закон дохода

Собственность как экономическая категория выражается в получении собственником различных форм **дохода.** Если юридически собственность реализуется в правомочиях, то экономически **—** в получении предпринимательского дохода. Очевидно, что в реальной жизни собственность на средства производства и на различные формы капитала функционирует, движется, опираясь на распорядительные права и юридические полномочия, а экономической целью этого движения является доход. Получить его можно только путем **присвоения,** а оно всегда опирается на полномочные права. Поэтому реальная формула собственности звучит так:

«Собственность — это присвоение дохода».

Форма присвоения дохода определяется формой собственности: ***а)*** *буржуазная* собственность определяет и *частный* характер присвоения дохода; ***б)*** *коллективная* собственность **—** *коллективные* формы присвоения совместно произведенного дохода; ***в)*** соответственно, *индивидуально-трудовая* собственность будет выражаться в непосредственном, *индивидуальном* присвоении дохода самим собственником средств производства; эта собственность образует основу семейно-трудового хозяйства.

В системе экономических законов выделяется основной закон, который регулирует *ключевое звено* всех производственных отношений, а именно: *присвоение и получение доходов.* Основной закон всегда регулирует отношение собственности, господствующей в данной стране. Таким образом, **основной закон** – это, по сути, **закон собственности, господствующей в хозяйстве страны**. И в зависимости от господствующей формы собственности, этот закон отражает соответствие цели и механизм распределения валовых доходов между собственниками и работниками. Именно поэтому будет правильным назвать основной экономический закон *законом дохода*.

Например, при капитализме, основной закон – это *закон валовой прибыли*, которая после уплаты налогов переходит в карман собственника. В условиях коллективного производства: основной закон – это *закон коллективного валового дохода*, который поступает в распоряжение всего трудового коллектива. При социализме, основной закон – это *закон национального дохода*, поступающего в распоряжение всего общества и расходуемого в целях роста благосостояния всего народа, всей нации.

3. Противоречие между трудом и собственностью как основное экономическое противоречие

В рамках формационной экономической логики движущей силой способа производства, его внутренним источником является основное противоречие способа производства: противоречие между *производительными силами и производственными отношениями*. Марксизм рассматривает его как *основное противоречие* данного способа производства (или формации), как общесоциологическое противоречие. Его конкретной формой является противоречие между **—** *производительными силами* и *основным производственным отношением* (ОПО).

Но поскольку ОПО является отношением собственности, выражает экономическое содержание собственности, то в рамках этого общеметодологического подхода основное противоречие любой данной хозяйственной системы выступает уже как *противоречие между характером производительных сил и формой/формами собственности (присвоения).*

Однако если преодолеть недостатки формационной марксистской методологии, *ставящей экономику над всем обществом в целом, и применить эту методологию к анализу механизма движения национального хозяйства*, но уже только на производственно-корпоративном уровне, то мы увидим здесь следующие закономерности.

1) Производительные силы в рамках любого способа производства, прежде всего, взаимодействуют (вступают в противоречие) с формами собственности (присвоения).

2) Динамика развития производительных сил любой данной страны и соответствующих форм производства *требует адекватных форм собственности и форм хозяйствования*.

3) Другими словами, закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил проявляется на поверхности конкретных хозяйственных отношений как **—** *закон соответствия* **форм собственности** *(форм присвоения)* — **формам производства** *(формам хозяйствования).* Соответственно, изменяется и система противоречий.

А из этого следует главный вывод: **не производительные силы** (соответствующие формы производства и формы труда) **должны соответствовать формам собственности**, а **—** наоборот: **формы собственности** (присвоения) должны соответствовать формам производства, **должны быть адекватны тем историческим укладам и формам хозяйствования**, которые являются **производными от цивилизационных и геополитических особенностей** данной страны и данной цивилизации.

4. Собственность и накопление. Воспроизводственная функция собственности

Существует ли в России класс собственников **—** с политэкономической точки зрения*?* Очевидно, что этой точки зрения *в нашей стране практически отсутствует класс собственников, так как господствующие в современной России олигархические кланы превратились в спекулятивные торгово-финансовые конгломераты*, реализующие **паразитарную экономику и «отрицательное производство», в рамках которых фактически отсутствует производство реальное:**

- Амортизационные накопления проедаются и/или переводятся за границу, а износ основных фондов превышает в среднем 70%[21].
- Нищенская заработная плата не обеспечивает воспроизводства рабочей силы, обрекая ее на деградацию в процессе утраты профессиональных навыков и распада многих научных и производственных трудовых коллективов, складывавшихся десятилетиями[22]; парадокс зарплаты в России в том, что, опустившись

[21] Глазьев С. Грядет ли новый финансовый кризис в России?//Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 20.

[22] По данным академика Д.С. Львова, «если по производительности труда мы отстаем от тех же США5-6 раз, то по уровню заработной платы — в 15-25. Суть проблемы состоит в том, что заработная плата в России низкая не вообще, а недопустимо низкая по отношению к нашей низкой производительности труда». — Львов Д. Какая экономика нужна России? // РЭЖ. – 2002. – № 11-12. С. 3, 6.

по уровню значительно ниже прожиточного уровня, она утрачивает главное свойство зарплаты — быть источником средств к существованию[23].

- Прибыль уводится от налогов и переводится за рубеж на оффшорные счета[24].
- Собственники-олигархи ловко научились присваивать прибыль, подозрительно «забыв» о том, что после присвоения необходимо осуществлять накопление, воспроизводить рабочую силу и преумножать общественный капитал. Вместо этого осуществляется планомерный захват предприятий с их последующим разграблением и преднамеренным банкротством. Российская практика убеждает нас в том, что только трудовой тип производства и присвоения может быть действительно эффективен, содействуя росту всеобщего благосостояния.

5. Отрыв нравственности от собственности и труда

Марксистская политэкономия, как уже отмечалось, страдала экономизмом, а с этих позиций, **движение социализма (капитализма) как способа производства принимало форму движения самой социалистической (капиталистической) собственности в многообразии ее форм**. Соответственно, содержание реформ социалистической экономики, в начальный период горбачевской перестройки, закономерно сводилось к реформированию самой социалистической собственности, к попыткам разрешить экономические противоречия: **а)** между формами производства и формами собственности; **б)** между формами социалистической собственности и формами присвоения; **в)** между государством как субъектом социалистической собственности и непосредственными производителями — рабочими государственных предприятий и др. Так или иначе, все сводилось к экономическим интересам и противоречиям, к созданию адекватного механизма их движения (разрешения). **А вопросы морали и нравственности — *исключались* из экономического анализа.**

- **Отношения собственности** на средства производства в рамках социалистической экономики принимали **форму взаимодействия противоположностей — отношений между *субъектом труда*** (*непосредственными производителями, трудовыми коллективами*) и ***субъектом присвоения*** (*государством, администрацией предприятий*). ***Противоречие*** *между* ***трудом*** *(формой производства) и* ***присвоением*** *(формой собственности)* ***приобретает адекватную форму движения в рамках кооперативного (коллективного) производства***. *Общественная собственность здесь является также и* ***«индивидуальной собственностью»*** *работников,*

[23] Очень хорошо и подробно проблема уровня заработной платы изложена в монографии Г.Ю. Дубянской: Дубянская Г.Ю. Экономико-статистический анализ заработной платы в России. 1991—2001 гг. – М.: Финансы и статистика, 2003.

[24] По некоторым оценкам, **вывод активов за рубеж** (прежде всего — в оффшоры) во многих российских компаниях **достигает 80%** (НГ – ПОЛИТЭКОНОМИЯ. № 9, 6 июля 2000. – С. 10). В целом, по существующим оценкам, около 1 млрд. долл. ежемесячно вывозится из страны; общая сумма бегства капитала России только в нелегальной денежной форме составляет 200—250 млрд. долл., а по другим данным, оценивается за последние годы в 150—200 млрд. долл. (Охлопкова Н.В. Финансовая составляющая степени открытости экономики. – Экономическая теория на пороге XXI века — 4: Финансовая экономика. – М., 2001. – С. 195).

что обеспечивается их участием в управлении и, соответственно, присвоении продуктов своего труда и денежного дохода[25].

Таким образом, свою долю в развал социализма внес и догматизированный марксизм-ленинизм, в рамках которого проблемы хозяйственной этики и нравственности выводились за рамки политэкономических исследований. Разрыв между экономикой и морально-этическими факторами народнохозяйственного развития искажал изучаемую реальность. Усилиями догматизированной теории создавался деформированный облик социализма, подводя страну к драматическим последствиям. Однако главное в том, что *отрыв собственности и труда от реального общественного базиса, создаваемого культурой* (совокупностью религиозно-нравственных ценностей), нацеливал все реформы Горбачева на *потребительство*, а это превращало героический тип советского человека, воспитанного в духе *нестяжательства,* — в мещанина, стремящегося к собственности и вещественному богатству[26].

6. Морально-этические основы движения собственности

Один из идеологов перестройки Николай Шмелев, известный экономист (директор Института Европы РАН), выступая 9 апреля 2005 года в телевизионной программе ТВЦ «Постскриптум», признал, что главная беда рыночных реформ заключается в их — отрыве от культуры.

- Н.Шмелев прозрел, столкнувшись с ужасом безнравственности реформ. А в конце 1980-х гг. он утверждал прямо противоположное: **«Мы обязаны внедрить во все сферы общественной жизни понимание того, что все, что экономически неэффективно — безнравственно, и наоборот, что эффективно — то нравственно».** Если это не бред и не ***нравственное помешательство,*** то, что это тогда?!

Говоря о морально-этических основах движения собственности на факторы общественного производства, принципиально важно выделить следующие обстоятельства в качестве выводов.

Во-1-х, реформы должны восстановить разорвавшуюся ***связь между трудом и собственностью,*** *превращая работников в* ***работающих собственников-***

---

[25] См.: **Олейников А.А. Многообразие форм социалистической собственности и их функционирование в условиях экономического самоуправления (опыт теоретического анализа). – М.: Институт общественных наук при ЦК КПСС, 1989.** – (Библиотека ИОН: машинописная рукопись).

В сентябре 1987 года я сдал в сектор экономический теории **журнала «Коммунист» (зав. сектором был Егор Гайдар)** статью ***«Движение основного экономического противоречия на современном этапе развития социализма в СССР».*** Статью взяли, даже заинтересовались, но **так и не опубликовали**. Точно так же на были опубликованы и другие статьи, которые я сдал в редакции ряда крупных журналов («Вопросы экономики», «Полит. самообразование», «Экономические науки» и др.). *Может быть, статьи были плохие?* Да — нет. На их основе и была написана монография, ставшая основой «болванки» докторской диссертации, содержание которой было одобрено, а тема успешно утверждена на заседании Ученого совета ИОН в 1989 году. ***Так в чем же дело?***

Сегодня, когда уже всем известна та реакционная роль, которую сыграли М.Горбачев, Е.Гайдар, Г. Попов и другие т.н. «реформаторы», сам собой напрашивается вывод о том, что, очевидно, в тот роковой для нашей страны период **все основные редакции главных, ключевых журналов и газет были под контролем проамериканских сил.** Достаточно вспомнить, что главным редактором журнала «Вопросы экономики» был в то время Гавриил Харитонович Попов, известный либерал и антикоммунист. **У них были другие цели: не реформировать социализм, а уничтожить его, заменить на капитализм.** Вполне понятно, что им не нужны были статьи, показывавшие реальные пути разрешения противоречий социализма. И они не пропускали такие статьи.

[26] Народное понимание нестяжательства выразилось в пословицах: «лишнее не бери, карман не дери, души не губи» или «Живота (богатства) не копи, а душу не мори».

совладельцев *всех коллективных и общественных средств труда и производства*. Рыночные реформы в России отбрасывают нас, как минимум, в 19 век, будучи нацелены на пресловутую приватизацию, которая устанавливает диктатуру частной буржуазной собственности.

- **«Пока люди в процессе труда не ощущают себя членами самоуправляющейся общины рабочих, они по сути остаются рабами, при какой бы политической системе они ни жили**», — подчеркивает Фромм[27].

Во-2-х, изменения в сфере социально-трудовых отношений должны быть направлены на гуманизацию труда и на оздоровление общества. Здоровым можно признать только то общество, в котором экономика служит людям, занимая свое подчиненное человеку служебное положение.

- И здесь я снова вынужден процитировать Фромма: «Изменения в сфере собственности должны быть осуществлены в той степени, в какой они необходимы, чтобы создать трудовую общность и **помешать тому, чтобы стимул прибыли толкал производство в социально вредном направлении**... **С использованием человека человеком должно быть покончено, экономика должна служить только развитию человека, капитал — труду, а вещи — жизни**»[28].

Во-3-х, любые реформы в сфере отношений собственности будут неизбежно терпеть крах, если не восстановят связь нравственности с трудом и собственностью. Общественная мораль и законы нравственности выступают в качестве всеобщего основания, на котором выстраивается экономика и все национальное хозяйство. В.С.Соловьев очень верно заметил, что «**норма экономических отношений заключается не в них самих, а в том, что они подлежат общей нравственной норме**, как особая область ее приложения»[29].

Во-4-х, носителем норм нравственности и общественной морали, лежащих в основе движения собственности, выступает государство. При этом движение национальной экономики (форм собственности и хозяйствования) происходит в результате взаимодействия между собой трех противоположных субъектов а) класса собственников общественного капитала; б) класса наемных работников; в) государства как многофакторного субъекта — как носителя общественных нравов; как субъекта духовного производства; как субъекта государственной и общенародной собственности; а также как субъекта регулирования всего народного хозяйства.

[27] Э. Фромм. Здоровое общество // Фромм Э. Мужчина и женщина. – М.: 000 «Фирма «Издательство АСТ», 1998. – С. 382-383 (выделено мной – А.О.).

[28] Э. Фромм. Здоровое общество. – С. 450-451 (выделено мной, курсив мой – А.О.).

[29] В.С. Соловьев. Оправдание добра // Соловьев В. С. Чтения о богочеловечестве. Духовные основы жизни. Оправдание добра. – Мн.: Харвест, 1999. – С.742 (выделено мной – А.О.).

7. Национальные закономерности движения собственности

Первичными в организации хозяйственного бытия народов разных стран являются именно те нравственно-этические нормы и принципы взаимодействия людей, которые **превратились в хозяйственные стереотипы поведения, исторически свойственные данному народу.**

Если *научные принципы, отражающие хозяйствование людей — суть принципы взаимодействия людей* в разных странах, то познать экономические законы развития данной страны (группы стран, цивилизации) равнозначно обнаружению закономерностей *взаимодействия людей* в хозяйственной сфере. Именно поэтому универсальных экономических законов, единых для всех стран и народов, в принципе не существует, существуют лишь отдельные экономические категории, имеющие универсальный характер: товар, стоимость, цена, деньги, капитал, прибыль и др. — *сущностно* одинаковы во всех странах.

Однако, как только нас интересует не абстрактный объект/процесс сам по себе, а механизм его функционирования в конкретной стране, то в этом случае, мы уже начинаем подвергать анализу всю систему социохозяйственных и социокультурных отношений, в которые включено данное явление/процесс. Очевидно, что реальное движение, скажем, собственности (капитала) происходит в национальной (реальной) социокультурной среде, а экономическое движение всегда имеет форму **национально-экономической динамики**, *определяемой совокупностью формационных, цивилизационных, культурно-исторических и геополитических особенностей.*

В применении к общественной жизни законы Гегеля требуют существенного дополнения.

В общественной жизни диалектика Гегеля **напрямую уже не действует:** законы движения общества, нации и его хозяйства невозможно понять путем анализа взаимодействия «двух сущностей»**.** *Общество и его национальное хозяйство являются многоукладными историческими образованиями.* Уклад **—** это форма жизни, а основной закон многоукладного общества и хозяйства отражает **интегративную взаимосвязь всех его составных элементов,** главными из которых являются нормы морали и нравственности, носителями которых являются Государство и Церковь.

Поэтому в общественной жизни **законы развития общества — это закономерности самой жизни, повторяемость, то есть воспроизводимость всех его исторических укладов, форм собственности и форм жизни человека, образующих в совокупности способ национальной жизнедеятельности данного народа, данной нации, т. е. данной цивилизации.**

В социохозяйственную деятельность вступают реальные люди, которые при этом руководствуются не только и не столько голыми экономическими интересами, сколько — нравственными законами, нормами морали и этическими ценностями, господствующими в данной стране (цивилизации) на протяжении ее многовековой истории. Именно поэтому в системе экономических и хозяйственных отношений, с одной стороны, взаимодействуют противоположные стороны-

субъекты, имеющие **разные, нетождественные** социально-экономические интересы. Но, с другой стороны, являясь представителями единой цивилизационной культуры, они имеют **одинаковые, тождественные** представления о нормах морали, этики, о законах нравственности

Именно поэтому диалектику Гегеля следует «подправить»: в реальности взаимодействуют между собой не две «гегелевские стороны», как стороны противоречивого ОПО, а — **т р и .** Третьей стороной являются: 1) государство и общество в целом, как носители морально-этических ценностей, господствующих в данный исторический момент в данной стране; 2) нормы нравственности и институты нравственности.

Итак, экономические законы отражают те принципы хозяйственного взаимодействия людей, которые имеют *внутренне* закономерный характер, обусловленный социокультурной средой. Универсальный характер эти принципы могли бы иметь только в одном случае: если бы все страны развивались на основе одной культуры, если бы все народы мира были бы едиными, мыслящими и действующими везде и всегда однотипно, унифицировано. Однако даже в рамках западного мира, основанного на одной системе идеологических принципов, стандартизация культуры, включая и хозяйственную культуру, называется западноевропейскими учеными не иначе, как процессом её **американизации** (или «культурным империализмом»).

Культура страны в её духовном выражении является тем **базисом, на котором и укореняется хозяйственная жизнь страны.** Мир в действительности разделен на культурно-исторические типы, именуемые ***цивилизациями***. Родившись и живя на территории своего традиционного северо-восточного общества, каковым без сомнения является Россия, выбирать *западную систему* ценностей, целей и интересов можно только в одном случае — в случае *отказа от своей страны*, от своей истории и своей многовековой культуры.

Арнольд Дж. Тойнби, известный английский историк, специалист по проблемам морфологии мировой культуры и цивилизационного развития, однозначно критически оценивает шаблонный западный тезис об унификации всего мира на основе западных ценностей. Он пишет:

- «**Тезис об унификации мира на базе западной экономической системы** как закономерном итоге единого и непрерывного процесса развития человеческой истории **приводит к грубейшим искажениям фактов и к поразительному сужению исторического кругозора»**[30].

Тезис об «унификации мира» на основе западных ценностей образует основу глубоко ***расистской*** идеологии европоцентризма, лишенной какого-либо научного содержания. Западная цивилизация — стремится к экспансии и господству, и все ее идеологические системы служат экспансионистским целям. Наука здесь — и с ч е з а е т как философская наука об обществе и законах ее хозяйства, становясь апологетичной, превращаясь в угодливую служанку новоявленных «господ мира», стремящихся получить в перспективе новенький паспорт — «Гражданин мира».

[30] А.Тойнби. Постижение истории: Сборник. Избранное/Пер. с англ. – М., 2001. – С.87 (подч. мной - А.О.).

Вопрос 14
Формы собственности. Структура собственности в современной экономике

Формы собственности связаны с формами жизни и хозяйствования, они отражают сложившиеся хозяйственные уклады. Другими словами, каждая форма собственности — это определенная форма жизни, хозяйственный уклад, основанный на морально-этических ценностях, на традициях, а также на учете определенных геополитических особенностей страны.

1. Формы собственности

1. Частная индивидуальная (личная) **собственность.** Это — трудовая форма собственности. Труд и собственность здесь сливаются вместе, в одном лице, так как работник является прямым владельцем своего хозяйства, присваивая непосредственно весь продукт своего труда. Работник выступает в качестве *работающего собственника*.

2. Частная буржуазная (капиталистическая) **собственность.** Она основана на использовании наемного труда: субъект собственности — капиталист, а работник превращается в наемного, отчужденного от собственности работника. Соответственно, разрывается связь между трудом и собственностью. В её основе лежит *отчуждение* непосредственного работника от собственности. Общество становится безнравственным, когда данная форма собственности становится господствующей.

- На это указывали русские философы 19-20 вв., подчеркивая, что безнравственна не сама по себе частная собственность. Безнравственным является тот «общий принцип современного общества, в силу которого оно все более и более **превращается в плутократию, то есть в такое общество, в котором верховное значение принадлежит вещественному богатству**», – писал **В.С.Соловьев** в 1880 году[31]. Он особо подчеркивал: «**Общественная безнравственность заключается** не в индивидуальной и наследственной собственности, не в разделении труда и капитала, не в неравенстве имуществ, а **именно в плутократии**, которая есть извращение должного общественного порядка, **возведение низшей и служебной по существу области – экономической – на степень высшей и господствующей и низведение всего остального до значения средства и орудия материальных выгод**»[32].

3. Коллективная форма собственности. Речь не идёт о формальных формах коллективной собственности (акционерные компании), которые по сути являются коллективными капиталистическими предприятиями. Мы здесь рассматриваем коллективную трудовую собственность, в которой трудовой коллектив превращается в коллективного собственника, т.е. сами работники выступают как совладельцы, как *работающие собственники – совладельцы*. Такая коллективная собственность является коллективно-трудовой. Труд, собственность и нравственность здесь соединяются вместе.

---

[31] В.С. Соловьев. Критика отвлеченных начал // Соловьев В. Философское начало цельного знания. – Мн.: Харвест, 1999. – С. 575 (разрядка моя, выделено шрифтом мной – А.О.).

[32] В.С. Соловьев. Оправдание добра. // Соловьев В. С. Чтения о богочеловечестве. Духовные основы жизни. Оправдание добра. – Мн.: Харвест, 1999. – С. 739 (разрядка моя – А.О.).

4. Государственная собственность. Существует в *двух основных формах*: а) в *форме, государственных предприятий, созданных за счет бюджета*: во всех странах государству принадлежит мощная производственная инфраструктура, средства жизнеобеспечения страны, а также энергетика, в ряде стран — тяжелое машиностроение, черная и цветная металлургия и другие ведущие отрасли, в частности, атомная энергетика, авиация, космос; б) в *форме общенародной собственности, управляемой государством* **—** природные ресурсы страны, недра, леса, водные ресурсы, биоресурсы. Главная особенность общенародной собственности заключается в том, что все природные ресурсы являются нерукотворными — они от Бога, а, следовательно, должны принадлежать всему обществу, образуя общественные блага.

2. Рабочая сила и формы социально-трудовых отношений

Эти формы определяются типом исторической связи между собственниками средств производства (СП) и рабочей силой (РС). СП и РС — это два главных фактора общественного производства, а способ их соединения создаёт соответствующий способ производства (капиталистический, социалистический и пр.).

1. Индивидуальный труд — основан на личной собственности. Труд и собственность здесь сливаются в одном лице, а работник превращается в работающего собственника. В рамках ремесленного производства, подчеркивал К.Маркс, «капиталист сам является еще мастером… Труд — это пока еще собственный труд работника»[33]. Индивидуальный труд — это «форма работника как собственника, или форма *работающего собственника*»[34].

2. Коллективный труд — основан на коллективно-трудовой собственности. Здесь также преодолевается разрыв между трудом и собственностью, а работник превращается в работающего собственника, но уже совладельца коллективных и общественных средств производства.

3. Наёмный труд — в его основе лежит отчуждение работника от собственности. Наёмный труд часто является формой скрытого рабства. Капитализм основан на системе наёмного труда как форме наёмного рабства.

4. Рабский труд или крепостничество. — Маркс писал, характеризуя эту форму труда: «работник относится как собственник только к жизненным средствам, находит их как природное условие работающего субъекта, не относясь ни к земле, ни к орудию, а стало быть, и к самому труду, как к своим собственным. Эта форма по сути дела является **формулой рабства или крепостничества**…»[35]. Маркс поясняет, что сам труд здесь «причисляется к *объективным условиям производства*»: «*сами работники, сами живые носители рабочей силы еще непосредственно принадлежат к объективным условиям производства* и присваиваются в качестве таковых,— стало быть, являются рабами или крепостными. Для капитала условием производства является не рабочий, а только труд. Ес-

[33] Маркс К. Экономические рукописи 1857– 1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). В 2-х ч. Ч. 1. – М.: Политиздат, 1980. – С. 493.
[34] Маркс К. Экономические рукописи 1857– 1861 гг. – С. 495 (курсив автора – А.О.).
[35] Маркс К. Указ. Соч. – С. 496 (выделено мной – А.О.)..

ли капитал может заставить машины, или даже воду, воздух, выполнять работу, тем лучше. И присваивает он не рабочего, а его труд, притом не непосредственно, а посредством обмена»[36].

- Сегодня эта форма труда присутствует в скрытых формах, как **скрытое рабство**. В России присутствуют *следующие факторы скрытого рабства*: **а) нищенская зарплата работников**, сравнимая по размеру с содержанием, которое получали рабы от своих рабовладельцев; **б) хронические задержки с выплатой зарплаты**; они означают, что фактически несколько месяцев в году работники работают бесплатно на своих новых хозяев.

3. Труд, собственность и власть в России

Многие политические деятели и даже ученые, говоря о существующем в России общественном строе, как правило, избегают употреблять слово «капитализм», предпочитая термин «рыночная экономика». С.М. Меньшиков, автор серьезного научного исследования «**Анатомия российского капитализма**», подчеркивает в этой связи: «Заметим, однако, что в западной литературе оба термина употребляются как синонимы, причем в том числе и применительно к современной российской действительности. Там не вызывает сомнения, что преобладание частной собственности на экономические активы в сочетании с рыночными отношениями — это и есть капитализм, в отличие от обществ, где нет или почти нет частной собственности и рынка как основного способа обмена продукцией между агентами экономики. Надо сказать, что такое понимание капитализма не расходится с его научным определением»[37]. **Рыночным реформаторам удалось совершить главное: они действительно преобразовали формальные основы собственности и разрушили старые формы хозяйствования. В этом смысле можно говорить о возникновении в современной России строя со всеми основными формальными признаками капитализма:**

- По состоянию на 2000 год, 74,4% хозяйственных предприятий и организаций находились в частной собственности. Только 11,2% были отнесены к государственной собственности, федеральной или муниципальной, 6,9% приходилось на долю общественных объединений, остальное — 7,5% — на смешанные формы собственности или собственность иностранных юридических или физических лиц[38].

Следует заметить, что речь о принципиальной позиции, отражающей современный неолиберальный взгляд на рыночную экономику как на некую «надклассовую», «наднациональную» универсальную модель, закономерности которой призвана отражать некая «универсальная экономическая теория рыночной экономики» в виде неоклассики, утвердившейся в России в 90-х годах в качестве проправительственного «мейнстрима» на волне агрессивной критики марксистской экономической теории.

Парадокс, однако, заключается в том, что, «провозглашая основным методологическим пороком «отвергаемого марксизма» узкий экономический подход, его критики на месте «экономического детерминизма» *утвердили новую версию последнего*, причем *в виде двух разновидностей*: монетаризма и концепции соб-

[36] Маркс К. Указ. Соч. – С. 494, 496 (курсив автора – А.О.).
[37] Меньшиков С.М. Анатомия российского капитализма. — М.: Междунар. отношения, 2004. – С. 18.
[38] См. Российский статистический ежегодник (далее — РСЕ). — 2000. — С. 277.

ственности в качестве доминирующего фактора экономической эффективности... В свою очередь главным (и едва ли ни единственным) инструментам управления экономикой стала денежно-кредитная политика. Тем самым экономический детерминизм, признающий экономику фактором, непосредственно определяющим общественную жизнь, был не только сохранен, но и редуцирован к детерминизму финансовому»[39].

В результате социально-экономический подход к народному хозяйству был заменен на чисто финансовый подход, основанный на финансовых оценках и денежных подсчетах экономической эффективности, включая и «оценки эффективности вложений в человеческий капитал»[40]. Ярким подтверждением глубокого нравственного падения неоклассики в России является пресловутый МРОТ (минимальный размер оплаты труда).

Столкнувшись лицом к лицу с частнокапиталистической собственностью в современной России, мы сегодня начинаем понимать, что суть этой античеловеческой собственности заключается — «*присвоении человеческой* сущности»[41]. А в основе этого процесса лежит буржуазный принцип экономии. Характеризуя его как принцип присвоения личности человека, Маркс писал: ««Чем меньше ты ешь, пьешь, чем меньше покупаешь книг, чем реже ходишь в театр, на балы, в кафе, чем меньше ты думаешь, любишь, теоретизируешь, поешь, рисуешь, фехтуешь и т. д., тем больше ты сберегаешь, тем больше становится твое сокровище, не подтачиваемое ни молью, ни червем — твой *капитал*. Чем ничтожнее твое бытие, чем меньше ты проявляешь свою жизнь, тем больше твое имущество, тем больше твоя отчужденная жизнь, тем больше ты накапливаешь своей отчужденной сущности»[42].

К этому, однако, следует добавить, что наш современный буржуа себе уже ни в чем не отказывает, экономя на своих работниках и на обществе в целом. А при таком подходе получается вообще полнейший абсурд, который мы и наблюдаем в современной России: чем *меньше* у людей зарплата и чем *ниже* их уровень потребления, *тем больше* ***они*** *сберегают* и *тем больше становится* ***их*** *капитал.* **Чем ничтожнее бытие народа**, тем больше их имущество, воплощающее в себе отчужденную жизнь народа. **Чем ниже уровень воспроизводства общества,** тем больше они накапливают «отчужденной сущности», символом которой стал — пресловутый «Стабилизационный фонд»: его объем составляет уже свыше 50 млрд. долларов. В такую же « вещь в себе», то есть «**отчужденную жизнь народа»** превратились огромные золотовалютные запасы Центробанка (превысившие в марте 2006 года 197 млрд. долларов), функционирующего у нас в правовом режиме частного товарищества.

---

[39] Смолин О.Н. Об основаниях стратегии модернизации в России: Роль образования и науки // Вестник КГУ им Н.А. Некрасова. Экономика образования. – 2005. – № 7. – С. 18.

[40] Доходит до того, что некоторые авторы вполне серьезно считают, что «для оценки эффективности вложений в человеческий капитал могут быть использованы те же инвестиционные методы оценки текущей чистой стоимости и внутренней нормы прибыли, что и для физического капитала. Отдача от инвестиций в образование зависит от возраста инвестора. Чем раньше будут сделаны вложения в развитие человеческого капитала, тем более вероятной будет большая прибыль» (Ляшенко И.Ю., Матершева В.В. Оценка эффективности инвестиций в образование // Вестник КГУ им Н.А. Некрасова. Экономика образования. – 2005. – № 8. – С. 46).

[41] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42. С. 116.

[42] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42. С. 131-132.

***Они** богатеют* по мере того, как *нищает* народ. ***Они* —** это наша плутократия, которая, сконцентрировав в своих руках огромные частные и государственные средства, отказывается вкладывать их в экономику страны. Наши **либеральные министры**, также отказываясь вкладывать государственные деньги в экономику страны, превращаются в **движущую силу антисистемы,** функционируя, по сути, по меткому определению д.э.н., профессора МГУ С.П. Макарова, **— как действующее «орудие внешнего экономического вторжения».** Их открытый отказ от государственных инвестиций в национальную промышленность лишний раз свидетельствует о том, что общественное производство они понимают всего лишь как воспроизводство своего частного богатства и своей бюрократической власти. Здесь нет места воспроизводству общества и жизни самих людей.

Таким образом, вопрос о том, прав ли был Маркс в своей критике частной буржуазной собственности, превращается в современной России уже просто в риторический вопрос. Ну а любые попытки доказывать некое «преимущество» частной буржуазной собственности звучать сегодня уже как плохо скрываемое издевательство над народом.

Принцип плутократии, разделивший наше общество на горстку фантастически обогатившихся собственников капитала и обнищавший народ, привел не только к отчуждению трудящихся от условий, средству и продуктов своего труда. *Режим плутократии возродил систему скрытого рабства, основанную на отношениях господства и присвоения личности*. К. Маркс верно заметил, что «предпосылкой отношения господства является присвоение чужой *воли*»[43]. Он прямо указывал, что та форма, где «работник относится как собственник только к жизненным средствам, ...по сути дела является **формулой рабства** или **крепостничества**»[44]. Работник здесь выступает лишь как простой фактор производства, а отношение между ним и верховным субъектом собственности принимает форму отношения господства. Маркс пишет: «Здесь отношение господства выступает как существенное отношение присвоения», а его предпосылкой выступает «присвоение чужой *воли*»[45].

Социально-экономические отношения между трудом и собственностью в современной России в основе своей строятся на отношениях господства и подчинения: а) низкая зарплата, ниже стоимости рабочей силы, обрекает трудящихся на бедность и нищенское существование; б) хроническая задержка с выплатой зарплаты превращает труд в скрытое рабство; в) отношения господства и подчинения по отношению к трудящимся выражаются здесь также и в том, что людям в провинции просто некуда податься, — уволившись, они рискуют совсем потерять работу; г) кроме этого, профсоюзы на большинстве частных предприятий просто запрещены, либо сильно ограничены в своих правах. В итоге, обещанная либералами свобода превратилась на деле в тоталитарный режим.

Характеризуя эпоху 90-х годов, Владислав Сурков, зам. главы Администрации президента РФ и ведущий идеолог Кремля, справедливо отмечает: *«Никакой свободы, конечно, не было и в помине. Сейчас многие говорят, что тогда была*

[43] Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 46. Ч. I. С. 491 (курсив Маркса – А.О.).
[44] Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 46. Ч. I. С. 490.
[45] Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 46. Ч. I. С. 491 (курсив Маркса – А.О.).

свобода. Ну, разве был свободен нищий человек? Вообще, что такое свобода? Помимо того, что это идея, это то, чем вообще-то надо бы пользоваться. Разве может обнищавший забитый человек пользоваться своей свободой?»[46].

- **Узурпация власти** проявляется как ***волевое* насилие**, как авторитарное насилие над личностью, как узурпация прав личности волевыми решениями, которые игнорируют саму личность. Такой процесс **принимает форму — присвоения личности**. А в итоге несвободным оказывается и само общество в целом, *тоталитарный и деспотический характер которого прикрывается лозунгами свободы и демократии*.

Сторонники неолиберализма извратили суть общественного выбора в период горбачевской перестройки, сведя его к ложному выбору — между государственной и частной собственностью. В реальности же вопрос о выборе между частной и государственной собственностью не может стоять. Речь сегодня должна идти о выборе — между капитализмом и некапиталистическим путем развития, основанным на многоукладности, на коллективных формах собственности и на кооперативном производстве. В науке **этот путь называют третьим путем развития**, утверждающим надклассовый подход или, говоря языком Н. Бердяева, — ***«сверхклассовую точку зрения».*** Только такой подход сможет освободить экономику и национальное хозяйство в целом от идеологической диктатуры какого-либо одного господствующего класса.

4. Реальные итоги приватизации

Рыночные реформы проходили в России под лозунгами — приватизации, либерализации и дерегулирования. Сегодня, оценивая итоги прошедших с 1991 года пятнадцати лет, можно уже, не боясь голословности, утверждать, что либеральные реформы превратились в мощный механизм уничтожения нашего народного хозяйства[47]. Ущерб, нанесенный России приватизацией, не только в два с лишним раза превысил потери в Великой Отечественной войне 1941—1945 годов, а превзошел все мыслимые и немыслимые ожидания.

Укрупненный анализ приватизированных ведомством Чубайса в числе первых 500 крупнейших предприятий России на чековых аукционах приводит к ошеломляющим выводам. Из **500 крупнейших** предприятий России **около 80%** продано на аукционах по цене менее **8 млн**. долларов каждое.

Итак, 500 крупнейших предприятий России, стоимостью более 200 млрд. долл., проданы были всего за 7 млрд. долл. Однако с учетом того, что фактическая рыночная стоимость российских предприятий была занижена, по данным крупнейшей международной аудиторской компании «Прайсвотерхаус Куперс», как ми-

[46] Февральские тезисы: Сурков между Ильным и Бродским// ЗАВТРА. № 10. Март, 2006. — С. 3.

[47] См., напр. след. работы: Алтаев М. Н. «Белая книга». Экономические итоги 1991—1995 гг. М., 1996; Глазьев С. Ю. Геноцид. — М.: ТЕРРА, 1998; Глазьев С.Ю. БЛАГОСОСТОЯНИЕ И СПРАВЕДЛИВОСТЬ: как победить бедность в богатой стране / Сергей Глазьев. М: «Б.С.Г. - ПРЕСС», 2003; Глазьев С. Ю., Кара-Мурза С. Г., Батчиков С. А. Белая книга. Экономические реформы в России 1991— 2001 гг. — М.: Изд-во Эксмо, 2003; Медведев Р.А. Капитализм в России? - М.: «Права человека», РИА «ДАР», 1998; Лисичкин В. А. Черная приватизация. М., 1997; В.А. Лисичкин, Л.А. Шелепин. Россия под властью плутократии. История черного десятилетия. - М.: Алгоритм, 2003; Лисичкин В. А., Шелепин Л. А. Война после войны: Информационная оккупация продолжается. — М.: Изд-во Алгоритм, Изд-во Эксмо, 2005.

нимум, в среднем в 10 раз[48], реальные итоги приватизации выглядят еще более удручающими: 500 предприятий, имеющих реальную рыночную стоимость приблизительно в **2 трлн. долл**. (200 млрд. х10) были **проданы всего за 7 млрд. долларов** США.

Группировка проданных предприятий по стоимости. Таблица 43.1.

Группировка стоимости проданных предприятий в млн. долл.	Фактическая оценка стоимости проданных предприятий в млн.долл.	Количество проданных предприятий по группам в штуках	Средняя стоимость 1 проданного предприятия в млн. долл.
151-650	3430	10	342
75-150	830	8	103,3
37-74	760	14	54,1
18-36	630	28	23,3
8-17	530	46	11,4
менее 8 млн.	1020.	319	2,5
ВСЕГО	**7 млрд. 200 млн.**	**500 шт.**	**14,4**

Источник: В.А. Лисичкин, Л.А. Шелепин. Россия под властью плутократии. История черного десятилетия. - М.: Алгоритм, 2003. – С. 107.

Но даже если оценить реальную стоимость проданных предприятий по другой методике, *сравнив их стоимость с минимальными оценками рыночной стоимости аналогичных предприятий США и Западной Европы*, то и в этом случае получается фантастическая сумма — **более 1 трлн. долларов** США. А «реформаторы» их продали всего за **7,2 млрд.** долларов, что, как минимум, в сто пятьдесят (150) раз дешевле[49]. Грабеж России налицо.

За годы реформ свыше 80% государственной собственности перешло в руки частных лиц, что резко нарушило элементарную управляемость всей экономикой, прежде всего, в результате расчленения промышленных предприятий и соответствующего разрыва кооперационных связей. Так, в 1990 г. в РСФСР имелось 26,9 тыс. промышленных предприятий с 23, 1 млн. человек промышленно-производственного персонала, в 1997 г. — уже 159 тыс. предприятий, но только 14, 0 млн. человек персонала[50].

Примерно треть приватизированной собственности ежегодно переходит из рук в руки в результате криминальных разборок и банкротств. Средний срок владения – 3 года[51]. Очевидно, что при такой быстрой смене собственников неизбежно доминирует чисто спекулятивный подход к самой собственности. В этих условиях смешно выглядят те, кто говорит о «незыблемости итогов приватизации», закрывая глаза на криминальный пересмотр этих «итогов». Не менее смешно и даже глупо выглядят также и те, кто продолжает упрямо твердить об «эффективных собственниках», получивших в руки якобы «неэффективную собственность» государства и разрушивших практически все основные отрасли экономики как производственной, так и непроизводственной сферы.

[48] Об этом говорит, в частности, Стюарт Нонтон, один из руководителей и партнеров компании «Прайсвотерхаус Куперс», подчеркивая: «К примеру за 10 долларов можно купить акции, которые реально стоят 100». – Независимая газета. 03.06.2000. – С. 4.; Независимая газета. 08.10.1998.

[49] В.А. Лисичкин, Л.А. Шелепин. Россия под властью плутократии. – С. 107.

[50] Глазьев С. Ю., Кара-Мурза С. Г., Батчиков С. А. Белая книга. – С. 144.

[51] Независимая газета. 19.01.2000. – С. 4; Независимая газета. 18.02.2000. – С. 4.

В результате приватизации катастрофически упали объемы производства, тысячи квалифицированных кадров выброшены на улицу, возникли кризис неплатежей и невыплаты зарплаты, астрономически увеличились издержки производства. В ходе реформы происходила деградация гражданского машиностроения. Начатая в 1990 г. реформа парализовала машиностроение России и за десять лет простоя производственных мощностей привела к его глубокой деградации. Крупные машиностроительные предприятия были расчленены, так что число предприятий за годы реформы выросло в 10 раз и колеблется на уровне 54–55 тыс. Количество рабочих, занятых в отрасли, сократилось в 2,4 раза[52].

[52] Глазьев С. Ю., Кара-Мурза С. Г., Батчиков С. А. Белая книга. Экономические реформы в России 1991— 2001 гг. — М.: Изд-во Эксмо, 2003. – С. 166.

Вопрос 15
Экономическая система: сущность, типы, модели

1. Экономика, хозяйство и человек

1.1. Цели и ценности человека

Люди живут и действуют в рамках национальных государств, объединяясь в поисках не только хлеба насущного, но и общих ценностей, сплачиваясь едиными целями и интересами. Именно общность ***целей*** всегда объединяет людей, придавая их хозяйственно-политической деятельности смысл и целенаправленность. И этими целями всегда являются национальные цели, основанные на системе национальных ценностей.

Именно поэтому *человек в своей хозяйственной деятельности руководствуется не только и не столько голыми экономическими интересами и мотивами, сколько морально-этическими нормами и традициями, уходящими вглубь веков и имеющими религиозно-нравственное происхождение*.

В результате многовековой хозяйственной практики, основной на традициях морали и норм нравственности данной страны и цивилизации, у людей формируются хозяйственные стереотипы поведения, появляются соответствующие уклады хозяйства, формы собственности и формы производства.

Итак, первичными являются духовные цели и ценности человека, формирующие соответствующие им стереотипы хозяйственного поведения, формы собственности и хозяйственные уклады, основанные на морально-этических нормах и культурно-исторических традициях. Другими словами, смысл хозяйственной деятельности и функционирования экономики **определяются смыслом жизни человека, основанным на духовных ценностях.**

1.2. Цели и ценности экономики

Главная задача экономики — удовлетворять потребности в товарах постоянного спроса. Однако *вопрос о смысле экономики невозможно вывести из фактического бытия самой экономики*. Экономика существует, поскольку существует человечество. В отличие от природы, которая, подобно космосу, могла бы существовать и миллиарды лет без людей, экономика немыслима без человека: *она представляет собой культурно-исторический феномен.* Поэтому никакая экономическая система не может быть абстрагирована от реальных человеческих потребностей и прочих условий хозяйствования.

- «**Экономика — не самостоятельная система**, подобно природному миру, **а институт, созданный человеком для человека…** Если же она не служит удовлетворению потребностей человека, то есть не достигает своей цели, она становится бессмысленной, абсурдной, несмотря на растущие прибыли и достижение ею вершин рациональности»[53].

1.3. Цели и ценности хозяйства

[53] Рих Артур. Хозяйственная этика. – М.: Российский филиал изд-ва «Посев», 1996. – С. 278.

Главная цель национального хозяйства заключается в организации воспроизводства всей нации, всего общества в целом. А это можно осуществить только в том случае, если духовное производство будет нацелено на воспроизводство фундаментальных общенациональных ценностей, а само оно будет развиваться *опережающими* темпами по отношению к материальному производству. И это понятно: «**культура не наследуется генетически, она заново воспроизводится в каждом человеке.** Прерывается такое воспроизводство, и культура погибает» (И.Д. Афанасенко).

Гибнет культура — погибает и народ, т.к. исчезают общие цели и ценности, формирующие *духовный стержень* нации, отражающие её национальную идею, суть национального способа жизнедеятельности.

Гибнет культура — *подвергаются эрозии духовные ценности*; разрушается духовный стержень нации — *размягчаются национальные устои*; прекращается духовное производство — *останавливается пассионарный пульс нации*. И вот уже тогда — *неизбежно* наступает смерть народа, нации и всей цивилизации.

2. Экономическая система в структуре общества

Экономические системы относятся к ***тектологическим*** построениям, подчиняясь общим законам тектологии. Суть таких систем в том, что их невозможно выбирать произвольно, т.е. здесь нельзя одну систему по желанию заменять другой системой. Экономические системы страны нельзя скопировать, перенося произвольно из одной страны в другую среду (страну).

2.1. Общие законы систем, включая экономические

Все тектологические построения, включая экономические системы, развиваются на основе следующих закономерностей[54]:

1) Система должна соответствовать среде, приспосабливаясь к ней, а экономическая система должна соответствовать социокультурной и ландшафтной среде обитания.

2) Принципы, на основе которых функционирует система, являются едиными для всей среды. Само *развитие системы* понимается как *способ существования среды*.

3) Система сохраняется только вместе со средой, в которой функционирует система. Гибнет среда, разрушается и система, структурно существующая в виде множества взаимосвязанных организаций. Устойчивость системы означает сохранение её в данной среде.

Итак, экономические системы, являясь *тектологическими* построениями, носят национальный характер, будучи строго привязаны к социокультурному и геополитическому пространствам данной страны.

Напомним читателю, что суть таких систем в том, что их невозможно выбирать произвольно, нельзя скопировать и образом перенести в другую среду. Объясня-

[54] См.: И.Д. Афанасенко. Экономика и духовная программа России. – М., 2001. – С. 25-29.

ется это тем, что, во-первых, *каждая экономическая система сформировалась в определенной культурной среде*, в конкретных природных и исторических условиях. Во-вторых, *экономическая система сама является элементом структуры конкретной цивилизации***,** т.е. системы более высокого порядка, и как таковая от нее неотделима. Из этого следует вывод, который делает И.Д. Афанасенко: «**Поскольку культуры, созданные разными народами, неповторимы, то и универсальных экономических систем в природе не существует. Возможно заимствование отдельных форм хозяйствования, но оно имеет весьма жесткие ограничения**»[55].

2.2. Принципы внутренней самоорганизации и внешней организации

И.Д. Афанасенко указывает на то, что в социальных системах нет особых управляющих органов, — отсутствует тот социальный «клей», что скрепляет элементы системы. По А.А. Богданову, *организационные отношения — это отношения конъюгации (связывания) и комбинирования известного материала посредством ингрессии* («клея»). Анализ показывает, что «**в социальных системах роль ингрессии способны выполнять лишь нравственные законы, нормы и ценностные ориентиры**»[56].

Согласно тектологии, *организационные отношения идентичны культуре своей среды*. Это означает, что *работающие принципы*, определяющие институциональный механизм функционирования организационных отношений, т.е. *организационные принципы* комбинирования и связывания воедино всех структурных элементов большой социально-экономической системы (национальная экономика и национальное хозяйство), *определяются принципами социокультурной системы***.**

Поскольку **содержание любого социального закона проявляется в системе работающих принципов,** постольку, говоря о зависимости принципов экономической системы от социокультурных принципов, мы тем самым утверждаем**, что обществом управляют нравственные законы**. Выполняя функцию морального ориентира, они воздействуют на общественное сознание, принуждая людей к соблюдению норм нравственности и морали, опираясь при этом на силу морального авторитета и общественного мнения. В результате этого, в *экономических системах ограничена сфера влияния собственно экономических законов*[57].

Итак, организационные отношения в социальных системах связывают и комбинируют все ее элементы воедино посредством *ингрессии* («клея»), а ее роль выполняют **нравственные законы, нормы и ценностные ориентиры**. Как правило, они соблюдаются всеми членами данного сообщества без принуждения, приобретая форму — Традиций, возводимых в ранг национальных Святынь.

2.3. Принцип соответствия экономических законов —

[55] И. Д. Афанасенко. Указ. Соч. – С. 25 (выделено мной – А.О.).
[56] И. Д. Афанасенко. Указ соч. – С. 27 (шрифтом выделено у автора – А.О.).
[57] См.: И. Д. Афанасенко. Указ соч. – С. 28 (выделено мной – А.О.).

ЗАКОНАМ НРАВСТВЕННОСТИ И ТРАДИЦИЯМ СРЕДЫ

Экономическое отношение, согласно диалектике, выступает как отношение взаимодействующих сторон, имеющих разные экономические интересы, разные тенденции развития. Однако формальная диалектика не учитывает, что носителями экономических явлений и процессов являются реальные люди, выросшие в данной культурно-исторической среде. И сам тот факт, что у взаимодействующих сторон существуют различные экономические интересы, является вторичным по отношению к тому, что эти «стороны» являются носителями одних духовных ценностей и культуры. А в этом случае, взаимодействующие, но объективно противостоящие друг другу субъекты (стороны) экономических отношений, имея *противоположные экономические интересы,* имеют единые общенациональные интересы, цели и ценности.

Рыночная среда является производной, вторичной по отношению к социокультурной среде — к цивилизационным структурам. Однако организационные отношения функционально существуют как система неформальных и формальных институтов, регулирующих и непосредственно направляющих экономическое развитие. Другими словами, *институциональная среда, являясь производной от социокультурной среды, формирует рыночную среду и экономическую систему в целом, **производную**, повторим ещё раз*, от цивилизационных структур и способа жизнедеятельности.

Сделаем краткие выводы:

1) Система **должна соответствовать среде**, приспосабливаясь к ней, а экономическая система должна соответствовать **—** социокультурной и ландшафтной среде обитания.

2) Принципы, на основе которых функционирует система, являются *едиными* для всей среды. Само *развитие системы* понимается как *способ существования среды*.

3) Система **сохраняется только вместе со средой**, в которой функционирует система. Гибнет среда, разрушается и система, структурно существующая в виде множества взаимосвязанных организаций. Устойчивость системы означает сохранение ее в данной среде.

4) В природе **не существует одинаковых** экономических систем, *а любые попытки унификации мирового хозяйства на основе одной системы равнозначны — объявлению войны всем мировым цивилизациям, т.к. направлены на их уничтожение как культурно-исторических типов.*

5) Экономическую систему **нельзя воссоздать искусственно**[58]**, нельзя искусственно пересаживать** из одной социокультурной среды в другую; экономическая система всегда является производной от «параметров», заданных данной социокультурной средой.

[58] И. Д. Афанасенко. Указ. соч. – С. 28-29.

➢ Данный тезис не означает, что такие попытки в принципе невозможны: экономические системы Австралии, Новой Зеландии, Канады и США, являясь примером «пересадки» англосаксонской системы на другие континенты, тем не менее, *подтверждают данный тезис*. Ведь **Англия экспортировала не только свою экономическую систему, но также и социокультурную среду** (протестантство), носителями которой были не столько протестантские миссионеры, сколько сами эмигранты-колонисты, утверждавшие эту «культуру» методами жесточайшего насилия.

Вопрос 16
Рынок: сущность, функции, структур

1. Сущность, функции и структура рынка

1.1. Сущность и функции рынка

Сущность рынка. При капитализме *рынок стал обобщающей категорией*, воплощая в себе суть капиталистического хозяйства. Под рыночной экономикой на Западе понимают такую экономику, в которой экономические решения принимаются в основном децентрализованным путем. *Рыночная экономика* — это капиталистическая экономика, функционирующая на основе частнохозяйственных принципов либерализма, ставящих во главу экономики частную капиталистическую собственность и её частные интересы.

Функционирование рыночной экономики осуществляется главным образом через рынок. В западной литературе существует множество определений рынка, но все они сводятся к тому, что он *является формой связей между самостоятельно принимающими решения хозяйствующими субъектами*. Для рыночной экономики, основанной на частной собственности, характерно наличие прямых связей между производителями, а также между продавцами и покупателями. Это проявляется в отсутствии каких-либо административных органов, определяющих, кто, кому и на каких условиях поставляет конкретные виды продукции.

Рыночные отношения возникают на определенной стадии общественного воспроизводства — стадии обмена. Рынок появляется с возникновением товарного производства, при котором производители и потребители встречаются на рынке, а продукты труда, превращаясь в товары, продаются и/или обмениваются. Для рынка как совокупности экономических отношений характерны следующие черты: а) *собственность определенных субъектов рынка* (частная, коллективная, государственная); б) *экономическая обособленность* и *независимость*; в) *экономический интерес* (частный, коллективный или государственный) как мотив поведения хозяйствующего субъекта; г) *наличие прямых хозяйственных связей*; д) *добровольный характер принятия решений* на основе реального выбора; е) *конкуренция*.

Функции рынка. Общественное разделение труда диктует необходимость рыночного обмена. Производимая продукция обменивается, т.е. продаётся и покупается на рынках. При этом рынок выполняет важную социальную функцию: *именно на рынке происходит превращение индивидуального труда в общественно-необходимый труд*. Продажа товара, то есть его обмен на деньги, означает формальное признание рынком данного продукта труда в качестве товара, имеющего общественную (рыночную) стоимость.

Считается, что рынок выполняет также и санирующую функцию. «С помощью конкуренции рынок *очищает общественное производство* от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, *дает зеле-*

ный свет более предприимчивым и эффективным. В результате этого *непрерывно повышается средний уровень устойчивости* всего хозяйства в целом»,[59]— пишут авторы одного учебника по экономике.

- Авторы учебника, очевидно, являются сторонниками либерализма. И если бы они писали научную статью или монографию, то были бы вправе высказывать и защищать любые свои либеральные взгляды.

- Однако ***они написали УЧЕБНИК***, который призван воспитывать молодежь, объясняя устройство экономики и существующих в мире хозяйственных систем. *Какое представление о модели национального хозяйства, адекватного нашей стране, смогут получить молодые специалисты, изучив этот или другой подобный учебник, основанный на западных либеральных взглядах? Чему они могут научиться, изучая* **такие** *учебники по экономике*?

Какова учебно-методическая ценность подобных утверждений, если в реальной жизни мы видим, что конкуренция *дает «зеленый свет» всего лишь более ловким, изворотливым и хитрым*, если мы убеждаемся на опыте России, что она *«очищает общественное производство»* **—** от тех предприятий, которые являются малорентабельными, *но общественно необходимыми.* Принципы либерализма «очищают» хозяйство от тех предприятий, которые неэффективны для рынка, но эффективны для народа. В результате таких «хирургических операций» непрерывно повышается *только лишь средний уровень доходов крупного бизнеса,* а устойчивость всего хозяйства в целом **—** п а д а е т?!

1.2. СТРУКТУРА РЫНКА

Рынок в целом классифицируют по различным критериям: 1) *по экономическому назначению* объектов рыночных отношений — рынок потребительских товаров и услуг, рынок товаров промышленного назначения, рынок труда, рынок ценных бумаг, теневой рынок, рынок вторсырья и т.д.; 2) *по географическому положению* — местный, национальный, мировой; 3*) по степени ограничения конкуренции* — монополистический, олигополистический, свободный, смешанный; 4*) по отраслям* — автомобильный, компьютерный, нефтяной и т. п.; 5) *по характеру продаж* — оптовый, розничный.

Рыночная экономика предполагает наличие а) многообразных форм собственности и б) рыночной инфраструктуры. Последняя включает **три основных элемента**: *рынок товаров и услуг, рынок факторов производства, финансовый рынок*. Объектом рыночных отношений выступает товар, который может существовать в самых различных конкретных формах, которые формируют соответствующие рынки.

Рынок товаров и услуг требует создания 1) товарных бирж, 2) оптовой и розничной торговли, 3) маркетинговых организаций.

Рынок факторов производства предполагает куплю и продажу таких факторов производства, как земля, труд, капитал. Под землей понимается не только непосредственно сама земля, которая используется фермерами и предпринимателями, но и добываемое из недр земли или же «снимаемое» с земли сырье, на пример, хлопок. Труд трактуется как услуги всех работающих, включая услуги неквалифицированных рабочих,

[59] Экономика: Учебник/Под ред. доц. А..С, Булатова. 2-е изд., перераб. и доп.— М.: Издательство БЕК, 1999. С. 62.

предпринимателей, управляющих и руководителей фирм. Важнейшим инструментом рынка труда является *биржа труда*, где непосредственно формируется спрос на рабочую силу различного вида и ее предложение. Биржа труда отражает также весь резерв рабочей силы, занимается подготовкой и переподготовкой безработных, организацией общественных работ. Такой фактор производства, как капитал, представляет собой средства производства, здания, сооружения, станки, оборудование, а также денежные средства, требующиеся для приобретения средств производства. Некоторые западные экономисты в факторы производства включают и предпринимательский талант, которым обладает человек, организующий производство товаров и услуг, принимающий решения по поводу того, какие товары или услуги производить и как, берущий на себя риск, внедряющий новую технику, технологию, инновационные методы организации производства, новые товары. Известно, что только около 5—10% трудоспособного населения обладает предпринимательскими способностями.

Финансовый, или денежный рынок — это рынок, только лишь формально отражающий спрос и предложение финансовых средств, т. е. денег, ценных бумаг и других финансовых активов. Предполагается, что на финансовом рынке индивидуумы и учреждения занимают и предоставляют в заем деньги, что он служит источником дополнительного финансирования предприятий. Однако современный финансовый и фондовый рынки являются абсолютно спекулятивными, на которых движутся только лишь короткие деньги, не предназначенные для капиталовложений, а значит и для финансирования предприятий. **Это – спекулятивные деньги, питающие своей паразитической энергией функционирование *фондовых и валютных бирж.***

1.3. Рынки взаимосвязанных товаров и услуг. Экономический кругооборот

Экономический кругооборот. С одной стороны, движение рыночной экономики принимает форму экономического кругооборота, в котором принимают участие все главные субъекты рынка, а именно: а) *товаропроизводители*, организованные в свои ассоциации; б) *потребители* конечной продукции, выделяемые структурно в качестве домохозяйств; в) *государство*, выступающее одновременно в качестве производителя, потребителя и субъекта регулирования всего национального хозяйства.

Главная проблема рынка – реализация продукции. Она требует соблюдения определённых пропорций (баланса) между отраслями и сферами общественного производства, т. е. между разными рынками. Но рынок сам по себе не способен решить эту проблему. Именно поэтому требуется активное государственное вмешательство в экономический кругооборот, образующий в совокупности систему национального хозяйства.

Рынки взаимосвязанных товаров и услуг. Многообразие рынков не свидетельствует об их полной изолированности. С одной стороны каждый товаропроизводитель работает на свой рынок, но с другой – он же является потребителем продукции других рынков. А само потребление выступает в двух формах: п**роизводительное потребление (**фирмы покупает сырьё и оборудование на соответствующих рынках) и **личное потребление**, в котором участвуют все домохозяйства. О взаимозависимости рынков наглядно свидетельствует динамика движения цен: 1) рост цен на одном рынке (ска-

жем, нефтяном или энергетическом) сильно ударяет по всем другим рынкам; 2) спекулятивный рост цен на валютном рынке влияет на курс рубля, а это отражается на политике цен большинства крупных компаний; 3) падение или рост цен на акции ведущих национальных компаний сразу же отражается на соответствующем индексе цен на акции других предприятий.

Вопрос 17
Условия формирования и развития рыночных отношений

Рыночное и товарное производство возникает при наличии двух главных условий: 1) наличие обособленных товаропроизводителей, владеющих собственностью на средства производства; 2) общественное разделение труда в форме специализации товаропроизводителей на производстве определенных видов продукции.

Рынок появляется с возникновением товарного производства, при котором производители и потребители встречаются на рынке, а продукты труда, превращаясь в товары, продаются и/или обмениваются. Для рынка как совокупности экономических отношений характерны следующие черты: а) *собственность определенных субъектов рынка* (частная, коллективная, государственная); б) *экономическая обособленность* и *независимость*; в) *экономический интерес* (частный, коллективный или государственный) как мотив поведения хозяйствующего субъекта; г) *наличие прямых хозяйственных связей*; д) *добровольный характер принятия решений* на основе реального выбора; е) *конкуренция*.

Функции рынка. Общественное разделение труда диктует необходимость рыночного обмена. Производимая продукция обменивается, т.е. продаётся и покупается на рынках. При этом рынок выполняет важную социальную функцию: *именно на рынке происходит превращение индивидуального труда в общественно-необходимый труд*. Продажа товара, то есть его обмен на деньги, означает формальное признание рынком данного продукта труда в качестве товара, имеющего общественную (рыночную) стоимость.

Кроме этого важнейшим условием развития нормального, здорового рынка является отсутствие господства монополий на рынке. В дополнение к этому следует добавить, что господство монополий, формирующий монополистические отраслевые структуры (олигополии) часто приводит к формированию картелей.

Картель – это запрещенная законодательно форма тайного сговора крупнейших монополий, вступающих в тайные сговоры между собой с целью раздела рынков и повышения цен.

Очевидно, что в этих условиях рынок фактически исчезает, превращаясь в антирынок, а экономика — в антиэкономику. Именно это мы и наблюдаем в современной России, экономика которой приобрела ярко выраженный картельный характер. При этом банки здесь господствуют почти безусловно, финансовые интересы являются господствующими.

Общество в целом, имея в виду, прежде всего, социальную сферу, культуру и фундаментальную науку, то есть сферы , где происходит воспроизводство общества и человека, — в финансовой экономике, где господствую баки и сырьевые компании, исчезает, то есть разрушается, подвергаясь эрозии и деградации.

Вопрос 18
Достоинства и недостатки рынка

1. Конкуренция и несовершенства рынка. Модель антирынка

1.1. Несовершенства рынка

В основе экономической доктрины либерализма лежит миф о свободной конкуренции свободных предпринимателей, якобы несущих процветание всему обществу. В либеральных учебниках по экономической теории можно найти тезисы, относящиеся к категории мифов, вводящих в заблуждение нашу молодежь. Ниже приводится очень характерный пример такой мифологии.

- Говоря о конкуренции, авторы утверждают: «*Она сдерживает частные интересы, направляет их на производство общественно необходимых товаров. Конкуренция непременно приводит к тому, что ограниченные ресурсы используются более полно и эффективно. Они устремляются в те отрасли, которые производят необходимую для потребителя и рентабельную для товаропроизводителя продукцию. Нерентабельные же предприятия лишаются возможности получать редкие ресурсы. Конкуренцию называют основной регулирующей и контролирующей силой в рыночной экономике*».

Данные слова могут вызвать только лишь — ироническую улыбку, горечь и даже раздражение. Если бы либеральная теория соответствовала жизни, являясь системой жизненных работающих принципов, то тогда бы цены не росли у нас постоянно, тогда мы бы не жили сегодня в нищете, а страна бы и ее хозяйство не превратилась в руины. Тогда бы конкуренция действительно возродила бы страну, направив частные интересы «*на производство общественно необходимых товаров*», а награбленные капиталы наших олигархов оказались бы не в оффшорах, а устремились бы «*в те отрасли, которые производят необходимую для потребителя и рентабельную для товаропроизводителя продукцию*».

Кто-то скажет: теория всегда абстрактна, а жизнь богаче, конкретнее, всегда отклоняется от теоретических догм. Но если такое «отклонение» носит характер закономерности, становится нормой, превращается в систему, то тогда уже мы должны говорить, как минимум, о нежизнеспособности либеральной теории, о её абсолютном отрыве от нашей хозяйственной практики. Говоря о преимуществах частного хозяйства, либерализм закрывает глаза на то, что капитал всегда устремляется не туда, куда нужно обществу, а только туда, где выше норма прибыли. Именно эта закономерность является основным законом капиталистического хозяйства, а прошедшие 20 лет либеральных реформ подтверждают это.

Рынок не способен решать социальные вопросы. *Во-первых*, рыночная система основана на стихийном действии экономических регуляторов. *Во-вторых*, нерегулируемый рынок неизбежно порождает монополизированные картельные структуры, вымывающие из рыночного оборота дешевые товары. *В-третьих*, стихийно действующий механизм рынка превращает экономику в антисистему, в антирынок. *В-четвертых*, рынок неизбежно ведет к социальному расслоению, т.е. делению на богатых и бедных, усиливает социальную напряженность. *В-*

пятых, рыночные отношения порождают спекуляцию, коррупцию, рэкет и другие антиобщественные явления.

Кроме этого, рынок в большинстве стран жестко монополизирован крупными компаниями, которые формируют картельный рынок, заменяющий закон спроса и предложения законом непрерывного роста монопольно-картельных цен. Все это приводит к формированию модели антирынка и антиэкономики. Это наиболее наглядно проявляется в тотальном игнорировании интересов рядового человека и общества в целом. Рынок и экономика начинают функционировать, подчиняясь антисистемным взглядам, имеющим характер экономической химеры, готовой пожирать общество.

Экономика функционирует нормально только тогда, когда опирается на чёткие институциональные нормы, выработанные государством, а также морально–этические нормы и соответствующие институты страны. Особенность института морали в том, что он опирается не на насилие и принуждение, а на силу общественного сознания и общественного мнения. Они заставляют людей д о б р о в о л ь н о подчиняться нормам общественного морали. Именно поэтому в капиталистических странах Востока (Япония, Южная Корея и другие) *конкуренция приобретает мягкие формы, видоизменяясь в форму делового сотрудничества*. Деловое сотрудничество на Востоке развивается в рамках буддистской, исламской, индуистской этики. Принципы восточного капитализма: *взаимозависимость, общий долг, коллективизм, общее служение.*

1.2. Проблема эффективности рыночного механизма

Центральный тезис либерализма гласит, что *рынок в условиях абсолютной (свободной) конкуренции обеспечивает* эффективность и общественное благо. Хозяйственные субъекты преследуют на рынке свои собственные интересы, они ищут своей выгоды, и невидимая рука конкуренции, дескать, сама, приводит их к тому, чтобы их производство было эффективным, а продажи проводились по равновесным ценам. Однако это понятие (равновесной цены) является теоретической абстракцией, основанной на критериях чисто экономической эффективности, т.е. доходности частного бизнеса.

В либеральной теории этика изгоняется из рыночного хозяйства[60]. Либерализм утверждает, что невидимая рука рынка способна преображать даже безнравственные мотивы — в благо. Например, пожары дают хлеб и работу множеству пожарных и строительных рабочих при восстановлении города, а бережливость состоятельных слоев общества способствует безработице низших слоев[61]. Именно на таких примитивных и убогих идеях был воспитан Адам Смит, заложивший классические основы либеральной экономической теории. Однако либеральный эксперимент в России, оплаченный огромными жертвами и кровью русского народа, позволил обнаружить антирыночные закономерности и сделать научные выводы относительно содержания рыночной экономики.

[60] См., напр.: Козловски П. Принципы этической экономии. СПб.: Экономическая школа, 1999.
[61] Козловски П. Принципы этической экономии. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 28-29.

Во-первых, рационализм хозяйствующего индивида враждебен среде обитания всего населения и страны в целом. Прежде всего, это — а) общественные ресурсы, которыми пользуются все члены общества — лес, луга, реки, водоемы для ловли рыбы, моря, воздух; б) общественная собственность в форме — природных ресурсов (недра, энергетические ресурсы, биоресурсы моря и пр.), транспортных магистралей, включая нефте- и газопроводы, системы ЖКХ и др.; в) общественная безопасность страны, основанная на системе коллективной обороны, на ВПК, на ядерном потенциале, на космических войсках и т.д. и т.п.

Во-вторых, прошедшие годы убедили даже самых наивных людей в том, что — рационализм прагматика *крайне опасен* для общества, для всей страны в целом. Утверждение в стране приоритета хозяйствующего «Я» над интересами общества, продолжает раскалывать все общество на отдельные части, на фрагменты, на «жирные куски», вступающие в жесткую конкуренцию. Национальное хозяйство страны при этом разрывается, прекращает свое существование как функциональная система.

В-третьих, разразившийся в 2008-2010 гг. финансово0-экономический кризис практически доказал, что неолиберальная модель рыночной экономики обанкротилась, обнаружив свою полную несостоятельность, свою нацеленность на воспроизводства не всего общества, а только лишь кучки избранных нуворишей — экспортно-сырьевой плутократии, отколовшейся от общества и презирающей весь над трудовой народ, открыто называя его «лузерами», т. е. неудачниками и лентяями.

- «Нищета — не наша забота!», «Богатство — отметина Бога» — интервью с такими заголовками дал газете «Аргументы и факты» олигарх Петр Авен, подчеркивая, что «раз ты богат, значит, Бог к тебе благоволит», что «если ты здоров и вдруг беден…, то это стыдно сегодня… Богатые нравственнее бедных хотя бы потому, что они могут позволить себе больше. Они свободнее в поступках»[62].

Кризис наглядно показал, что каждый хозяйствующий индивидуум в условиях рыночной экономики стоит перед выбором между — а) содействием сохранению общественных ресурсов (*сотрудничество*) и б) их использованием только в собственных интересах *(мошенничество)*. Снятие всяких ограничений и правил, регулирующих частную хозяйственную деятельность, по сути, решает данную проблему хозяйственного выбора в пользу — *мошенничества*[63].

Достаточно вспомнить, что, получив от государства огромные суммы (свыше 350 млрд. руб.) осенью 2008 г. на поддержку своей ликвидности и на кредитование реального сектора, коммерческие банки в России тут же обменяли эти средства на валюту и быстро перевели их на свои тайные оффшорные счета за границей. Сколько государство выпустило денег и передало их в распоряжение банков, ровно столько они и перевели за границу, спрятав их в оффшорах или же вложив в спекулятивные финансовые пирамиды Запада. Таким образом, мы видим, что рационализм частных лиц превраща-

[62] http://www.compromat.ru/page_24909.htm.

[63] Анализируя проблемы использования общественных ресурсов и возможности сотрудничества членов западного сообщества в этой и в других общественных сферах, Ф.Фукуяма указывает на отсутствие эффективных механизмов общественного взаимодействия, превращающие проблему сотрудничества в сфере общественных интересов в — «**трагедию общего**». - См.: Фукуяма Ф. Великий разрыв / Пер. с англ. – М., 2003. С. 259 -264.

ется в «отбойный молоток», откалывающий от общественного организма огромные куски — в частные карманы.

2. Рыночная и нерыночная форма хозяйствования

2.1. Два противоположных типа экономической парадигматики

По мнению наших ученых, существует два основных типа экономической парадигматики, ищущей философского обоснования: рыночная и нерыночная. Известный русский ученый, профессор МГУ им. М.В. Ломоносова, С.П. Макаров пишет[64]:

- «Первая трактует экономику как *коммерческий мир.* Она утверждает в качестве основополагающих устоев экономического устройства *частную собственность, частный капитал, индивидуальную рыночную свободу, прибыльность как главный ориентир хозяйствования, деньги как олицетворение богатства…*».

- Нерыночная экономическая парадигматика характеризует экономику *как систему общественного хозяйствования, направленного не на получение доходов а на удовлетворение общественных потребностей* [65].

Речь идет о двух противоположных парадигмах хозяйствования, лежащих в основе двух типов национального хозяйства: а) *либерально-рыночного*, основанного на денежных ценностях; этот тип хозяйствования называется частнокапиталистическим; б) *традиционного, нерыночного*, основанного на сильном государственном вмешательстве, т.е. на централизованном (командном) типе национального хозяйства; здесь превалируют некапиталистические системы хозяйствования.

Противоположность либерализма и традиционализма выражается в наличии двух типов национального хозяйства: *западного* и *восточного*. Однако в каждом их них присутствуют в качестве укладов капиталистические и некапиталистические системы (формы) хозяйствования.

Современная экономика в странах Запада уже превратилась в денежное хозяйство, о чём наглядно свидетельствуют следующие факты. Около 90% всех денег мировой западной экономики вложено сегодня в спекулятивно-денежный оборот, полностью оторванный от сферы общественного производства.

- «По существу, *это перевернутая пирамида, узкое основание которой — финансы реального сектора. На них приходится* менее 10% *общего оборота мировых финансовых ресурсов*. Верхнее, широкое основание пирамиды — финансовые ресурсы валютных рынков и рынков ценных бумаг. На их долю приходится не менее 2 / 3 общего объема этих ресурсов. *Они в подавляющей своей части не имеют прямого отношения к реальному сектору мировой экономики. Иначе говоря, за ними не стоит реальное материально-вещественное наполнение. Это рынок, работающий по принципу:* деньги делают деньги, то есть рынок чисто спекулятивных операций, рынок игроков в рулетку»[66].

---

[64] См.: С.П. Макаров. Философские основания построения экономической парадигмы. - Экономическая теория на пороге XXI века – 2 / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Пуляева, В.Т. Рязанова, Е.С. Зотовой. – М.: Юристъ, 1998. – С. 131.

[65] С.П.Макаров. Указ. соч. – С. 125 - 131 (выделено и подч. мной - А.О.).

[66] Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Рук. авт. колл. Д.С.Львов; Отд. экон. РАН. - М.: Изд-во «Экономика», 1999. С. 19.

Экономика стран Запада функционирует по формуле: Д— Д′, где прибыль {Δ = Д′ - Д} получается вне производства, минуя производство. Западная экономика превратилась в спекулятивно-денежное гипертрофированное хозяйство, падающее в пропасть. А наши прозападные либеральные ученые продолжают сочинять мифы *«про эффективного собственника»* и *«эффективную рыночную экономику»*, обманывая молодежь и все население в целом.

Социал-демократические формы организации рыночного хозяйства. Рыночное хозяйство Германии называется социальным рыночным хозяйством. Франция при Миттеране очень долго строила французскую модель социализма. В Скандинавских странах строят свой социализм. Речь идёт о разных вариантах социально ориентированного рыночного хозяйства, т. е. регулируемого государством с целью устранить социальные изъяны и недостатки рынка. Континентальная Европа всегда тяготела к социализму, всегда стремилась обустроить свое хозяйство на социальных началах.

Нерыночная форма хозяйствования. В наиболее полной форме существовала в СССР, а сегодня существует в Китае и других социалистических странах (Вьетнам, Северная Корея, Куба). Такую экономику называют централизованной, или плановой экономикой. Государство здесь играет решающую роль. При этом допускается и частный бизнес, однако решающие средства производства, включая энергетику, транспорт, недра и др., принадлежат государству.

К этому типу хозяйствования следует относить и экономику капиталистических стран Востока. Например, национальное хозяйство Японии или Южной Кореи основано не на рыночных принципах, а на традиционных для этих стран культурно-исторических нормах и религиозных традициях. Такой тип хозяйства является коллективистским, общинным, традиционалистским, основанным на государственно-командных рычагах, а не на механизмах частной конкуренции и свободного рынка. Успехи японской, южно-корейской и китайской экономики наглядно свидетельствуют о том, что движущей силой развития национального хозяйства являются не частные интересы, разобщающие и раздирающие на части экономику любой страны, а — морально-политическое единство народа и его сплоченность вокруг своего государства, вокруг культуры, традиций и фундаментальных ценностей своего народа и своей цивилизации. Именно единство хозяйственных интересов всех участников-субъектов национального рынка сплачивает такое хозяйство перед лицом иностранной конкуренции, усиливая его потенциальные возможности.

2.2. Проблема выработки оптимальной модели хозяйства, сочетающего преимущества рынка и плана

Чисто рыночные механизмы в России не работают. Они вступают в резкое противоречие с цивилизационными и геополитическими (природно-

климатическими) факторами, которые объективно не позволяют в нашей стране реализоваться западной либерально-рыночной модели развития. Именно поэтому проблема выработки оптимальной модели хозяйства, сочетающего преимущества рынка и плана, имеет для нас не только и не столько теоретический, сколько — п р а к т и ч е с к и й смысл.

Речь идёт о том, как совместить в одной модели рыночную и плановую экономику, т. е. централизованное советское хозяйство с децентрализованным рыночным хозяйством. Однако не идеология диктует выбор модели, а условия социохозяйственного развития. Они требуют выработки государственно-ориентированной экономики. Эта модель должна строится на основе двух секторов. Государственной и общенародной собственности должно принадлежать – не менее 70% всей экономики, всего хозяйства страны (недра, энергетика, основные виды транспорта, металлургия, тяжёлое машиностроение, самолетостроение, ВПК, ЖКХ). А с другой стороны, остальные 30% экономики должны быть переданы в частный сектор. Здесь должны свободно функционировать различные формы частных и коллективно-частных предприятий. При этом сильный государственный сектор в условиях нашей страны является не только условием развития мелкого бизнеса, но и главным фактором простого физического выживание населения в нашей холодной стране.

Современный кризис подталкивает страны мирового хозяйства не только к многополярности, но и к поиску новой парадигмы общественного развития, к поиску той модели национального хозяйства, которая была бы адекватна постиндустриальным и посткапиталистическим тенденциям современного мира, устремленного в XXI век.

Вопрос 19
Спрос и факторы его определяющие. Закон спроса

Спрос — *это совокупная потребность в данном товаре*, но рынок интересует только *платежеспособный спрос*, т. е. тот объем продукции, который потребители не просто хотят, а могут и реально готовы купить за деньги. Но кроме платежеспособного спроса существует ещё и общественный спрос (на научные знания, на проселочные дороги, на социальные учреждения и пр.), который рынок просто *игнорирует*.

Соотношение цены и качества называется *конкурентоспособностью товара*. При этом покупателей интересует два главных параметра товара: **цена и качество**. Очевидно, что при одинаковом качестве (потребительских характеристиках), скажем, телевизоров разных производителей, большей конкурентоспособностью будет обладать товар с меньшей ценой. Чем выше цена товара, тем меньшее количество его купят, и, наоборот, чем ниже рыночная цена, тем будет куплено больше единиц этого товара при прочих равных условиях. Указанная зависимость носит фундаментальный и универсальный характер, поэтому она возведена в ранг закона спроса.

Вопрос 20
Предложение и факторы его определяющие. Закон предложения

Предложение – *готовая к продаже продукция, это совокупность товаров и услуг, находящихся на рынке или способных быть доставленными туда*. Оно предопределяется производством, но не тождественно ему, так как существуют резервы, импорт и экспорт. Степень изменения объема предложения в ответ на увеличение цены характеризует эластичность предложения.

Конкуренция. Характерной чертой рыночных отношений является наличие реальной возможности хозяйственного выбора. Выбор предполагает конкуренцию, которая является формой борьбы между производителями за прибыли, за долю на рынке. Рыночный механизм рыночной экономики основан на конкуренции независимых товаропроизводителей — с целью максимизация прибыли, т.е. целью является частное благосостояние, а не страны в целом. **Конкуренция** – это рыночная борьба частных компаний за частные прибыли.

Рыночная цена. В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается рыночная цена. Она фиксируется в точке, в которой пересекаются кривые спроса D (англ. *demand*) и предложения S (англ. *supply*). *Эта точка называется точкой равновесия, а цена — равновесной*. Только в этой единственной точке цена устраивает одновременно и покупателя, и продавца.

Однако в реальности все эти законы спроса и предложения уже давно и почти нигде не действуют, а современное развитие экономики убедительно показывает, что равенство спроса и предложения — скорее исключение, чем правило. Равновесие, если оно и случается, является всего лишь мимолетным (временным), а так называемое «макроэкономическое общее равновесие», является на деле настоящим мифом. И это понятно: оно предполагает динамическое взаимодействие (соответствие) спроса и предложения на всех рассматриваемых рынках товаров и услуг. Но этого нет, т.к. около 90 % всех ресурсов США и мировой экономики вложено в спекулятивно-денежный оборот.

Вывод: *Рынок, основанный на конкурентном механизме распределения благ и ресурсов, не может выполнять социальные функции общественного хозяйствования.* И это понятно: рыночный механизм сам по себе не распределяет вообще никаких благ. Это — пространство, на котором частные и юридические лица (фирмы) вступают в борьбу за право пользования ограниченными ресурсами. И в этой борьбе, а точнее — экономической войне, выигрывает очень часто не тот, кто заслуживает этих ресурсов и благ, не тот, кто умнее и трудолюбивее, а *тот, кто оказался более ловким, проворным, хитрым и изворотливым*. В результате на рынке происходит чрезмерная концентрация благ и ресурсов в руках очень узкой группы людей.

Вопрос 21

Индивидуальный и рыночный спрос

Спрос — *это совокупная потребность в данном товаре*, но рынок интересует только *платежеспособный спрос*, т. е. тот объем продукции, который потребители не просто хотят, а могут и реально готовы купить за деньги. Но кроме платежеспособного спроса существует ещё и общественный спрос (на научные знания, на проселочные дороги, на социальные учреждения и пр.), который рынок просто *игнорирует*.

Соотношение цены и качества называется *конкурентоспособностью товара*. При этом покупателей интересует два главных параметра товара: **цена и качество**. Очевидно, что при одинаковом качестве (потребительских характеристиках), скажем, телевизоров разных производителей, большей конкурентоспособностью будет обладать товар с меньшей ценой. Чем выше цена товара, тем меньшее количество его купят, и, наоборот, чем ниже рыночная цена, тем будет куплено больше единиц этого товара при прочих равных условиях. Указанная зависимость носит фундаментальный и универсальный характер, поэтому она возведена в ранг закона спроса.

Индивидуальный спрос часто бывает неплатежеспособным, и рынок не признает этот индивидуальный спрос. Он признает только платежеспособный спрос, являющийся спросом со стороны фирм.

Вопрос 22
Равновесная цена и ее функции. Нарушение рыночного равновесия

1.1. Проблема равновесной цены

Согласно либеральной доктрине, равновесна цена является результатом равенства спроса и предложения. На графике это изображается точкой пересечения кривых спроса и предложения. Точка пересечения и означает предполагаемое равенство спроса и предложения.
Однако либеральная доктрина на этом не останавливается, ссылаясь на тезисы Адама Смита (почти 250-летней давности), о том, что рынок, якобы, сам по себе все регулирует, являясь саморегулирующимся механизмом.
Именно , отталкиваясь от этого абстрактного и ложного тезиса, современная либеральная доктрина (неолиберализм) продолжает муссировать также ложный тезис о так называемой «равновесной цене».
Спросим себя, а где же она в реальности существует? И существует ли она вообще, если все рынки практически в подавляющем большинстве стран жестко монополизированы? В США, странах Западной Европы, России, странах СНГ, Азии и многих странах Африки все рынки уже дано не просто монополизированны — они находятся под жестким контролем отраслевых картелей, то есть крупы крупнейших компаний, вступивших в тайные сговоры по поводу раздела рынков и роста цен.

1.2. Краткие выводы из теории рефлексивности: к вопросу о современном содержании рыночного механизма

Теория рефлексивности разработана Дж. Соросом в 1980-е гг. XX века. Она представляет собой описание динамики движения «неравновесных» цен, имеющих «вмененный» характер, — устанавливаемых узкой группой международных финансовых спекулянтов. Теория рефлексивности рассматривает проблему «несовершенства понимания», т.е. системы заблуждений и мифов. Причина их возникновения обусловлена тем, что участники принимают решения на основе присущего им несовершенного понимания ситуации, в которой они участвуют. Здесь мышление играет двоякую роль. С одной стороны, участники стремятся понять ситуацию, в которой они участвуют, с другой стороны, их понимание (заблуждения) служит основой для принятия решений, которые влияют на ход событий.

Таким образом, если теорию рефлективности Сороса, разработанную им для анализа финансовых и валютных рынков, применить к анализу современного рыночного механизма вообще, то мы можем сделать следующие выводы:

1) Движение спроса и предложения в современной рыночной экономике уже давно потеряло объективный характер, или, говоря языком Сороса, «*конфигурации кривых спроса и предложения* ***не могут считаться независимыми, т.е.***

***объективными, данными**, так как обе эти категории **включают в себя ожидания** участников, основанные на неких событиях, которые, в свою очередь, обусловлены этими ожиданиями».*

2) При этом движение спроса и предложения на товарно-сырьевых рынках, где предложение формально в значительной степени зависит от производства, а спрос — от потребления, *также сильно деформировано спекулятивными тенденциями и рефлексивными ожиданиями будущих прибылей игроков финансового рынка, торгующих фьючерсными контрактами на поставку реального товара*. Как известно, только 3% этих контрактов заканчивается поставкой реального товара, а остальные, т.е. практически все – носят чисто спекулятивный характер.

3) Кроме этого движение спроса и предложения в реальном производстве сильно деформировано картельными соглашениями между монополистическими производителями товаров и услуг; и это очень наглядно видно на примере современной России.

4) Однако роль реального сектора в современной рыночной экономике ничтожно мала: как уже подчеркивалось, около 90 % всех ресурсов США и мировой экономики вложено в спекулятивно-денежный оборот, а в реальное производство только лишь 10%.

5) А из этого следует, что, если даже в реальной экономике движение спроса и предложения оказывает какую-то роль на экономику, то речь здесь уже идет не об общих закономерностях рыночной экономики и современного капитализма, а всего лишь о частных законах частных рынков, отражающих незначительную долю современной рыночной экономики Запада, а также и современной России, копирующей США.

В этом контексте, очевидно, что должно измениться отношение не только к спекулятивной рыночной экономике, но и изучению в либеральных учебных курсах тем, связанных с законами спроса и предложения, рыночного ценообразования, основанных на ложных тезисах о наличии некоего «рыночного равновесия», «равновесных цен» и прочего явного абсурда, выражаясь мягко.

Вопрос 23
Эластичность спроса и предложения

Степень количественного изменения спроса в ответ на изменение цен характеризует **эластичность спроса**. Под эластичностью спроса подразумевается степень изменения спроса («чувствительность» его объема) в зависимости от динамики цены. Мерой такого изменения служит *коэффициент эластичности спроса* (Кс):

$$Кс = \frac{\text{Рост объема спроса (в процентах)}}{\text{Снижение цен (в процентах)}}$$

Эластичным спрос *бывает тогда, когда величина спроса изменяется на больший процент, чем цена*. Соответственно, рынок не является эластичным, если при возрастании величины спроса на данный товар более чем на 1 %, цена на него не изменяется пропорционально. Приведем условный пример. При повышении цены мотоцикла на 1% объем продаж снижается на 2%. В этом случае: Кс = -2. Спрос неэластичный, если платежеспособная потребность покупателей не чувствительна к изменениям цен. Скажем, как бы ни возрастали или ни понижались цены на соль, спрос на нее неизменен. **Если спрос на ресурс растет быстрее, чем изменяется цена ресурса, то рынок ресурса считается эластичным.**

Под эластичностью предложения понимается степень его изменения в зависимости от динамики цены. Мерой этого изменения является коэффициент эластичности предложения (Кп):

$$Кп = \frac{\text{Объем предложения (в процентах)}}{\text{Рост цен (в процентах)}}$$

Коэффициент эластичности предложения важно заранее прогнозировать производителям. От результатов прогноза зависит решение — увеличивать или сокращать производство продукции. Эластичным предложение становится, когда его величина изменяется на больший процент, чем цена. Допустим (условно), что цена на телефоны повысилась на 5%, вследствие чего в продаже появилось таких вещей больше на 10%. В этом случае Кп будет равен +2.

Вопрос 24
Роль цен в экономике

Формально цены являются для потребителей разных уровней индикатором, указывающим на состояние конъюнктуры, то есть на колебания спроса и предложения. Соответственно росту или падению цен на те или иные виды товаров, покупатель делает вывод о необходимости покупки данного товара в данный момент и состояние рынка.

На финансовом, а также фондовом рынках рост цен указывает биржевым игрокам на необходимость покупать данные финансовые активы (финансовые инструменты) — акции и другие ценные бумаги, золото и другие финансовые активы. Точно также обстоит дело и на товарно-сырьевых биржах, где, как и на фондовых и финансовых рынках работают спекулянты (маклеры и дилеры), для которых рост цен на данный актив является безусловным показателем (индикатором), указывающим на необходимость скупать данные активы, которые затем можно будет продать через несколько дней в условиях дальнейшего роста цен.

Что же касается рядовых потребителей, то, повторим, для них рост цен, наоборот является индикатором, указывающим на возможность или даже необходимость воздержаться от покупки данного товара или услуги, ожидая понижения цены.

К этому следует добавить, что либеральная экономическая теория изучает так называемые «равновесные цены, которые, однако, в реальной жизни нигде не существуют. Поэтому Джордж Сорос, американский финансист, подчеркивает, что *«конфигурации кривых спроса и предложения* ***не могут считаться независимыми, т.е. объективными, данными****, так как обе эти категории* ***включают в себя ожидания*** *участников»,* основанные на неких событиях, которые, в свою очередь, обусловлены этими ожиданиями[67]. *Решения о покупках и продажах принимаются на основе ожиданий цен в будущем, а эти цены, в свою очередь, зависят от принимаемых в настоящий момент решений о покупках и продажах*.

Дж. Сорос утверждает, что обсуждение спроса и предложения как категорий, обусловленных тенденциями, не зависящими от ожиданий участников рыночного процесса, приводит **к значительным заблуждениям**. При этом ситуация не столь очевидна, если речь идет о товарно-сырьевом рынке, где предложение всё ещё может зависить от производства, а спрос — от потребления. Но на финансовом рынке роль ожиданий практически очевидна.

Международные спекулянты, действуя на финансовых и товарно-сырьевых рынках, не просто модифицируют действие «фундаментальных сил» спроса и предложения — они ими полностью управляют, устанавливая цены по своему желанию и капризу: книжные «равновесные цены» в реальности являются вменен-

[67] См.: Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – С. 53-66; Сорос Дж. Открытое общество (реформируя глобальный капитализм): Пер с англ. – М., 2001. – С. 101-140.

ными ценами, диктуемыми всему миру узкой группой международной финансовой олигархи. Таким образом, «спекулятивные скачки» биржевых цен никак не связаны с пресловутой динамикой спроса и предложения, являясь результатом «спекулятивной рефлексии» не только и не столько на движение нормы прибыли, сколько реакцией — на движение глобальных политико-экономических и геополитических факторов, определяемых условиями современной тотальной войны инфернальных сил Зла против всей системы традиционализма, против стран Востока и вообще против всей мировой системы национальных государств.

Таким образом, *несовершенным понимание участников становится вследствие того, что их мышление влияет на саму ситуацию, к которой оно относится. Следовательно, реальный ход событий уже включает в себя последствия мышления участников рынка, запрограммированных на ложные тезисы и опасные мифы. Именно предпочтения участников делают равновесие недостижимым*.

Например, **цены акций всегда искажены, и это искажение, в свою очередь, может влиять на курс акции**. Однако участники рынка, принимая решения, считают, что они оценены правильно[68]. В этом суть проблемы «несовершенства понимания» (системы заблуждений и мифов).

По мнению Д. Сороса, фундаментальный анализ финансовых рынков отвергает утверждение о том, что «*котировки являются пассивным отражением ценности акций, лежащих в их основе*», и вывод о том, что это отражение «*так или иначе, соотносится со стоящими за акциями активами*».

[68] См.: Батяева Т.А., Столяров И.И. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 202.

Вопрос 25
Сущность, функции и виды конкуренции

Экономическая теория выделяет два основных вида конкуренции: 1) свободная или так называемая «несовершенная конкуренция; 2) монополистическая конкуренция.

Свободная конкуренция трактуется либеральной доктриной, якобы, как основа рыночного механизма. Согласно этому подходу, рынок — это, якобы, «совершенный механизм», автономно обеспечивающий макроэкономическое равновесие, благодаря наличию «свободной конкуренции» и «свободному предпринимательству». Однако всё это — ложные тезисы, уводящие анализ в книжные и лакированные дебри. В реальности же так называемые «несовершенства рынка» являются моделью ***антиэкономики***, работающей всегда против человека, против общества и против будущего.

И действительно, согласно либеральной доктрине, считается, что рынок выполняет санирующую функцию. «С помощью конкуренции рынок *очищает общественное производство* от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, *дает зеленый свет более предприимчивым и эффективным*. В результате этого *непрерывно повышается средний уровень устойчивости* всего хозяйства в целом»,[69] — пишут авторы одного учебника по экономике.

- Авторы учебника, очевидно, являются сторонниками либерализма. И если бы они писали научную статью или монографию, то были бы вправе высказывать и защищать любые свои либеральные взгляды.

- Однако ***они написали УЧЕБНИК***, который призван воспитывать молодежь, объясняя устройство экономики и существующих в мире хозяйственных систем. *Какое представление о модели национального хозяйства, адекватного нашей стране, смогут получить молодые специалисты, изучив этот или другой подобный учебник, основанный на западных либеральных взглядах? Чему они могут научиться, изучая* **такие** *учебники по экономике?*

Какова учебно-методическая ценность подобных утверждений, если в реальной жизни мы видим, что т.н. сободная конкуренция *дает «зеленый свет» всего лишь более ловким, изворотливым и хитрым*, если мы убеждаемся на опыте России, что она *«очищает общественное производство»* — от тех предприятий, которые являются малорентабельными, *но общественно необходимыми.* Принципы либерализма «очищают» хозяйство от тех предприятий, которые неэффективны для рынка, но эффективны для народа. В результате таких «хирургических операций» непрерывно повышается *только лишь средний уровень доходов крупного бизнеса,* а устойчивость всего хозяйства в целом — п а д а е т?!

[69] Экономика: Учебник/Под ред. доц. А..С, Булатова. 2-е изд., перераб. и доп.— М.: Издательство БЕК, 1999. С. 62.

Вопрос 26
Типы рыночных структур

Существуют два основных типа рыночных структур:

1. Немонополизированные сферы рынка — здесь взаимодействуют между собой независимые мелкие и средние по размеру товаропроизводители; в основном это крестьянские, фермерские хозяйства, мелкие предприятия в сфере услуг и средние по своему уровню национальные компании в разных сферах, но прежде всего — в сфере легкой промышленности, производящей бытовые торы и услуги.

2. Монополизированные сферы рынка — здесь взаимодействуют между собой крупные и крупнейшие компании, контролирующие рынок, устанавливая на отраслевых рынках диктатуру своих сверхвысоких цен.

Отправная особенность российской промышленности состоит в колоссальном разрыве между средними размерами предприятий в отраслях топливно-энергетического комплекса и металлургии, с одной стороны, прочими отраслями — с другой. Предприятия четырех отраслей ТЭК и металлургии составляют лишь 4,4% от общего числа всех предприятий промышленности, но на них приходится 48,5% всей продукции.

По данным за 1999 год, на долю восьми крупнейших предприятий приходился 61% всей продукции нефтедобывающей и 63% нефтеперерабатывающей промышленности, причем на долю ведущей четверки — соответственно 48 и 40%. В черной металлургии на долю первой восьмерки компаний в 1999 году приходилось 58% продукции, на долю четверки — 44%. В цветной металлургии на первый взгляд степень концентрации ниже: соответственно 43 и 33%. Однако здесь выделяются отдельные гиганты.

Например, у комплекса «Норильский никель» практически нет сильных конкурентов ни по никелю, ни по платине. Б**олее 90% производства первичного алюминия в России контролируется двумя концернами,** а компания «Русал» контролирует 70% выплавки первичного алюминия. Столь высокой степени концентрации производства нет ни в нефтяной, ни в сталелитейной промышленности[70].

3. Картельные рынки — здесь взаимодействуют между собой узкая группа крупнейших компаний, вступающих между собой в тайные сговоры по поводу раздела рынков и повышения цен (роста цен).

[70] Меньшиков С.М. Указ соч. – С. 88-89.

4. Влияние картельного сговора на рыночные цены

По мнению ведущих советских экономистов, существующая «... система тайных сговоров и соглашений между крупными монополистическими компаниями в отрасли в некоторых аспектах близка картельным формам организации отрасли или выполняет ряд функций картеля, поэтому ее подчас не без основания, хотя и весьма условно, называют тайным картелем»[71]. Картели сохранились в современной монополистической экономике, видоизменив свою деятельность.

- Авторы монографии «Экономический рост в условиях монополистического капитализма» подчеркивают: «Важнейшую роль в облегчении этой задачи играют союзы предпринимателей, торговые ассоциации и другие организации, объединяющие промышленников разных отраслей. Через эти организации и их органы печати производители соответствующих отраслей получают возможность в совершенно законном порядке обмениваться той информацией, которая крайне необходима для выработки согласованной рыночной политики (например, данными об издержках производства, ценах, объеме и стандартности продукции, используемых мощностях, об единых условиях реализации и т.д.)»[72].

Картельные соглашения, имеющие характер сговора, направлены на повышение цен. Как правило, во всех развитых капиталистических странах действует антитрестовское законодательство, которое призвано расследовать факты картельных сговоров, раскручивающих спираль инфляции. По данным антимонопольной службы РФ, порядка **80% нарушений на рынке продовольствия в России связано с картельными сговорами.**

- **ФАС рассматривает вопрос о возбуждении дел в отношении основных нефтяных компаний, совместно доминирующих на оптовом рынке нефти и нефтепродуктов,** по факту необоснованного роста оптовых цен. Что касается розничного рынка нефтепродуктов, то на нем **единолично либо коллективно доминируют компании примерно в 50 регионах страны,** еще в отношении десяти регионов данные уточняются. Только с начала февраля 2009 г.было возбуждено 14 дел (в части согласованных действий — шесть, в части злоупотреблений доминирующим положением на рынке — восемь) в отношении 32 хозяйствующих субъектов по ситуации на розничном и мелкооптовом рынках нефтепродуктов. Также по 27 делам, возбужденным еще в прошлом году, рассмотрение продолжается[73].

- **В 2008 году было возбуждено около 150 дел по признакам нарушений антимонопольного законодательства — 53 случая согласованных действий, 92 злоупотребления доминирующим положением на рынке.** Из них на рынках автобензинов 82 дела, на рынках авиатоплива — 63.

[71] Экономический рост в условиях монополистического капитализма: проблемы и противоречия / Отв. ред. член-корр. АН СССР А.Г. Милейковский, д.э.н., С.М. Никитин. – М.: Изд-во «Наука», 1975. – С. 84.
[72] Там же. – С. 85.

[73] РБК daily.- 24.02.2009.

Вопрос 27

Совершенная конкуренция: сущность, условия, методы, эффективность

Конкуренция вообще — это борьба компании за большую долю на рынке, это борьба против своих конкурентов. Термин **совершенная конкуренция** — это — это теоретическая абстракция либеральной доктрины. В марксизме этот вид конкуренции называется свободной конкуренцией.

Считается, что эта конкуренция происходит среди независимых товаропроизводителей, которая, якобы, повышает эффективность экономики. Согласно либеральной доктрине, считается, что рынок выполняет санирующую функцию. «С помощью конкуренции рынок *очищает общественное производство* от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, *дает зеленый свет более предприимчивым и эффективным*. В результате этого *непрерывно повышается средний уровень устойчивости* всего хозяйства в целом»,[74]— пишут авторы одного учебника по экономике.

Однако тезис о «свободной конкуренции» является не более чем мифом. Если она и существовала в период становления капитализма, скажем в 18-19 веках, то уже в 20-212 веках практически все основные отрасли оказываются монополизированными. А это означает, что в основных отраслях устанавливается господство крупных компаний, устанавливающих монопольно высокие цены.

Что же касается **совершенной конкуренции**, то, возможно, она и существует в отдельных мелких, слаборазвитых секторах экономики, в которых нет господства монополий, так как им это невыгодно.

В реальности совершенная конкуренция заменяется, с одной стороны, господством монополий, а, с другой стороны, — государственным регулированием, государственным вмешательством в экономику.

Ярким и наглядным примером является Япония, в которой в целом вся экономика жестко регулируется и контролируется государством, отменяя свободную конкуренцию, которая ведет экономику и общество к анархии.

[74] Экономика: Учебник/Под ред. доц. А..С, Булатова. 2-е изд., перераб. и доп.— М.: Издательство БЕК, 1999. С. 62.

Вопрос 28

Монополия как тип рынка и как тип фирмы. Антимонопольное регулирование

Господство монополий на рынке деформирует его, формируя в отраслях монополистические структуры, то есть господство в отраслях узкой группы крупнейших компаний (4-6). В результате рынок становится монополизированным. В этом и заключается смысл фразы «**монополия как тип рынка**».

1. Формы монополистического капитала. Концерны и диверсификация капитала

Сущность монополии может быть охарактеризована тремя главными моментами: 1) концентрацией в ее руках значительной доли производства, обеспечивающей господствующее положение в одной или нескольких отраслях хозяйства; 2) возможностью в известных пределах диктовать цены рынку; 3) присвоением монопольно высокой прибыли как экономической реализации своего господства. Таким образом, *капиталистическая монополия в производстве есть захват немногими крупнейшими предприятиями, фирмами, объединениями значительной доли производства и сбыта того или иного продукта, обеспечивающий господство на рынке и извлечение монопольно высокой прибыли.*

В образовании монополистических союзов решающую роль сыграли различные формы централизации капитала в руках крупных корпораций. Первоначально преобладала *горизонтальная интеграция*, образование монополистических объединений в рамках одной отрасли. В результате возникли **отраслевые монополии —** *картели, синдикаты* и *тресты*.

Картели — соглашения между самостоятельными предприятиями одной отрасли о ценах, рынках сбыта, доле каждого участника в общем объеме производства, обмене патентами и т. п. Как правило, картели являются тайными соглашениями, принимая форму картельного сговора.

Синдикаты — более высокая ступень монополизации. В них предприятия отрасли, сохраняя юридическую и производственную самостоятельность, объединяют свою коммерческую деятельность, создавая в этих целях единые конторы по сбыту продукции.

Тресты — это гигантское акционерное общество, господствующее в данной отрасли; например, — табачный трест, угольный трест и пр.

С 20-х годов в США, а затем и в других капиталистических странах в процессах концентрации и централизации преобладающей становится *вертикальная интеграция, или комбинирование,*— объединение в рамках одной корпорации последовательных, взаимосвязанных производств ряда отраслей. Наиболее яркий пример этому — организация производства в рамках единого технологического процесса (от добычи сырья до выпуска готовой продукции и послепродажного обслуживания потребителей). Такого рода монополии-комбинаты существуют в

металлургической, химической, автомобильной, пищевой, машиностроительной и в ряде других отраслей промышленности. Вертикальная интеграция является частью более общего процесса диверсификации.

Диверсификация — *это расширение хозяйственной деятельности корпорации за пределы своей отрасли с целью присоединения к ней предприятий, которые прямо не связаны с основной сферой ее деятельности данной корпорации.* Она создает условия для перелива капитала из менее рентабельных производств в более рентабельные и перспективные, повышает устойчивость корпорации в период экономических кризисов, которые, как правило, с разной силой поражают те или иные отрасли.

Диверсификация может осуществляться на основе и концентрации, и централизации капитала. В первом случае корпорация основывает в другой отрасли новое производство за счет собственных накоплений, во втором — приобретает существующие там предприятия путем покупки акций.

Концерны складываются на базе диверсификации. Концерны — это крупные многоотраслевые корпорации, которые постепенно становятся ведущей формой промышленных монополий. В их состав входят уже десятки и сотни предприятий, относящихся к разным отраслям и расположенных нередко во многих странах капиталистического мира. Диверсификация укрепляет производственные позиции концернов и повышает степень их контроля над рынком, позволяет им перераспределять и более эффективно использовать ресурсы (производственные мощности, научно-технический потенциал, рабочую силу, расходы на рекламу и т. д.). В числе 500 крупнейших фирм США доля многоотраслевых концернов уже к началу 70-х годов достигала 94% по сравнению с 66% в 1949 г.

2. Антимонопольное регулирование

Антимонопольное регулирование — это система государственного регулирования рыков с целью избежать его чрезмерного монополизирования, ограничить господство монополий. В России эту роль выполняет Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Эффективность ее деятельности ограничена малыми штрафами компаний, нарушающих антимонопольное законодательство. Например, этим законодательством, как и во многих других странах, запрещены картели, как форма тайного сговора крупных монополий, диктующих всему обществу монопольно-высокие цены.

В 20011 году установлена и уголовная ответственность за картельные сговоры.

- **ФАС рассматривает вопрос о возбуждении дел в отношении основных нефтяных компаний, совместно доминирующих на оптовом рынке нефти и нефтепродуктов,** по факту необоснованного роста оптовых цен. Что касается розничного рынка нефтепродуктов, то на нем **единолично либо коллективно доминируют компании примерно в 50 регионах страны,** еще в отношении десяти регионов данные уточняются. Только с начала февраля 2009 г.было возбуждено 14 дел (в части согласованных действий — шесть, в части злоупотреблений доминирующим положением на рынке — восемь) в отношении 32 хозяйствующих

субъектов по ситуации на розничном и мелкооптовом рынках нефтепродуктов. Также по 27 делам, возбужденным еще в прошлом году, рассмотрение продолжается[75].

➢ **В 2008 году было возбуждено около 150 дел по признакам нарушений антимонопольного законодательства — 53 случая согласованных действий, 92 злоупотребления доминирующим положением на рынке.** Из них на рынках автобензинов 82 дела, на рынках авиатоплива — 63.

[75] РБК daily.- 24.02.2009.

Вопрос 29

Олигополия: характеристика, типы, модели ценообразования

Олигополия — это не форма монополии, а монополистическая структура, то есть господство в отрасли узкой группы крупнейших компаний.

1. Монополистическая структура в странах Запада

В экономике большинства современных капиталистических стран сформировались **монополистические структуры**, т.е. *экономическое господство ограниченного, подчас весьма незначительного числа крупных компаний*. Концентрация производства и капитала, определившая возникновение монополистической структуры в ведущих отраслях капиталистической экономики, привела к утверждению в большинстве отраслей господства ограниченной группы компаний. Как привило, за основу расчетов берут четное число компаний (4, 6, 8), которые сконцентрировали в своих руках значительные доли отраслевого производства, используемой рабочей силы и произведенной прибыли. Именно разделение отрасли на узкую группу монополистов и т.н. «аутсайдеров» — свидетельствует о формировании отраслевой монополистической структуры. Монополистическую структуру называют *олигополией.* Выделяют соответственно высокий уровень, средний и низкий уровень монополизации экономики.

1) **Низкий уровень** – доля 4-х компаний в отраслевом производстве, продажах и прибылях – менее 25%.

2) **Средний уровень** – доля 4-х компаний от 25 до 50%.

3) **Высокий уровень** – от 50 до 70%.

4) **Очень высокий** – более 75%.

В современный период в странах развитого капитализма тресты и синдикаты потеряли свое значение, роль картелей резко упала. Снижение роли горизонтальной интеграции и привело к резкому усилению вертикальной интеграции, а затем и диверсификации. В результате в системе производственных монополии главенствующее положение завоевал концерн, т. е. крупная многоотраслевая компания, имеющая свои подразделения и филиалы в целом ряде отраслей, *технологически не связанных между собой* благодаря вертикальной интеграции и диверсификации.

2. Монополистическая структура в экономике современной России

К началу 2000 года в России насчитывалось 372 тыс. различных предприятий и организаций, в том числе 158 тыс. действующих предприятий, из них 136 тыс. малых, с числом занятых на них работников не более 100 человек. Разница, то есть 22 тыс., приблизительно соответствует числу бывших государственных предприятий. На их долю приходится 96% всей произведенной продукции[76].

Отправная особенность российской промышленности состоит в колоссальном разрыве между средними размерами предприятий в отраслях топливно-энергетического комплекса и металлургии, с одной стороны, прочими отраслями — с другой. Предприятия четырех отраслей ТЭК и металлургии составляют лишь 4,4% от общего числа всех предприятий промышленности, но на них приходится 48,5% всей продукции.

По данным за 1999 год, на долю восьми крупнейших предприятий приходился 61% всей продукции нефтедобывающей и 63% нефтеперерабатывающей промышленности, причем на долю ведущей четверки — соответственно 48 и 40%. В черной металлургии на долю первой восьмерки компаний в 1999 году приходилось 58% продукции, на долю четверки — 44%. В цветной металлургии на первый взгляд степень концентрации ниже: соответственно 43 и 33%. Однако здесь выделяются отдельные гиганты.

Например, у комплекса «Норильский никель» практически нет сильных конкурентов ни по никелю, ни по платине. Б**олее 90% производства первичного алюминия в России контролируется двумя концернами,** а компания «Русал» контролирует 70% выплавки первичного алюминия. Столь высокой степени концентрации производства нет ни в нефтяной, ни в сталелитейной промышленности[77].

[76] Меньшиков С.М. Анатомия российского капитализма. — М.: Междунар. отношения, 2004. – С. 88-89.
[77] Меньшиков С.М. Указ соч. – С. 88-89.

Вопрос 30

Монополистическая конкуренция: сущность, условия и методы

Монополистическая конкуренция — это борьба за перераспределение рынков, которая ведется между крупнейшими компаниями**.** Существуют две основные формы этой конкуренции: 1) конкуренция между самими монополистическими компаниями, образующими монополистическую структуру; 2) конкуренция между крупнейшими компаниями и аутсайдерами.

1. Монопольная прибыль и сверхприбыль

Экономически свое господство монополия реализует в **монопольной цене** и **монопольной прибыли**. Господство многоотраслевых концернов облегчает им перемещение капитала из отрасли в отрасль, позволяя воздвигать труднопреодолимые барьеры для проникновения в сферу их деятельности капиталов других монополий. Получение монопольной прибыли обеспечивается монополизацией производства и связанными с ней преимуществами в технической оснащенности и масштабах производства, в ресурсном обеспечении, более низком уровне материальных и трудовых затрат на единицу продукции. На длительный срок закрепляется возможность присвоения дополнительной прибыли (избыточной прибавочной стоимости), которая называется *сверхприбылью*.

Сверхприбыль — является результатом превышения нормы прибыли монополистических компаний над средней нормой прибыли. Таким образом, валовая монопольная прибыль состоит из двух частей: 1) обычной средней нормой прибыли и 2) монополистической сверхприбыли.

Преимущества монополистического капитала в производстве закрепляются монополизацией сферы обращения. Обеспечивая себе более выгодные условия рыночного хозяйствования, концерны в той или иной степени перераспределяют в свою пользу прибавочную стоимость, созданную в немонополизированных отраслях. Возможность получения монопольной прибыли существует только для крупного и крупнейшего капитала. В отличие от домонополистического капитализма с его принципом «равная прибыль на равный капитал» господство монополистов создает *иерархическое неравенство норм прибылей*. Одной из наиболее важных характеристик нормы монопольной прибыли является её относительно устойчивый характер. Причем норма монопольной прибыли намного выше, чем у мелких и средних предприятий немонополизированного сектора.

Образование монополий придало в целом большую устойчивость движению средней нормы прибыли. В эпоху монополистического капитализма повышательные и понижательные тенденции в движении нормы прибыли в целом уравновешивали одна другую. Так, повышательная тенденция наблюдалась в США в начале XX века, в 40-е, 50-е и частично 60-е годы (примерно до 1967 г.). Эта тенденция вновь стала отчетливо проявляться во второй половине 80-х годов. В

целом средняя норма прибыли остается в эпоху монополистического капитализма примерно постоянной. Так, например, **средняя норма прибыли в американской промышленности в течение всего XX века держалась на уровне 6%.**

2. Монопольная цена

Сосредоточение в руках монополий огромной экономической мощи позволяет им ограничивать внутриотраслевую конкуренцию и, до известного предела, диктовать рынку цены на свою продукцию. Экономически свое господство монополия реализует в монопольной цене и монопольной прибыли. *Цена, устанавливаемая монополией единолично или чаще всего в сговоре с другими концернами, называется монопольной.* Пределом монопольно высокой цены является величина платежеспособного спроса: если крупные компании устанавливают цену на слишком высоком уровне, то объем продажи может значительно сократиться и величина прибыли не только не возрастет, но и уменьшится.

Иным становится и характер зависимости между уровнем цен и величиной издержек производства. Уменьшение последних уже не влечет за собой, как правило, автоматического снижения цен на монополизированных рынках. В то же время рост *издержек зачастую используется монополиями для навязывания потребителям более высоких цен*. В этом — одна из главных причин общей тенденции повышения цен, которая характерна для современного капитализма в целом. Исключение составляет ряд новейших отраслей, в которых идет острейшая конкуренция за завоевание рынков сбыта. Это — производство электронных компонентов, персональных компьютеров, некоторых товаров бытовой электроники, цены на которые постоянно снижаются.

Структура монопольной цены. — Монопольная цена (МЦ), являясь рыночной ценой, которую диктуют на рынке монополистические компании, определяется преимущественно внешними факторами: а) динамикой спроса и предложения, а также б) степенью монополистического господства на рынке. МЦ состоит из двух частей: 1) ЦП и 2) монопольной сверхприбыли (МС). Таким образом: **МЦ = ЦП + МС, в т.ч. - ЦП = СЗ +СП**

ЦП – цена производства
МС – монопольная сверхприбыль
СЗ – средние затраты
СП – средняя прибыль

Вопрос 31

Фирма, ее признаки, функции, цели. Типы фирм

Фирма — это компания, имеющая признаки юридического лица. Эти признаки следующие: главное это наличие уставного капитала в Уставе компании. Уставной капитал предназначен для компенсации должникам компании долгов.

Понятие фирма нередко употребляется и в широком смысле, обозначая просто зарегистрированную компанию. Однако, как мы знаем из практики, существуют и подставные фирмы, и фирмы-однодневки, то есть «липовые» фирмы, занимающиеся самым настоящим мошенничеством, то есть, совершая уголовные преступления.

1. Предприятие и фирма

Собственность организационно функционирует в форме предприятий и фирм, опираясь на определенные организационно-правовые формы, закрепленные в законодательстве данной страны. Предприятие выступает не только как организационная форма хозяйствования, но и как самостоятельный хозяйствующий субъект. Национальное хозяйство обычно насчитывает огромное количество предприятий, которые для целей экономического анализа группируются по ряду существенных признаков.

Главное принципиальное различие между предприятием и фирмой заключается в том, что —

- **Предприятие является первичной базовой основой всей системы общественного производства**, организационно функционируя как субъект основных и оборотных средств, являясь производителем конкретной продукции.
- **Фирма же может существовать, будучи зарегистрирована юридически, — без всякого производства вообще, существуя организационно в виде всего «почтового ящика», т.е. — на бумаге или как подставная структура, созданная для посреднических или иных целей, включая и мошенничество.**

Обычно различаются — *коммерческие, некоммерческие а также государственные бюджетные предприятия и организации.* Коммерческие предприятия образуют основу предпринимательского сектора национального хозяйства. Наиболее распространенными являются классификации по формам собственности, размерам, характеру деятельности, отраслевой принадлежности, доминирующему фактору производства, правовому статусу.

2. Организационно-правовые формы предпринимательства

Предпринимательство — это форма хозяйственной деятельности, функционирующей на коммерческой основе, т.е. на основе принципов самоокупаемости и возвратности заемных средств, а также с целью получения коммерческого дохода (прибыли), называемого также — предпринимательским доходом.

В развитых странах с рыночной экономикой существуют три формы организации предпринимательства: *единоличное хозяйство, партнерство, корпорация*. Соответственно, по организационно-правовым формам выделяют три основных вида фирм: а) *индивидуальное частное предприятие;* б) *товарищество* — фирма, которой владеют и управляют два и более человека; в) *акционерная компания*

(общество) — фирма, которой владеет группа держателей акций, образующих капитал компании. В России по правовому статусу (организационно-правовым формам) различают, прежде всего, — *хозяйственные товарищества и общества; производственные кооперативы; государственные и муниципальные унитарные предприятия; индивидуальных предпринимателей*.

Согласно организационно-правовым формам выделяются три основных формы предпринимательства: а) индивидуальное частное предприятие; б) товарищество; в) акционерная компания. В России по правовому статусу (организационно-правовым формам) различают, прежде всего, — хозяйственные товарищества и общества; производственные кооперативы; государственные и муниципальные унитарные предприятия; индивидуальных предпринимателей[78].

- **Гражданский кодекс РФ определяет следующие основные организационно-правовые формы хозяйственной деятельности**: производственные кооперативы; государственные и муниципальные унитарные предприятия; хозяйственные товарищества и общества; индивидуальные частные предприятия. При этом выделяются два вида унитарных предприятий и семь видов хозяйственных товариществ и обществ, в том числе открытые и закрытые акционерные общества.

- **Основной целью деятельности фирмы** обычно считается максимизация прибыли. Это утверждение требует конкретизации в отношении периода (краткосрочный, долгосрочный) и направлений использования прибыли. Наряду с названной в литературе приводятся и другие цели: выживаемость фирмы, увеличение ее размеров, благосостояние сотрудников и т. д.

- **По размерам предприятия подразделяются** на малые, средние и крупные, исходя из двух основных параметров — численности занятых и объема производства (продаж). В разных странах по-разному определяют малое предприятие. По Закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.1995 к ним относят те, где средняя численность работников не превышает в розничной торговле и бытовом обслуживании — 30 человек, в оптовой торговле — 50 человек, в научно-технической сфере, сельском хозяйстве — 60 человек, на транспорте, в строительстве и промышленности — 100 человек.

1) **Индивидуальный предприниматель (ИЧП).** Если отдельный гражданин занимается предпринимательской деятельностью, но без образования юридического лица (например, организует свое фермерское хозяйство), то он признается индивидуальным предпринимателем. Фактически это тоже предприятие, но без своего уставного капитала, наличие которого и является условием создания юридического лица.

2) **Товарищество (партнерство).** Хозяйственное товарищество— это форма предпринимательства, осуществляемого совместными усилиями двух или более лиц (физических или юридических), каждое из которых имеет права и несет ответственность в зависимости от вложенной доли в уставный фонд, а также места, занимаемого в структуре управления. Хозяйственное товарищество обладает на правах собственности уставным капиталом, разделенным на доли (вклады). В соответствии с Гражданским кодексом РФ действуют два вида товариществ.

Полное товарищество. Создается полными товарищами, которые несут полную ответственность своим имуществом по всем обязательствам фирмы. Солидарная ответственность

[78] См. подробно: Сажин А. Ф., Смирнова Е. Е. Институты рынка (Экономический справочник) — М.: Издательство БЕК, 1998.

существует в полном товариществе в особой форме — субсидиарной ответственности. Это значит, что в случае наступления имущественной ответственности, превышающей размер уставного капитала, кредитор вправе предъявить требование сначала к основному должнику, а при недостаточности его имущества или невозможности полностью удовлетворить требования кредитор предъявляет требования и другим товарищам. Полное товарищество создается на основе договора. Оно не является юридическим лицом, т.е. все его члены сохраняют полную самостоятельность, но при условии субсидиарной ответственности.

Товарищество на вере. Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом (**полными товарищами**), имеется один или несколько участников-вкладчиков (**коммандитистов**), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Поскольку данная правовая форма позволяет привлекать значительные финансовые ресурсы через практически неограниченное число коммандитистов, она характерна для более крупных предприятий.

3) **Общество с ограниченной ответственностью (ООО).** Таковым признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами; участники 000 не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах размеров (стоимости) внесенных ими вкладов. Уставный капитал 000 составляется из стоимости вкладов его участников. 000 не обязано публичной ответственностью. Данная правовая форма наиболее распространена среди мелких и средних предприятий.

4) Производственный кооператив (ПК). Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. ПК является коммерческой организацией. Учредительным документом ПК является его устав, утверждаемый общим собранием его членов. Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Имущество, находящееся в собственности ПК, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Кооператив не вправе выпускать акции. Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием. Решения принимаются по принципу «один член — один голос» независимо от величины индивидуального пая. Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам. Производственные кооперативы получили распространение в торговле, сфере услуг, в мелком промышленном производстве, в строительстве.

5) **Акционерные общества (АО).** Таковым признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Совокупность акций, принадлежащих одному акционеру, называется пакетом акций. Поскольку каждая акция определенной номинальной стоимости дает владельцу право одного голоса в процессе принятия управленческих решений, то чем больший пакет сосредоточен в руках акционера, тем больший контроль над об-

ществом он имеет. Возможно формирование контрольного пакета, составляющего 51% всех акций и дающего возможность провести решение его владельца и реализовать его интересы при принятии управленческих решений в обществе. Существует два вида акционерных обществ (АО).

Открытое акционерное общество имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые акции и осуществлять их продажу на условиях, предусмотренных законодательством. Владельцы акций вправе продавать их без согласия других акционеров.

Закрытое акционерное общество. В этом типе АО акции являются именными и распределяются только среди учредителей, а общество не имеет права проводить открытую подписку на свои акции. Акционеры имеют преимущественное право приобретения акций, которые желают продать другие акционеры общества.

Акционерные общества выпускают и размещают ценные бумаги: акции и облигации. Акция — это ценная бумага, которая является титулом собственности. Она удостоверяет, что ее предъявитель, являясь владельцем части капитала предприятия, имеет право на участие в управлении, а также право на получении доли в общем доходе, которая называется ***дивидендом.*** Акции бывают ***простыми*** — дают право на участие в управлении, но не гарантируют фиксированный дивиденд. ***Привилегированные акции*** — наоборот, имеют фиксированный дивиденд, но не дают право на участие в управлении. Данный тип акции похож на облигацию, которая является долговой ценной бумагой. Она гарантирует ее владельцу фиксированный годовой доход.

Средства от выпуска и размещения акций образуют **собственный капитал** АО, причем этот капитал может увеличиваться за счет дополнительных выпусков (эмиссии) акций. АО может в целях привлечения дополнительных ресурсов выпустить облигации, средства от размещения которых составляют заемный капитал АО. Мобилизованные таким образом средства должны быть на оговоренных условиях и в определенные сроки возвращены владельцам облигаций. Акционерная форма организации бизнеса имеет ряд существенных преимуществ. Главными из них являются возможности мобилизации крупных финансовых ресурсов, а также быстрого перелива капитала из одной сферы в другую (путем операций на фондовом рынке).

Холдинговые компании (холдинги) являются разновидностью акционерных обществ с более сложной организационной структурой. Холдинговая компания «держит» крупные, часто контрольные, пакеты акций других акционерных обществ. Такая организация преследует цель осуществления контрольных, управленческих, финансовых и иных функций холдинговой компании по отношению к тем АО, акциями которых она располагает. В составе холдинга АО сохраняют свою юридическую и оперативно-хозяйственную самостоятельность. При создании холдингов используется возможность предпринимательского взаимодействия капиталов без их непосредственного слияния в одну единую компанию.

6) Коллективное самоуправляющееся предприятие — народное предприятие. Речь идет о предприятиях, которые принадлежат всему трудовому коллективу. Такие предприятия в России называются народными предприятиями. Законом РФ от 19 июля 1998 г. №115-ФЗ «О правовом положении акционерных обществ работников (народных предприятий)» определен порядок преобразования коммерческих организаций различных организационно-правовых форм, полностью или частично находящихся в частной собственности, в народные предприятия. В настоящее время законодательно определены два способа образования предприятий, находящихся в собственности их работников: во-первых, путем преобразования государственной и муниципальной собственности и, во-вторых, путем преобразования в них коммерческих организаций различных организаци-

онно-правовых форм[79]. Закон РФ «О народных предприятиях» был принят Государственной по инициативе партии Самоуправления трудящихся (которой руководил вплоть до трагической гибели известный в стране офтальмолог Н.Федоров). Примером такого предприятия является «клиника Федорова», созданная Святославом Федоровым - МНТК «Микрохирургия глаза».

7) **Государственные и муниципальные унитарные предприятия.** Унитарным предприятием называется организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, к тому же это имущество является неделимым. В России в форме унитарных предприятий существуют только государственные и муниципальные предприятия. Они управляют, но не владеют закрепленным за ними государственным (муниципальным) имуществом. Если подобное предприятие основано на праве оперативного управления федеральным имуществом, т.е. управляется государственными органами, то оно именуется федеральным казенным предприятием. Все остальные унитарные предприятия являются предприятиями, основанными на праве хозяйственного ведения.

Вопрос 32

Бухгалтерские издержки и бухгалтерская прибыль

1. Классификация производственных затрат

[79] См.: Крапивин О. М. НАРОДНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. – М.: Научный центр профсоюзов, 1998; ОТ НАЕМНОГО ТРУДА К СВОБОДНОМУ. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ ИЛИ «ТРЕТИЙ ПУТЬ» В ЭКОНОМИКЕ / Под общей редакцией академика Святослава Федорова. М.: Слово, 2001.

Учет затрат и калькуляция себестоимости продукции — это один из важнейших разделов управленческого учета[80]. Расчет себестоимость производства единицы продукции является основой для принятия большого числа управленческих решений, как например:

- выпуск какой продукции продолжать или прекратить;
- производить или покупать комплектующие изделия;
- какую установить цену на продукцию;
- покупать ли новое оборудование;
- менять ли технологию и организацию производства.

Планирование и контроль цен на продукцию, операционных (текущих) затрат, определение величины предполагаемой прибыли очень важно для любых предприятий и организаций. Но прежде, чем анализировать хозяйственные результаты или составлять планы на будущие периоды, необходимо четко понимать классификацию затрат, процесс формирования себестоимости продукции.
Обычно под затратами понимают потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары или услуги. Большое значение для правильной организации учета затрат имеет научно обоснованная их классификация. В таблице 26.1 представлена классификация затрат в зависимости от различных классификационных признаков.

Таблица 32.1

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ. ЭЛЕМЕНТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ		
	Признак классификации	*Виды затрат*
1	По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные
2	По способу включения в себестоимость продукции	Прямые и косвенные
3	По отношению к объему производства	Переменные и постоянные

Затраты отражают, сколько и каких ресурсов использовано, и эти затраты всегда соотносятся с конкретными целями и задачами. Такими задачами могут быть производство продукта, функционирование отдела, оказание услуг, для которых желательно определить величину использованных ресурсов в денежном выражении.

- **Например, швейная фабрика изготавливает джинсы различных моделей и из различных материалов.** Естественно, что затраты на производство джинсов могут значительно различаться. Менеджеру для принятия решений, например, о возможной цене продажи или об объеме производства, необходимо знать затраты на каждый конкретный вид продукции.

Некоторые затраты можно прямо и непосредственно отнести на конкретный вид продукции (партии продукции). Такие затраты называются **прямыми затрата-**

[80] См.: Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет. — М.: УРСС, 2000. – С. 24-32.

ми (*direct costs***):** затраты на оплату труда основного производственного персонала и прямые материальные затраты. Все прямые затраты на производство продукции регистрируются по дебету счета «Незавершенное производство».

К прямым материальным затратам (*direct material costs*) относятся затраты сырья и основных материалов. Основные материалы — это материалы, которые становятся частью готовой продукции, их стоимость прямо и экономично, без особых затрат относится на определенное изделие. *Величина прямых материальных затрат может быть рассчитана умножением количества материалов, которое может быть определенно отнесено к конкретному изделию, на цену единицы материалов.*

Другие затраты нельзя прямо и непосредственно отнести на конкретную продукцию. Это **непрямые или косвенные затраты (***indirect or overhead costs***),** они распределяются по изделиям согласно выбранной методике. Методы распределения затрат будут рассмотрены позднее. К прямым затратам, как правило, относятся

Но в некоторых случаях затраты относящихся к определенному изделию, оказываются слишком велики. Например, как учесть, сколько клея или гвоздей пошло на производство одного стола или стула, заклепок и болтов на производство одного самолета. И хотя эти материалы могут составлять физическую субстанцию производимых продуктов, они учитываются как вспомогательные материалы, и затраты на них относят к непрямым затратам. *Затраты на вспомогательные материалы включаются составной частью в общепроизводственные расходы.*

- Продолжим рассмотрение примера швейной фабрики. **Затраты материала (ткани), из которого шьют джинсы — это прямые материальные затраты**. Стоимость затраченных ниток, молний, пуговиц, кнопок можно посчитать относительно конкретного вида изделия (модели и размера), но затраты на создание такой системы учета во много раз будут превосходить стоимость этих вспомогательных материалов, поэтому их предпочитают учитывать как непрямые материальные затраты и относить к общепроизводственным расходам.

Прямые трудовые затраты (*direct labor costs*) включают в себя все затраты рабочей силы, которые можно прямо и экономично отнести на определенный вид готовых изделий. Однако кроме зарплаты основных рабочих, занятых непосредственным изготовлением конечной продукции, в производстве также всегда бывают задействованы и подсобные рабочие, менеджеры и мастера, вспомогательный персонал. Затраты их труда также должны включаться в состав производственных затрат. Но эти издержки на оплату труда нельзя отнести «*прямо и экономично*», как гласит технический термин управленцев, на стоимость конечных готовых изделий. Они рассматриваются как косвенные (непрямые) трудовые затраты. Косвенные затраты труда, подобно косвенным материальным затратам, рассматриваются как часть общепроизводственных расходов.

- **Деление затрат труда на прямые и косвенные** в большой степени *зависит от конкретных ситуаций.* Если на предприятии производится один продукт, то заработная плата не только производственных рабочих, но и заработная плата управленческого персонала может быть классифицирована как прямые затраты.

Общепроизводственные расходы *(factory overhead costs)* включают все косвенные (непрямые) расходы, представляют собой совокупность разнообразных за-

трат, связанных с производством, но которые *нельзя непосредственно отнести на конкретные виды готовых изделий*. Их также называют косвенными производственными расходами (*indirect manufacturing costs*). Все общепроизводственные расходы, понесенные в течение отчетного периода, регистрируются по дебету счета «Общепроизводственные Расходы», и только в конце периода они списываются с кредита этого счета в дебет счета «Незавершенное производство». Основными группами общепроизводственных расходов являются:

- вспомогательные материалы и комплектующие детали;
- косвенные расходы на оплату труда (заработная плата ремонтников, вспомогательных рабочих, оплата отпусков, оплата сверхурочной работы);
- другие косвенные общепроизводственные расходы (затраты на содержание цеховых зданий, техническое обслуживание и текущий ремонт оборудования, налоги на недвижимость, страхование имущества, пенсионные затраты, коммунальные услуги, арендная плата, начисленный износ оборудования).

Все затраты, зарегистрированные на дебете счета «Незавершенное производство», понесенные за отчетный период, включая прямые трудовые затраты, прямые материальные затраты и списанные в конце периода общепроизводственные расходы, представляют собой **суммарные производственные расходы** (*total manufacturing costs*). Производственные затраты, которые были понесены за период, могут относиться к произведенной продукции, формируя **производственную себестоимость готовой продукции** (*costs of goods manufactured*), а могут относиться к остаткам незавершенного производства. При поступлении готовой продукции из производства на склад производственная себестоимость готовой продукции списывается с кредита счета Незавершенное Производство в дебет счета «Готовая продукция» (Finished Goods). Остаток счета «Незавершенное производство» представляет сумму производственных затрат, относящуюся к изделиям, производство которых еще не закончено. Именно производственная себестоимость используется для **расчета себестоимости единицы продукции** (*product unit cost*), которая рассчитывается делением общей суммы производственных затрат, вошедших в готовую продукцию, на количество произведенной продукции. Для обеспечения процесса реализации продукции и функционирования предприятия, как хозяйственной единицы, в отчетном периоде также будут понесены **периодические расходы (period costs).** Эти расходы связаны с полученными в течение периода услугами, они не входят в производственную себестоимость и не учитываются при определении себестоимости единицы продукции. Периодические расходы или, как еще говорят, расходы на период, текущие расходы включают **коммерческие расходы** (*selling expenses*), связанные с реализацией готовой продукции, и **общие и административные расходы** (*general and administrative expenses*), связанные с функционированием предприятия в целом. Коммерческие и общие и административные расходы полностью уписываются на уменьшение финансовой прибыли за отчетный период, они не относятся на остатки готовой продукции на складе и остатки незавершенного производства.

По отношению к объему продукции затраты принято делить на постоянные и переменные.

Переменные затраты (*variable costs*) в сумме изменяются прямо пропорционально изменению объема производства, а рассчитанные на единицу продукции представляют собой постоянную величину. Примерами таких затрат являются затраты сырья и основных материалов, заработная плата основных производственных рабочих. Рассмотрим пример швейной фабрики. Чем больше произведено костюмов, тем больше величина затраченных материалов и заработная плата швей-мотористок, а расход материалов на один костюм, тарифные ставки и нормы затрат времени являются величинами постоянными на данный момент.
Постоянные затраты (*fixed costs*) в сумме не изменяются при изменении объемом производства, они являются относительно постоянными, но рассчитанные на единицу изменяются при изменении уровня производства. Если наше швейное предприятие для реализации своей продукции арендует небольшой магазин, то ежемесячная арендная плата за него — величина постоянная, а сумма арендной платы, приходящейся на один проданный костюм, является величиной переменной, которая будет тем меньше, чем больше продано костюмов.
Некоторые затраты нельзя классифицировать ни как переменные, ни как постоянные. **Полупеременные затраты** (*semi-variable costs*) имеют одновременно переменные и постоянные компоненты. Например, месячная плата за телефон включает постоянную сумму абонентской платы и переменную часть, которая зависит от количества и длительности междугородних и международных телефонных разговоров.

Итак, бухгалтерские издержки производства — это та стоимость потребленных средств производства, которая учтена в бухучете. Как правило, эти издержки ниже реальных, так как, например в России, не все общепроизводственные затраты разрешено вносить в статью «Затраты». Прежде всего это касается затрат на рекламу, представительских расходов, расходы на оплату труда коммивояжеров (рекламных агентов).

2. Бухгалтерская прибыль — это та прибыль, которая учтена в бухучете.

Парадоксы бухгалтерской прибыли

Итак, прибыль — это превышение дохода над расходами (обратное положение называется убытком.) Хотя это понятие довольно тривиально, однако именно оно точно отражает экономическое содержание прибыли: с экономической точки зрения прибыль — это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. Однако с точки зрения управленческого и финансового учета — прибыль выступает как разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода.

Бухгалтерский учет как наука вытекает из различия экономической и хозяйственной точек зрения на прибыль. Рассмотрим описанные теоретиками бухгалтерского учета[81] возможные парадоксальные ситуации, связанные с прибылью[82]. *Продукция отгружена, товары проданы, услуги оказаны, однако оплата не поступала и прибыли нет*. Такая ситуация возникает при методе отражения факта реализации по оплате. В этом случае отгруженные ценности (оказанные услуги) будут числиться в активе баланса по себестоимости, а значит:

- а) дебиторская задолженность будет показана по заниженной величине;
- б) уменьшена стоимость актива предприятия;
- в) сокращена сумма, используемая для покрытия (обеспечения) кредиторской задолженности. Таким образом, отражение момента реализации по факту оплаты искажает истинное положение предприятия, судя по активу баланса. Этот парадокс возникает из-за несоответствия юридического права собственности и экономической сущности вложенного, но еще не завершившего оборот, капитала.

Анализ дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность возникает в том случае, когда средства, причитающиеся одному предприятию, используются другим предприятием или лицами. Часть дебиторской задолженности имеет место в процессе хозяйственно-финансовой деятельности неизбежно. Это прежде всего авансовые и залоговые платежи.

Но она может быть вызвана просрочкой платежей, недостачами, хищениями и порчей ценностей. В последнее время резко возросла несвоевременность в оплате счетов за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Это приводит к тому, что предприятия-изготовители значительный размер оборотных средств оттекают из оборота на неопределенное время. Поэтому большое значение приобретает *фонд риска на погашение сомнительных долгов,* формируемый за счет прибыли. Этот фонд служит источником пополнения оборотных средств, авансированных в операции по реализации продукции, товаров, работ и услуг.

[81] Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. — М.: ЮНИТИ, 1966; Соколов Я.В., Пятов М.Л. Бухгалтерский учет для руководителя (с учетом нового Плана счетов 2001 г.). — М.: 2002.
[82] См.: Бурмистрова Л.М. Финансы и бухгалтерский учет предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 205-209.

Вопрос 33

Экономические издержки и экономическая прибыль

1. Экономические издержки производства — это реальная (полная) стоимость потребленных средств производства (сырье, материалы, топливо, энергия, полуфабрикаты, износ основных фондов и др.) и рабочей силы на производство и реализацию товаров (продуктов, услуг). По величине различают общественные издержки и издержки предприятия.

Издержки предприятия — это затраты на изготовление товаров. Эта часть издержек производства называется себестоимостью. Снижение себестоимости — основной фактор повышения рентабельности (доходности) предприятия. Пути снижения определяются на основе анализа структуры себестоимости, основными элементами которой являются:

- **Сырье, основные и вспомогательные материалы**. Их удельный вес резко колеблется от 10—15 до 90% в материалоемких видах продукции;
- **Топливо и электроэнергия**. Их доля также подвержена значительным колебаниям от 10 до 60% и более. В энергоемких производствах, например, в производстве алюминия по этой статье затраты очень высоки;
- **Амортизация**. По этой статье нередко приходится учитывать не только физический износ машин, но и моральный. Ведь предприятиям зачастую приходится заменять старые машины новыми досрочно, т.к. последние более производительны;
- **Заработная плата и отчисления на социальное страхование** — удельный вес на высокомеханизированных предприятиях невысок (10-15%), а в сырьевых и других сферах, где преобладает ручной труд, затраты по этой статье достигают 85%;
- **Прочие затраты** — 1,5—4%.

Зная структуру себестоимости выпускаемой продукции, можно определить, где можно сократить затраты и как сохранить, а еще лучше — повысить качество изделия. В конечном счете, величина себестоимости единицы продукции зависит от постоянных и переменных издержек.

2. Общественные издержки: полная себестоимость

Издержки обращения совместно с издержками предприятия образуют общественные издержки производства.

- **Институционалисты** уделяют в своих исследованиях много внимания феномену издержек, называя их *трансакционными издержками*. Институционалисты в числе трансакционных издержек выделяют издержки альтернативных вложений, издержки измерения, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки оппортунистического поведения, издержки спецификации и защиты прав собственности.
- Однако т.н. «трансакционные издержки» сопровождают все экономические процессы, включая и производство, и обращение. Ничего принципиально нового в экономический анализ этот термин не вносит, поскольку **общественные издержки предприятия (полная себестоимость)** — идентичны трансакционным, которые также включают в себя издержки производства и обращения.

Общественные издержки производства включают не только расходы на производство товаров и услуг, но и на их доставку и реализацию. По своей величине

данные издержки равны полной себестоимости, включающей в себя все затраты, связанные с производством и обращением произведенных товаров. Таким образом, **полные издержки предприятия** равны **— полной себестоимости**, а она включает в себя:

1) Издержки производства, которые состоят из двух частей: **а)** Затраты основного капитала (затраты на оборудование и составных его частей; б) Затраты оборотного капитала (сырьё, топливо, электроэнергия, зарплата работникам). Затраты основного и оборотного капитала, которые в практике бухучета, именуются основными и оборотными средствами, образуют — **издержки предприятия**.

2) Издержки обращения (ИО). Это все затраты, связанные с обращением товаров, от производства до потребления. Эти издержки распадаются на две части:

a) **Чистые ИО** – это расходы, связанные с процессом купли-продажи (ведение

конторских книг, корреспонденции, включая расходы на телефоны, факсы, зарплаты продавцов и пр.).

b) **Дополнительные ИО –** связаны с продолжением процесса производства в сфере торговли: *упаковка, сортировка, хранение и транспортировка*.

3. Экономическая прибыль — это общий денежный избыток над издержками. Прибыль выступает как внешняя форма прибавочной стоимости (m)
Стоимость товара = c + v + m; издержки равняются = c + v.

Экономическая прибыль**,** как правило выше, бухгалтерской прибыли

Вопрос 34

Рабочая сила и человеческий капитал

1. Стоимость рабочей силы как стоимость воспроизводства человека

1.1. Воспроизводство стоимости рабочей силы

Стоимость товара рабочая сила — *определяется стоимостью жизненных средств, которые необходимы для нормального воспроизводства рабочего и содержания членов его семьи*.

Объем и структура физиологических потребностей человека, а, следовательно, и размеры средств для их удовлетворения во многом зависят от природно-климатических условий, которые существенно различаются по странам и даже по регионам внутри страны. Однако жизненные средства, необходимые для воспроизводства рабочей силы, не сводятся только к товарам и услугам, удовлетворяющим физиологические потребности человека — в пище, одежде, жилище, топливе. У рабочего есть и духовные запросы, расходы на которые включаются в стоимость рабочей силы.

Сам человек и его потребности — продукт общественного развития. Поэтому экономический и культурный уровень страны, а также исторические условия формирования в ней рабочего класса оказывают существенное влияние на структуру и объем потребностей людей, на способы их удовлетворения. Таким образом, одна из особенностей товара рабочая сила состоит в том, что в противоположность другим товарам определение стоимости «рабочей силы включает в себя исторический и моральный элемент»[83].

По мере развития общественного производства растут требования к уровню образования и квалификации работника, к его способностям управлять новой техникой, осваивать новую технологию. Чем выше квалификация рабочего, тем больше стоимость его рабочей силы. Нельзя не учитывать также объективный рост общественно нормальных потребностей рабочих и членов их семей в новых товарах и услугах, который также приводит к увеличению стоимости товара рабочая сила.

[83] Маркс К., Энгельс Ф. Соч.. Т. 23. – С. 182.

2.2. Стоимость рабочей силы как основа процесса воспроизводства человека

Проблема воспроизводства человека как носителя рабочей силы и как общественного человека впервые была разработана Карлом Марксом. Маркс был первый, кто доказал, что рабочая сила в условиях капитализма является товаром, в основе цены которого (зарплата) лежит стоимость. Марксистская политическая экономия всесторонне исследовала процесс воспроизводства рабочей силы, основанный на определении её стоимости. При этом Маркс подходил к анализу этого процесса **как составной части общественного производства**, рассматривая воспроизводство рабочей силы как особый тип производства — как *потребительское производство*. Включение потребительной деятельности в воспроизводство человека и общества определяется её местом в основаниях производства[84].

Уже здесь заложена мысль о двойственной природе потребительного производства, *включающего наряду с воспроизводством человеческой жизни как таковой* и *социальное производство*. В этом же плане высказывался Ф. Энгельс относительно двух родов производства и воспроизводства непосредственной жизни: «**С одной стороны — производство средств к жизни: предметов питания, одежды, жилища и необходимых для этого орудий; с другой — производство самого человека, продолжение рода**»[85].

Современная неолиберальная экономическая теория (экономикс), вернувшаяся по сути к временам Адама Смита и ставшая вновь теорией меновой стоимости, ***игнорирует*** все эти проблемы. Вопросы стоимости рабочей силы и её воспроизводства вообще *не* ставятся на обсуждение неоклассической теорией, господствующей ныне и в России. И это понятно: рабочие здесь рассматриваются лишь как технический ресурс, а в социальном плане как особая раса — «*раса рабочих*» (А.Смит).

2. Современные теории человеческого капитала

Человеческий капитал (ЧК) рассматривается как совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества. Такими качествами обычно считают здоровье, природные способности, образование, мобильность, профессионализм, способность к творческому труду. Все эти свойства, характеризующие человеческий капитал как в широком смысле эффективный труд, по сути совпадают с понятием *трудовой потенциал.*

Многие русские экономисты критически относятся к американской концепции «человеческого капитала», которая ставит знак равенства между ЧК и капиталом

[84] Там же. С. 580.
[85] Там же. Т. 21. С. 26 (выделено мной – А.О.).

вообще. Так, например, академик Н.П. Федоренко подчеркивает, что «эти ученые устанавливают не совсем верную, на мой взгляд, аналогию между процессами формирования рабочей силы и капитала»[86]. Однако он согласен с тем, как они определяют структуру ЧК, а также и с тем, что ЧК следует включать в состав национального богатства.

По мнению Н.П. Федоренко, «в составе национального богатства следует учитывать **стоимость рабочей силы и затраты на ее воспроизводство, интеллектуальное, культурное и профессиональное совершенствование**, т.е. всех тех капиталовложений, что принято называть ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ. В состав его объектов включают, как правило, общеобразовательные и специальные знания, здоровье экономических субъектов, расходы на поиск информации на рынке труда и пр., т.е. обобщенно — сферы образования, исследований и разработок, здравоохранения»[87]. Отсюда видно, что составной частью понятия ЧК является «интеллектуальный капитал», который Ф. Лист называл умственным капиталом.

Таким образом, понятие «человеческий капитал» отражает совокупные затраты на воспроизводство рабочей силы и человека в целом. Рассматривая вопрос с чисто экономической точки зрения, можно констатировать, что воспроизводство человека как рабочей силы обходится все дороже. И это вполне закономерно, т.к. человек не только и не столько «рабочая сила», сколько — основной, базисный элемент социальной структуры общества, а также та главная цель, которой должно служить национальное хозяйство. Объективно данные затраты являются социальными, т.к. определяются нравственными императивами. Однако вложения в человека имеют экономическое обоснование, будучи направлены на обеспечение роста производительности труда и общественной эффективности», в отличие от вложений в «материально-вещественный» капитал. Сопоставление человеческого капитала с материально-вещественным (физическим), согласно отдельным экспертным оценкам

Вопрос 35

[86] Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. – М.: Экономика, 2000. – С. 71.
[87] Федоренко Н.П. Указ. соч. – С. 71 (выделено автором – А.О.).

Сущность и основные формы заработной платы

1. Реальная зарплата в России

Победно рапортуя о повышении зарплаты в стране и росте доходов населения, правительственные чиновники ссылаются на рост не реальной, а всего лишь **номинальной заработной платы,** т.е. сумма денег (в конверте), которую получает рабочий Но она не дает полного представления о фактическом уровне оплаты рабочей силы. Если номинальная заработная плата рабочего в течение ряда лет не изменяется, а цены на предметы потребления повышаются, то положение рабочего ухудшится, так как на прежнюю заработную плату он сможет получить меньше товаров и услуг.

Поэтому для определения фактического уровня оплаты рабочей силы существует **реальная заработная плата,** т.е. количество товаров и услуг, которые рабочий может приобрести на свой денежный заработок. Однако наша современная статистика никак не учитывает динамику реальной зарплаты. И это понятно: ведь рост инфляции съедает номинальную зарплату примерно на треть, так как официальный уровень инфляции (7-8% до кризиса и 10-12% уже в условиях кризиса 2008-2010 гг.) резко расходится с её реальной величиной на уровне 20-30 %. *Хитрость* и ***лукавство*** чиновников заключаются в том, что уровень официальной инфляции они рассчитывают на основе роста цен 400 наименований потребительских товаров, включая, в этот список, например, и газонокосилки (!?). В то время как потребительская корзина 80% населения страны включает в себя в среднем 20-25 наименований жизненно важных товаров и услуг. А цены на них стремительно растут из года в год. При этом важно иметь в виду, что рост инфляции в стране примерно на 80 % обеспечивается ростом четырех товаров и услуг: 1) транспортные тарифы; 2) топливо — бензин, дизель, мазут; 3) электроэнергия и 4) услуги ЖКХ. Если к этому добавить рост цен на 1) продукты питания, 2) лекарства и 3) услуги за пользование домашним и мобильным телефоном, то станет понятно, что реальная инфляция в стране, как минимум, в два раза выше официальной, приближаясь в 30%.

Уровень реальной заработной платы является одним из главных факторов, определяющих материальное и культурное положение рабочих. Для определения динамики реальной заработной платы обычно делят индекс номинальной заработной платы на индекс стоимости жизни (последний определяется путем сопоставления цен на предметы потребления и услуги в различные периоды). **Следовательно, реальная заработная плата выражает покупательную способность денежной оплаты труда, ее фактическое потребительское содержание в материальных и культурных благах.**

2. Минимальный уровень зарплаты

Размер заработной платы зависит не только от рыночных условий купли-продажи рабочей силы. Заплата — это цена рабочей силы, а цена — это денежное выражение стоимости. В основе стоимости рабочей силы, как известно, лежит *воспроизводствснный* фактор — стоимость жизненных средств, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы. Таких средств должно быть достаточно для восстановления работоспособности труженика и для удовлетворения других необходимых потребностей. Это представляет собой *низшую границу* стоимости воспроизводства рабочей силы. В зависимости от утвердившегося в каждой стране уровня материальной и духовной культуры верхняя граница стоимости рабочей силы включает затраты на определенные социальные потребности (на образование, удовлетворение культурных запросов и т. д.).

- Так, в США в 1993 г. размер почасовой оплаты труда составил 7,5 долл. (при 40-часовой рабочей неделе это составляет 1200 долл. в месяц). Для определения минимальной заработной платы государственные органы (в США и других странах Запада) рассчитывают так называемый **прожиточный минимум** (или черту бедности). Он устанавливается для семьи из четырех человек (работника, его жены и двух детей), исходя из нормативов удовлетворения минимальных жизненных потребностей многих товарах и услугах с учетом уровня цен.

В Российской Федерации в 1998 г. величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения в месяц) составила 493 руб., а минимальная заработная плата в 6 раз меньше — 83,5 руб. В 2003 г. величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения) составила 2112 руб. **Но 29 млн. человек имели доходы ниже величины прожиточного минимума**. В ближайшее время намечено поднять минимальную заработную плату до прожиточного минимума.

В конце 2008 г. **минимальный размер оплаты труда** (МРОТ) в России на федеральном уровне составлял 2300 рублей. С 1 января 2009 г. МРОТ в России вырос почти в два раза, до 4330 рублей. При этом минимальный размер оплаты труда в России установлен на уровне не ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения. В 2012 гожу его повысили до 5200 рублей.

Споры о размере МРОТ не являются теоретическими. Как известно, МРОТ является точкой отсчета при начислении зарплаты всем работникам: его размер приравнивается к первому тарифному разряду работника. Соответственно, стоимость и соответствующая зарплата работников, выполняющих сложный труд, вычисляется согласно **тарифным коэффициентам** шести или восьмиразрядной **тарифной сетки**. Вот и получается, что зарплата высококвалифицированного работника 5-6 разряда получается такой же смешной, как и сам МРОТ.

Вопрос 36

Рынок труда: особенности спроса на труд

и предложения труда. Равновесие на рынке труда

1. Накопление и безработица

Механизм накопления капитала исключает сколько-нибудь продолжительное и значительное повышение заработной платы. Заработная плата может расти лишь до тех пор, пока это не препятствует накоплению частного капитала. **Величина накопления есть *независимая переменная*, а величина заработной платы — *зависимая*.**

В условиях, когда новые капиталы относительно, т.е. по сравнению с их общей величиной, притягивают все меньше добавочных рабочих, старые капиталы выталкивают часть тех рабочих, которые раньше были ими заняты. Для капиталистического накопления характерно такое соотношение в действии двух указанных тенденций, когда, несмотря на возрастание общей численности занятых рабочих, растет масса рабочих, которые не могут продать свою рабочую силу и становятся безработными. Этот излишек рабочей силы при капитализме К. Маркс назвал **относительным перенаселением**.

Следовательно, причина безработицы — *капиталистические производственные отношения*, при которых технический прогресс используется в интересах капиталистов, против рабочих. Однако в России технический прогресс фактически отсутствует, но безработица — растет, будучи пресловутой «*экономической целесообразностью*», т.е. *экономической эффективностью.*

2. Капиталистический закон народонаселения

Открытие К. Марксом капиталистического закона народонаселения сделало очевидной антинаучность и предвзятость попыток провозгласить некий «вечный» закон народонаселения, действующий якобы в любой общественно-экономической формации. Такую попытку сделал в конце XVIII в. английский священник **Мальтус**, утверждавший, что население увеличивается будто бы в геометрической прогрессии, а количество средств существования — только в арифметической прогрессии. Отсюда он делал вывод, что положение рабочего класса при капитализме характеризуется безработицей и низким жизненным уровнем потому, что слишком быстро растет его численность.

3. Рынок труда в России

Характеризуется тем, что он здесь практически раздавлен господство монополий и картельными сговорами. Их особенность в России в том, что картели активно вмешиваются в политику труда и заработной платы, которая всегда была сфера деятельности государства и профсоюзов. Но поскольку у нас сегодня практически нет государства (В.В. Путин), а профсоюзы в большинстве своем разогнаны и придавлены олигархическим прессом, то эту сферу заняли картели. Их участники договариваются между собой не только о разделе рынков и росте цен, но также и об удержании зарплаты отраслевых работников на предельно низком уровне.

Что же институциональной организации рынка труда, то внешне здесь все в порядке, так как биржи труда функционируют, и безработных там регистрируют. Однако на этом рынке нет главного: реального соотношения спроса а рабочую силу и его предложения с о стороны рабочих.

Вопрос 37
Рынок земли. Рента. Арендная плата. Цена земли

1. Рента и современные рентные отношения

К.Маркс писал: «*Разность между рыночной стоимостью и индивидуальной стоимостью я вообще называю дифференциальной стоимостью*». Она может отклоняться либо вверх, либо вниз от рыночной стоимости, выражаясь в сверхприбылях или убытках хозяйствующего субъекта. **Дифференциальная стоимость** превращается в **рентный доход** в том случае, если дифференциация условий производства является результатом монополизации его ключевых факторов.
Прежде всего, речь идет о *дифференциации естественных условий* производства (качество и местоположения земель, запасов минерального сырья, лесных, водных, рыбных и ресурсах и т.п.), а также о *монополизации природных ресурсов* как объектов хозяйства и объектов собственности. В этом случае именно монополия на эти условия и ресурсы является основой образования устойчивого сверхдохода, т.е. денежного излишка между *рыночной ценой* продукта и его *индивидуальной ценой* производства (индивидуальные издержки плюс средняя норма прибыли). *Этот излишек, имеющий не временный, а постоянный либо очень продолжительный характер, и называется* **рентой.** В данном случае возникает **земельная рента:** дифференциальная и абсолютная земельные ренты, горная и природно-ресурсная ренты, лесная, водная, рента со строительных участков, туристическая рента, получаемая владельцами курортов мирового уровня и пр.
Кроме этого, устойчивый сверхдоход, имеющий рентный характер, складывается и в сфере духовного производства — на основе *монополии на интеллектуальную собственность.* Так, например, американская компания «Майкрософт» извлекает из своей монополии на компьютерные программы огромную **интеллектуальную ренту.** В ее основе лежит устойчивая монопольная сверхприбыль, образующаяся в результате чрезвычайно большой разницы между рыночной ценой (монопольной ценой) продукта и его индивидуальной ценой производства.
Наконец, в сфере международных экономических отношений возникает **финансовая рента.** Ее получают транснациональные компании (ТНК), транснациональные банки (ТНБ) и в целом западные крупнейшие государства т.н. «золотого миллиарда». В ее основе лежат устойчивые монопольные сверхдоходы, никак не связанные собственно с производством, а имеющие виртуальный финансовый характер. К числу этих доходов относятся:

1) «ножницы цен» (разница в ценах на готовую продукцию предприятий ТНК стран Запада и цен на сырьевые товары развивающихся стран);

2) эмиссионный и биржевой доход при выпуске и спекулятивной продаже ценных бумаг и их суррогатов (фьючерсов, опционов и пр.);

3) эмиссионный доход от выпуска долларов, получаемый горсткой крупнейших американских ТНБ[88];

4) доходы от спекуляции валютой и золотом;

5) инвестиционные доходы, имеющие финасово-спекулятивный характер (краткосрочные портфельные вложения, а также инвестиции в сырьевые отрасли развивающихся стран);

6) доходы от минимизации налогообложения, основанные на мафиозных оффшорных схемах фактического ухода от уплаты налогов;

7) наконец, криминальная рента, называемая нередко феноменом абсолютной ренты «К»[89].

Общей методологической основой анализа всех этих современных форм ренты является марксистская теория земельной (земледельческой) ренты, изложенная Марксом в третьем томе «Капитала». Однако нас интересует здесь прежде всего природная рента, извлекаемая нашей олигархией из эксплуатации приватизированных природных ресурсов страны.

От ренты следует отличать **арендную плату**, которая является платой за использование земли, предприятия, цеха, склада, и вообще любого помещения, включая квартиру.

2. Земельная рента в добывающей (горно-рудной) промышленности. Рента за строительные участки

Земельная рента существует не только в сельском хозяйстве. Ее получают собственники участков земли, из недр которой добываются полезные ископаемые (нефть, газ, уголь, руда и т.д.), а так же, собственники строительных участков в городах и индустриальных центрах, когда на этих участках возводятся жилые дома, промышленные, торговые и другие предприятия, общественные здания и т.д.

Рента в добывающей промышленности образуется совершенно так же, как и земледельческая рента. Рудники, шахты, месторождения нефти различаются по богатству запасов, глубине залегания, по расстоянию от пунктов сбыта; в них вкладываются неодинаковые капиталы. Поэтому индивидуальная цена производства каждой тонны руды, угля, нефти отличается от общей цены производства. Но на рынке каждый из этих товаров продается по общей цене производства, определяемой худшими условиями производства. Добавочная прибыль,

[88] Напомню: **92% всех** долларов США печатается крупнейшими частными банками, а норма прибыли данного «долларового производства» достигает **100 000%** годовых !?

[89] По расчетам русского экономиста В.М.Коллонтая, **в криминальную сферу мирового бизнеса вовлечено сегодня около двух миллиардов жителей планеты.** Ссылаясь на эти данные, другой известный экономист В.Г.Белолипецкий пишет: «Криминальный фактор прост даже для обыденного восприятия. По существу рост криминала в условиях финансовой экономики — способ вовлечения людей, не включенных прямо и непосредственно в орбиту мирового легитимного бизнеса, в процесс перераспределения стоимости. Выброшенные на обочину мирового разделения труда в результате деиндустриализации национальных хозяйств эти люди оказались предоставленными сами себе. С течением времени они сформировали организованный теневой бизнес, который не только не платит налогов государству, но нередко и угрожает ему, да и легитимному бизнесу тоже... Источником же их существования выступает, конечно же, превращенная форма абсолютный ренты — финансовая рента». - Экономическая теория на пороге XXI века — 4: Финансовая экономика / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. — М.: Юристь, 2001. С.64.

получаемая вследствие этого на лучших и средних рудниках, шахтах, нефтепромыслах, образует дифференциальную ренту, улавливаемую землевладельцем.
Кроме того, землевладельцы взимают с каждого участка земли, независимо от богатства содержащихся в её недрах полезных ископаемых, абсолютную ренту. Она составляет излишек стоимости над общей ценой производства. Существование этого излишка объясняется тем, что в добывающей промышленности органический состав капитала, вследствие сравнительно низкого уровня механизации и отсутствия затрат на покупаемое сырьё, ниже, чем в среднем по промышленности. Абсолютная рента повышает цены на руду, уголь, нефть и т. д.
Наконец, в добывающей промышленности существует монопольная рента с тех участков земли, где добываются редкие ископаемые, которые продаются по ценам, превышающим стоимость их добычи.

Рента за строительные участки уплачивается землевладельцу за аренду земли для постройки жилых домов, промышленных, торговых и других предприятий. Главную массу земельной ренты в городах составляет рента с земель под жилыми домами. Большое влияние на величину дифференциальной ренты за строительные участки оказывает их местоположение. За участки, расположенные ближе к центру города и к промышленным предприятиям, взимается наиболее высокая рента. Такова одна из причин того, что в больших городах капиталистических стран нагромождаются один возле другого «небоскрёбы», существуют скученность жилищ, узкие улицы и т. п.
Кроме дифференциальной и абсолютной ренты собственники городских земель ввиду крайней ограниченности земельных участков во многих городах и промышленных центрах взимают с общества дань в виде монопольной ренты, которая в громадной степени *повышает квартирную плату*. В связи с ростом городского населения собственники городских земель вздувают ренту за строительные участки, что удорожает жилищное строительство.

3. Цена земли как капитализированная рента

Земля не является продуктом человеческого труда и поэтому стоимости не имеет. Тем не менее она представляет собой предмет купли-продажи подобно всем другим товарам при капитализме. Как же определяется цена земли? а цена природных ресурсов?

Мировая практика давно уже использует **метод денежной оценки природных ресурсов, который представляет собой их рентную оценку, т. е. способность обеспечивать определенную величину дохода.** Будучи капитализированным, рентный доход и составляет основу денежной оценки ресурса. *Смысл капитализации заключается в определении суммы годовых рентных доходов,* которые, будучи вложенными в банк, могут приносить доход в виде банковского процента, равного годовой ренте.

- Продавая земельный участок, его собственник, например фирма, по существу, продает право на получаемый с него доход, го есть на ренту. Поэтому очевидно, что капиталистический владелец земельного участка расстанется со своей землей лишь в том случае, если полученная взамен сумма, будучи положенной в банк или отданной в ссуду, принесет в форме

процента доход, равный ренте. Если доход в форме процента был бы меньше ренты, приносимой земельным участком, владелец земли вряд ли бы ее продал. С другой стороны, покупатель земельного участка, прежде чем стать его владельцем, будет сравнивать приносимую участком сумму ренты с процентом, который он получил бы, если бы его деньги просто лежали в банке. 'Таким образом, цена земли есть капитализированная рента.

Цена участка земли определяется по формуле R/S x 100, где R – рента, S – норма ссудного процента. Из этой формулы следует, что участок земли будет тем дороже, чем выше рентный доход и ниже банковский процент и наоборот. Если, например, банк уплачивает вкладчикам 5% годовых, то земельный участок, приносящий ренту в размере 1000 долл. в год, будет стоить 20 тыс. долл.(1000/5 x 100). Если же ставка ссудного процента понизится до 2%, то цена земельного участка возрастет до 50 тыс. долл. (1000/2 x 100). Таким образом, **цена земли есть капитализированная рента или сумма покупаемых годовых рентных доходов.**

Разумеется, если в земельный участок произведены долгосрочные инвестиции, то остаточная стоимость всех сооружений будет прибавлена к полученной по формуле сумме. Учитывается и временной факто, делается поправка на рост / истощение плодородия сельскохозяйственных угодий.

Вопрос 38
Национальная экономика как целое. Система национальных счетов

Мы уже знаем, что «экономика — это стоимость», а «*хозяйство — жизнь как производство жизни на уровне активных организмов*», это — «само бытие, сама жизнь, однако взятые и рассматриваемые как хозяйство», «хозяйство — производство, но производство человека, его жизни, его сознания, его мыслей, его языка, его культуры, его образа. И такое хозяйство — принадлежность бытия вообще человека вообще, а не какой-то части (сферы, отрасли) человеческого бытия. Все бытие человека, вся его жизнь, все его воспроизводство пронизаны хозяйством»[90].

Точно также и макроэкономика — в *уэком смысле она включает в себя только национальную экономику*, нацеленную на производство товаров, имеющих стоимость с целью извлечения прибыли. Однако *в широком смысле макроэкономика — это хозяйство всей страны в целом, нацеленное на произволдство всего общества и человека, а не только пресловутой прибыли, погоня за которой миллионами убивает людей и отравляет окружающую среду и среду обитания людей.*

1. Содержание и структурные элементы национальной экономики

1.1. Содержание национальной экономики

Национальная экономика является сферой общественного производства, имеющего товарно-рыночный характер. Однако содержание этого производства и национальной экономики в целом является производным от системообразующих ценностей и принципов культуры. В современной экономической литературе превалируют либеральные принципы и рыночные ценности. Соответственно, национальная экономика в рамках либерально-рыночного подхода выступает уже как система рыночного хозяйства, *сливаясь с национальным хозяйством*. При таком подходе все общество приобретает экономический характер, а цивилизация выступает как «экономическая цивилизация», на что справедливо указывают ведущие российские ученые — экономисты и философы. Как уже подчеркивалось выше, господство денег и товарной массы над человеком в рамках западной экономики является производным от господства рыночных ценностей, имеющих финансово-денежный характер.

- В. Соловьев, характеризуя ненормальное в нравственном смысле состояние общества в рамках *«буржуазно-капиталистической цивилизации»*, подчеркивал, что «... оно все более и более **превращается в плутократию, то есть в такое общество, в котором верховное значение принадлежит вещественному богатству»**. Обнажая суть принципа плутократии, Вл. Соловьев писал: «**Безнравственна не индивидуальная собственность, не разделение труда и капитала, а именно плутократия.** Она же безнравственна и отвратительна как извращение общественного порядка, как превращение низшей и служебной по существу своему области, именно, экономической, в высшую и господствующую, которой все

[90] Осипов Ю.М. Философия хозяйства. В двух книгах. — М.: Юристъ, 2001. С. 65, 373.

остальное должно служить средством и орудием. **Но от этого извращения не свободен и социализм**»[91].

Методология традиционализма, лежащая в основе восточной философии хозяйства и соответствующая организационная философия, превращает национальную экономику в служебную сферу, заставляя ее выполнять функции «служебного механизма», т. е. служить не частным интересам, а всему обществу в целом. Национальная экономика становится подсистемой в метасистеме национального хозяйства, приспосабливаясь к национальной социокультурной среде, всегда *соответствуя её историческому содержанию.*

Таков характер национальной экономики, например, в Японии. Такой характер традиционно имела экономика и в России, однако всякий раз рыночные реформы, направленные на капитализацию национального хозяйства, отрывали экономику страны от хозяйства страны, превращая ее в сферу господства более сильных западных капиталов. И всякий раз такие реформы заканчивались либо революцией, либо крахом, свидетельствуя о народном неприятии рыночного типа экономики, превращающей все и вся в товар.

Происходящая в мире неолиберальная глобализация использует принципы неолиберализма, как систему *подрывных антигосударственных принципов*, направленных на разрушение вообще всей мировой системы национальных хозяйств. Однако это — всего лишь тенденция, которая наталкивается на сопротивление со стороны мировых восточных цивилизации (прежде всего в лице России, Индии, Китая, Японии и ряда других крупных стран, включая исламский регион и латиноамериканскую цивилизацию). И эта контртенденция будет и дальше усиливаться.

1.2. Структурные элементы национальной экономики

Национальное экономика выступает как единое целое, благодаря действию следующих основных факторов.

Во-первых, общественное разделение труда выступает как наиболее глубокая основа единства экономики, порождая отраслевую структуру народного хозяйства. Обособляясь и развиваясь, отдельные виды производства образуют отрасли и подотрасли. Прогресс машинного производства характеризуется возникновением новых отраслей, умножением их числа, дифференциацией и их интеграцией. Так, например, отдельные производственные функции отпочковываются и превращаются в отрасли, например ремонт машин и оборудования. Современная экономика насчитывает в среднем от тысячи до двух тысяч отраслей и подотраслей, производит свыше 25 млн. наименований продуктов, полупродуктов, услуг, видов работ. Эффект отраслевой организации экономики связан со специализацией производства и его концентрацией (выигрыш на масштабах производства).

- По *отраслевому признаку* национальная экономика представляет совокупность всех отраслей, которые функционируют в данной стране. Под ***отраслью*** принято понимать всю массу организаций (фирм и компаний), занятых либо однородной производственной деятельностью, либо предоставлением однородных, услуг.

[91] Соловьев В. Философское начало цельного знания. – Мн.: Харвест, 1999. – С. 575.

- В свою очередь экономические отрасли группируют по *сферам.* Выделяют *сферу материального и нематериального производства, чаще именуемого «непроизводственной сферой», основу которой образует социальная сфера.* К отраслям первой сферы относят промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, транспорт, связь, частично торговлю, а также бытовое обслуживание (включая ремонт бытовой техники) и общественное питание. В состав второй сферы входит огромная сфера культуры, здравоохранение (включая медицинскую науку), все уровни образования и просвещения, фундаментальная наука и НИР, отдых (включая детские летние лагеря, санаторно-курортное лечение и систему профилакториев) и спорт.

Во-вторых, в экономике формируются **крупные народнохозяйственные комплексы,** например топливно-энергетический (ТЭК), металлургический, машиностроительный, химико-лесной, строительный, агропромышленный (АПК), производство промышленных товаров народного потребления. В каждом таком образовании выделяется группа отраслей основного производства (например, в АПК — это растениеводство и животноводство, образующие сельское хозяйство), на которые работает группа «обеспечивающих отраслей». Так, сельскому хозяйству «предшествуют» отрасли и производства, поставляющие ему средства и предметы труда, услуги (первая сфера), за ними стоят сферы по переработке хранению и транспортировке и сбыту сельхозпродукции потребителю (третья сфера). Эффективность народнохозяйственных комплексов обусловлена тем, что ресурсы и производство оказываются нацеленными на создание определенных конечных продуктов.

- В агробизнесе США занято 21 млн. человек, из них в сельском хозяйстве - всего лишь 4 млн. человек. **Низкая доля сельского хозяйства в продукте и занятости характерна для всех развитых стран**. В основном это следствие его высокой результативности. Да и потребление продуктов питания имеет естественное ограничение.

- Отраслевой «портрет» современной экономики на примере США (1991): сельское и лесное хозяйство, рыболовство -1,9%; добывающая промышленность, энергетика и водоснабжение - 4,6%; обрабатывающая промышленность -17,9%; строительство - 3,9%; торговля - 15,9%; транспорт и связь - 5,9%; финансы и страхование -18,2%; услуги (деловые и личные) - 19,0; государственные услуги - 12,6%.

- Во второй половине XX века подлинный бум переживает сфера услуг, что резко выдвинуло ее вперед и по доле в ВВП, и по показателям занятости. В настоящее время по характеристикам занятости в секторе услуг в целом (до 60-70% всех занятых) судят о степени развития экономики страны.

В-третьих, важнейшим залогом нормального развития общественного производства и общества в целом является инфраструктура, которая формирует *«всеобщие условия производства»*: транспорт, энергоснабжение, средства связи, водоснабжение, ЖКХ, природоохранные сооружения, общее и профессиональное образование, наука и НИОКР, здравоохранение и др.

Состояние инфраструктуры непосредственно влияет на размеры и эластичность производства, а также на способность его к структурным изменениям. Так, предприятия с наукоемкой продукцией возникают лишь там, где имеется высококвалифицированная рабочая сила, развитая научно-исследовательская база, центры подготовки и переподготовки кадров, хорошо налаженная связь. «Экономическое чудо» инфраструктуры в том, что крупные выгоды для всех возникают за ее собственными пределами. Предприятия экономят на текущих и капитальных затратах, пользуясь услугами инфраструктуры, например, получая электроэнергию и тепло от централизованной

ТЭЦ. Как правило, это дешевле, чем построить и эксплуатировать собственную котельную. *Многие важнейшие элементы инфраструктуры, в первую очередь транспорт, связь, электроснабжение, выступают не только как мощные катализаторы экономики, но и как ее величайшие интеграторы.*

Именно поэтому практически во всех странах мира инфраструктура развивается государством, так как эта сфера требует огромных вложений капитала, оборот которого занимает долгие годы (например, магистральные железные дороги, каналы), а уровень прибыльности — низкий и нередко даже убыточный. В отраслях инфраструктуры производятся так называемые «общественные» товары и услуги, имеющие характер общенародного потребления. А это предполагает, что все слои населения и все производители (вне зависимости от того, есть у них деньги или нет) должны иметь прямой и нерыночный доступ к их потреблению.

В-четвертых, важным структурным элементом национальной экономики выступает так называемая «мезоэкономика», представленная крупными региональными экономическими объединениями в лице мощных концернов и финансово-промышленных групп. В высокоразвитых странах Запада ядро национальной экономики представлено в основном транснациональными корпорациями (ТНК).

- Так, в США в обрабатывающей промышленности 200 крупнейших корпораций в 70-80-е годы стабилизировали **свою долю в отрасли на уровне примерно 60%.** Являясь многоотраслевыми (диверсифицированными) компаниями, они обрастают десятками тысяч мелких и средних предприятий, работающих на них по контракту.

В-пятых, территориальная структура **народного хозяйства** также является результатом общественного разделения труда. Каждый регион формирует так называемое *местное хозяйство* (микрохозяйствование), ориентированное на покрытие «местных потребностей». Многие продукты просто нерентабельно завозить издалека: хлеб, молоко и молокопродукты, мясо и продукция мясокомбинатов, овощных и комбикормовых заводов. Кроме этого, к местному «ландшафту» привязаны десятки и сотни видов услуг как материального, так и нематериального характера (ремонтные мастерские, предприятия по пошиву одежды и обуви, организации по оказанию медицинских, образовательных и иных услуг). Местное сырье (запасы торфа, глин, гравия, леса, камня и др.), как правило, вызывает производство, ориентированное на местный рынок. С точки зрения покрытия «местных потребностей» регионы должны отличаться **комплексностью** своего развития. Таким образом, каждая хозяйственная территория вписывается в сложившуюся систему воспроизводства в стране благодаря своей специализации.

- Как правило, в каждой стране формируется своя **система «центр-периферия».** Эта дихотомия существует в каждом крупном регионе. Так, в Ивановской области, крупном центре текстиля, развилось текстильное машиностроение, производство красителей, научная база, опытно-экспериментальное и швейное производство. Регионы выступают как **самоорганизующиеся системы,** которые всегда объективно стремятся к автономизации и оптимизации путем достройки тех элементов и структур, отсутствие которых снижает действенность их функционирования.

1.3. Отраслевая и воспроизводственная структура экономики

В СССР в первые десятилетия советской власти была осуществлена глубокая структурная перестройка в пользу индустриального развития. Это позволило в короткие сроки вывести страну на одно из ведущих мест в мире по общему объему промышленного производства. Быстрый рост производства в ряде новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии также явился результатом серьезной структурной перестройки хозяйства.

Структурный эффект. Теория структуры является частью экономической теории. Большое внимание этой проблеме уделили лауреаты Нобелевской премии Л. Канторович, С. Кузнец, В. Леонтьев и др. Экономическая теория сформулировала критерий положительной динамики структуры — так называемый *структурный эффект*.

Он отражает связь между *индексом изменений структуры* (отраслевой) и **ростом важнейших показателей динамики хозяйства**. Естественно, что она не может всецело определяться глубиной структурных изменений. Вместе с тем выделение из общей массы факторов национально-экономического развития тех, которые повлияли непосредственно на структурные изменения народного хозяйства, вполне возможно. Следовательно, возможно, хотя бы приблизительно, определить структурный эффект: 1) **он прогрессивен**, когда рост индекса изменений структуры сопровождается ростом экономики; 2) **он консервативен**, если индекс изменения отраслевой структуры невысок, а народнохозяйственные пропорции консервируют аграрно-сырьевой тип развития.

Структура экономики — многоплановое понятие, рассматривать ее можно с разных точек зрения, отражающих соотношение различных элементов хозяйственной системы. Обычно выделяют социальную, отраслевую, воспроизводственную, региональную и внешнеторговую структуры[92].

Экономическая изменяется не только в результате изменений в норме прибыли, а также под влиянием национально-экономической динамики, определяемой целями и стратегией развития. Для этого необходимо — широкое использование государственных рычагов для ускорения прогрессивных структурных изменений.

Отраслевая структура. В развитых странах общая закономерность отраслевых сдвигов заключается в снижении долей сырьевых отраслей и сельского, хозяйства, в быстром росте доли сферы услуг. Такие изменения происходят в отраслевой структуре как высокоразвитых, так и развивающихся стран, в особенности так называемых новых индустриальных стран (НИС). Эти страны, в первую очередь восточноазиатская четверка (Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Гонконг), все в большей мере специализируются на технически сложных и наукоемких производствах с опорой на качество продукции и высокую квалификацию работников.

Воспроизводственная структура. Это срез хозяйственной системы, который отражает возможности роста экономики и ее эффективности. Наиболее важны три соотношения: 1) между подразделениями общественного воспроизводства; 2) между потреблением и накоплением; 3) между элементами основных фондов.

[92] См.: Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. – М.: Издательство БЕК, 1999. – С. 370-336.

Как известно, общественное производство в зависимости от экономического назначения продукта, по *натурально-вещественной форме*, подразделяется на: 1) *производство средств производства* и 2) *производство предметов потребления*. При рассмотрении общественного производства на уровне макроэкономики натуральная форма продукции имеет принципиальное значение, так как различные товары неравнозначны по своему функциональному назначению. Одни служат лишь как средства производства, другие — только как предметы потребления.

В политической экономии разделение общественного производства на два больших подразделения впервые сделал К. Маркс в фундаментальном труде «Капитал». Рассматривая условия равновесия общественного производства, К. Маркс установил, что пропорции между различными частями общественного продукта по стоимости и натуральной форме различны при простом и расширенном воспроизводстве.

Пропорции общественного воспроизводства, необходимые для равновесия, можно рассмотреть на моделях структуры общественного продукта[93].

$$I \approx c + v + m;$$

$$II \approx c + v + m;$$

где **I** — первое подразделение общественного производства, производство средств производства; **II** — второе подразделение общественного производства, производство предметов потребления; **c** — стоимость средств производства, перенесенная на продукт, т.е. постоянный капитал; **v** — переменный капитал; **m** — прибавочная стоимость.

Оценка соотношения между I и II подразделениями — это традиционная для советской экономической науки проблема. Долгое время считалось, что условием технического и экономического прогресса и расширенного воспроизводства является преимущественный рост I подразделения. Реализация этого принципа в Советском Союзе привела к тому, что доля производства средств производства в промышленности достигла в 1986 г. максимального уровня — 75,3%. В последующие годы несколько быстрее росло производство предметов потребления, но выше 27,6% (1990 г.) их доля не поднялась.

- Материальный базис является необходимым условием для развития всего общественного производства, однако его **движущей силой является духовное производство.** Углубленный анализ национально-экономической динамики убеждает нас в том, что **преимущественный рост в рамках уже всего национального хозяйства должен быть обеспечен для отраслей духовного производства.**

Соотношение между потреблением и накоплением — важное условие расширенного воспроизводства. В принципе, чем выше доля накопления, тем выше темпы роста экономики. Для бывшего Советского Союза была характерна норма накопления, составляющая примерно 25—30% национального дохода. В дальнейшем эта норма снизилась и в 1990 г. была на уровне 20,7%. Чаще всего накопление колеблется в пределах 15—20% национального дохода. Однако,

[93] См. подробно: Основы экономической теории. Политэкономия: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Д. Д. Москвина. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – С. 293-295; Политэкономия: Учебник для вузов/Под ред. Д.В. Валового. – М., 1999. – С. 297-298.

например, в Японии в отдельные годы норма накопления поднималась выше 30%.

- В России в ходе реформ накопление снижалось **и *относительно*, и *абсолютно*.** При этом наибольший спад инвестиций произошел в отраслях, определяющих динамику и направление структурной политики. Свертывание инвестиционных программ отрицательно сказывается на общей динамике хозяйства, повышая рентабельность лишь частных инвестиций. И это указывает на необходимость возрождения подлинно народнохозяйственного подхода к национальной экономике.

Структурные кризисы. В отличие от циклических кризисов перепроизводства, охватывающих экономику всей страны, структурные кризисы проявляются в отдельных отраслях или сферах экономики. При определенных условиях структурные кризисы (аграрные, сырьевые, валютные и др.) могут даже влиять на экономическое развитие. Так, например, энергетический кризис, начавшийся с резкого роста мировых цен на нефть в 1973 г., оказал длительное влияние на экономику большинства стран мира.

2. Сущность и структура системы национальных счетов

Система национальных счетов (СНС) начала создаваться на Западе после второй мировой войны. Получившая в то время широкое распространение интеграция требовала выработки единых стандартов к составлению СНС. В 1950 году Организацией европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) была предложена Упрощенная стандартизация системы национальных счетов, которая преобразована в 1958 году в Стандартную систему национального счетоводства. Это содействовало унификации СНС в разных странах. Ее основу составляют шесть счетов: счет благ, счет услуг и производства, счет дохода и потребления, счет накопления, счет создания стоимости производства (переоценки), открывающий и закрывающий балансы.

2.1. Схема Системы национальных счетов

Система национальных счетов (СНС), на которую перешла и отечественная статистика, дает информацию по стандартному набору счетов для всех секторов. Сектора экономики (предприятия, финансовые учреждения, органы государственного управления, домашние хозяйства, обслуживающие их частные некоммерческие организации) — *это совокупность экономических агентов, занятых одним и тем же видом основной деятельности*. Они сводятся в сектора по признаку однородности выполняемых функций или однородности производимой продукции. Понятие «сектор» отличается от понятия «отрасль». Предприятие может относиться к разным отраслям, но согласно статистической группировке входит только в один сектор.

Основные виды счетов группируются по конкретным операциям, осуществляемыми участниками хозяйственной деятельности. Каждый счет отражает одну из

сторон этой деятельности. В практике национального счетоводства обычно выделяют следующие основные счета[94].

Счет производства отражает результаты производственной деятельности — затраты, промежуточное потребление, производство новой (добавленной) стоимости. Его итог — добавленная стоимость в рыночных ценах.

Счет образования доходов характеризует процесс образования прибыли, заработной платы, доходов от собственности, социальных выплат, других доходов.

Счет распределения доходов показывает, как доходы распределяются между основными получателями — домашними хозяйствами, фирмами, учреждениями, административными структурами.

Счет использования доходов отражает соответствующий процесс: из валового дохода образуются конечное потребление и валовое накопление.

Счет капитала содержит показатели сбережения, изменения запасов, амортизации основного капитала, перечисления капитала.

Финансовый счет показывает итоговые изменения финансовых активов и пассивов, образование сальдо долговых требований и обязательств.

Взаимосвязи между секторами охватывают все виды операций с товарами и услугами, доходами и расходами, финансами. *В соответствии с принципами бухучета*, **каждой записи в одном счете** *соответствует* **идентичная запись в противоположном счете**. В итоге взаимоувязанная система счетов отражает основные стороны хозяйственных операций на макроуровне.

В России СНС начали активно внедрять после 1991 года. Используемая в настоящее время система СНС базируется на методологических принципах, разработанных совместно ООН, МВФ, Мировым банком, ОЭСР и Евростатом. Она принята в 1993 г. и построена с учетом специфики организации и функционирования экономики страны, находящейся на переходном этапе к рыночным отношениям. Внедрение в российскую практику СНС потребовало проведения серьезной работы по изменению состава показателей и методологии их подсчета. Центральным показателем СНС являются ВВП и ВНП. Оба они отражают результаты деятельности в двух сферах народного хозяйства: материальном производстве и сфере услуг. Оба определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Эти показатели подсчитываются в *текущих*, так и *неизменных* ценах (ценах какого-либо базового года).

2.2. Сущность Системы национальных счетов

Система национальных счетов (СНС) — это система статистических данных о состоянии и динамике экономики, организованных в соответствии с принципами, применяемыми в бухгалтерском учете. Бухучет строится, в частности, на принципе двух записей по каждой операции. К примеру, материальные расходы предприятия находят отражение в приходе на кассовом счете «Поступления материалов» и в расходе на имущественном счете «Оплата покупки». В «двойной бухгалтерии» все показатели учитываются с помощью счетов, которые ведутся

[94] См.: Экономика: Учебник/Под ред. доц. А.,С. Булатова. – С. 329-330.

по единым правилам и могут быть сравнимы, сопоставимы. Поэтому счет совокупных показателей в масштабе страны ведется по той же схеме, что и учет, осуществляемый в повседневной практике отдельными гражданами и фирмами.
Система национальных счетов в целом соответствует задачам проведения международных сопоставлений. *Однако ошибочно утверждать, что введение СНС отвечает потребностям любой экономики*. Достаточно вспомнить, что с инициативой *о переходе на принципы бухучета при расчете ВВП выступили США, и под их давлением эта инициатива* была одобрена «мировым сообществом», а в 2000 г. вступил в силу ныне действующий вариант СНС. Привычный ВВП был заменен на ВНП, который стали рассчитывать по принципу: «**произведено то, что продано**».
Показатели, характеризующие национальное хозяйство, могут сопоставляться с показателями других стран. Однако, как уже подчеркивалось, действующий вариант СНС был принят «мировым сообществом» по инициативе и под давлением США. Именно он и лежит в основе грандиозной манипуляции с отчетностью в экономике США и в системе мирового хозяйства, а в основе этого лежат манипуляции с движением стоимости произведенных товаров и услуг, а также с добавленной стоимости от производства до использования.

2.3. Недостатки СНС: перенос принципов бухучета на уровень мирового хозяйства

Переход на принципы СНС означает перенос принципов корпоративного бухучета на уровень мирового хозяйства. Выше мы уже подчеркивали, рассматривая проблему манипуляции с корпоративной отчетностью, которая в США стала системой, опирающейся на «интеллектуальные нововведения» в систему учета произведенной продукции, а также стоимости капитала: **нововведения способны увеличивать учетную стоимость не только капитала компании, но и всего ВВП, причем — без производственных усилий**. Само по себе движение капитала в денежной, виртуальной сфере является – фиктивным производством, но производящим стоимость в денежной форме. Достаточно вспомнить и то, что стоимость компаний «новой экономики» на фондовом рынке при этом определяется не из баланса текущих доходов и расходов, а с учетом будущей и во многом виртуальной прибыли[95].

США к концу 90-х гг. столкнулась с очередным кризисом перепроизводства, о чем свидетельствовал колоссальный **рост складских запасов: до 1% ВВП в квартал** (около 400 млрд. долл.)[96], т.е. **годовой объем перепроизводства был равен примерно 1,5 трлн. долл**. Аналогичные проблемы переживала экономика стран Западной Европы. Поэтому не удивительно, что американская инициатива *о переходе на принципы бухгалтерского учета при расчете ВВП* была одобрена «мировым сообществом».

Комментируя произошедшие изменения, А.И. Неклесса, заместитель директора Института экономических стратегий, указывает на то, что «попросту говоря, в мире склады-

[95] Распад мировой долларовой системы: ближайшие перспективы. – С. 32.
[96] Распад мировой долларовой системы: ближайшие перспективы. – 2001. – С. 40.

вается иная система оценки значимости хозяйственных процессов, — образно говоря, нечто вроде **системы глобального бухгалтерского учета**»[97]. Опираясь на свое господство в мировой экономике, ведущие страны Запада превратили эту «**систему глобального бухгалтерского учета»** в новый — четвертый фактор производства (наряду с трудом, капиталом и землей).

«Классическая политэкономия знает три источника ВВП — труд, капитал и земля (земельная рента). Однако все эти факторы не могут сейчас исчерпывающе объяснить и описать рост ВВП, прежде всего в индустриально развитых странах. **Остается весьма значительная его доля, иной раз *свыше половины* всего ВВП, создаваемая на основе какого-то иного, *четвертого фактора*** (или группы факторов). В экономической литературе последних лет этот новый таинственный фактор получил название **общего фактора производства** (*total factor productivity*). Его вклад в результат экономической деятельности весьма высок, однако, — лишь в индустриально развитых странах. В странах же развивающихся его роль заметно снижена… В итоге финансовые потоки устремлены в настоящее время преимущественно в североатлантический ареал, где, несмотря на сравнительно высокие издержки производства, работает некий могучий агент, и им обеспечена высокая прибыль» [98].

[97] А.И. Неклесса. Конец эпохи Большого Модерна // Постиндустриальный мир и Россия. – М.: Эдиториал УРСС, 2201. – С. 43-44.

[98] Неклесса А.И. Конец эпохи Большого Модерна // Постиндустриальный мир и Россия / Отв. ред. В. Г. Хорос, В.А. Красильщиков. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. — С. 44-45 (курсив автора, подч и. и выделено шрифтом мной – А.О.).

Вопрос 39
ВВП и ВНП. Методы их подсчета

В экономической науке существует **два принципиально различных методологических подхода** к определению стоимостного объема производства. **Первый** подход принадлежит классикам как буржуазной, так и пролетарской (марксистской) политэкономии, а **второй** — школам неоклассического и антимарксистского происхождения. В первом случае синтетическим стоимостным показателем предлагается полная стоимость совокупного общественного продукта ($c+v+m$), а для измерения **вновь созданной продукции** — показатель национального дохода ($v+m$). Классики исходили из положения, что последний создается только в сфере производства. Неоклассические школы используют в качестве обобщающего показателя различные варианты, исключающие стоимость прошлого труда, а в национальный доход включают все доходы населения, включая и косвенные, неявные.

- Мы разделяем следующую точку зрения: «Западная методология исчисления макроэкономических показателей имеет больше недостатков, чем достоинств. Единственное ее достоинство — отсутствие повторного счета стоимости материальных затрат. **Основной недостаток — наличие повторного счета доходов**. Один и тот же доход юридического или физического лица входит в национальный доход столько раз, сколько переходит от одного к другому»[99].

Результаты функционирования национальной экономики за любой период оцениваются с помощью системы обобщающих стоимостных показателей, основными из которых являются сегодня: совокупный валовой общественный продукт, валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧИП), национальный доход (НД) и располагаемый доход (РД). Кроме этого, для оценки национальной экономики используют и такие показатели, как объем ВВП на душу населения или на одного занятого в экономике, объем инвестиций в национальную экономику, объем национального экспорта и импорта и др.
Рассмотрим кратко основные показатели.

2.1. Валовой общественный продукт

Валовой общественный продукт (ВОП) представляет собой суммарную стоимость всех материальных благ, созданных в общественном производстве, как правило, в течение года. По натурально-вещественному составу ВОП — это совокупность всех произведенных за год средств производства и предметов потребления. ВОП состоит из двух частей: 1) стоимости потребленных средств производства, перенесенной на произведенную продукцию, и 2) вновь созданной стоимости ($v+m$). **Первая часть называется фондом возмещения** и должна быть возмещена производству, как по стоимости, так и в натуральной форме для дальнейшего продолжения процесса производства. **Вторая часть представляет**

[99] Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства. (Политическая экономия). Под редакцией А.Г. Грязновой и Т.В. Чечелевой. — М, 1997. С. 18.

собой национальный доход, который используется на нужды потребления населения и накопление.

➢ Показатель ВОП являлся основным в советской экономической статистике и представлял собой совокупную стоимость всего объема произведенных товаров и услуг в сфере материального производства с включением в нее затрат на сырье, материалы, топливо и др., т.е. не был свободен от повторного счета.

➢ Новые показатели, рассчитанные на основе системы национальных счетов (СНС), стали внедряться в России с 1988 г. Этот переход осуществляется путем пересчета ВОП и НД, представляющих собой соответственно суммы валовой продукции и чистой продукции отраслей материального производства, в систему новых показателей — вначале ВНП, а затем ВВП.

2.2. Проблема исключения повторного счета

Недостатком ВОП был повторный счет стоимости предметов труда. Их удельный вес в структуре ВВП в 1985 году составлял 12%, а общая сумма повторного счета в структуре составляла 40%, искусственно завышая объем ВОП на 40%. Но этот недостаток *нивелировался показателем произведенного национального дохода, который* исчислялся по такой же методологии, но *исключал сумму ранее овеществленного труда, включая и амортизацию*. Иначе говоря, первый показатель давал общую картину развития экономики, а второй достоверно отражал вновь созданную или добавленную стоимость.
По современной методологии ВВП практически является синтезом двух вышеуказанных показателей. По мнению авторов, он является **в значительной мере менее достоверным.** Ведь в его структуре в разных странах **от 40 до 60 процентов составляют денежные доходы**. Это в 4—6 раз больше, чем составляют предметы труда в валовом общественном продукте (?!), и к тому же повторяемость доходов в обращении больше, чем предметов труда в производстве. Отсюда **искусственное завышение стоимостного объема по современной методологии несравненно выше**. Основная его масса приходится на многократно повторяемые доходы[100]. Главное требование при расчете показателей ВВП и ВНП — это *чтобы все произведенные за год товары и услуги учитывались только один раз*, чтобы учитывалась только конечная продукция и *не учитывались промежуточные продукты*, которые могут покупаться и перепродаваться много раз.
Конечная продукция — это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования, а не для перепродажи. *Промежуточная продукция* — это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю. Если суммировать произведенные в стране товары и услуги во всех отраслях экономики, то неизбежен многократный повторный счет, существенно искажающий реальный объем произведенного валового продукта.

➢ Например, зерно, выращенное в сельском хозяйстве, прежде чем превратиться в хлеб, проходит четыре стадии обработки: 1) сбор и сортировка; 2) очистка, сушка и хранение на элеваторах; 3) размол зерна на мельницах; 4) выпечка хлеба на хлебозаводах. Получается, что цена зерна (*х* единиц), то при его обработке и переработке на трех последующих стадиях еще трижды включается в издержки производства на элеваторе, мельнице и хлебозаводе и,

[100] См.: ПОЛИТЭКОНОМИЯ: Учебник для вузов/Под ред. Д.В. Валового. – С. 2249-250.

в конечном итоге, *четырежды суммируется* при расчете объема продукции по всем отраслям. **В сфере промышленного производства** *промежуточной продукцией* является, например, металл и практически все виды сырья (производительное потребление).

2.3. Валовой внутренний продукт

Валовой внутренний продукт (ВВП) — является основным показателем динамики народнохозяйственного развития в России. Он охватывает все отрасли и сферы экономики. Однако ВВП отличается от ВОП тем, что исключает повторный счет промежуточной продукции, и достигается это тем, что затраты на сырье вообще исключаются из стоимости ВВП. Кроме этого, учитывается не полная стоимость средств труда, а только годовой объем амортизации. ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны. Однако, как уже подчеркивалось выше, показатель ВВП, подсчитанный по методике СНС, основанной на международной системе бухучета, является **в значительной мере менее достоверным.** Ведь в его структуре в разных странах **от 40 до 60 процентов составляют денежные доходы**. Это в 4—6 раз больше, чем составляют предметы труда в валовом общественном продукте, да и повторяемость доходов в обращении больше, чем предметов труда в производстве.

2.4. Валовой национальный продукт

Валовой национальный продукт (ВНП) — это совокупная рыночная стоимость всего объема конечной продукции (товаров и услуг, предназначенных для непосредственного потребления), произведенной хозяйствующими субъектами данной страны внутри и за ее пределами — независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом). ВНП, как и ВВП, рассчитывается за определенный период времени, обычно за год. Обычно, чтобы рассчитать ВНП, к показателю ВВП добавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, с другой стороны. Эта разность весьма невелика: для ведущих стран Запада — не более ±1% от ВВП.

2.5. Номинальный и реальный ВНП

Производство и использование ВВП оценивается в текущих рыночных ценах. Для устранения влияния налогов и субсидий на структуру производства и образование доходов отраслевые показатели приводятся в соответствие с основной ценой, которая исключает любые налоги на продукты и импорт, но сохраняет субсидии на продукты и экспорт.

Объем ВНП всегда выражается в денежных единицах, а в рыночной экономике имеет место колебание их валютного курса. Кроме того, динамика спроса и предложения изменяет цены на товары и услуги, в результате физический объем ВНП и его денежный эквивалент не совпадают. В связи с этим объем ВНП принято определять двояко. ВНП, рассчитанный по фактическим или текущим ценам, называется *номинальным* ВНП. ВНП, рассчитанный с учетом изменения уровня цен, называется *реальным* ВНП; его стоимость скорректирована на величину роста цен при помощи дефлятора, который представляет собой индекс цен, отражающий их изменение.

- **Что такое дефлятор ВНП.** Сопоставление номинального ВНП с объемом реального ВНП позволяет определить индекс изменения (отклонения) цен по товарам и услугам в период создания данного объема ВНП, которое называется *дефлятором ВНП*.

2.6. Методы расчета объема ВВП и ВНП

Для определения объема ВНП (ВВП) используются три способа расчета: по расходам, по доходам и по производству.

- **ВНП** (ВВП), **рассчитанный по расходам**, представляет собой сумму произведенных за определенный период расходов на личное и хозяйственное потребление. Эта сумма складывается из совокупной стоимости: 1) потребительских расходов населения на приобретение благ и услуг; 2) валовых частных и государственных инвестиций в национальную экономику; 3) государственных расходов; 4) чистого экспорта, т.е. разницы между экспортом и импортом.

- **Расчет ВНП** (ВВП) **по доходам** осуществляется путем определения общей суммы доходов, полученных собственниками. Кроме этого, в состав ВНП, исчисляемый этим способом, необходимо включить налоги и амортизационные отчисления.

- **Расчет ВНП** (ВВП) **по производству** происходит на основе определения суммы вклада в создание национального продукта каждого производителя. В этих целях используется показатель добавленной стоимости, а ВНП (ВВП) рассчитывается как сумма добавленных стоимостей, создаваемых в отраслях экономики. **Валовая добавленная стоимость** на уровне отраслей исчисляется как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением, то есть она включает и **сумму амортизации.**

Вопрос 40

Макроэкономические показатели: ЧНП, НД и ЛД Национальное богатство

1. Чистый национальный продукт и национальный доход

Чистый национальный продукт (ЧНП). Итак, в состав ВНП и ВВП входят не только новая стоимость, возникшая в материальном производстве и сфере услуг, но и *амортизация* (которая возмещает израсходованный основной капитал, идет на восстановление средств труда). Если из ВВП вычесть сумму годовой амортизации, то мы получаем *чистый национальный продукт (ЧНП).* В свою очередь, в ЧНП входят косвенные налоги, устанавливаемые государством. *Косвенные налоги* — особый вид налогов, которые добавляются к рыночным ценам. В США они составляют 10% ЧНП, их именуют «налоги с продаж», которые оплачивают покупатели, теряя на этом часть своих доходов.

Чистый национальный продукт представляет собой сумму конечной продукции и услуг, оставшуюся для потребления после замены списанного оборудования. Его определяют тремя способами:

1) путем вычитания из ВНП амортизации (посредством вычленения из ВНП затрат на возмещение потребленного основного капитала);

2) посредством расчета ЧНП по расходам на покупку его составных частей, т.е. суммированием потребительских расходов населения, чистых частных внутренних инвестиций, государственных расходов на приобретение продуктов и ресурсов, а также чистого экспорта;

3) посредством расчета ЧНП по доходам, или суммированием косвенных налогов, зарплата, арендной платы, процентных платежей частного бизнеса, прибыли корпораций и доходов некорпорированных фирм.

2. Национальный доход

Согласно классической методологии — *это вновь созданная в материальном производстве стоимость*, остающаяся в распоряжении общества после вычета израсходованных средств производства. По натурально-вещественному составу НД состоит из предметов потребления и накапливаемой части средств производства, а по стоимости — из необходимого и прибавочного продукта ($v+m$). В процессе использования национальный доход распределяется и перераспределяется. В его распределении участвуют: *государство, предприниматели и работники материального производства*; в перераспределении — *государство, предприниматели и работники производственной и непроизводственной сфер*.

*Согласно современной западной методологии исчисления национального дохода, которая теперь применяется и в Российской Федерации, НД предосавляет собой объем ВНП или ВВП за вычетом амортизации***.**

3. Личный доход (ЛД)

ЛД граждан зависит от их социального статуса:

1) Собственники — владельцы индивидуальных, коллективно-трудовых (народных) и капиталистических предприятий получают следующие виды доходов: а) владельцы индивидуальных и, коллективно-трудовых предприятий и компаний получают валовой доход, состоящий из зарплаты и прибыли (v + m); б) капиталисты получают прибыль, либо в форме наличной части прибыли (ООО), либо в форме дивидендов; дивиденд также является формой выплаты части прибыли компании, но являющейся акционерной компанией.

2) Наемные работники — их ЛД является заработной платой; кроме этого они могут получат также и проценты от сберегательных вкладов, от облигаций и других ценных бумаг.

4. Национальное богатство

С процессом воспроизводства тесно связано и движение национального богатства. **Национальное богатство** — *это совокупность благ и ресурсов (включая материальные, природные, финансовые, интеллектуальные и культурные), накопленных обществом за всю его историю.* Существует два принципиально разных подхода к определению содержания национального богатства (НБ). С точки зрения либеральной доктрины, НБ является всего лишь арифметической совокупностью частного богатства частных лиц. Общество и его хозяйство здесь выстраивается снизу вверх.

Противоположный подход, методологические основы которого заложил еще Ф. Лист, рассматривает НБ с позиций *интегративности* всех факторов, участвующих в создании совокупного богатства всей нации, как результата производительной работы не только материальных, но и духовных факторов, образующих ассоциацию производительных сил нации.

Составной частью национального богатства являются, прежде всего, созданные в стране ***производственные фонды.*** Они делятся на ***основные и оборотные.*** *Основные фонды* включают в себя средства труда. Они служат в течение более или менее длительного времени, участвуя в нескольких производственных циклах, прежде чем возникает необходимость их замены. *Оборотные фонды*, напротив, расходуются полностью в течение одного производственного цикла и требуют непрерывного восполнения. Они включают в себя предметы труда и расходы на рабочую силу

К национальному богатству относятся также основные фонды, *функционирующие в социальной сфере,* — школы, больницы, спортивные и культурно-просветительные объекты, жилые дома, а также личное имущество населения. Важным компонентом национального богатства выступают *природные ресурсы* — земля и ее недра, воды, леса. Наконец, национальное богатство в более широком смысле включает в себя *нематериальные и духовные ценности.*

Вопрос 41

Экономический цикл: сущность, причины, виды и фазы

Перед наступлением очередного периодического кризиса производство достигает наиболее высокого уровня, за которым уже скрывается перепроизводство. Но возможности сбыта пока еще кажутся радужными, и банки продолжают кредитовать промышленность и торговлю, способствуя тем самым расширению производства и увеличению предложения.

1. Циклический характер капиталистического производства

Первоисточником, то есть возможностью возникновения экономических кризисов, является разрыв между производством и потреблением товаров. Разделение труда, развитие специализации и кооперации увеличивало разрыв между производством и потреблением. После того, как товарное производство стало господствующей формой организации производства, а **рынок стал стихийным регулятором производства,** разрыв между производством и потреблением, как во времени, так и в пространстве резко усилился. В этих условиях **кризисы стали объективной закономерностью.**

Сущность экономического кризиса проявляется в перепроизводстве товаров по отношению к платежеспособному совокупному спросу, в нарушении процесса условий воспроизводства общественного капитала, в массовых банкротствах фирм, росте безработицы и др. Наиболее глубоко исследовал эту проблему К. Маркс. Он вскрыл причины кризисов и обосновал неизбежность их в условиях анархии производства. В. Леонтьев пишет: «Теория делового цикла явно в долгу перед марксовой политэкономией. Вряд ли было бы преувеличением сказать, что три тома "Капитала" в гораздо большей степени, чем какая бы то ни была другая работа способствовали выдвижению этой проблемы на передовые рубежи экономических дебатов»[101].

Весьма противоречивы точки зрения о **причинах экономических кризисов.** Многие экономисты продолжительность цикла связывают с научно-техническим прогрессом. До второй мировой войны активная часть основного капитала морально устаревала в течение 10—12 лет. Это требовало ее обновления, что служило стимулом экономического оживления. Так как исходным толчком служит замена оборудования и технологии, то обновление основного капитала называют материальной основой экономического цикла. Последующие сокращения периодов цикла (с 10—11 лет в XIX в. до 7—8 лет в предвоенные и 4—5 лет в послевоенные годы XX в.) связываются с ускорением сроков *обновления основного капитала под влиянием ускорения развития* **НТП** в современном мире.

[101] В. Леонтьев. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика. — М., 1990. С. 102.

У Маркса была своя система взглядов не только на причины, определяющие длительность циклов, но и на саму природу цикличности. Принципиальным ее отличием является то, что причины цикличности капиталистического воспроизводства он видел в самой **природе капитализма** непосредственно, которому присуще противоречие между **общественным** характером производства и **частным** присвоением его результатов.

Представители неоклассической и либеральной школ выдвигают различные причины экономических кризисов, не связывая их с природой капитализма. Многие из них считают причиной кризисов **недопотребление** населения, вызывающее перепроизводство. Но есть и те, кто основную причину кризисов видят в **диспропорциональности** *(«неравновесии»***).** Кризисы обусловлены отсутствием правильных пропорций между отраслями, стихийными действиями предпринимателей. Теория неравновесия сочетается с другим распространенным взглядом на кризисы как на порождение внешних условий — политических, демографических, природных.

Существует и **психологическая теория** кризисов. По мнению Й. Шумпетера каждой фазе свойственна своя психологическая картина, формирующая отношение к инвестициям. Паника и разброд кризисного состояния ведут к застою капиталовложений; повышенное настроение в условиях подъема стимулирует горячку.

2. Фазы экономических циклов кризиса

Основной причиной возникновения *большого экономического цикла* (называемого К. Марксом циклом капиталистического производства, Н. Кондратьевым — средним циклом, а в современной экономической литературе — циклом конъюнктуры) лежит процесс обновления основного капитала. Замена капитального оборудования не может идти непрерывно, необходимо определенное время, за которое капитал должен окупиться. Если в прошлом основной капитал оборачивался за 10—12 лет, то под воздействием НТП период оборот стал короче — 4—8 лет.

Большой (средний) экономический цикл состоит из *четырех фаз:* сжатие, спад, оживление, подъем, а также двух поворотных точек цикла (пика и дна), в которых меняется направление развития экономической системы. Движение экономической системы от исходной высшей точки пика до последующей вершины называется экономическим циклом.

1) Сжатие (рецессия) — это фаза цикла, сопровождающаяся падением реального объема производства ниже максимальной точки подъема (пика). Основной причиной ослабления конъюнктуры в данной фазе является сужение потребительского и инвестиционного спроса.

2) Спад характеризуется резким изменением основных параметров развития экономики: значительным по объемам и длительным по срокам сокращением производства, массовой безработицей. Отличительной чертой спада является волна массовых банкротств промышленных, торговых и финансовых компаний. Особенно глубокий и продолжительный спад, сопровождающийся разрушительными последствиями для экономики (паникой, крахом кредитной системы, эпидемией банкротств), называется *депрессией.* В данной фазе факторы производства перераспределяются из прежних

сфер применения в новые, происходит реорганизация производства, разоряются неконкурентоспособные предприятия, снижаются среднеотраслевые издержки производства. В среднем через 18 месяцев цикл достигает своей нижней точки — *депрессивного дна* цикла, в которой реальный объем производства достигает минимального уровня.

3) Оживление — фаза экономического цикла, в течение которой реальный объем производства повышается относительно дна цикла и достигает предкризисного уровня.

4) Подъем (бум) — это фаза цикла, в которой экономика превосходит максимальный уровень производства в предыдущем цикле и стремится к достижению потенциально возможных на данной стадии объемов реального ВНП и полной занятости. Движение экономики в направлении роста прерывается в *пике цикла* — высшей точке, в которой реальный объем производства достигает максимального уровня. Смена повышательной тенденции роста на понижательную волну спада вызывается падающей предельной эффективностью капитала в условиях современного этапа НТП. Дальнейший рост в заданных технологических границах и при исчерпании ресурсов роста (материальных, природных, финансовых, трудовых) невозможен. Поэтому в высшей точке цикла происходит разворот экономики к рецессии, являющейся исходной стадией цикла.

Первоначальным «толчком» (причиной) нового периодического кризиса является сокращение совокупного спроса, и все начинается снова: *спад производства*, *падение занятости*, *уменьшение доходов*, *сокращение расходов и спроса*. Что же касается факторов, вызывающих сокращение совокупного спроса, то они могут быть самыми разными: падение спроса на отдельные виды продукции, рост налогов и кредитного процента, нарушение закона денежного обращения, войны, различные политические события, непредвиденные ситуации и т.д.

3. АНТИКРИЗИСНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Антициклическая политика государства *представляет собой совокупность фискальных и кредитно-денежных инструментов, которое использует государство в условиях рыночного хозяйства, с целью смягчить последствия рыночной конъюнктуры*. В периоды спада производства государство противодействует падению совокупного спроса путем роста государственных расходов и снижения налогов, т.е. использует *фискальные инструменты*. Такая политика, реализуемая в рамках кейнсианской теории, носит краткосрочный характер. В то же время в качестве мер борьбы с долгосрочной стагнацией производства и массовой безработицей может быть использована *политика кредитно-денежной экспансии*, ускоряющей темпы капиталообразования за счет снижения процентных ставок и «облегчения» кредита. В периоды экономического бума государство проводит политику сдерживания совокупного спроса, используя те же фискальные и денежно-кредитные методы, но только в обратном направлении.

4. Экономические циклы, экономическая и рыночная конъюнктура

Теория экономического цикла исследует тенденции и особенности циклических колебаний экономической активности. Колебания экономической активности характеризуются изменениями направленности динамики объема (ВВП). Российский ученый Н.Д. Кондратьев, рассматривая проблемы экономической динамики, показал, что циклические колебания экономической активности общества характеризуются не только динамикой ВВП, но и степенью изменения "*совокупности элементов народнохозяйственной жизни* по сравнению с предшествующим периодом". *Совокупность показателей, характеризующих динамическое равновесие факторов и результатов воспроизводства в масштабе макроэкономики*, он назвал **экономической конъюнктурой**. В связи с этим теорию экономических циклов называют также **теорией конъюнктуры.**

В рассматриваемом случае экономическая конъюнктура представлена в широком смысле слова как **общехозяйственная конъюнктура**. При исследовании экономической конъюнктуры на уровне отраслевых рынков или рынков отдельных товаров она рассматривается в узком смысле слова как **рыночная конъюнктура.** *Рыночная конъюнктура представляет собой форму проявления динамического равновесия факторов и условий воспроизводства в виде соотношения, взаимодействия уровня и динамики спроса, предложения и цен*.

- **Экономическая ситуация на рынке, характеризующаяся складывающимися на нем уровнем и соотношением спроса, предложения, цен и их динамикой, называется РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРОЙ.**

Изменения рыночной конъюнктуры, ее колебания имеют существенные отличия в кратко-, средне- и долгосрочном периодах. Отличается конъюнктура в этих периодах как по факторам, обусловливающим ее колебания, так и по изменениям ее результативных показателей, по состоянию равновесия между спросом и предложением.

Вопрос 42
Экономические кризисы, их типы и значение

1. Проблема пропорциональности как условие равновесия общественного воспроизводства

Необходимо различать два вида воспроизводства: простое и расширенное. При **простом** воспроизводстве объемы произведенного продукта в каждом последующем периоде остаются неизменными. Соответственно и факторы производства не претерпевают изменений. Весь прибавочный продукт, если он производится, используется самими производителями на цели личного потребления.

При **расширенном** воспроизводстве размеры произведенного продукта в каждом последующем периоде увеличиваются. Не остаются неизменными и факторы производства. Для того чтобы воспроизводство совершалось в расширенном масштабе, к началу каждого следующего цикла необходимы дополнительные ресурсы. Их источником является прибавочный продукт (прибыль). Следовательно, при расширенном воспроизводстве он (прибыль) уже не может целиком идти на удовлетворение личных потребностей.

- Та часть общественного продукта, которая идет на восстановление изношенных средства производства, выступает как **фонд возмещения**, а на удовлетворение личных материальных и духовных потребностей людей — **фонд потребления.** При простом воспроизводстве в фонд потребления идет весь чистый продукт (v+m). При расширенном часть **v+m** накапливается, то есть используется для увеличения факторов производства. Она составляет **фонд накопления,** т.е. фонд капиталовложений.

- Между различными частями общественного продукта как по их функциональному назначению (фонды возмещения, потребления и накопления), так и по натурально-вещественной форме (средства производства и предметы потребления) должны существовать строгие пропорции, которые имеют общеэкономическое значение.

Общественное производство делится, согласно марксистским схемам воспроизводства капитала, на два подразделения: *первое* — **средства производства.** К ним относится все, что идет на производительное потребление. *Второе* — **предметы потребления.** Они включают все материальные блага, используемые для личного потребления. Для непрерывного процесса воспроизводства необходимо соблюдение следующих пропорций (условий).

- **При простом воспроизводстве.** — Средства производства (продукция подразделения **I**) должны производиться в таких объемах, чтобы возместить материальные затраты в обоих подразделениях: то есть **I (c + v + m) = Ic + IIc.** Производство предметов потребления (продукция подразделения **I I**) должно равняться чистому продукту, созданному в обоих подразделениях: **II (c + v + m) = I (v + m) + II (v + m).** Чистый продукт подразделения **I** должен равняться фонду возмещения подразделения **I I: I (v + m) = IIc.**

- **При расширенном воспроизводстве.** — Вся продукция подразделения **I** должна превышать сумму фондов возмещения в обоих подразделениях на величину накапливаемых в них средств производства, то есть **I (c + v + m) > Ic + IIc.** Продукция подразделения **I I** должна быть меньше, чем чистый продукт в обоих подразделениях, на величину накапливаемых средств производства. Другими словами, — **II (c + v + m) < I (v + m) + II (v + m).** Чистый продукт подразделения **I** должен быть больше фонда возмещения подразделения **I I** на величину дополнительных средств производства, которые необходимы для целей накопления в обоих подразделениях, то есть **I(v + m) > IIc.**

Соблюдение отмеченных условий воспроизводства обеспечивает его нормальный ход. В современных условиях очень важно, чтобы средства производства, идущие на возмещение и расширение, соответствовали (по своему составу и натуральной форме) новейшим достижениям науки и техники, а высвобождение рабочей силы из сферы производства происходило в соответствии с ростом производительности труда. Чем рациональнее организован процесс воспроизводства, тем выше эффективность общественного производства. Эффективность измеряется динамикой таких стоимостных показателей как валовой национальной продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП) и национальный доход (НД) к общим затратам. Другими словами, **эффективность общественного труда** на уровне страны представляет собой соотношение *результатов производства* к *совокупным затратам труда*. Оно показывает, с какими затратами получен тот или иной объем ВНП, ВВП или НД.

Расширенное воспроизводство (рост) может быть **экстенсивным** и **интенсивным.** Первое осуществляется за счет дополнительного вовлечения средств производства и увеличения численности работников, а второе — благодаря внедрению достижений технического прогресса, которые позволяют наращивать (и порой весьма значительно) выпуск продукции без увеличения затрат, а иногда даже при их сокращении.

2. Вопросы теории экономических циклов

Экономическое развитие происходит неравномерно, включает периоды роста и спада, количественные и качественные изменения в экономике, положительные и отрицательные тенденции. Очевидно, что динамика национально-экономического развития должна рассматриваться за средне- и долгосрочные периоды времени.

Экономическая теория выделяет ряд циклов экономического развития (роста), среди которых наибольшее значение имеют:

а) *длинноволновые циклы*, выражающие долговременные колебания экономической активности с периодом около 50 лет и получившие название «циклы Кондратьева» (по имени русского экономиста Н. Кондратьева);

б) *нормальные, или так называемые большие, промышленные циклы* с периодом от 8 до 12 лет и

в) *малые циклы, или «циклы Китчина»* (по имени открывшего их американского экономиста), охватывающие 3—4 года; это тот срок, который необходим для массового обновления основных фондов.

Все виды циклов тесно взаимосвязаны: *малые циклы* представляют собой кратковременные перерывы в фазе подъема большого цикла. *Большой цикл* может включать в себя несколько малых циклов. Например, великой депрессии 1929—1933 гг. предшествовал великий Подъем, длившийся 11 лет, который дважды прерывался кратковременными рецессиями 1924 и 1927 гг. Так же как любой большой экономический цикл может включать в себя несколько малых, так и каждый *цикл Кондратьева* содержит в себе ряд больших циклов. Взаимосвязь между ними состоит в том, что в период *повышательной* кондратьевской волны

большие циклы характеризуются, по мнению Н.Д. Кондратьева, краткостью спадов и интенсивностью подъемов, в период *понижательной* волны — наоборот.
В целом учеными различных направлений предлагаются следующие разновидности циклов:

- **циклы Кондратьева**, или длинноволновые циклы, продолжительностью 40—60 лет: их главной движущей силой являются радикальные изменения в технологической базе общественного производства, его структурная перестройка;
- **циклы Кузнеца** — их продолжительность ограничивается примерно 20 годами, а движущими силами являются сдвиги в воспроизводственной структуре производства (часто эти циклы называют воспроизводственными или строительными);
- **циклы Джаглера** — периодичностью 7—11 лет как итог взаимодействия многообразных денежно-кредитных факторов;
- **циклы Китчина** — продолжительностью 3—5 лет, порождаемые динамикой относительной величины запасов товарно-материальных ценностей на предприятиях;
- **частные хозяйственные циклы**, охватывающие период от 1 до 12 лет и существующие в связи с колебаниями инвестиционной активности[102].

Большое внимание в современных условиях ученые уделяют теории «длинных волн» Н.Д. Кондратьева (1892—1938)[103]. Еще в 20-е годы, изучая вопросы динамики хозяйственной конъюнктуры в СССР, Кондратьев проводил экономические сопоставления ряда показателей, характеризующих развитие нашей экономики,с динамикой мирового капиталистического хозяйства. Исследования привели его к выработке концепции «длинных волн» капиталистического воспроизводства. Обобщив огромный статистический материал, Кондратьев доказал, что наряду с известными малыми циклами капиталистического воспроизводства (8—10 лет) существуют большие воспроизводственные циклы средней продолжительности 48—55 лет. В этих циклах Кондратьев выделял две фазы, или две волны: **повышающую и понижающую.**

- **Пять кондратьевских волн.** ***Первая кондратьевская волна*** связана с промышленной революцией конца XVIII в., в основе которой был переход от ручных ремесленных технологий к машинным. ***Подъем второй волны*** обусловлен развитием черной металлургии и железнодорожного транспорта в середине XIX в. ***Третья волна*** была вызвана переходом к новой энергетической базе производства на рубеже XIX и XX вв., когда пар был вытеснен электричеством и начался массовый процесс электрификации производства. ***Четвертая волна*** зародилась в середине XX столетия и связана с крупными изобретениями (телевидение, компьютеры, ракеты, атомная и водородная бомба, космические технологии, синтетические волокна и т.д.). ***Пятая волна*** зарождается в конце XX в. и связана с переходом к новому постиндустриальному технологическому укладу, основой которого становятся информационные технологии.

Опыт развития мировой экономики показал, что кондратьевские «длинные волны» достоверно прогнозируют развитие общественного воспроизводства. Поэтому его теория взята на вооружение во многих странах мира, и в зарубежной

[102] См.: Политэкономия: Учебник / Под ред. Д.В. Валового.- М., 1999. – С. 302-310.
[103] См. подробно: Меньшиков С. М., Клименко Л. А. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу. – М.: Междунар. Отношения, 1989. – 272 с.

социально-экономической литературе утвердилось весьма уважительное отношение к большим циклам. Этой теории в 80—90-х гг. был посвящен ряд международных конференций, в результате которых был сделан вывод о том, что в мире существует **закон цикличности** *как единой формы развития природных и общественных процессов*, причем закономерности социального и экономического характера не могут быть поняты без учета влияния природно-экологических циклов, их синхронизации и взаимодействия.

Идеи Кондратьева с учетом развития науки исследуются многими учеными. Весьма плодотворно в этом направлении работает австрийский экономист Й. Шумпетер. В своей работе «Деловые циклы» (1939) он *обосновал концепцию, согласно которой главной движущей силой долговременных колебаний капиталистической экономики является волнообразная динамика технических и технологических нововведений.* В современных условиях «длинные волны» не могут не оказывать существенного влияния на традиционные промышленные цикла. Если кризис начинается в период понижающей волны большого цикла, то это предопределяет его более глубокий и затяжной характер, так же, как и повышающая волна большого цикла может оказывать позитивное влияние на преодоление кризиса.

После Кейнса западная экономическая мысль не только признала цикличность, но и углубила исследование форм, структур и причин циклов. Экономическая наука усиленно ищет пути и методы нейтрализации отрицательных последствий влияния цикличности на социально-экономическое развитие общества. Произошли изменения во взглядах и сторонников марксистского подхода к цикличности. Как те, так и другие, исходят в настоящее время из общих оценок цикличности по многим существенным позициям[104].

[104] Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (Политическая экономия). Под ред. А.Г. Грязновой и Т.В. Чечелевой. — М., 1997. С. 186—187.

Вопрос 43

Инфляция. Сущность, причины. Основные виды

1. Суть инфляции и ее современные формы

Инфляция означает денежный переизбыток, а это ведёт к росту цен. Денежная оценка товаров приводит к тому, что на рынке формируется зависимость между суммой цен товаров и количеством денег, необходимых для обращения товаров. Итак, взаимодействуют между собой две величины, т.е. количество денег и количество товаров. Оптимальные размеры денежной массы можно измерить различными способами. Наиболее часто используется отношение валового национального продукта (ВНП) в текущих ценах к средним размерам денежной массы М1 или М2.

Формы инфляции.

1) **Традиционная**, т.е. классическая форма инфляции **—** является превышение массы денег над совокупной стоимостью товаров. Итак, в первом случае ДЕНЕГ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТОВАРОВ **—** цены растут.
2) **Инфляция товарного дефицита —** во втором варианте ТОВАРОВ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ДЕНЕГ (т.е. все равно *денег больше, чем товаров*) – цены также растут..
3) **Инфляция дефицита денежной массы —** принцип эмиссионного ограничения и вся монетарная политика денежной рестрикции неизбежно раскручивают спираль инфляции, вызывая дефицит денежной массы: ДЕНЕГ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ТОВАРОВ. В этом случае деньги перестают выполнять свою главную функцию, а именно: быть средством обращения, т.е. простым посредником в товарном обороте. Очевидно, что дефицит денег разрушает естественный товарооборот, который осуществляется по формуле: Т **—** Д **—** Т. Разница здесь только в том, в первых двух вариантах инфляции **—** *денег **больше,** чем товаров*, а в третьем варианте **—** *денег **меньше**, чем товаров.*
4) **Инфляция издержек —** примерно на 70-80% инфляция в России провоцируется монопольным ростом цен на электроэнергию, продукты питания, транспорт, услуги ЖКХ. К инфляции ведет неконтролируемый правительством рост цен на бензин (подробнее об этом – ниже).
Из этого следует закон: *инфляцию вызывает не только превышение массы денег над совокупной стоимостью товаров, но также и недостаток массы денег;* инфляцию вызывается **разрывом в формуле товарооборота,** в результате чего деньги *частично* **перестают выполнять функцию средства обращения.**

6) Деньги и процесс экономического роста

Интенсификация инфляционных процессов в США в 60-х и в 70-х гг. была связана прежде всего с ускоренным ростом массы денег в обращении. Аналогичные процессы в тот же период можно было наблюдать также в Японии и в большин-

стве стран Западной Европы. **Коэффициент корреляции между ростом массы денег и повышением цен на протяжении 1955—1979 гг. составил 0,8.**

Существование определенного соответствия между долгосрочной динамикой денежной массы и движением общего уровня цен было замечено еще в давние времена. Оно, собственно, и легло в основу количественной теории денег и общепринятой монетаристской трактовки инфляционного процесса. В 1950—60-х гг. позиции этой теории существенно усилились благодаря растущей популярности работ М. Фридмана и его последователей.

Тем самым определялось и основное направление антиинфляционного регулирования. К началу 80-х гг., когда темпы роста розничных цен в большинстве развитых стран Запада стали измеряться двузначными числами, центральные банки этих государств впервые за долгие годы прибегли к весьма энергичной дефляционной политике. Предусматривался, в частности, жесткий контроль за динамикой денежной массы. Темпы роста агрегатов М1 и М2 в большинстве развиты стран значительно сократились. В сочетании с другими факторами эти меры принесли определенный успех. В США, к примеру, темп роста индекса потребительских цен составил в 1982 г. лишь 4% по сравнению с 11—13% в конце 70-х—начале 80-х гг.

Однако, по мнению ведущих русских ученых-экономистов, **рестрикционная** денежная политика, способствовавшая развитию кризисных процессов, сопровождалась существенным **ухудшением экономической конъюнктуры.** Иными словами, антиинфляционное («дефляционное») регулирование неизбежно сопряжено с существенными экономическими издержками. Согласно проведенным экономическим расчетам, в странах *Организации экономического сотрудничества и развития* снижение темпов роста денежной массы на один процентный пункт **вызвало** в краткосрочном плане (в среднем) сокращение темпов роста ВВП от 0,2 до 0,7 процентных пункта. По другим оценкам, лишь за три года политики «дорогих денег» (1980—1982 гг.) потери валового внутреннего продукта США составили около 500 млрд. долл.[105].

3. Инфляция в России, а также к вопросу о том, могут ли вызвать инфляцию государственные инвестиции в экономику

Примерно на 70-80% инфляция в России провоцируется монопольным ростом цен на электроэнергию, продукты питания, транспорт, услуги ЖКХ. К инфляции ведет неконтролируемый правительством рост цен на бензин. В любой стране бензин — это стратегический товар, а в России, имеющей огромную территорию (одна Тюменская область в два раза больше всей Франции!) — это вдвойне стратегический товар, цены на который должно регулировать государство. Во Франции, например, рост цен на бензин за 2005 год составил всего **5%**, а в России — **40%.** Совокупные потери сельского хозяйства от роста цен на топливо составили

[105] Мир денег: Краткий путеводитель по денежной, кредитной и налоговой системам Запада.– М.: АО «Развитие», 1992. – С. 25.

в 2005 г. 18 млрд. долларов (ТВЦ. «Версты». 30.01.2006). Судите сами: по данным на лето 2005 г.**, 1 тонна пшеницы стоила 2 тыс. рублей, а тонна солярки 14 тыс., тонна бензина 16 тыс. рублей**. В августе 2006 г. цены на топливо уже достигли 20 руб. за литр, а значит разрыв в ценах на топливо и пшеницу уже превысил 10 (десять) раз!?

К 2008-2010 годам разрыв более усилился. Однако ключевые министры правительства ссылаются на либеральные догматы, которые, дескать, запрещают государству вмешиваться в «свободный рынок»?!

Министр финансов РФ А. Кудрин, например, утверждал, что объем средств, получаемых от экспорта нефти, уже «**многократно превышает возможности промышленности этот прирост поглотить».** Начиная использовать эти средства внутри страны, утверждал он, **«мы увеличиваем инфляцию»**[106]. В результате правительство практически не вкладывало деньги в экономику, заявляя, что большие сверхдоходы от нефти, дескать, «вредны» для национальной экономики **—** они, якобы, вызывают инфляцию. *Отечественная экономика будет погребена под лавиной поступающих в страну нефтедолларов,* заявил однажды министр финансов А. Кудрин. **Трудно себе представить нечто более абсурдное по своему содержанию**[107]**.**

Это **—** самый настоящий **о б м а н,** и в разгар кризиса 2008-2010 гг. суть обмана стала уже совсем явной.

- Инфляцию действительно могут вызвать избыточные деньги, но только в том случае, если масса денег, *выполняющая функцию средства обращения, то есть обмена на потребительские товары,* превысит товарную массу. Другими словами, если напечатанные деньги раздать населению в виде значительного повышения зарплаты и пенсий, то в этом случае действительно можно будет ожидать роста инфляции за счет роста потребительских цен.

- СУТЬ ОБМАНА ЗДЕСЬ В ТОМ, что — *деньги, которые правительство напечатает*, чтобы обменять нефтедоллары на рубли, в случае их целевого инвестиционного использования (строительство школ, больниц, дорог, новых ГЭС и новых заводов) ***не поступят в сферу товарного обращения****, то есть* ***не будут использоваться как средство обращения.*** Они будут использованы только лишь как ***инвестиционные деньги*****,** то есть в качестве только капитальных вложений, поступающих на целевую закупку соответствующих средств производства, согласно разработанным общенациональным целевым программам подъема села, промышленности, науки, образования или здравоохранения.

РЕАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОИЗВОДСТВО ПРИВЕСТИ К ИНФЛЯЦИИ НИКАК НЕ МОГУТ **—** наоборот, они **обладают свойством мультипликатора**, вызывают **оживление экономики**, воздействуя на нее **повышенным спросом** на различные взаимосвязанные промышленные товары и услуги, потребность в которых возрастет с ростом инвестиций. Представим, например, что правительство инвестирует свои средства в строительство гражданских самолетов. Очевидно, что эти государственные инвестиции никак не смогут привести к инфляции, т.к. будут направлены на расширение производства: руководители, скажем, самолетостроительных компаний заключат договоры с десятками различных заводов на по-

---

[106] Денис Ребров. Цены на нефть подкачали: Дорогое сырье может стать серьезной проблемой для России. – Время новостей. Понедельник, 20 июня Z005 г. № 107. С. 7.

[107] Ключевые министры правительства продолжают утверждать, что дескать «доля государства в экономике чрезмерна» (Кудрин), а Греф выразился еще более категорично: «точка зрения, согласно которой государство должно усилить свою роль в экономике является **— неандертальской**».

ставку алюминия и других металлов, различных комплектующих, включая моторы, колеса, резину, приборы и пр. А эти заводы, в свою очередь, получив заказ и предоплату, смогут начать производство, заказав уже сотням других предприятий поставку необходимой для них продукции. *Экономика заработает, сдвинутся с места стоящие предприятия: получив заказы, они произведут продукцию, выплатят зарплату своим работникам,* которые уже после этого выйдут на потребительский рынок со своими деньгами, чтобы купить продукты и прочие товары своей семье. Например, **1 рубль, вложенный в ВПК**, дает, согласно расчетам зам. директора Института экономики РАН Д.Е. Сорокина, **отдачу в 4 рубля**[108].

- Директора наших заводов говорят: **«Мы не просим госфинансирования. Дайте нам из огромного Стабфонда кредиты под 6% годовых на три года, и мы круто изменим обстановку в экономике»**[109]**.**

- Заметим, что Минфин размещает средства Стабфонда, по словам А. Кудрина, в зарубежные государственные ценные бумаги под низкие проценты: в США это 1-2%, а в Западной Европе – 3-4%. А на вопрос, который был ему задан, *«почему бы нам не вложить средства Стабфонда внутри страны, но уже под гораздо более высокий процент?»,* Кудрин ответил все тем же рефреном: **«Будет инфляция»?!**

Наш комментарий 2010 года: Кризис 2008-2010 гг. показал, что правительство проводило ошибочную политику, отказывая отечественным предприятиям к дешевом государственном кредите и заставляя их брать кредит за рубежом, увеличивая тем самым внешний корпоративный долг, который в условиях мирового кризиса почти автоматически трансформировался во внешний государственный долг.

Итак, из вышеизложенного следует закон: избыточные деньги, т.е. *превышение массы денег над совокупной стоимостью товаров,* могут вызвать инфляцию, но только в том случае, если масса денег, *выполняющая функцию средства обращения, то есть обмена на потребительские товары,* превысит товарную массу; инвестиционные деньги, т.е. капиталовложения, не поступающие в товарооборот в качестве средства обращения, непосредственно к инфляции не ведут.

4. Проблема взаимосвязи между инфляцией и безработицей. Кривая Филлипса

По мнению либеральных экономистов между уровнями безработицы и инфляции существует тесная взаимосвязь. Так, например, исследования английского экономиста А. Филлипса показали, что **динамика темпов роста средней денежной заработной платы и уровня безработицы противоположна (?!)**. Графическую интерпретацию этой зависимости называют *кривой Филлипса* — по имени ученого, разработавшего эту концепцию (см. рис 34.2).

---

[108] ТВЦ. – Программа «Деловая Москва». 23.06.05.

[109] См.: «Будет хорошо русским — будет хорошо всем». Научно-практическая конференция «КПРФ и русский вопрос. 6 апреля 2006 г./В. Тетекин. Обзор докладов на конференции. — Сов. Россия. 8 апреля 2006. № 37-38. С. 2.

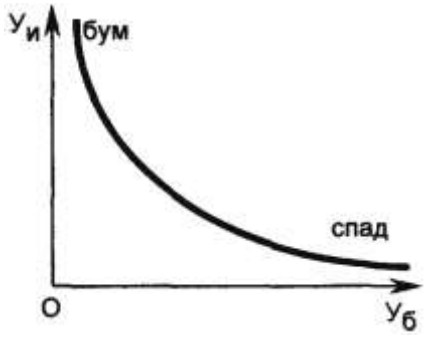


Рис. 34.2. Кривая Филлипса

Уровень безработицы $\mathbf{У_б}$ определяется как

$$\boldsymbol{У_б = Б/РС \; x \; 100\%,}$$

где ***Б*** — число безработных, чел;
РС — общее число работоспособных, чел.

- Классическая кривая Филлипса демонстрирует, что любое правительство стоит перед альтернативой: *в случае если целью проводимой политики является снижение уровня безработицы, «платой» за это будет ускорение темпов инфляции, и наоборот, решить задачи сокращения инфляции невозможно без увеличения уровня безработицы*.

- **Очевидно, что это — ложная альтернатива, навязанная обществу в виде некой аксиомы неолиберальными экономистами.**

- **Я уже не говорю о том, что данный тезис носит совершенно абсурдный характер — применительно к нашей реальности, которую мы и призваны изучать.**

Итак, анализ западными учеными данных западной статистики об уровнях безработицы и инфляции приводит их к выводу о наличии некой «устойчивой закономерности», между **темпами роста средней денежной заработной платы и уровнем безработицы.** Однако данные, на основе которых выводится подобная ложная закономерность (имеющая характер **явного абсурда**), получены в условиях денежного хозяйства, уже превратившего западное общество в *финансовое* хозяйство. Его динамика сегодня жестко определяется «вмененными» параметрами, которые диктуют открытым экономикам узкая группа международной финансовой олигархии. Неолиберальная финансовая логика, пропитанная ненавистью к любому государству, к любой нации и ее интересам, заставляет мировую олигархию понижать зарплату, одновременно увеличивая повсеместно безработицу.

Очевидно, что причиной роста безработицы в мире являются принципы неолиберализма, позволяющие магнатам свободно переводить свои предприятия за рубеж, одновременно поощряя миграцию дешевой рабочей силы, увеличивая безработицу на рынках труда стран Запада.

Именно этот процесс мы наблюдаем и в России. В этом контексте всевозможные «кривые Филлипса», заимствованные уже нашими экономистами, вполне могут вызвать кривизну в мозгах, у всех, кто бездумно ссылается на эти «кривые», опираясь на них, как это делает российское правительство, в своей работе. Нормальный здоровый человек, с неповрежденной психикой, отказывается воспринимать, почему обязательно рост зарплаты в стране должен приводить к росту безработицы?! Доказать подобное теоретически — невозможно.

Вопрос 44
Безработица: сущность и причины. Виды и уровень безработицы

Источником расширенного капиталистического воспроизводства является прибавочная стоимость. Если при простом воспроизводстве она полностью идет на личное потребление капиталистов, то при расширенном делится на две части: *потребляемую* и *накопляемую*, направляемую на увеличение капитала. **Превращение прибавочной стоимости в капитал называется накоплением капитала.**

Общая масса полученной прибыли распределяется следующим образом. Прежде всего, из нее вычитаются необходимые выплаты (аренда земли или здания), процент за кредит, налоги государству. Остаток делится на 1) **накопление,** то есть на расширение или совершенствование производства и 2) **потребление,** дополнительное стимулирование работников, образование предпринимательского дохода, выплату дивидендов, отчисление в различные фонды и т.п.

1. Накопление и безработица. Рынок труда

Механизм накопления капитала исключает сколько-нибудь продолжительное и значительное повышение заработной платы. Заработная плата может расти лишь до тех пор, пока это не препятствует накоплению частного капитала. **Величина накопления есть *независимая переменная*, а величина заработной платы — *зависимая*.**

В условиях, когда новые капиталы относительно, т.е. по сравнению с их общей величиной, притягивают все меньше добавочных рабочих, старые капиталы выталкивают часть тех рабочих, которые раньше были ими заняты. Для капиталистического накопления характерно такое соотношение в действии двух указанных тенденций, когда, несмотря на возрастание общей численности занятых рабочих, растет масса рабочих, которые не могут продать свою рабочую силу и становятся безработными. Этот излишек рабочей силы при капитализме К. Маркс назвал **относительным перенаселением**.

Следовательно, причина безработицы — *капиталистические производственные отношения*, при которых технический прогресс используется в интересах капиталистов, против рабочих. Однако в России технический прогресс фактически отсутствует, но безработица — растет, будучи пресловутой «*экономической целесообразностью*», т.е. *экономической эффективностью.*

1.1. Капиталистический закон народонаселения

Каждому способу производства свойствен свой особый закон народонаселения. Он отражает способ и степень использования трудовых ресурсов и специфические условия роста населения при данном способе производства. Экономический закон народонаселения, присущий капитализму, заключается в образова-

нии и увеличении промышленной резервной армии труда. «...Рабочее население, производя накопление капитала, — писал К. Маркс, — тем самым в возрастающих размерах производит средства, которые делают его относительно избыточным населением»[110].

Открытие К. Марксом капиталистического закона народонаселения сделало очевидной антинаучность и предвзятость попыток провозгласить некий «вечный» закон народонаселения, действующий якобы в любой общественно-экономической формации. Такую попытку сделал в конце XVIII в. английский священник **Мальтус**, утверждавший, что население увеличивается будто бы в геометрической прогрессии, а количество средств существования — только в арифметической прогрессии. Отсюда он делал вывод, что положение рабочего класса при капитализме характеризуется безработицей и низким жизненным уровнем потому, что слишком быстро растет его численность.

Данный тезис Мальтуса является просто нелепым и абсолютно необоснованным, вступая в противоречие не только с элементарной логикой, но также и с практикой жизнедеятельности. В самом деле, количество средств существования растет не в какой-то извечной — арифметической или иной — прогрессии, а в зависимости от развития производительных сил общества. Хотя капитализм никогда не создавал полного простора для этого развития, но даже при буржуазном строе количество средств существования может увеличиваться быстрее, чем население. В США, например, с 1950 по 1970 г. население возросло на 20%, продукция же промышленности увеличилась вдвое, а продукция сельского хозяйства — на 31%.

Антинаучная теория Мальтуса переносит на развитие общества законы природы. Реакционность теории Мальтуса состоит в том, что она пытается обелить капитализм, снять с него ответственность за нищету широких масс населения. Современные мальтузианцы объясняют низкий жизненный уровень народов развивающихся стран якобы имеющим место абсолютным «избытком» населения. Однако, очевидно, что путь к избавлению от нищеты лежит не в варварском устранении «излишнего» населения, как это предлагают мальтузианцы, а в ликвидации капитализма.

1.2. Формы относительного перенаселения. Виды и уровень безработицы

Существование армии безработных означает наличие относительного перенаселения. Перенаселение является именно относительным, то есть представляет собой избыток рабочей силы по сравнению со спросом на нее со стороны капитала.

Относительное перенаселение существует в трех основных формах.

1. Текучее перенаселение. Эта форма безработицы охватывает рабочих, то выталкиваемых из капиталистического производства, то вновь втягиваемых в него. В основе текучего перенаселения лежит неравномерность развития капиталисти-

[110] Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 645.

ческого производства, присущая капитализму смена периодов повышенной хозяйственной конъюнктуры кризисами и спадами.

2. Скрытое перенаселение. Эта форма безработицы связана в основном с аграрным перенаселением. Скрытым оно является потому, что в значительной своей части высвобождаемые из сельскохозяйственного производства работники не находят себе применения в городе, остаются в деревне. Скрытое перенаселение в больших размерах имеет место и в городах (мелкие обнищавшие ремесленники, торговцы и т. п.).

Современному капитализму присуща также частичная безработица, связанная с неполной занятостью большого числа рабочих ввиду хронической недогрузки производственных мощностей, характерной для нынешних условий капиталистического развития. Другими формами скрытой безработицы являются: неполный рабочий день, сокращенная неделя, вынужденный отпуск и пр. Все это активно используется в современных условиях кризиса в России и в других странах, включая и страны СНГ.

3. Застойное перенаселение. К нему К. Маркс отнес ту часть рабочего класса, которая характеризуется крайней нерегулярностыо занятий, и в частности рабочих, занятых работой на дому. Многие рабочие лишь от случая к случаю имеют возможность получать работу, и продолжительность их безработицы настолько значительна, что они оказываются охваченными застойной формой относительного перенаселения.

Низший слой безработных состоит из трех категорий (если оставить в стороне люмпен-пролетариат, то есть бродяг, преступников, лиц, живущих проституцией, и т. п.): а) лица работоспособные, но длительное время не имеющие работы и живущие на пожертвования в пользу бедных; б) сироты и дети пауперов — нищих, не имеющих никаких доходов и средств существования; в) калеки, больные, пролетарии, достигшие преклонного возраста. Этот слой «составляет инвалидный дом активной рабочей армии и мертвый груз промышленной резервной армии» (К.Маркс).

Таковы основные формы безработицы, которые характеризуют капиталистический рынок труда. А его современные особенности рассмотрим в следующем параграфе.

1.3. Рынок труда в России

Специфика безработицы в России состоит в том, что при переходе к рыночной экономике новые собственники, по сути, отказались модернизировать свои предприятия. В результате в целом по стране изношенность средств труда достигает 50-70 и более процентов. Собственники покупают предприятия, чтобы их банкротить. Поэтому безработица, в значительной мере, носит вынужденный характер, не будучи абсолютно связана с экономическими и технологическими циклами смены оборудования.

И это еще более наглядно видно на селе, где образовались огромные «серые зоны», состоящие из бывших деревень и работоспособных поселков, а также раз-

рушенной социальной среды обитания людей и заросшей пахотной земли, которую еще не успели сдать под строительство загородных коттеджей. Так что безработица у нас до последнего времени (до кризиса 2008-2009 гг.) была вызвана фактическим мародерством новых собственников и таких же чиновников, стремящихся лишь к личному обогащению.

Кроме этого, 90-е годы характеризовались политикой жесткого монетаризма, в частности — монетарными ограничениями денежной эмиссии: в 2000 г. количество денежной массы по отношению к ВВП (коэффициент монетизации) в России был самым низким в мире, а именно: 13%, а в США, для сравнения, — 120%!?

Поэтому многие предприятия, чтобы хоть как-то сохранить производство и квалифицированную рабочую силу, вынуждены были для сохранения персонала численности путем введения сокращенной рабочей недели, вынужденных отпусков и других мер. В результате этого в нашей экономике появилось такое понятие, как «скрытая безработица»: с одной стороны, работник и не уволен с предприятия, а с другой — и не работает.

Виртуальный характер имеет минимальный размер оплаты труда. Кроме этого, в стране отменены тарифные сетки, ставки и разряды, что развязывает частному бизнесу руки для произвола в отношении наемных работников. Если в дополнении к этому вспомнить, что новый Трудовой кодекс, принятый Госдумой РФ, фактически узаконивает 12-часовой рабочий день, то картина на рынке труда приобретает мрачные тона.

Общее число безработных граждан России в начале 2009 года составило 6 миллионов человек. В то же время в органах занятости населения зарегистрировано 1 миллион 522 тысячи человек, которые получают пособие по безработице. **По оценкам Минздравсоцразвития России, неформальная занятость в 2009 г. является единственной для 7,5 млн. человек,** а ее общие масштабы оцениваются **в 10-12 млн. человек.** Речь идет, в частности, о так называемых челноках, лицах, занятых мелкорозничной торговлей, сотрудниках незарегистрированных охранных структур, людях, вовлеченных в нелегальный бизнес (проституция и т.д.). **В нашей стране только 11% ВВП производится предприятиями малого бизнеса (на Западе этот показатель - не менее 60%)**[111].

Вывод: механизм капиталистического накопления и общие условия развития его производства создают неблагоприятное для рабочего класса соотношение между предложением рабочей силы и спросом на нее. Определенная часть рабочего класса обречена на безработицу.

1.4. Меры по снижению уровня безработицы, предлагаемые сторонниками различных экономических школ

Кейнсианская концепция, исходя из понимания безработицы как следствия сокращения совокупных расходов в обществе, основным направлением деятельности считает стимулирование совокупного спроса. Комплекс мер стратегического характера нацелен на оживление рыночной конъюнктуры, увеличение спроса на инвестиции и, как следствие, потребительского спроса.

[111] http://www.chelt.ru/2005/5-05/job_5-05.html

Меры, нацеленные на быстрое ослабление негативных последствий безработицы, заключаются в масштабном применении общественных работ, оплачиваемых за счет бюджета (преимущественно строительство объектов социальной инфраструктуры — дорог, больниц, муниципальных здании и проч.). Дж. М. Кейнс не исключал, что проведение всего этого комплекса мер будет осуществляться при дефицитном бюджетном финансировании. Это повлечет рост государственного долга, дополнительную денежную эмиссию, а значит — инфляцию.

Неоклассическое направление отдает ведущую роль снижению налогов в целях увеличения доходов и сбережений предпринимателей, роста частных инвестиций, повышения реальной заработной платы и предложения труда. Предлагается и отказ от прогрессивного налогообложения. Кроме этого, поскольку снижение налогов уменьшает доходы государственного бюджета, в целях предотвращения роста его дефицита предусматривается сокращение государственных расходов на содержание аппарата управления, различные субсидии и социальные программы.

Монетаристы полагают, что в условиях экономического спада необходимо снять нагрузку на государственный бюджет, снизить его дефицит и «оздоровить» денежную единицу. Рынок сам очищает себя от неэффективных экономических единиц. Необходимо способствовать быстрейшему очищению, поднимая на первом этапе ставку процента и ускоряя процесс банкротств. Выжившие сильные, растущие фирмы будут увеличивать спрос на рабочую силу.

Все *современные концепции* регулирования занятости сходятся в понимании того, что необходимо государственное макроэкономическое регулирование рынка труда. При приближении экономики к состоянию полной занятости задача государства — содействовать развитию институтов инфраструктуры рынка труда и трудовой мобильности, сокращая тем самым масштабы и длительность фрикционной и структурной безработицы.

Вопрос 45
Экономический рост: сущность, факторы, основные типы

§ 3. Экономический рост и его типы. Отрицательное производство и рыночная экономика

3.1. Типы экономического роста

Экономический рост непосредственно выражается в той или иной динамике — *количественной и качественной* — общественного продукта и факторов его производства. Соотношение между темпами роста продукта и изменением факторов производства может быть разным в зависимости от типа экономического развития (расширенного воспроизводства): *экстенсивного* или *интенсивного.*

Как показывает практика и данные соответствующих исследований, **повышение производительности труда в США только на 20 % зависит от инвестиций, а на 80 % от человеческого фактора.** Необходимы инвестиции в человеческий капитал, в обучение и переподготовку рабочих. Техническая реконструкция сама по себе — в отрыве от соответствующей переподготовки рабочих — мало что даст. Западные специалисты в теории управления уже давно пришли к выводу о необходимости в первую очередь перестраивать систему трудовых отношений, менять социально-психологический климат на производстве[112].

По мнению американских ученых, чисто управленческими средствами можно добиться куда более впечатляющих успехов, применяя при этом даже более старое оборудование[113].

Принципиальный вывод авторов важен и для современной России: «Для возрождения своей былой промышленной мощи США, как, впрочем, и любой индустриальной стране, столкнувшейся с экономическими трудностями и необходимостью структурной перестройки промышленности, необходимо ***формирование у менеджеров*** *нового* ***управленческого мышления,*** *внедрение в повседневную практику новой* ***управленческой философии****, новой* ***организационной культуры»***.

В реальной жизни экстенсивные и интенсивные факторы не существуют отдельно в чистом виде, а сочетаются друг с другом в определенной комбинации. Мнение американских управленцев принципиально важно для современной России, которая оказалась в ситуации **отрицательного экономического роста,**

---

[112] Грейсон Дж. К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер с англ. – М.: Экономика, 1991. – С. 131-135.

[113] Цит. по книге: Хьюдж Э., Андерсон А. Дух превосходного производства. Пособие по формированию нового мышления у руководителей. Нью-Йорк: Доу Джонс Ирвинг, 1988. **— Реферат:** Ernest C. Huge, Alan D. Anderson. The Spirit of Manufacturing Excellence. An Executive's Guide to the New Mind .Set. The Dow Jones-Irrin, 1988 // **Как добиться успеха: Практ. советы деловым людям** /Под общ. ред. В. Е. Хруцкого.—М.: Политиздат, 1991. – С. 76-77, 79/ 81.

основанного на отрицательном типе производства, которое мы рассмотрим здесь в следующем параграфе.

3.2. Противоречие стоимостных показателей роста. Искажение статистики (на примере США)

Искажение статистики роста ВВП. — В 2000 г. вступил в силу действующий ныне вариант системы национальных счетов (СНС), в основу **которых** *положены принципы бухгалтерского учета при расчете* ВВП. Привычный ВВП был заменен на валовой национальный доход, который стали рассчитывать по принципу: «**произведено то, что продано**». СНС, принятая в США, а также методика расчета ВВП, по сравнению с традиционными методиками, используемыми в остальном мире, приводят к значительному завышению ВВП. Как следствие, серьезно искажается представление о реальной народнохозяйственной эффективности, а значит и макроконкурентоспособности. При этом используются следующие приемы[114].

1) Так, например, только лишь США **включают в состав ВВП так называемую приписную ренту** (арендную плату, которую должны были бы платить владельцы собственных домов и квартир, если бы жили в снятом жилье, то есть несуществующую арендную плату, которую они как бы «платят» самим себе). Такая методика по сравнению с традиционными методиками, используемыми в остальном мире, **приводит к завышению ВВП примерно на 10%.**

2) В период пребывания у власти в США администрации Клинтона официальные статистические органы для расчета основных макроиндикаторов стали активно применять специфические методики, основанные использовании так называемых цепочных долларов (chained dollars) и гедонистического индекса цен (Hedonic Price Index). В его основе лежала следующая логика. Быстрый прогресс, например, в компьютерных технологиях сопровождаемый радикальным снижением цен, приводит к росту возможностей, которые ему предоставляют более производительное оборудование и возросшее быстродействие компьютеров. Желая отразить это обстоятельство в показателях развития экономики страны, американские статистические органы стали использовать **гедонистические индикаторы в расчете ВВП,** мотивируя это тем, что учет потребляемого компьютерного оборудования по его действительной стоимости ведет к недооценке возросшего благосостояния.

3) Кроме того, именно в период нахождения у власти клинтоновской администрации изменился статистический и бухгалтерский учет установленного в фирмах программного обеспечения: если раньше оно учитывалось по графе «**издержки ведения бизнеса**», то теперь правила предписывают **учитывать его как «инвестиции**». Это привело к увеличению соответствующей компоненты системы национальных счетов и общему завышению как самого ВВП, так и темпов его роста.

4) Главным индикатором инфляции, который к тому же используется в качестве дефлятора ВВП, является **индекс потребительских цен.** Состав «корзины товаров», по которой он рассчитывается, практически не претерпел изменений за последние несколько десятилетий, в то время как структура американской экономики в корне изменилась. США раньше остальных стран вступили в эпоху постиндустриальной экономики — в сфере услуг здесь сегодня занято более 70% всей рабочей силы и создается примерно такая же доля ВВП. В то же время индекс потребительских цен рассчитывается все еще преимущественно по товарам, а не по услугам. Многие американские экономисты указывают, что цены на услуги растут значительно быстрее, чем цены на товары. Индекс же потребительских цен мало отражает это явление, а потому **занижает масштабы инфляции**. А кроме этого, использование этого индек-

[114] Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Указ. соч. – С. 175-177.

са в качестве дефлятора ВВП приводит к **завышению реальных темпов роста экономики**[115]**.**

3.3. Суть отрицательного производства

Итак, главным показателем пресловутого экономического прогресса США является чрезвычайно раздутый ВВП. К 2001 г. ВВП США оценивался в 10 триллионов долл., составив 22% Мирового Валового Продукта (МВП в 46,9 триллиона долл.). По прогнозам МВП за следующие полстолетия должен составить 140 триллионов долларов. Если выдержат экосистемы планеты[116]. Однако в реальности валовые показатели роста ВВП и объемов производства не могут служить показателями экономического роста. И тем более они не могут быть показателями прогресса. На это, в частности, указывает д.э.н., профессор Б.Ф. Ключников, проработавший около четверти века в системе ОНН и в качестве эксперта занимавшийся анализом экономического развития 45 стран мира. Он отмечает следующие основные недостатки показателя ВВП. Во-первых, показатель ВВП отражает доходы и расходы только в денежном выражении, независимо оттого, полезны или вредны они были для занятости, для природы, для современного общества и для будущих поколений. Это приводит к тому, что, несмотря на очевидный вред какого-либо производства, он включается в показатель ВВП, что способствует *завышенной оценке доходов*, подстегивает *избыточное или вредное потребление*. В целом это настраивает общество на *конкурентную гонку рыночных секторов экономики*. На гонку, которая по своим последствиям сродни гонке вооружений. Во-вторых, показатель ВВП, не включая немонетарные факторы, не может отражать многочисленные процессы деградации, или энтропии[117], которые привносит современное хозяйство.

Применение показателей фактического прогресса, даже при весьма умеренных счетах энтропии, дают ошеломляющие результаты. В тех же США ученые рассчитали, что рост душевого дохода за четверть века — 1975—2000 гг. — составил не официальные 77%, а всего 2%. **Отрицательное производство, измеряемое энтропией, составило 75%.** То есть общество в такой передовой по традиционным меркам стране, как США, в последнюю четверть века фактически было застойным.

Из этого можно сделать политический вывод: **США даже экономически не есть пример для подражания**. По зеленым счетам общемировой ущерб, нанесенный чрезмерным потреблением природных ресурсов, ущерб от порчи продуктов, климата, здоровья людей и т. д. исчисляется минимум в 18 триллионов долларов и максимум в (минус) 62 триллиона. Если брать максимальный отрицательный счет, то он больше, чем мировой валовой продукт (46 триллионов)[118].

---

[115] Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Указ. соч. – С. 175

[116] Ключников Б.Ф. ВТО — дорога в рабство. — С. 257.

[117] **Энтропия** — мера внутренней неупорядоченности системы. Возрастание энтропии вызывает в системе необратимые процессы, ведя систему к деградации.

[118] Ключников Б.Ф. ВТО — дорога в рабство. – С. 270.

Таким образом, то, что с точки зрения **метаэкономического подхода**[119] является со знаком **минус, показатель ВВП включает со знаком плюс**, и наоборот.

➢ Данные по России также показывают наличие отрицательного роста. Рост ВВП в России за 5 месяцев 2007 г. составил 7,7 %, в мае — 7,9 %. Однако следует отметить, что при увеличении темпов роста ВВП, например, в 2004 г. на 7,1 %, темпы роста инфляции были гораздо выше — 18,8 % (цены производителей)[120]. В связи с этим индикатор качества экономического роста России оказался отрицательным, составив минус 1,61**.** Значение того же индикатора для американской экономики составило 0,43; британской — 0,69; японской — 1.

3.4. К ВОПРОСУ О ПРЕДЕЛАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Среди либеральных экономистов широко распространен тезис об экономическом росте как главном условии повышения благосостояния граждан. Однако подобный чисто экономический подход к национально-экономическому развитию противоречит данным общемировой динамики, которая ясно указывает на существующие пределы роста. В числе этих пределов в начале XXI века на одном из первых мест оказались — природные и энергетические ресурсы, истощение которых серьёзно влияет на социально-экономическое развитие современного мира. Имеет свои пределы и эксплуатация основных средств, а также рабочей силы и человеческого капитала.

Говоря о пределах экономического роста, необходимо иметь в виду, что данные пределы действуют весьма жестко только применительно *к капиталистической модели развития, которая может существовать, будучи основана на максимизиации прибили и постоянной экспансии производства, — только за счет внешних рынков.*

Однако сама по себе данная проблема является общемировой, свидетельствуя, мягко говоря, о недостатках потребительской парадигмы экономического роста. Например, как известно, США производят 20 % мировой продукции. А потребляют — 40%, т.е. в два раза больше. И эта абсурдная модель сверхпотребительства, основанная на прямом и скрытом грабеже множества стран мира, навязывается всему миру в качестве идеального эталона для подражания.

Усиление экономического роста при достижении его пределов ведёт лишь к росту неравенства и поляризации общества, так как *всякий дальнейший экономический рост в условиях истощения его внутренних ресурсов* **может происходить только за счёт перераспределения общественного богатства в пользу богатых, делая бедных ещё беднее, а богатых — богаче.** Национально-экономическая динамика России подтверждает этот вывод.

---

[119] Метаэкономический подход, который требует учета последствий от хозяйственной деятельности для природной и социокультурной среды. Этот подход рассматривает локальную среду обитания человека, то есть его жизненную среду, в качестве главной сферы, которую необходимо защитить от разрушения.

[120] Губанов С. Рост отсталости или отсталость роста // Экономист. — 2005 — № 3. — С.13; Мау В. Экономическая политика в 2004 г.: поиск модели консолидированного роста // Вопросы экономики. — 2005. — № 1. — С. 4; см. также: www.minfin.ru / off_inf/

Вопрос 46
Макроэкономическое равновесие: сущность и виды

Разработка проблемы экономического равновесия прошла в своем развитии последовательно *три этапа*. Первоначально анализировалось частичное экономическое равновесие как сбалансированное положение индивидуальных рынков — товаров и услуг, факторов производства, денег. Сторонники этого направления (английские и французские экономисты XIX—начала XX века: А. Курно, У.С. Джевонс, А. Маршалл, Ф. Эджуорт и др.) Эти авторы раскрыли содержание рыночного механизма, направленного на достижение рыночного равновесия как состояния, при котором планы и намерения покупателей и продавцов совпадают так, что при данной цене величина спроса равна объему предложения товаров и услуг.

Следующая веха в развитии теории экономического равновесия была ознаменована появлением *теоретической модели* общего конкурентного равновесия, созданной Л. Вальрасом. Это была первая математическая модель национальной экономики, которая основывалась на микроэкономических показателях, характеризующих поведение отдельных производителей и потребителей. С позиции общего экономического равновесия спрос на отдельный товар (в том числе на услуги и факторы производст

ва) зависит не только от его цены, но и от цен на все остальные товары, а также от бюджетных ограничений каждого производителя и потребителя.

В дальнейшем теория общего равновесного анализа была развита в трудах таких экономистов, как М. Алле, Э. Бароне, А. Вальд, Ф. Визер, Ж. Дебре, Г. Кассель, В. Парето, Дж. Хикс и др. Они пытались вскрыть причины неравновесного состояния современной экономики. Так, М. Алле видел эту причину в растущем «как снежный ком» количестве ничем не обеспеченных бумажных денег, в том числе ценных бумаг, фьючерсов, векселей и прочих платежных средств. По его выражению, мир превратился в огромное казино, где можно продавать и покупать воздух.

Главная цель макроэкономического анализа — выработать механизм равновесного (сбалансированного) движения экономики. Рынок – это всего лишь *механизм,* основанный на конкуренции и законах спроса и предложения. И этот механизм сам по себе в результате стихийных действий частных предпринимателей не способен устанавливать «*оптимальные экономические пропорции*». Такие пропорции устанавливаются *не стихийно*, а в результате *абсолютно сознательных, целенаправленных и согласованных действий государства и бизнеса*. Все основные экономические пропорции, включая пропорции между производством и потреблением, между производством и накоплением, между спросом и предложением, — все они требуют активного государственного участия.

Проблема макроэкономического равновесия

Макроэкономическое равновесие — такое состояние национальной экономики, когда существует пропорциональность между наличием ресурсов и их использованием, между объемами производства и потребления, между материальными и финансовыми потоками, между сбережениями и инвестициями и т.д. На практике оно предполагает полное и разумное удовлетворение общественных потребностей в товарах и услугах без излишне затраченных ресурсов и нереализованного продукта. Равновесному состоянию противопоказан гипертрофированный рост одних сфер (например, финансово-кредитных отношений или военно-промышленного комплекса) в ущерб другим. Его можно сравнить со «здоровым» экономическим организмом, в котором нет болезней излишества или дефицитности — инфляции, безработицы, а следовательно, нет и его распада, разрушения.

Таким образом, общее экономическое равновесие в реальных условиях отражает степень гармоничности социально-экономической системы как совокупности ее взаимосвязанных элементов, а следовательно, степень ее устойчивости, жизнеспособности и самодостаточности. По сути речь здесь идет о поддержании необходимого уровня пропорциональности в национальной экономике и национальном хозяйстве в целом. Однако пропорциональность (сбалансированность) экономики будет достигаться только в том случае, если, с одной стороны, вся произведенная в стране продукция и услуги (*совокупное предложение*) найдет своих покупателей, т.е. будет соответствовать *совокупному и платежеспособному спросу* в рамках всей страны. А с другой стороны, совокупный объем денежной массы в обращении будет соответствовать объему совокупной товарной массы, произведенной в стране (ВВП).

Поддержание рыночного равновесия представляет собой весьма сложный и динамичный механизм. Любое изменение на одном из рынков приводит к изменениям на других рынках. Так, повышение цен на энергоносители вызовет рост цен на многие товары и услуги. Соответствующим образом оказывает влияние на цены динамика валютного курса, таможенные пошлины и другие меры. Поэтому в любой национальной экономике возникает необходимость постоянно синхронизировать во времени и экономическом пространстве меры и действия, направленные на развитие и регулирование всех рынков, активно формировать их адекватную структуру.

- **Равновесие надо рассматривать как абстрактный модельный идеал**: его никогда не было и не может быть, но с него необходимо начинать исследование. Практически экономическое равновесие наступает в какой-то промежуток времени и тут же "ускользает". Поэтому его справедливо называют "равновесие — неравновесия". Неравновесие представляет собой отклонение цен от стоимости, результатов от затрат, имманентно присуще рыночной экономике, играет позитивную роль в ее функционировании и развитии. Частичное равновесие соответствует состоянию равновесия между спросом и предложением на отдельных локальных рынках (например, рынках труда, потребительских и др.). Понятие общего равновесия отражает сбалансированное, согласованное функционирование всех рынков.

Исходя из сказанного, выделим наиболее важные предпосылки общего равновесия в экономике.

1) Равновесие подразумевает соответствие общественных целей и экономических возможностей.

2) Экономическое равновесие предполагает такое состояние хозяйства, когда используются все внутренние экономические ресурсы страны.

3) Равновесие означает, что общая структура производства приведена в соответствие со структурой потребления.

Теория экономического (и рыночного) и практика управления равновесия имеет важное практическое значение. Положения и выводы этой теории кладутся в основу экономической политики; они используются для выработки наиболее эффективных методов хозяйственного регулирования, обоснования прогнозов.

Вопрос 47
Совокупный спрос и факторы его определяющие

Агрегатные показатели

Макроэкономика как раздел экономической теории оперирует агрегатными, т.е. обобщающими показателями, которые используются для анализа макроэкономики. Неоклассическая экономическая теория рассматривает макроэкономику с точки зрения макроэкономического равновесия, при этом она анализирует взаимодействие следующих основных показателей:

- **Совокупный спрос и совокупное предложение;**
- **Сбережения населения и уровень потребления**
- **Покупательная способность населения;**
- **Совокупные капиталовложения;**
- **Инфляция, безработица, зарплата и другие доходы населения.**

Совокупный спрос — представляет собой совокупную массу товаров и услуг, реализованных в стране за определенный период, выраженную в денежном эквиваленте. Другими словами, это реальный объем национального продукта, который потребители (частные лица, бизнес и государство) готовы купить на рынке.

Совокупный спрос зависит от уровня зарплаты, а также от уровня государственного стимулирования спроса населения и производительного спроса со стороны различных компаний разных сфер общественного производства. Государство может стимулировать рост спроса — 1) повышением зарплаты; 2) уменьшением налогов на доходы частных лиц; 3) уменьшением налогов и прочими налоговыми льготами для компаний сферы общественного производства.

Покупательная способность населения — это платежеспособный спрос, который равен совокупному объем товаров и услуг, которые потребители как частные лица готовы купить на рынке.

Сбережения населения — вместе с потреблением представляют собой вторую составную часть дохода, который направлен да будущее потребление за счет его сокращения в текущем периоде. Потребление представляет собой основу существования общества. Оно определяет совокупный спрос общества на товары и услуги. Поэтому под потреблением понимается совокупность денежных расходов населения на приобретение товаров и услуг.

Теория потребительского поведения, разработанная Дж. М. Кейнсом, является важнейшим инструментом макроэкономического анализа и оценки равновесия. Основными факторами, влияющими уровень потребления, согласно Кейнсу, являются следующие: а) располагаемый доход населения; б) предельная склонность к потреблению; в) средняя склонность к потреблению. Дж. М. Кейнс установил правило: с ростом располагаемого дохода как предельная, так и средняя склонность к потреблению падает. Эго значит, что с ростом доходов возрастает доля сбережений, т.е. та часть доходов после уплаты налогов, которая не идет на потребление.

Вопрос 48
Совокупное предложение и факторы его определяющие

Макроэкономика как раздел экономической теории оперирует агрегатными, т.е. обобщающими показателями, которые используются для анализа макроэкономики. Неоклассическая экономическая теория рассматривает макроэкономику с точки зрения макроэкономического равновесия, при этом она анализирует взаимодействие следующих основных показателей:

- **Совокупный спрос и совокупное предложение;**
- **Сбережения населения и уровень потребления**
- **Покупательная способность населения;**
- **Совокупные капиталовложения;**
- **Инфляция, безработица, зарплата и другие доходы населения.**

Совокупное предложение — это общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в соответствии со сложившимся уровнем цен. Совокупное предложение представляет собой уровень наличного реального объема производства страны при данном уровне цен на товары и услуги.

Предложение, то есть объем продукции, производимой предприятиями различных сфер общественного производства, можно стимулировать снижением налогов, а также другими государственными мерами, уменьшающими издержки производства.

Вопрос 49

Государственный бюджет: сущность, структура, функции

§ 2. Структура госбюджета. Бюджетный процесс

Государственные финансы страны получают своё конкретное выражение в форме государственного бюджета. Государственный бюджет имеет доходную и расходную части.

2.1. Структура государственного бюджета

Доходная часть государственного бюджета формируется в основном за счет налоговых поступлений и различного рода доходов государства, в том числе прибыли государственных предприятий. В рыночной экономике основной статьей доходов является подоходный налог с населения (до 80%). Итак, доходная часть государственного бюджета формируется из следующих источников:

1) Налоги юридических и физических лиц, то есть налог прибыль предприятий и подоходный налог, взимаемый с частных лиц. В 2000 г. 70% всех доходов бюджета России – это подоходные налоги частных лиц. Крупные компании, как правило, уходили и уходят от налогов. Страна не получает десятки миллионов долларов. Ведь зарплата в России является чрезвычайно низкая. МРОТ должен быть равен в принципе зарплате неквалифицированного труда, обеспечивая минимальный прожиточный уровень. А у нас МРОТ превратилась в иррациональную категорию. Но при этом нельзя забывать, по МРОТ используется при расчёте зарплат всех категорий работников (1 ставка х на соответствующий индекс, согласно тарифной квалификационной сетке).

➢ Во всех странах существует прогрессивная шкала образования налогов: преувеличение массы доходов, возрастает процент налогов, достигающий в ряде стран 50-70% (Швеция). Суть данной системы налогообложения в том, чтобы изъять спекулятивные доходы и перераспределять их через бюджет в пользу малообеспеченных. В России прогрессивное налогообложение было ликвидировано Государственной Думой, и введена единая ставка для всех – 13%.

2) Доходы от государственных предприятий (вторая статья). Если в стране существует мощный государственный сектор, тогда прибыль поступает прямо в государственный бюджет, так было в СССР: все доходы от деятельности сырьевых компаний + доходы лёгкой и тяжёлой промышленности, поступали в государственный бюджет, и это позволило стране модернизировать производство и развить социальную сферу. Сегодня, всё правительство проводит целенаправленную политику развала НХ, происходит уничтожение государственного сектора. Доходы газа, нефти и пр. утекают мимо государственного бюджета. Страна получает небольшие налоговые платежи, а также платежи от экспортных пошлин (взимается при экспорте нефти и газа). Однако эти поступления в государственный бюджет несоизмеримы с потерями. Об их размерах свидетельствует объём налоговых претензий, предъявленных пока только к одной нефтяной компании («ЮКОС»).

➢ Государственный бюджет от деятельности государственных предприятий получает меньше 1% всей доходной части государственного бюджета. **Одна только совместная рус-**

ско-вьетнамская компания перечисляет в наш бюджет больше, чем все остальные государственные и смешанные предприятия.

3) Третьим источником дохода являются доходы от внебюджетных фондов. Внебюджетные фонды – фонды, создаваемые не из бюджета, а за счёт прямых отчислений государству налогового характера. Такие фонды принадлежат государству: пенсионный фонд и различные социальные фонды (фонды обязательного индивидуального страхования и др.). Размеры доходов государства от этих фондов также невелики. И прежде всего это является результатом финансовых махинаций правительственных чиновников, управляющих государственным имуществом как своим собственным.

- **Общий вывод**: доходы, поступающие в государственный бюджет по всем трём основным источникам чрезвычайно низки. Поэтому неудивительно, что **государственный бюджет в 2002 году России в 50 раз меньше государственного бюджета США, и равнялся бюджету одного только Нью-Йорка.**

Неналоговые доходы бюджета включают доходы от внешнеэкономической деятельности, от приватизации государственной собственности, дивиденды по акциям, принадлежащим государству, средства от реализации государственных займов, ссуды банков.

- Доходы от внешнеэкономической деятельности — это валютные поступления от централизованного товарного экспорта (например, нефти, газа, леса и т.п.), осуществляемого преимущественно предприятиями, находящимися в государственной собственности, а также от экспортно-импортных пошлин.
- Доходы от приватизации образуются в результате продажи акций предприятий, поступления от реализации государственных займов — в результате продажи государственных облигаций.
- Ссуды Центрального банка на финансирование целевых программ (например, конверсионных) представляют собой кредитную эмиссию, поэтому применяются ограниченно, а в последние годы не применялись совсем.

Расходная часть бюджета в странах развитого рынка предполагает выделение средств на социальные нужды (не менее 50% всех расходов), на поддержание обороноспособности страны (примерно 20%), обслуживание государственного долга, на предоставление дотаций предприятиям и развитие инфраструктуры. Структура расходных частей бюджета определяется актуальностью поставленных задач и способами их решения в соответствии с концепцией экономической политики.

Как расходная, так и доходная части бюджета используются государством для финансирования условий, обеспечивающих наилучшее развитие своей страны. Долговременная стратегия финансирования экономического роста реализуется в особой политике, получившей название бюджетно-налоговой (фискальной). Фискальная политика может быть как стимулирующей, так и сдерживающей. *Стимулирующая* применяется, когда страна нуждается в экономическом подъеме. В этом случае рост ВВП может подстегиваться увеличением государственных расходов и сокращением налогов. Но в условиях экономического бума государство пытается сдержать нарастание диспропорций и проводит уже *сдерживающую* бюджетно-налоговую политику, при которой государственные расходы обычно сокращаются, а налоги могут и возрасти.

2.2. Бюджетный процесс. Бюджетные дефициты и профициты.

Бюджетный процесс. Деятельность органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов называется бюджетным процессом, который состоит из четырех стадий:

1) Составление проекта бюджета (это прерогатива Правительства, проект согласуется с Президентом, а потом вносится в Думу).

2) Рассмотрение и утверждение бюджета.

3) Исполнение бюджета.

4) Составление отчета об исполнении бюджета и его утверждение.

Бюджеты составляются и исполняются органами исполнительной власти, а рассматривают, утверждают и контролируют использование бюджета органы законодательной власти. Бюджеты утверждаются в форме закона и в форме постановления местного правительства или другого местного законодательного органа. Представительный орган власти вправе принимать решение об образовании целевых внебюджетных фондов. Эти средства находятся на специальных счетах, изъятию не подлежат и расходуются в соответствии с целевым назначением. К внебюджетным фондам относятся дорожные фонды, фонд занятости, социального страхования, пенсионный фонд, обязательного медицинского страхования, фонд по борьбе с преступностью, валютный фонд, фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы РФ и др. Отчисления в эти фонды производятся по специальным нормативам, которые постоянно пересматриваются.

Внебюджетные фонды имеют строго целевое назначение: расширять социальные услуги населению, обеспечивать социальную защищенность граждан. Важнейшую роль играет Пенсионный фонд, средства которого формируются за счет страховых взносов работодателей и работников, дотации из федерального бюджета и ресурсов, получаемых от собственных инвестиций фонда. Средства Пенсионного фонда используются на выплату пенсий по возрасту, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет, социальных пенсий, а также некоторых пособий. К социальным фондам относятся также Фонд социального страхования, Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования.

Государственный кредит — это участие государства (в лице органов исполнительной власти), выступающего в роли кредитора или заемщика. Кредитор в лице государства использует бюджетные средства для поддержки приоритетных направлений экономики. Бюджетный кредит — это форма финансирования бюджетных расходов, которая предусматривает предоставление средств юридическим лицам или другому бюджету на возвратной и возмездной основах. Бюджетный кредит предоставляется в рамках утвержденного бюджета на финансирование определенных видов расходов и имеет строго целевое назначение.

Итак, государственный бюджет – это центральный фонд всех денежных ресурсов, которым располагает правительство страны. Он расходуется в соответствии с расходными статьями. Государственный бюджет не следует путать с народнохозяйственной прибылью. Народно-хозяйственная прибыль – это совокупная прибыль страны (валовые доходы преобладают над валовыми расходами). Свыше 70% НХП составляет природная рента. Формирование бюджета, то есть бюджетный процесс основан на балансировании государственных доходов и

расходов. Дефицит государственного бюджета создается в результате превышения расходов, а профицит – наоборот, является результатом превышения доходов над расходами.

- **Бюджетный профицит — это признак финансовой болезни** государства, свидетельствующий о недееспособности правительства, не имеющего серьезных социально-экономических программ. Профицит — **это признак скаредности (скупердяйства) правительства**, предпочитающего экономить деньги, а не расходовать их на развитие экономики, науки и социальных сфер общества.

2.3. Бюджеты центральных и местных органов власти

Финансовой системой управляют со стороны государства Министерство финансов РФ (Минфин РФ), Центральный банк РФ (ЦБ РФ). Эта деятельность (организационных структур, бюджетных отношений) реализуется через бюджетную политику, т.е. через комплекс юридических, экономических, организационных мер по составлению бюджета, регулированию бюджетного процесса, управлению бюджетным дефицитом (иногда профицитом) и организации бюджетного контроля. Бюджеты составляются на бюджетный или финансовый год. В РФ финансовый год совпадает с календарным. Кроме финансового года устанавливается и счетный период, который включает финансовый год и один месяц для завершения всех операций по исполнению бюджета. Бюджетные отношения реализуются в рамках бюджетных систем, которые представляют собой совокупность всех бюджетов, действующих на территории страны.

Бюджетное устройство — это организация бюджетной системы, принцип ее построения. В бюджетную систему РФ входят: а) федеральный бюджет; б) республиканские бюджеты республик в составе РФ; в) областной бюджет автономной области; г) окружные бюджеты автономных округов, краевые бюджеты краев, областные бюджеты областей; д) городские бюджеты городов федерального значения (Москвы и Санкт-Петербурга); е) местные бюджеты, включая бюджеты муниципальных образований.

Бюджетное устройство в РФ основывается на принципах единства, полноты, реальности, гласности и самостоятельности всех бюджетов, входящих в бюджетную систему. Построение бюджета начинается с определения направлений и величины расходов. Расходы разделяют на текущие и капитальные.

- **К текущим расходам** относятся расходы на текущее содержание и капитальный ремонт жилищно-коммунального хозяйства, объектов охраны окружающей среды, образовательных учреждений, учреждений здравоохранения и социального обеспечения, науки и культуры, средств массовой информации и иные расходы, не включаемые в расходы развития.

- **К капитальным расходам** относятся ассигнования на инновационную и инвестиционную деятельность, связанную с капитальными вложениями, социально-экономическое развитие территорий и иные расходы на расширенное воспроизводство. В бюджете развития расчет суммы расходов производится нормативным методом. Исходя из расчета на одного жителя и общей численности населения с учетом этих норм составляется минимальный бюджет и развития.

В доходной части выделяют закрепленные и регулирующие доходы. Закрепленные доходы полностью или в твердой фиксированной доле (обычно в процен-

тах) на постоянной или договорной основе, в установленном порядке поступают в соответствующий бюджет. Регулирующие доходы в целях сбалансирования доходов и расходов поступают в бюджет в виде процентных отчислений от налогов или других платежей по нормативам, утвержденным и установленным на следующий финансовый год.

Превышение расходов над доходами составляет **дефицит бюджета**, и как правило, ведет к образованию **государственного долга**, который *представляет собой сумму задолженности по выпущенным и непогашенным государственным займам (включая начисленные по ним проценты*); в зависимости от рынка размещения, валюты займа и других характеристик долг подразделяется на внутренний и внешний. Дефицит бюджета может покрываться за счет дотаций и субвенций из бюджета вышестоящего уровня или за счет выпуска займов и использования кредитных ресурсов.

- **Дотация** — это сумма, которая выделяется из бюджета вышестоящего уровня в случаях, если закрепленных и регулирующих доходов недостаточно для формирования минимального бюджета нижестоящего территориального уровня.

- **Субвенция** — это сумма денег, выделяемая на определенные цели, на конкретный срок для выравнивания социально-экономического развития соответствующего национально-государственного или административно-территориального образования. При использовании не по назначению субвенции, которые бывают текущими и инвестиционными, подлежат возврату.

- **Трансферты** — при уровне бюджетной обеспеченности жителей региона собственными доходными источниками *ниже средних показателей* из специально созданных фондов местным бюджетам выделяется сумма трансферта.

- Если в процессе исполнения бюджета происходит превышение предельного уровня дефицита или значительное снижение поступлений доходов, то вводится **механизм секвестра расходов**, т.е. пропорциональное снижение расходов (примерно 5—10% ежемесячно) по всем статьям бюджета, за исключением защищенных статей в течение оставшегося времени текущего финансового года.

Вопрос 50
Налоги и налоговая система: сущность, структура, функции. Кривая Лаффера

§ 3. Налоговая система, принципы налогообложения и основные виды налогов

Налоговая система — совокупность всех налогов, действующих на территории страны, а также методы и принципы налогообложения. Механизм функционирования налоговой системы определяется налоговым законодательством, т.е. совокупностью законодательных и правовых нормативных актов, устанавливающих виды налогов (сборов), порядок их взимания, а также регулирующих отношения, связанные с возникновением, изменением и прекращением налоговым обязательств. Налоговая система, т.е. совокупность сборов, пошлин, налогов и других платежей, взимаемых в установленном порядке, определяется Налоговым Кодексом РФ и включает в себя три уровня: 1) федеральный; 2) республиканский; 3) местный.

- В соответствии со ст. 8 НК РФ **налог — это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц** в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. Налоги, деятельность предприятий государственного сектора и прочие доходы, связанные с внешнеэкономической деятельностью государства, — это доходная часть бюджета. Налогообложение представляет собой метод распределения доводов между гражданами, хозяйствующими субъектами и государством. Налоги выполняют следующие функции: а) регулирующая, б) стимулирующая, в) распределительная и г) фискальная.

Социально-экономическое назначение налогов проявляется в их функциях, главные из них две — фискальная и экономическая. *Суть фискальной функции состоит в формировании денежных доходов государства посредством собирания налогов. Экономическая функция проявляется в том, что через ее основные аспекты — стимулирование, ограничение той или иной деятельности и контроль — налоги оказывают влияние на весь процесс общественного воспроизводства и решение социально-экономических проблем общества.* Так, например, если часть прибыли, идущая на внедрение новой техники, прогрессивных технологий, вычитается из налогообложения, то тем самым стимулируется научно-технический прогресс и внедрение его результатов в производство.

Налоги обычно делятся на *прогрессивные* — их средняя ставка повышается по мере возрастания дохода); *регрессивные* — средняя ставка понижается по мере возрастания дохода; *пропорциональные* — средняя ставка остается неизменной при изменении дохода. Кроме того, налоги подразделяются на *прямые*, которые устанавливаются на доход и на имущество, и *косвенные* — включаемые в виде надбавки в цену товара (НДС, акцизы и таможенные пошлины); их оплачивает непосредственно покупатель данных товаров, услуг.

➢ **Прямые налоги** взимаются государством непосредственно с доходов (зарплата, прибыль, процент и т.п.) и имущества (дом, дача, земля, машины и др.) налогоплательщиков. К прямым налогам относятся: подоходный налог с населения, налог на прибыль предприятий, банков, кредитных учреждений, налог на имущество, налог на землю, налог с наследства, дарений и др.

➢ **Косвенные налоги** устанавливаются в виде надбавок к ценам на товары и к тарифам на услуги. Его величина зависит от облагаемой суммы и налоговой ставки (процента). К ним относятся акцизные сборы, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины. Плательщиками косвенного налога являются все те же лица, которые покупают товары или оплачивают услуги.

➢ **Существует несколько способов взимания налогов.** Кадастровый (от слова кадастр — таблица, справочник) — на основе декларации и у источника. Он применяется к таким объектам, которые дифференцированы на группы по определенному признаку, их перечень заносится в специальные справочники, реестры. Ставки налога устанавливаются для каждой группы индивидуально. При этом величина налога не зависит от доходности объекта. Так, налог на владельцев транспортных средств устанавливается по ставке в зависимости от мощности этих средств, но независимо от их использования.

В налогообложении участвуют субъекты, т.е. плательщики налогов, установленные законом, и объекты — все, что в силу закона подлежит обложению налогом: труд (зарплата), капитал (движимое, недвижимое имущество), прибыль, дивиденды, земля и т.п. Срок уплаты налогов обязательно оговаривается в законе, за его нарушение автоматически взимаются пени. Ставка налога, т.е. его размер, устанавливаемый в процентах к объекту налогообложения, вводится высшим органом власти РФ и другими органами государственной власти. В зависимости от государственно-административного устройства принято делить налоги на **федеральные, региональные и местные.**

Налоговыми органами в России являются Государственная налоговая служба (ГНИ) РФ и ее территориальные подразделения. На федеральные органы **налоговой полиции** возложены функции по предупреждению, выявлению, пресечению и расследованию нарушений законодательства о налогах и сборах, являющихся преступлениями или административными нарушениями.

➢ **Объект налогообложения** — это то, с чего платится налог: доход, имущество, капитал, земля, товар, наследство и др. С объектом налогообложения органично связан и источник уплаты налога.

➢ **Налоговая база** — это стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения. **Налоговый период** — это календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по истечении которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога к уплате.

➢ **Налоговая ставка** — величина налоговых исчислений на единицу измерения налоговой базы. Величина налоговой ставки представляет собой величину налога, приходящуюся на единицу налогообложения.

➢ **Подоходный налог** с физических лиц взимается в зависимости от денежного дохода граждан. Это основной налог, которым облагается население. С заработной платы подоходный налог берется при ее выдаче. **Налог на прибыль** взимается в виде доли (процента) от валовой прибыли предприятия.

- **Акциз** — разновидность косвенного налога. Акцизом обычно облагаются товары внутреннего производства, а также импортные высокодоходные товары. К ним относятся винно-водочные и табачные изделия, предметы роскоши, ювелирные изделия и др.

- **Налог на добавленную стоимость (НДС)** — это налог, который взимается в виде установленного процента от добавленной стоимости на данном предприятии (вновь созданная стоимость = v+m). Поскольку этот налог приплюсовывается к цене, то его оплата переносится на потребителя.

- **Таможенные пошлины** — своеобразный косвенный налог, взимаемый при вывозе, ввозе и провозе товаров через территорию данного государства.

- **Налог с продаж** — в России установлен в 1998 году в размере до 5%. Из общей суммы налога 40% зачисляются в бюджет субъектов РФ и 60% — в местные бюджеты.

- **Налоговые льготы** носят, как правило, не адресный, а функциональный характер, то есть предоставляются в зависимости от вида деятельности, характера работы, а не конкретным налогоплательщикам. Так, например, налоговые льготы предоставляются предприятиям, на которых основную часть работающих составляют инвалиды.

- **Мультипликатор государственных расходов** показывает степень возрастания ВВП в результате совершенных государственных закупок. Государственные закупки ведут к увеличению доходов у тех субъектов, кто продал государству свою продукцию. В результате растут инвестиции и объем потребления, образуется *множительный эффект*. Этот мультипликатор получил название простого мультипликатора Кейнса.

- **Налоговый мультипликатор** показывает степень изменений в экономике, вызванных увеличением или уменьшением налогов. Динамика налогов **и ВВП** происходит в противоположных направлениях. **При** росте налогов **сокращается** потребление. Продавцы, имея **меньший объем доходов,** в **свою** очередь, сокращают свой спрос, лишая возможности **других** продавцов увеличить свои доходы и т.д. Таким образом, **рост** налогов создает множительный эффект сжатия **ВВП. Однако** выросшие налоги уменьшают не только совокупное **потребление,** поэтому отрицательный мультипликативный эффект **дает** только та часть прироста дохода, которая тратилась бы на **потребление.**

Составной частью налоговой системы являются льготы, предоставляемые налогоплательщикам. Под льготами по налогам понимается предоставление отдельным категориям налогоплательщиков (плательщикам сборов) преимуществ по сравнению с другими лицами, включая возможность не уплачивать налог (сбор) либо уплачивать их в меньшем размере.

Кривая Лаффера

Кривая Лаффера — графическое отображение зависимости между налоговыми поступлениями и динамикой налоговых ставок. Концепция кривой подразумевает наличие оптимального уровня налогообложения, при котором налоговые поступления достигают максимума. Зависимость выведена американским экономистом Артуром Лаффером, хотя сам он признавал, что его идея присутствует уже у Кейнса и даже у средневекового арабского учёного Ибн Хальдуна.

Сторонниками снижения налогов и стимулирования инвестирования являются представители школы предложения. Они считают, что нужно отказаться от системы прогрессивного налогообложения (именно получатели крупных доходов — лидеры в обновлении производства), снизить налоговые ставки на предпринимательство, на заработную плату и дивиденды. Требуется стимулировать

инвестиционный процесс, желание иметь дополнительную работу и дополнительный заработок. В своих рассуждениях теоретики опираются на кривую А. Лаффера. При сокращении ставок база налогообложения в конечном счете увеличивается (больше продукции — больше налогов). Высокие налоги снижают базу налогообложения и доходы государственного бюджета.

Изъятие у налогоплательщика значительной суммы доходов (порядка 40—50 %) является пределом, за которым ликвидируются стимулы к предпринимательской инициативе, расширению производства. Образуются целые группы налогоплательщиков, занятых поиском методов ухода от налогообложения и стремящихся концентрировать финансовые ресурсы в теневом секторе экономики. Однозначного ответа, какое значение эффективной ставки является критическим, не существует. Если исходить из концепции Лаффера, изъятие у производителей более 35—40 % добавленной стоимости провоцирует невыгодность инвестиций в целях расширенного воспроизводства, что равносильно попаданию в порочный круг — так называемую «налоговую ловушку».

Вопрос 51
Фискальная политика: сущность, виды, инструменты

1.2. Фискальная политика

Главным содержанием фискальной политики[121] *является управление доходами и расходами госбюджета*. Финансы — неотъемлемое связующее звено между созданием и использованием национального дохода, и без финансов национальный доход не может быть распределен. Финансы во многом зависят от проводимой правительствами финансовой политики. Важнейшим источником денежных доходов и фондов является национальный доход страны. Вычтя из валового национального продукта (ВНП) амортизацию, получаем чистый национальный продукт (ЧНП). Если вычесть из ЧНП суммы косвенных налогов, то получается национальный доход (НД). С учетом размеров национального дохода и его составных частей — фонда потребления и фонда накопления — определяются пропорции развития экономики и ее структура.

По своему материальному содержанию финансы являются целевыми фондами денежных средств, в совокупности представляющими финансовые ресурсы страны. Условием увеличения финансовых ресурсов главным образом является рост национального дохода.

Финансы и кредит являются взаимосвязанными категориями. Финансы и кредит в сочетании обеспечивают кругооборот денежных фондов предприятий. В России значительные кредитные ресурсы привлекаются также для покрытия бюджетного дефицита. *Кредит — это особая финансовая сделка, основанная на принципах обеспеченности платежей, возвратности и срочности, и представляет собой движение ссудного фонда, осуществляемого через банковскую систему и специализированные финансово-кредитные институты.* Главное отличие кредита от финансов состоит в том, что кредит должен быть в обусловленный срок возвращен кредитору с уплатой по нему заранее установленных процентов, тогда как финансы выражают безвозмездное и одностороннее движение стоимости в денежной форме.

1.3. Сущность казначейства

В Российской Федерации действует казначейская система исполнения бюджетов. Органы исполнительной власти обеспечивают организацию и исполнение бюджетов, управление счетами бюджетов и бюджетными средствами. Они являются *кассирами всех распорядителей и получателей бюджетных средств и осуществляют платежи за счет бюджетных средств* от имени и по поручению бюджетных учреждений.

[121] **Фиск** — казна, казначейство (в старой России — податные службы), которые собирали налоги, финансировали расходы правительств, царского двора. Фискалы в первичном смысле слова — сборщики податей, мытари.

При казначейском исполнении федерального бюджета *регистрация поступлений, регулирование объемов и сроков принятия бюджетных обязательств, совершение разрешительной надписи на право осуществления расходов в рамках выделенных лимитов бюджетных обязательств, осуществление платежей от имени получателей средств федерального бюджета возлагаются на Федеральное казначейство*.

- **Казначейская система существовала ещё в царской России.** В 1796 г., в период правления Павла 1, впервые была учреждена должность государственного казначея. Государственным казначеем был назван Алексей Иванович Васильев. Он управлялся исполнителем государственной росписи и контролировал движение денежных сумм. Министр финансов в конце каждого года составлял роспись доходов и расходов и отсылал в Государственное казначейство для исполнения. В 1821 г. впервые был учреждён Департамент государственного казначейства, которому были подчинены все казначеи с их функциями.

- **После 1917 г. было принято решение осуществлять все бюджетные расходы через Народный банк**. Департамент государственного казначейства и его местные органы были присоединены к учреждениям Народного банка. Этот процесс завершился в 1926 г. *С того времени и вплоть до конца 90-х гг. в России фактически существовала банковская система исполнения бюджета*.

После Указа Президента РФ 1992 года и Постановления Правительства РФ от 27 августа 1993 г. началась работа по переходу на казначейскую систему исполнения бюджета.

Федеральное казначейство – это система органов федерального казначейства, находящаяся в подчинении Министерства финансов РФ. Его структура является трёхуровневой, отличаясь от банковской системы казначейства.

- **Первый уровень** – Главное управление федерального казначейства (**ГУФК**). Начальник ГУФК назначается и освобождается от должности Правительством РФ по представлению министра финансов РФ, по должности он является заместителем министра финансов.

- **Второй уровень** – территориальное управление федерального казначейства (УФК) по республикам, краям, областям, автономным округам, городам Москве и Санкт-Петербургу. Руководители территориальных УФК назначаются и освобождаются от должности министром финансов по представлению начальника ГУФК.

- **Третий уровень** – территориальное отделение федерального казначейства на местах (УФК) – по городам (за исключением городов районного подчинения). Руководители УФК назначаются и освобождаются от должности начальниками вышестоящих органов по субъектам РФ.

При банковской системе исполнения федерального бюджета по доходам, средства налогоплательщиков поступали на счёта налоговых органов, открытых в Центральном банке или коммерческих банках. Один раз в пять дней все банки отчитывались перед Центральным банком о суммах поступивших доходов федерального бюджета, обобщённая информация поступала в Минфин РФ. Исполнение же федерального бюджета по расходам при банковской системе осуществлялось через счета отраслевых министерств и ведомств. *При этом фиксировались лишь две стадии бюджетного финансирования*:) выделение объёмов бюджетных назначений; 2) осуществление кассовых расходов бюджетополучателями. Доведение бюджетных средств до бюджетополучателей осуществлялось в основном через коммерческие банки

При казначейской системе исполнения бюджета *происходит концентрация двух потоков денежных средств — доходного и расходного на одном счёте.* Такой порядок позволяет:

1) значительно ускорить процесс финансирования за счёт сокращения пробега средств от распорядителя до конечного получателя, а значит, ускорить оборачиваемость бюджетных средств;

2) повысить эффективность использования бюджетных средств за счёт более жёсткого контроля за целевым использованием средств;

3) снизить стоимость обслуживания внутреннего долга путём увеличения точности прогнозирования доходов и расходов на базе оперативного учёта и контроля.

4) При казначейской система можно более оперативно контролировать объём поступлений и объёмы бюджетных назначений, суммы счетов, предъявляемых к оплате, а также сумму фактически перечисленных средств со счёта.

Учитывая эти преимущества, в России с 1996 года идёт активный процесс перевода государственных средств из коммерческих банков на счета Казначейства в Центральном банке. В 1999 году 98,7% счетов бюджетополучателей находились уже в Казначействе (без учёта организаций Минобороны России, а также бюджетополучателей Республики Татарстан и Чеченской Республики). В январе 2000 г. Правительство РФ одобрило концепцию функционирования **единого счёта Федерального казначейства** Минфина РФ **по учёту доходов и средств федерального бюджета.** *Она предусматривает централизацию учёта и оптимизацию потоков движения доходов и средств федерального бюджета*.

Единый казначейский счёт (ЕКС), функционирующий в рамках данной концепции, *представляет собой счёт федерального казначейства, на котором аккумулируются все денежные средства федерального бюджета и отражаются все операции органов государственной власти РФ по исполнению федерального бюджета.* ЕКС открывается в учреждении Банка России. Единый счет федерального бюджета находится в Банке России. Функционирование системы органов федерального казначейства в условиях использования ЕКС является качественно новой технологией исполнения федерального бюджета, в которой принципиальными выступают следующие моменты: централизация доходов, средств и операций федерального бюджета на ЕКС, открытом ГУФК[122].

Итак, *исполнение федерального бюджета осуществляется на основе отражения всех операций и средств федерального бюджета в системе балансовых счетов Федерального казначейства.* В процессе исполнения федерального бюджета запрещается осуществление операций, минуя систему балансовых счетов Федерального казначейства. **Право открытия и закрытия счетов федерального бюджета, определения их режима принадлежит Федеральному казначейству.**

В целях управления средствами федерального бюджета, государственным долгом и совершения платежей Федеральному казначейству предоставлено право открывать и закрывать другие счета федерального бюджета. В результате введения ЕКС у Правительства РФ появляется реальная возможность эффективного управления средствами федерального бюджета. При этом сокращается необхо-

[122] См. подробнее: Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы. – М., 2007. – С. 343-349

димость в краткосрочных заимствованиях на внутреннем и внешнем рынках, что в конечном счёте приведёт к сокращению расходов федерального бюджета, направляемых на обсаживание государственного долга. По мере того, как будет увеличиваться скорость расчётов в государственном секторе, будет решена и проблема неплатежей.

Все преимущества, которые появляются с введением ЕКС, в совокупности с возможностями средств создадут реальные предпосылки эффективного управления и целевого использования средств федерального бюджета всеми участниками бюджетного процесса.

Федеральное казначейство осуществляет *предварительный и текущий контроль над ведением операций с бюджетными средствами главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств, кредитных организаций, других участников бюджетного процесса по исполняемым бюджетам и бюджетам государственных внебюджетных фондов, взаимодействует с другими федеральными органами исполнительной власти в процессе осуществления контроля и координирует их работу.*

Министерство финансов России проводит внутренний контроль над использованием бюджетных средств главными распорядителями, распорядителями и получателями бюджетных средств. Минфин России может также осуществлять финансовый контроль над исполнением бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов. Кроме того, Минфин России организует финансовый контроль, проверки и ревизии юридических лиц — получателей гарантий Правительства Российской Федерации, бюджетных кредитов, бюджетных ссуд и бюджетных инвестиций.

Вопрос 52
Банки и банковская система

1. Двухярусность банковской системы

ЦБ является единственным эмиссионным центром. Взаимодействие Центрального банка и министерства финансов является стратегическим началом в экономической политике. Два основных направления — фискальное и денежно-кредитное — должны быть скоординированы, дополнять и стимулировать друг друга. С институциональной точки зрения это взаимодействие призваны осуществлять два учреждения. Деятельность первого из них сосредоточена в денежно-кредитной, второго — в фискальной области.

Центральный банк (ЦБ) — это государственный банк банков, он выступает кредитором, контролером и координатором по отношению к частным (акционерным, кооперативным), а также государственным и муниципальным банкам. ЦБ практически во всех странах (кроме США и Италии, где они контролируются частными банковскими структурами), принадлежат государству).

2. Процесс создания денег в экономике

В стране может быть один или два эмиссионных центра, осуществляющих выпуск денег: 1) только центральный эмиссионный банк; 2) центральный эмиссионный банк и министерство финансов. Как правило, правом эмиссии денег обладает только центральный банк, являющийся единым эмиссионным центром страны. В этом случае деньги в экономике создаются в результате *кредитной эмиссии*, под которой понимается кредитование центральным банком: 1) правительства; 2) коммерческих банков; 3) предприятий напрямую.

Кредитование центральным банком по указанным направлениям, наряду с увеличением валютных резервов, приводит к возрастанию его активов. Увеличение активов центрального банка в части дебиторской задолженности означает одновременное возрастание его пассивов — в части обязательств, выпущенных в обращение банкнот и монет. В результате кредитования центральным банком по всем направлениям создается *денежная база.* Заемщики центрального банка используют полученные денежные средства по своему усмотрению. Так, например, коммерческие банки кредитуют предприятия и население, в результате его создается *денежная масса.*

Таким образом, *процесс создания денег включает две стадии*:

1) на *первой стадии* центральный эмиссионный банк увеличивает свои активы путем: а) эмиссии наличных денег; б) предоставления кредитов по следующим направлениям: правительству, коммерческим банкам, отдельным предприятиям (экономике напрямую), зарубежным странам, также посредством увеличения собственных (официальных) золотовалютных резервов. Кредитование центральным банком коммерческих банков приводит к созданию ***денежной базы;***

2) на *второй стадии* кредитование коммерческими банками экономики приводит к созданию ***денежной массы.***

- ***Денежная база*** **состоит из** *наличных денег в обращении и обязательных рёзервов коммерческих банков в центральном банке***.**
- ***Денежная масса*** **создается в результате кредитования коммерческими банками экономики (предприятий и населения)** *и включает денежную базу и остатки денег на счетах клиентов (банковские депозиты).*

3. Коммерческие банки и банковская система

➢ **Коммерческие банки** являются основными звеньями банковской системы. В России коммерческие банки образуются на основе любой формы собственности как хозяйственные общества.

➢ Согласно Федеральному Закону «О банках и банковской деятельности» **банк — это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности депозитно-вкладные, кредитные и расчетно-кассовые операции.**

➢ **Небанковская кредитная организация** — это специализированные кредитно-финансовые институты, имеющие право осуществлять отдельные банковские операции, кроме расчетно-кассовых, депозитно-вкладных, кредитных и выдачи банковских гарантий. По форме формирования уставного капитала банки подразделяются на акционерные (открытого или закрытого типа) и долевые (общества с ограниченной ответственностью).

Основное назначение банка – посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям. Наряду с банками перемещение денежных средств на рынках осуществляют и другие финансовые и кредитно-финансовые учреждения: инвестиционные фонды, страховые компании, брокерские, дилерские фирмы и т. д. Но банки как субъекты финансового риска имеют два существенных признака, отличающие их от всех других субъектов.

Во-первых, для банков характерен двойной обмен долговыми обязательствами: они размещают свои собственные долговые обязательства (депозиты, вкладные свидетельства, сберегательные сертификаты и пр.), а мобилизованные на этой основе средства размещают в долговые обязательства и ценные бумаги, выпущенные другими. Это отличает банки от финансовых брокеров и дилеров, осуществляющих свою деятельность на финансовом рынке, не выпуская собственных долговых обязательств.

Во-вторых, банки отличает принятие на себя безусловных обязательств с фиксированной суммой долга перед юридическими и физическими лицами, например при помещении средств клиентов на счета и во вклады, при выпуске депозитных сертификатов и т. п. Этим банки отличаются от различных инвестиционных фондов, мобилизующих ресурсы на основе выпуска собственных акций. Фиксированные по сумме долга обязательства несут в себе наибольший риск для посредников (банков), поскольку должны быть доплачены в полной сумме независимо от рыночной конъюнктуры, в то время как инвестиционная компания

(фонд) все риски, связанные с изменением стоимости ее активов и пассивов, распределяет среди своих акционеров.

В экономике рыночного типа кредитно-банковская система представлена многообразным набором банков и примыкающих к ним различных кредитно-финансовых учреждений. В организационном аспекте банковская система есть совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих банков, каждый из которых выполняет функции, вытекающие из его назначения. Кроме коммерческих и специализированных банков в банковской системе также выделяют:

Инвестиционные банки – специализируются на финансировании и долгосрочном кредитовании различных предприятий и целых отраслей. В России, например, таких банков практические не существует, а в США, в ходе современного кризиса, их количество резко сократилось в результате банкротства.

Инновационные банки осуществляют кредитование на всех этапах и стадиях инновационного процесса создания и внедрения различных нововведений и научно-технических разработок.

Ипотечные банки – базируют свою деятельность на выдаче ипотечных ссуд на строительство жилья, т.е. предоставления долгосрочных ссуд под залог недвижимости.

Сберегательные банки – представляют собой финансово-кредитные учреждения для привлечения свободных денежных средств населения, хранения сбережений, осуществления безналичных расчетов, представления населению кредитов, проведения расчетно-денежных операций по обслуживанию населения, включая операции с ценными бумагами.

Универсальный тип банков – это банки, занимающиеся широким кругом операций, в том числе представлением кредитов промышленным, торговым и другим предприятиям преимущественно за счет денежных средств, привлеченных в виде депозитов (вкладов). Такие банки осуществляют также различные коммерческие услуги.

ФУНКЦИИ БАНКОВ. *Одной из важных функций коммерческих банков является* **посредничество в кредите**, которое они осуществляют путем перераспределения денежных средств, временно высвобождающихся в процессе кругооборота фондов предприятий и денежных доходов частных лиц.

Вторая важнейшая функция коммерческих банков — **стимулирование накоплений в хозяйстве.** Коммерческие банки, выступая на финансовом рынке со спросом на кредитные ресурсы, должны не только максимально мобилизовать имеющиеся в хозяйстве сбережения, но и формировать достаточно эффективные стимулы к накоплению средств.

- Стимулы к накоплению и сбережению денежных средств формируются на основе гибкой депозитной политики коммерческих банков. Помимо высоких процентов, выплачиваемых по вкладам, кредиторам банка необходимы высокие гарантии надежности помещения накопленных ресурсов в банк. Созданию гарантий служит формирование фонда страхования активов банковских учреждений, депозитов в коммерческих банках.

- Кроме этого, важное значение для вкладчиков имеет доступность информации о деятельности коммерческих банков и о тех гарантиях, которые они могут дать. Решая вопрос об использовании имеющихся у кредитора средств, он должен иметь достаточную информацию о финансовом состоянии банка, чтобы самому оценить риск будущих вложений.

Третья функция банков – **посредничество в платежах** между отдельными самостоятельными субъектами. В связи с формированием фондового рынка получает развитие и такая функция банков, как посредничество в операциях с ценными бумагами.

- **Банки имеют право выступать в качестве инвестиционных институтов,** которые *могут осуществлять деятельность на рынке ценных бумаг в качестве посредника; инвестиционного консультанта; инвестиционной компании и инвестиционного фонда*. Выступая в качестве финансового брокера, банки выполняют посреднические функции при купле-продаже ценных бумаг за счет и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручения.

- **Банк как инвестиционный фонд.** — Банк может размещать свои ресурсы в ценные бумаги от своего имени и все риски, связанные с таким размещением, все доходы и убытки от изменения рыночной оценки приобретенных ценных бумаг относятся за счет акционеров банка. Необходимым условием выполнения роли инвестиционного фонда является наличие в штате банка специалистов по работе с ценными бумагами, имеющих квалификационный аттестат Министерства финансов РФ, дающий право на совершение операций с привлечением средств граждан.

Количество кредитно-банковских учреждений на территории РФ за последние 10 лет значительно сократилось: **с 2408 в 1999 году до 1287 в 2008 году.** Количество действующих банков в РФ за 2007 год сократилось на 4,5% до 1092. Об этом свидетельствуют данные Банка России. По состоянию на 1 января 2008 года в РФ действовало 1136 кредитных организаций (годом ранее —1189). При этом количество действующих кредитных организаций со 100-процентным иностранным участием увеличилось на 21% до 63 с 52, с иностранным участием свыше 50% — на 77% до 23 с 13.

На 1 июля 2003 года на территории Российской Федерации действовало 125 кредитных организаций с участием нерезидентов. В 29 банках уставный капитал полностью принадлежит нерезидентам, а еще в 9 ими контролируется более 50% уставного капитала. На долю Москвы приходится 93% всего объема иностранного участия в уставных капиталах банков. Географически источники иностранных инвестиций можно разделить на две группы. Несмотря на тесные экономические связи России со странами СНГ (их доля во внешнеторговом обороте России достигает 17%), размеры инвестиций в российский банковский сектор из ближнего зарубежья крайне малы — всего 3,4% (582,6 млн. рублей). Основной приток капитала приходится на долю стран «дальнего» зарубежья — 96,6%. Лидирующее положение среди них занимают Германия, Нидерланды, США, Франция, Австрия и Турция[123].

Лицензию на привлечение во вклады денежных средств физических лиц имеют 175 кредитных организаций с участием нерезидентов (86,6%), а 65 организаций (32,2%) имеют лицензию на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов. Кроме того, 20 банков со 100%-ным участием нерезидентов имеют на территории Российской Федерации 169 филиалов. За 2007 г. количество таких филиалов увеличилось на 79. **Действующие кредитные организации с участием нерезидентов расположены в 40 субъектах Российской Федерации**, в том числе 124 организации (или 61,4% их общего количества) находятся в Москве, 16 — в Санкт-Петербурге. В 24 субъектах

[123] http://www.uabanker.net/daily/2008/01/012208_1600.shtml

РФ действует по одной кредитной организации с участием нерезидентов (http://www.bdm.ru/arhiv/2003/09/8-10.htm).На этом фоне международная деятельность отечественных банков выглядит куда более скромной. Для сравнения: число филиалов российских банков за рубежом возросло с 2-х до 4-х[124].

- В настоящее время 35 российских банков (11 из них входят в первую «тридцатку») открыли 49 зарубежных представительств. Из них 20 — в странах СНГ, в том числе 10 на Украине и 6 в Белоруссии. **29 представительств российских банков действуют в странах «дальнего« зарубежья. За единичными исключениями их открытие также объясняется экономическими соображениями: 8 — в Великобритании, 4 — в Германии и 3 — в Китае.**

- *За рубежом филиалы российских банков представлены*. **Всего их четыре: три на Кипре и один в Монголии.** Если не учитывать заграничные банки бывшего СССР, то в настоящее время российские банки имеют за рубежом 15 дочерних банков.

4. Банковские операции

В банковской практике операции коммерческих банков обычно делят на три группы: 1) пассивные операции, 2) активные операции, 3) активно-пассивные операции. Образно говоря, банк — это есть «денежный насос», который по пассивным операциям формирует свои денежные ресурсы, а по активным операциям размещает их с целью получения прибыли.

- **Пассивные операции** — *это операции по привлечению денежных средств в банки для формирования ресурсов*. Пассивы коммерческого банка состоят из двух частей: собственного капитала банка (К) и привлеченных средств или обязательств банка (О). Капитал банка состоит из уставного капитала, резервных и других фондов, а также из прибыли банка. **В среднем в РФ собственный капитал коммерческих банков составляет не более 10% от всех пассивов**. Таким образом, львиную долю пассивов составляют обязательства: вклады и депозиты (физических и юридических лиц)),; кредиты, полученных от других банков, остатков средств на расчетных (текущих) или иных счетах клиентов и др. Важнейшие критерии группировки и определения пассивов — это источники их привлечения (откуда?), собственность (кому они принадлежат?) и их востребованность (на какой срок они привлечены?).

- **Активные операции** — *это операции по размещению средств с целью получения прибыли*. Активы группируются по ликвидности, доходности и срочности. Активы — это средства, размещенные в кассе кредитных учреждений, в Банке России, кредиты банка, лизинг; средства, вложенные в ценные бумаги; основные средства банка (здания, сооружения, машины, оборудование и прочий инвентарь) и другие материальные и нематериальные активы. В активах коммерческих банков России в период 1992—1998 годов преобладают краткосрочные кредиты и вложения в ценные бумаги (в основном ГКО и ОФЗ). По-прежнему коммерческие банки редко практикуют инвестиции в производство.

- **Активно-пассивные операции** — это посреднические операции, проводимые по поручению клиентов и на комиссионных началах. Это так называемые чисто банковские услуги.

Коммерческий банк обычно имеет достаточно широкий и сложный круг обязанностей: необходимо квалифицированно управлять портфелем своих депозитных и кредитных обязательств, соблюдать равновесие между использованием срочных и бессрочных вкладов, не увлекаться долгосрочным кредитованием при наличии преимущественно коротких вкладов, предусматривать возможности неожидан-

[124] http://www.bdm.ru/arhiv/2003/09/8-10.htm

ных депозитных изъятий, проводить экспертизу платежеспособности заемщика или ликвидности залога.
В зависимости от соответствия специфике банковской деятельности в составе операций, выполняемых банками, можно выделить:

1) основные банковские операции (депозитные, кредитные, расчетные и кассовые);

2) промежуточные операции (с валютой, драгоценными металлами и драгоценными камнями, ценными бумагами);

3) неосновные операции (различные комиссионно-посреднические, консультационные и прочие).

Другие хозяйствующие субъекты, в том числе коммерческие (торговые), могут предоставлять кредиты в случае наличия временно свободных денежных средств, но при этом не становятся банками. Почтовое отделение может переводить платежи по поручению клиента, но, несмотря на выполнение расчетных операций, не становится банком.
ОСНОВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА. — *Основные операции способствует сохранению статуса коммерческого банка.*
Депозитные, кредитные и **расчетные** операции в совокупности образуют то, что называется банком. Другими словами, банк — предприятие, которое одновременно осуществляет три названные выше операции.

К *основным* операциям банков относятся *депозитные, кредитные, расчетные,* а также обслуживающие их кассовые операции.

Чтобы не оказаться в убытке, банку следует иметь хотя бы небольшую службу прогнозирования динамики процентных ставок рынка капиталов; разрабатывать стратегию действий, избегая хаотичности в банковских операциях. В число дополнительных услуг, оказываемых банками, входят:

- ***траст*** (буквально — доверие) — соглашение, по которому банк берет на себя заботу о сохранности средств, фондов или недвижимости клиента, о прибыльном управлении ими и получает оговоренный процент;
- ***факторинг*** — банковская операция по учету дебиторской задолженности предприятий; данная банковская операция, аналогичная переучету векселей, является фактически скупкой долгов предприятия;
- ***охрана ценностей,*** предполагающая, что банк держит в своих подвалах и сейфах ликвидные средства клиентов;
- ***кредитные карточки,*** которые выдаются клиентам, имеющим текущий счет в банке, за что последний получает комиссионные из остатка средств клиента;
- ***брокерская*** *практика,* состоящая в том, что банки продают и покупают акции и другие ценные бумаги своих клиентов;
- ***страховые полисы****:* по лицензии ЦБ некоторые банки имеют право предоставлять клиентам гарантии под их финансовые операции;
- ***консалтинг*** — консультирование по вопросам финансовой деятельности коммерческих предприятий.

Кроме перечисленных услуг, которые общеприняты, в банковском деле многих стран

существуют и специфические услуги, касающиеся, например, работы с векселями, ценными бумагами правительства.

,

Вопрос 55
Неравенство в доходах, его причины. Кривая Лоренца

1. Немецкая историческая школа о справедливости

По мнению немецкой исторической школы, государство существует для того, чтобы *согласовать формы хозяйства с этическими представлениями о справедливости*. В числе функций государства они называли заботу об умственном и эстетическом воспитании нации и ее здоровье; покровительство старикам и другим слабым членам общества; помощь рабочим, получившим увечья, и т.д. Поэтому совсем не случайно, критикуя позицию представителей классической школы, за основу своих рассуждений представители исторической школы берут другую модель человека, получившую в дальнейшем название «социологического человека». Способы, которыми социологический человек добивается своих целей, продиктованы не только и не столько разумом, сколько ценностями и традициями.

- Характерно высказывание видного представителя исторической школы **В. Зомбарта,** что «***человек принадлежит миру культуры***».

- Критикуя классическую политическую экономию, представитель немецкой исторической школы **Г. Шмоллер** отмечает, что «***индивид представляет собой совокупность целей, укорененных в надындивидуальной совокупности целей культуры***».

Мера справедливости в рамках здорового консервативного общества определяется не деньгами, а конкретными благами, получаемыми индивидами от общества в натуральной форме. При этом *мера справедливого* в отношении равенства и неравенства должна определяться *тем, в какой степени люди или институты служат целям человеческого сообщества*. Соответственно, является справедливым, если *общество отмеряет индивидам блага или почет пропорционально их вкладу в достижение общих целей.*

Осуществляя принцип справедливости, государство гарантирует своему гражданину достойный уровень жизни, не допускает, чтобы он оказался за чертой бедности. С этой целью устанавливается минимум оплаты, который обязаны строго соблюдать предприниматели всех форм собственности. Такой минимум не должен быть ниже существующего в стране прожиточного минимума.

2. Роль принципа социальной справедливости при выработке экономической политики

Справедливость — *это качество взаимоотношений между людьми, неотделимое от их поступков, и представление об условиях, на которых они согласны добровольно поддерживать взаимоотношения*. В этом плане под социальной справедливостью следует понимать представление людей об условиях, на которых они без принуждения согласны составлять собой единство общества. Когда отсутствует социальная справедливость, то, как правило, в обществе нет должного единства, для сохранения которого требуется принуждение.

Действительная справедливость общества определяется широтой и горизонтом возможностей его членов изменить свой жизненный статус. Несправедливо не иметь возможности реализовать себя, свои наклонности и таланты. Чем больше граждан имеют возможность горизонтального и вертикального перемещения внутри социального организма, тем комфортнее общество себя чувствует. Такие перемещения придают обществу сильнейшую дополнительную синергию, обеспечивая динамизм всем сферам жизни страны — экономике, науке, образованию, культуре.

Принципиальный момент заключается в том, что эффективное перемещение внутри социального организма, действенную работу «социальных лифтов» нельзя обеспечить методами банального перераспределения благ от богатых к бедным, ибо они не затрагивают наметившиеся тенденции в развитии экономической и социальной жизни общества — *усиление социализации и равенства возможностей членов общества реализовать свои способности, углубление демократизации в осуществлении экономических процессов, расширение условий для саморазвития и самоутверждения*.

С повышением уровня зрелости общества и экономики социальные отношения, **социальные блага превращаются в стратегический ресурс трансформации жизни людей, их освобождения от состояния отчуждения, духовной подчиненности и покорности**.

Соблюдение социальной справедливости в известной мере является необходимой базой реализации индивидуального эгоизма. Ведь основная позиция индивида заключается в том, что справедливо то, что для него во благо. Но достижение благ отдельного человека зависит от других людей. И эта зависимость выражается в обязанностях и правах. Она предполагает, что реализация индивидуального интереса связана с общим интересом, который сводится к конкретному способу поддержания условий обеспечения благ. Тем самым реализуется известное положение русского философа Николая Федорова о том, что «жить **нужно** не для себя (эгоизм) и не для других (альтруизм), а **со всеми и для всех**»[125].

Осознание общего интереса как своего собственного в виде идеи о социальной справедливости является результатом социализации человека. Индивидуальный эгоизм и навыки социализации сосуществуют в сознании индивида, порождая конфликты внутри его личности и между индивидами. Любой способ разрешения этого конфликта представляет собой то или иное интеграционное единство, позволяющее в той или иной форме сочетать противоположности.

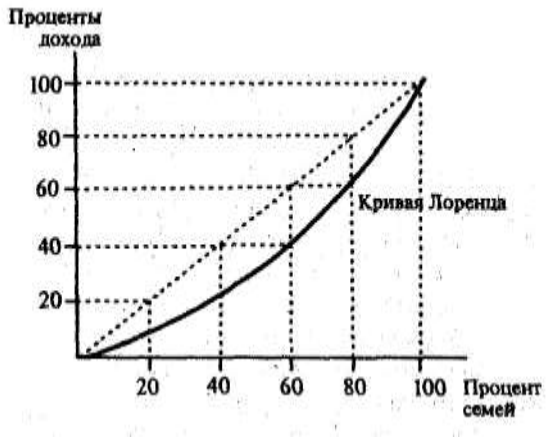
Экономическое и социальное должны рассматриваться как единое целое, в котором все взаимосвязано и взаимозависимо. Но это единство порой нарушается. Это особенно остро проявилось в отрыве финансовой сферы от всей остальной экономики. **Сегодня получилось так, что все общество имеет перед финансистами обязательства, последние же имеют только права**?! *Финансовая система, на самом деле как кровеносная система в организме, должна в обществе*

[125] Федоров Н.Ф. Философия Общего Дела, т. I. С. 96, см. также стр. 118, 314. Цит. По: Зеньковский В. В. История русской философии. С. 576 (разрядка наша – В.Д., А.О.).

выполнять функции, обеспечивающие бесперебойное обращение денежных потоков, без чего невозможно существование и развитие экономики.
Сегодня же, например, в России, под благовидным предлогом борьбы с инфляцией происходит «отжим» денежных средств из экономики и создание их дефицита. Накопленные государством средства достигают астрономических размеров, не превращаясь, однако, в реальные инвестиции. Стратегическое планирование уступило место не просто технократическому, а — откровенно бухгалтерскому подходу, ориентированному на сегодняшний финансовый результат.

3. Рыночные принципы формирования доходов

Иной подход, который ныне получил название рыночный, состоит в том, что государство не гарантирует какого-либо уровня дохода. Каждый должен сам заботиться о своем выживании. Сторонники либеральной рыночной экономики считают, что равенство («справедливость») в распределении доходов несовместимо с рыночной системой и может подорвать ее. По их мнению, рыночная система — это такой хозяйственный механизм, который не может обладать какой-либо «совестью», он не является носителем моральных норм. Неравенство в распределении национального дохода в либеральной рыночной экономике графически изображается с помощью **кривой Лоренца** (рис. 53.1).



Кривая Лоренца характеризует степень реально достигнутого неравенства в распределении дохода среди семей (40% семей получают 20% дохода, 60% семей — 40% всего дохода и т. д.). На основе данных кривой Лоренца определяется так называемый *децильный (лат. decem — десять) коэффициент.* Этот коэффициент показывает, во сколько раз уровень дохода 10% самых богатых семей превышает 10% самых бедных.
Для либеральной рыночной экономики как таковой характерна тенденция к углублению неравенства в распределении общественного дохода между гражданами. По мере увеличения богатства общества углубляется дифференциальная дифференциация населения. В США, например, собственность больше всего всего влияет на неравенство в распределении доходов. П. Самуэльсон и В.

Нордхаус отмечают, что в США 1% домаших хозяйств концентрирует в руках почти 40% всех активов (имущества).

Самая, пожалуй, важная проблема состоит в том, что *в соответствии с моделью либеральной рыночной экономики национальный доход должен доставаться только собственникам производственных факторов*. Они, как известно, прямо или косвенно участвуют в создании не стоимости и получают за это свои первичные доходы. Армия людей, занятых в экономике, составляет примерно половину населения каждой страны (например, в США — 48%, Германии — 45, Японии — 53, Китае — 55%). Однако «за бортом» распределения национального, дохода остается огромная масса экономически неактивного населения: трудящиеся и студенты дневных учебных заведений; пенсионеры; лица, обслуживающие домашнее хозяйство; отчаявшиеся найти работу и др.).

Спрашивается: *откуда эти члены общества, не имеющие факторов производства, могут получить средства к жизни*? Ведь все они прямо (непосредственно) не участвуют в создании общественного продукта, а поэтому, выходит, не могут претендовать на свою долю в общем «пироге». В либеральной рыночной экономике остается уповать лишь на случайную частную благотворительность.

Таким образом, **либеральная рыночная экономика принципиально не может гарантировать реализацию права человека на достойную жизнь. Она имеет тенденцию углублять неравенство в распределении ходов между гражданами. В результате возникает и усиливается *социальная нестабильность в обществе***

4. Структура доходов населения

В условиях рыночной экономики уровень доходов каждого зависит от сложившейся конъюнктуры на рынке факторов производства. Распределение по труду и по капиталу составляет основу рыночного распределения, определяя два основных источника доходов.

Под доходом каждого экономического субъекта понимается доля созданного в обществе национального дохода, которую он получает в зависимости от степени участия в национальном хозяйстве. Доходы могут существовать в двух формах — *денежной* и *натуральной.* Различают также *факторные доходы* экономических субъектов и *личные* (персональные) доходы.

- **Факторные доходы** — это доходы, полученные домашними хозяйствами от владения факторами производства (трудом, капиталом, землей, предпринимательскими способностями), в форме **заработной платы, прибыли, процента и ренты.**

Уровень общественного и индивидуального благосостояния в конечном счете определяется действующим *механизмом распределения доходов,* который осуществляет взаимосвязь между вкладом каждого участника общественного) хозяйства в создание продукта и его долей в созданном национальном доходе. Данная взаимосвязь создает систему стимулов для роста производительности всех факторов производства, формирует основу для экономического роста и повышения индивидуального и общественного благосостояния. Вторичное распределение доходов, называемое перераспределением, позволяет обеспечить доходами не-

трудоспособное население страны, сократить степень неравенства в распределении доходов, снизить уровень бедности в обществе, что способствует росту общественного благосостояния.

5. Проблема дифференциации доходов и неравенство в распределении

Капиталистическое развитие неизбежно приводит к значительному росту неравенства в распределении доходов и национального богатства. Динамика структуры доходов в ходе реставрации капитализма в России показана в таблице[126].

	1990	1992	1995	1996
ВСЕГО:	100	100	100	100
в т.ч.: оплата по труду	74,1	69,9	37,8	40,5
соц. трансферты	14,7	14,3	13,1	14,0
доходы от собственности	2,5	1,0	6,5	5,2
доходы от предпринимательской деятельности	8,7	14,8	42,6	40,3

Как видим, оплата по труду в России неуклонно падала, а доходы от предпринимательской деятельности неуклонно возрастали. В настоящее время законодательные органы России рассматривают целую систему законов о социальной справедливости и защите малоимущих слоев населения с целью реализации конституционного положения о социальном государстве.

В советское время неравномерность распределения личных доходов систематически сокращалась. За два десятилетия, которые предшествовали распаду Советского Союза (1970-1991 гг.), разрыв между средним доходом высшей и низшей квинтилями (20% населения) сократился значительно — с 4,7 до 2,6 раза. Разумеется, статистика советского времени не учитывала скрытых доходов нелегального сектора экономики, да и доходы высшей партийно-государственной номенклатуры не полностью отражались в официальной статистике. Тем не менее, неоспорима существовавшая в то время сильная тенденция к выравниванию доходов между различными отраслями экономики и регионами страны. Следует помнить, что речь идет о данных по Российской Федерации, в которой распределение дохода было более равномерным, чем в СССР в целом, с ее значительным разрывом, например, между доходами в Прибалтике и Средней Азии.

- **Коэффициент Джини**, которым **измеряется степень концентрации доходов**, был в России в 1991 году одним из наиболее низких в мире — 0,26 (приблизительно такой же, как в социалистических странах Восточной Европы, и намного ниже, чем в социал-реформистских странах Западной Европы, таких как Швеция, не говоря уже о ведущих странах развитого капиталистического мира.

- Это отражалось и на характере потребительского рынка, ориентированного преимущественно на преобладание групп населения со сравнительно низкими и средними доходами. Так, **в 1991 году на 80% населения с наиболее низкими доходами приходилось 70% всего платежеспособного спроса.**

[126] Российский статистический ежегодник. Роскомстат, 1997. С. 140

- **Уже в 1994 году коэффициент Джини достиг своего предельно высшего значения (0,409)** и после этого мало отклонялся в ту или иную сторону. Разрыв между высшей и низшей квинтилями достиг 7,9 в 2000 году, то есть был втрое больше, чем в исходном 1991 году. Разрыв между высшей и низшей децилями достиг 13,8. **На 80% населения с низкими и средними доходами приходилось теперь лишь 52% всего платежеспособного спроса** — *намного меньше, чем в последний год при советской власти*. Потребительский рынок четко распался на типичные для капиталистической страны элитный и обычный секторы.

Рост неравенства доходов объясняется двоякого рода причинами: во-первых, изменением социальной структуры самих доходов и, во-вторых, влиянием вхождения страны в мировой рынок, то есть большей открытостью к процессам глобализации.

Вопрос 56
Предпринимательство, его виды и мотивы

Понятие «предпринимательство» следует отличать от понятия «бизнес».

Бизнес, как и рыночная экономика, жестко нацелен на получение прибыли. Рынок, как составная часть рыночной экономики и бизнеса, безразличен к понятиям морали и нравственности, так как это всего лишь механизм согласования интересов различных участников (агентов) рынка.

Рынок, например, совершенно, безразличен к общественному спросу — на фундаментальные знания науки, на социальные учреждения и их полноценное развитие, на культуру и вообще потребности нерыночной, бюджетной сферы хозяйствования.

Следует заметить, что многие наши министры воспитаны именно в этом духе – в духе пренебрежения ко всем тем сферам, которые не производит прибыль, не дают сиюминутную отдачу, которую можно обналичить, занимаясь пресловутыми откатами и откровенным мошенничеством, манипулируя с бюджетными деньгами. И на эту тему в последнее время общественность получила очень много конкретных фактов.

Понятие «предпринимательство», наоборот, нацелено, как правило, на социально-значимые цели, на общественный результат, на развитие общества в целом. Данное понятие, будучи противоположно понятию «бизнес», как правило, включает в себя некоммерческие организации. Существует также особый термин «социальное предпринимательство».

Однако настоящими предпринимателями могут быть и деловые люди, если они проявляют заботу о своих рабочих и об обществе в целом, если они, работая на себя и получая прибыль, не забывают при этом работать и на все общество, на его стратегию, как это, например, происходит в Японии. Там все предприятия, все компании — большие, и маленькие, частные и государственные — все одинаково работают на общенациональную стратегию, подчиняясь государственному регулированию, учитывая общенациональные интересы.

Очевидно, что наши олигархи и вообще все те крупные компании, которые вывозят прибыли в оффшоры, не платят налоги, являясь, по сути, младшими партнерами международной финансовой элиты, — предпринимателями не являются.

Вопрос 57
Источники финансирования бизнеса

1. Производственные и спекулятивные инвестиции. Иностранные инвестиции

1.1. В ЧЁМ РАЗНИЦА МЕЖДУ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ И СПЕКУЛЯТИВНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ?

Очень часто это понятие используют для обозначения того, что в реальности является всего лишь *спекулятивным* вложением *спекулятивных* («горячих» денег) в *спекулятивные* активы. Конечно, в широком смысле понятия «инвестиции», спекулятивный инвестор все же является инвестором, однако инвестиции в высокодоходные и рисковые активы являются всегда краткосрочными; это — «короткие деньги», вложенные *не в экономику страны*, а именно в «спекулятивные активы», которые, как правило, имеют *анклавный* характер по отношению к национальной экономике, отрываясь от нее и даже вступая с ней в антагонизм.

Итак, что же все-таки означает понятие инвестиции *(Investments)*?

Инвестиции *(I)* представляют собой одну из важнейших экономических категорий, один из компонентов ВНП, от величины которого зависит развитие экономики. Под инвестициями (в прямом смысле этого слова) в экономической теории понимают финансовые ресурсы, направляемые на развитие производительных сил общества: а) на модернизацию средств производства; а) на совершенствование структуры производительных сил; в) на строительство новых производственных мощностей. Обычно такие инвестиции называют **капиталовложениями** или **прямыми инвестициями**.

Другой тип инвестиций, которые *не вкладываются напрямую в экономику* страны, а размещаются на рынке ценных бумаг, называются — **портфельными инвестициями**. *Косвенно и они могут быть инвестициями в экономику страны, но только в том случае, если вложены непосредственно в пакеты акций национальных предприятий*. Напомним, что кроме акций производственных предприятий на рынке ценных бумаг обращаются т.н. производные ценные бумаги («деривативы»), которые уже ни с каким производством вообще не связаны.

Основным источником инвестиций являются производственные накопления и сбережения населения, объединяемые общим понятием *сбережения (Savings)*. Равновесие между инвестициями и сбережениями ***(I = S)*** является одним из важнейших условий макроэкономического равновесия. Основная проблема здесь заключается в возможности разрыва между ними, следствием чего является — *макроэкономическая неустойчивость.*

Поэтому процесс поддержания необходимого для развития общества уровня сбережения и инвестирования является важной задачей государственной экономической политики. Процесс сбережения и инвестирования можно рассматривать как переключение экономических ресурсов общества от производства това-

ров и услуг для текущего потребления на производство капитальных ресурсов, включая информационно-технические, природные и человеческие ресурсы. Таким образом, подлинными инвестициями, направляемые на развитие общества, т.е. инвестиции в будущее, созидаемое сегодня.

1.2. Классификация иностранных инвестиций

Экспортер капитала получает возможность получать от вложенного за границей капитала прибавочную стоимость в форме ссудного процента или дивиденда. Соответственно, различаются две формы вывоза капитала — вывоз ссудного капитала и вывоз промышленного (функционирующего) капитала. Вывоз ссудного капитала связан преимущественно с выпуском облигаций, а экспорт функционирующего капитала — эмиссией акций, построенных и/или купленных за границей предприятия.

- В условиях глобализации появился еще один вариант инвестиций: спекулятивные вложения ссудного капитала в наднациональные фиктивные активы: а) вывоз капитала в оффшоры с последующим вложением в различные спекулятивные активы.

Вывоз промышленного, или функционирующего, капитала осуществляется несколькими путями. Во-первых, экспорт функционирующего капитала осуществляется постройкой заграницей собственных (или на паях) предприятий. Наиболее наглядный пример — тысячи нефтяных вышек, нефтехранилищ, газовых заводов, трубопроводов, перекачивающих станций и т. п., целиком изготовленных в одних странах и смонтированных на территории других. Во-вторых, это скупка (целимом или в долю) уже действующих предприятий различных отраслей промышленности, я также в банковском деле,. В-третьих, открытие в чужих странах собственных отделений иди подконтрольных компаний (филиалов, дочерних компаний и т.п.). За счет реинвестирования прибавочной стоимости обеспечивается более половины прироста капиталовложений за границей.

Промышленные инвестиции за границей в зависимости от степени контроля над зарубежными предприятиями и, следовательно, от размеров приносимой прибыли делятся на — *прямые* и *портфельные*. Прямыми капиталовложениями за границей называются инвестиции, дающие право прямого контроля над зарубежным предприятием или компанией. Прямой контроль — следствие обладания контрольным пакетом акций этих предприятий или компаний.

Вывоз промышленного капитала в размерах, не дающих права прямого контроля над предприятием, приводит к созданию портфельных капиталовложений. К ним прибегают, когда или не хватает ресурсов для перекупки контрольного пакета акций заграничных компаний, или когда намеренно прибегают к покровительству более сильного иди более опытного инвестора. Портфельные вложения составляют значительную долю совокупной суммы заграничных инвестиций Бельгии, Голландии, Швейцарии, Канады, скандинавских государств. В целом же портфельные вложения спекулятивного характера является на сегодняшний день самыми привлекательными для международной финансовой олигархии.

1.3. Может ли иностанный капитал быть движущей силой

НАЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ?

Вопрос о том, способен ли иностранный капитал быть движущей силой развития национального хозяйства, обеспечивая функционирование национального механизма общественного воспроизводства, является парадоксальным уже сам по себе. Однако и этот вопрос нам надо рассмотреть, но не из любви к парадоксам, а только лишь потому, что наши либеральные министры продолжают искать инвестиции за границей, отказывая одновременно в государственной поддержке отечественным товаропроизводителям. Однако существуют серьезные препятствия на пути превращения иностранного капитала в движущий фактор нашего хозяйственного развития.

Во-первых, — это **формационные препятствия**. Иностранные капиталы — это прежде всего капиталисты, и в качестве таковых они заинтересованы, очевидно, не в развитии нашей экономики, а в получении прибылей, а также в устранении своих конкурентов. Именно этим они и занимаются в России, скупая наши готовые промышленные предприятия часто только лишь для того, что уничтожить в России конкурентное производство. Движущей силой криминальной приватизации в 90-х гг. был иностранный капитал, тесно связанный с российской мафией и чисто криминальными структурами. Иностранные спекулятивные фирмы десятками скупали огромные заводы, действуя через свои подставные фирмы, либо в преступной кооперации с так называемыми «стратегическими» собственниками из «новых русских», за спиной которых они прятались.

- К примеру, эксперт ГКИ американец Д. Хей, связанный прямо с ЦРУ, через подставную российскую фирму «Граникс» купил опытный НИИ «Графит» и 30% акций Московского электродного завода и стал хозяином уникального оборонного комплекса, производящего стратегический графит для военного ракетостроения. Как фактический хозяин этих предприятий Д. Хей настоял на том, чтобы НИИ «Графит» отказался от оборонного заказа Военно-Космических сил России, но принял американский заказ. Приватизация по Чубайсу нанесла колоссальный ущерб опороспособности страны. Цены продаваемых предприятий, включая и оборонные, по настоянию американских советников Чубайса, были сильно занижены[127].

Во-вторых, — это **цивилизационные препятствия**. Иностранный капитал, являясь представителем в первую очередь западного капитализма и западной цивилизации, неизбежно несет с собой свое мировоззрение, идеологические стереотипы, а также соответствующие формы и методы хозяйствования. Не будем также забывать, вспоминая Арнольда Тойнби, что западный человек воспринимает представителей всех незападных стран не в качестве людей, а всего лишь как «*часть фауны и флоры*». Самое страшное, что в этом нет никакого преувеличения: *начиная с 1991 года, мы слышали заявления многих ведущих западных политических деятелей, полностью совпадающих со словами Тойнби*. Это всего лишь констатация факта, проверенная, к тому же, экспериментально, то есть подтверждаемая практикой хозяйствования и самим отношением западного капитализма к России, к русским и ко всему нашему многонациональному народу, который для Запада является не более чем «*частью фауны и флоры*».

[127] В.А. Лисичкин, Л.А. Шелепин. Россия под властью плутократии. История черного десятилетия. - М.: Алгоритм, 2003. – С. 105-107.

В-третьих, — это **геополитические препятствия**. Напомню данные, которые привел А.П.Паршев в своей известной книге «Почему Россия не Америка?»

- **В зависимости от вида строительства его стоимость выше, чем в Западной Европе, в 2-3 раза. По сравнению с субтропиками – в несколько раз**. Соответственно выше и амортизационные выплаты, а здания менее долговечны. Построить здание или арендовать уже построенное в России существенно дороже, чем в других странах мира.

- У нас на юго-западной границе Росси глубина промерзания 110 см, а ближе к Поволжью – уже 170. **Стоимость даже простого фундамента под легкий садовый домик составляет у нас 30% от общей стоимости строительства.**

- **Для средней полосы России доля отопления в объеме общих энергозатрат промышленности составляет три четверти.** Основные причины повышенной энергоемкости — большие затраты на транспорт, а также северное расположение страны и утяжеленная структура хозяйства (высокая доля добывающих отраслей и тяжелого машиностроения). А к этому следует добавить еще и затраты на освещение и отопление, которые у нас также намного выше.

- Из-за обширности территории и низкой плотности населения **транспортные издержки в цене продукта в России составляли 50%.**

- **Для одинакового с другими странами уровня комфорта нашим согражданам приходится расходовать в 4-8 раз больше энергии, чем в других странах**. В этих условиях открывать нашу экономику для западного конкурента и выравнивать цены на энергоресурсы с мировыми — это преступление перед населением страны. А экспорт невозобновляемых энергоресурсов (электричество, нефть, газ, уголь, уран) должен уже расцениваться не просто как государственное преступление.

- Приведя эти данные, Паршев правильно подчеркивает, что «**в условиях свободного перемещения капиталов ни одни инвестор, ни наш, ни зарубежный, не будет вкладывать средства в развитие практически ни одного производства на территории России».**

Существует еще одно геополитическое препятствие, связанное с необходимостью освоения, удержания и защиты своей территории. **Государство не сможет выполнить ни одну из этих функций, опираясь только лишь на иностранный капитал как фактор экономического развития.** *Во-первых*, все западное оборудование — очень дорогое, а для освоения огромной территории нашей страны требуется большое количество *дешевой* техники, к тому максимально приспособленной к работе в условиях нашего сурового климата. *Во-вторых*, отказываясь от отечественного производства машин и оборудования, мы неизбежно попадаем в сильную зависимость от стран Запада, причем не только экономическую, но и военно-политическую. Именно поэтому правительство РФ вынуждено было, в конечном итоге, пресечь попытки западногерманской компании «Сименс» купить контрольный пакет акций одного из ключевых предприятий ВПК «Силовые машины», производящего разнообразное энергетическое оборудование. *В-третьих*, переходя на импорт зарубежной техники, мы одновременно закрываем свои машиностроительные заводы и резко повышаем уровень безработицы в стране, начиная поддерживать экономически Запад, а не свое население и своих производителей.

Главное, что иностранный капитал в лице ТНК разрывает национальное экономическое пространство, представляя очень серьезную угрозу национальной безопасности. К этому вопросу мы еще вернемся немного ниже, а сейчас рассмотрим кратко драматические итоги деятельности иностранного капитала в России в

контексте приватизации государственной собственности в ходе либеральных реформ.

2. Финансы и финансовый механизм предприятия

Итак, предприятие (организация) — самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, производящий продукцию, товары, услуги, занимающийся различными видами экономической деятельности, целью которой является извлечение прибыли и приращение капитала. Таким образом, под предприятием условно понимается любой хозяйствующий субъект — юридическое лицо вне зависимости от вида и масштабов деятельности и формы собственности, осуществляющий свою деятельность с целью получения прибыли.

Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятие создает денежные фонды и резервы, позволяющие выполнять намеченные задачи. Формирование денежных фондов предприятия начинается с момента его организации и происходит за счет собственного и привлеченного капитала.

2.1. Собственный капитал и привлеченные средства

Финансовые ресурсы предприятия подразделяются на: 1) *собственные* — внутренние, 2) *привлеченные* — внешние.

1) Собственные (внутренние) финансовые ресурсы:

(1) доходы от продаж;
(2) прибыль от основной и прочей деятельности;
(3) амортизационные отчисления.

2) Привлеченные (внешние) финансовые ресурсы:
(1) собственные (предпринимательский капитал, поступивший от инвестора);
(2) заемные;
(3) средства, мобилизуемые на финансовом рынке (средства от продажи собственных акций, облигаций и других ценных бумаг);
(4) поступающие в порядке перераспределения (страховое возмещение, доходы по финансовым вложениям, средства от головных,
материнских компаний;
(5) бюджетные ассигнования (средства бюджетов для краткосрочной
государственной поддержки предприятий, производство продукции которых имеет общегосударственное значение).

Собственный капитал — это вложения собственника и прибыль, накопленная за время деятельности организации. При определении финансового положения организации величина капитала определяется как разница между активами и обязательствами (чистая стоимость имущества). Собственный капитал предприятия разделяется на постоянную (уставный капитал) и переменную (добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль и специальные фонды) части. Собственный капитал отражен в первом разделе пассива баланса.

Обязательство — это задолженность организации, которая является следствием реализации проектов ее хозяйственной деятельности, требующих заемных средств. Погашение обязательств (кредиторской задолженности, а также задолженности по облигационным выпускам) предполагает обычно отток активов в виде выплаты погашения кредитов и облигационных займов.

Обязательствами организаций являются *краткосрочные* и *долгосрочные* кредиты банка, заемные средства, кредиторская задолженность, обязательства по распределению (задолженность рабочим и служащим по заработной плате, органам социального страхования и налоговым органам по платежам в бюджет).

Уставный капитал — основной первоначальный источник собственных средств предприятия (организации), источник формирования основного и оборотного капитала, которые, в свою очередь, направляются на приобретение основных производственных фондов, нематериальных активов, оборотных средств. ***Добавочный капитал*** — это прирост собственного капитала за счет эмиссионного дохода, безвозмездно полученных ценностей, переоценки имущества. ***Резервный капитал*** (фонд) — денежный фонд предприятия, который образуется в соответствии с законодательством РФ и учредительными документами для покрытия непредвиденных убытков и потерь. Источником его образования является прибыль.

К ***фондам денежных средств*** также относятся *амортизационный фонд, валютный фонд* и фонды, создаваемые предприятием за счет собственной прибыли. Организация создает и использует финансовые ресурсы — совокупность собственных денежных доходов и привлеченных извне средств, предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих задач и затрат, связанных с расширением производства.

2.2. Финансы предприятия

Финансы предприятий — это экономические отношения, но на микроэкономическом уровне. Финансы предприятий (организаций) — это финансовые или денежные отношения, возникающие в процессе формирования основного и оборотного капитала, различных фондов и денежных средств предприятия, а также их использования.

Финансы коммерческих предприятий (организаций), являясь основным звеном финансовой системы, охватывают процессы создания, распределения и использования ВВП и национального дохода в стоимостном выражении. В процессе осуществления экономической деятельности предприятия (организации) вступают в финансовые взаимоотношения с:

- учредителями;
- другими предприятиями и организациями;
- вышестоящими органами и своими подразделениями;
- работниками предприятия;
- государством;
- кредитными, страховыми организациями;
- инвестиционными институтами.

Финансовые отношения коммерческих организаций строятся на определенных принципах, связанных с основами хозяйственности деятельности:

1) самофинансирование;
2) материальная заинтересованность и ответственность;
3) деление средств на собственные и привлеченные (заемные);
4) обеспечение финансовыми резервами.

Управление финансами осуществляется с помощью **финансового механизма** — системы управления финансами предприятия в целях достижения максимальной прибыли. Система управления финансами включает в себя: а) финансовые методы; б) финансовые инструменты; в) правовое обеспечение; г) информационно-методическое обеспечение управления финансами.

Финансовые методы — это финансовое планирование, финансовый учет, финансовый анализ, финансовое регулирование и финансовый контроль. Финансовые методы воздействуют на хозяйственные процессы путем управления движением финансовых ресурсов и оценки эффективности их использования на основе анализа финансовых показателей.

Финансовые инструменты — это любой контракт, из которого возникают финансовый актив для одного предприятия и финансовое обязательство или инструмент капитального характера для другого предприятия. Финансовые инструменты включают в себя как первичные инструменты (дебиторская и кредиторская задолженность, акции, облигации, векселя), так и производные инструменты (финансовые опционы, фьючерсы и форварды, процентные и валютные свопы).

Правовое обеспечение играет важную роль в функционировании финансовой системы. В нашей стране действует Гражданский, Налоговый, Бюджетный кодексы РФ; нормативно-правовая база содержит сотни актов, регулирующих финансовые отношения в экономике.

Вопрос 58
Рынок ценных бумаг

Под *рынком ценных бумаг* понимается совокупность сделок купли-продажи ценных бумаг. Рынок ценных бумаг опосредует кредитные отношения и отношения совладения. Как было сказано выше, денежные средства можно размещать на условиях срочности, платности, возвратности либо напрямую, на основе кредитного договора, либо посредством покупки ценных бумаг. Рынок ценных бумаг также называют фондовым.

Ценные бумаги — эффективный инструмент привлечения капитала, а значит, и решения социальных и экономических проблем. Особенностью операций на рынке ценных бумаг является свободное обращение объектов инвестирования. Это облегчает быстрый возврат инвестированных в ценные бумаги денежных средств. Вложения в краткосрочные ценные бумаги временно свободных денежных средств предприятия не затрагивают и не нарушают процесс производства. Свободная купля-продажа ценных бумаг позволяет вкладчику гибко определить время, на которое он желает разместить свои средства в те или иные объекты. Рынок ценных бумаг дает возможность частным вкладчикам на приемлемых условиях оптимизировать свои сбережения. Инвестор, вложивший свои деньги в ценные бумаги, является кредитором, а эмитент ценных бумаг — заемщиком.

1. Инфраструктура и функции рынка ценных бумаг

Важнейшую роль в функционировании рынка ценных бумаг играет его *инфраструктура,* которая способствует заключению сделок и выполняет функции информационной поддержки эмитентов, инвесторов и профессиональных посредников. Инфраструктуру рынка ценных бумаг составляют:

1) *организаторы торговли* — биржи и торговые системы, организующие проведение регулярных торгов по ценным бумагам;

2) *системы расчетов и учета прав на ценные бумаги* — клиринговые системы, регистраторы и депозитарии, обеспечивающие расчеты по заключенным сделкам, учет и перерегистрацию прав на ценные бумаги;

3) *посредники — дилеры и брокеры,* оказывающие инвесторам услуги по заключению сделок на рынке; информационно-аналитические системы поддержки инвестиций — информационные и рейтинговые агентства, предоставляющие инвесторам полную информацию о состоянии эмитентов.

Фондовая биржа — организованный, постоянно функционирующий рынок, на котором совершаются сделки купли-продажи ценных бумаг. Фондовые биржи чаще всего имеют акционерную форму собственности. Срок деятельности биржи не ограничен по времени. Биржи, в большинстве случаев, являются некоммерческими предприятиями. Доходы биржи формируются за счет комиссионных, взимаемых за оказанные услуги; и обязательных платежей членов биржи, предусмотренных уставом. Существуют и другие источники доходов.

Система внебиржевой торговли. Основу внебиржевого рынка составляет разветвленная телефонная и компьютерная связь, посредством которой осуществляется обмен информацией о ценных бумагах. Во внебиржевом обороте работают, как правило, профессиональные посредники. Внебиржевой оборот занимает важное место в структуре фондового рынка, так как его непосредственными участниками являются центральный банк и коммерческие банки. Центральный банк осуществляет на внебиржевом рынке операции с ценными бумагами в целях Регулирования денежного обращения и управления государственным долгом. На внебиржевом рынке обращается наибольшее количество ценных бумаг.

Регистраторы *(реестродержатели)* — специализированные участники рынка ценных бумаг, которые осуществляют ведение реестров акционеров по догово-

рам с эмитентами и регистрацию вторичных сделок с ценными бумагами. Под *реестром акционеров* понимается список владельцев именных ценных бумаг одного выпуска, составленный на определенную дату. С помощью такого списка можно идентифицировать собственников и количество принадлежащих им ценных бумаг. Реестры могут вести банки, инвестиционные институты, специализированные регистраторы. Эмитенты ценных бумаг с числом акционеров более тысячи обязаны передать ведение реестра одному из вышеперечисленных институтов.

Депозитарий предназначен для хранения ценных бумаг, а также организации их учета. Хранение ценных бумаг в депозитариях осуществляется в двух видах: наличном и электронном. Наличное хранение подразумевает хранение в специальном помещении бланков ценных бумаг, выпущенных в документарной форме, а также осуществление контроля над всеми операциями депонирования и снятия. *Электронное хранение происходит в виде оформления записей по счетам, которые хранятся в компьютерах.* Для электронного хранения необходим единый централизованный депозитарий, в котором учитываются все сделки с ценными бумагами, выпущенными в безналичной форме. В таком случае операции по хранению в данном депозитарии включают регистрацию ценных бумаг в компьютерной системе депозитария и сверку с данными центрального депозитария. Клиентам депозитария открывают счета «депо».

Расчетно-торговая система создает условия для организации купли-продажи ценных бумаг и обеспечивает четкую оперативную организацию расчетов между участниками рынка ценных бумаг.

Информационные агентства и сети осуществляют формационное обеспечение рынка ценных бумаг, издают бюллетени, справочники, составляют аналитические обзор и пр.

Функции рынка ценных бумаг:

1) участие в макроэкономическом регулировании экономики;
2) перераспределение собственности;
3) аккумулирование и перераспределение временно свободных денежных средств населения и предприятия;
4) трансформация сбережений в инвестиции;
5) насыщение денежными средствами тех отраслей экономики, которые испытывают в них недостаток.

Ценные бумаги выпускаются в *документарной* и *бездокументарной* формах. В первом случае они печатаются типографским способом на особых, бланках, с использованием специальных средств защиты от возможных подделок. Во втором случае ценные бумаги существуют в виде записей на счетах, на магнитных носителях информации. Бездокументарные ценные бумаги получили название *безналичных* или *балансовых* ценных бумаг. Кроме ценных бумаг, на рынке обращаются производные инструменты, представляющие собой контракты, дающие право купить или продать в будущем определенное количество ценных бумаг на заранее оговоренных условиях. Производные инструменты называются также — производными ценными бумагами.

Принципы классификации ценных бумаг.
По *способу выплаты дохода* ценные бумаги делятся на а) *процентные* — продаются по номиналу, содержат условие начисления процента, погашаются по цене выше номинала; б) *дисконтные* ценные бумаги — продаются по цене ниже номинала, не содержат условия начисления процента, погашаются по номиналу.
По *экономической сущности* различают:

1) *долевые* ценные бумаги (акции);

2) *долговые* ценные бумаги (облигации);

3) *коммерческие* ценные бумаги (векселя, депозитные сертификаты и пр.)[128].

2. Фиктивный капитал

Совокупность денежных средств, инвестированных в ценные бумаги, называется ***фиктивным капиталом.*** Фиктивный капитал также называют титулом собственности, воплощенным в ценных бумагах и дающим их владельцам право на присвоение части прибавочной стоимости в форме дивиденда или процента.
Фиктивный капитал — это титул собственности, воплощенный в ценных бумагах и дающий его владельцу возможность регулярно присваивать прибавочную стоимость в форме процента или дивиденда. Образование фиктивного капитала тесно связано с функционированием реального и ссудного капитала. Появление этой разновидности капитала является следствием развития потребности в привлечении в условиях усложнения и расширения коммерческой и производственной деятельности все большего объема денежных средств. Передача части денежного капитала в ссуду на рынке ценных бумаг происходит в форме покупки ценной бумаги. Таким образом, фиктивный капитал воплощается в ценных бумагах, дающих владельцу право на присвоение части прибавочного продукта в форме дивиденда или процента.

- Ценные бумаги — *это свидетельства о вложении капитала в предприятие или о предоставлении его в ссуду, дающие право на получение прибавочной стоимости в виде дивиденда или процента.* Собственник акций ежегодно получает по ним доход, называемый дивидендом, а собственник облигаций регулярно получает по ним определенный процент. То обстоятельство, что ценные бумаги приносят прибавочную стоимость, делает их капиталом для их владельцев. Однако ценные бумаги представляют собой *фиктивный капитал,* существенно отличающийся от действительного капитала тем, что он *не имеет самостоятельной стоимости и не функционирует в процессе капиталистического воспроизводства.*

При капитализме ссудный процент выступает в качестве всеобщей формы дохода на капитал. В связи с этим всякий регулярно присваиваемый нетрудовой доход, получаемый без самостоятельного ведения какого-либо предприятия, рассматривается как процент на некий капитал, хотя бы такого капитала в действительности и не существовало. Капитализация регулярных доходов в капиталистическом обществе состоит в том, что, исходя из величины получаемого дохода и существующей в данное время нормы процента, исчисляется тот мнимый капитал, который якобы приносит этот доход.

---

[128] См.: Галицкая С.В. Деньги. Кредит. Финансы: Учебное пособие / С.В. Галицкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – С. 684-693.

Результатом капитализации дохода, приносимого ценными бумагами, является *курс ценных бумаг,* т. е. та *цена, по которой они продаются на фондовой бирже.* Предположим, что какая-то ценная бумага дает возможность ее владельцу присваивать ежегодный доход в 10 долл. и что существующая в данное время норма процента равняется 5. В таком случае эта ценная бумага будет рассматриваться как капитал, приносящий 5-ти процентный доход в 10 долл., а ее курс или цена будет равняться 200 долл.
(10 x 100 / 5 = 200)
Таким образом, *курс ценных бумаг равняется капитализированному доходу по ним: он прямо пропорционален приносимому или доходу и обратно пропорционален норме процента*.
Величина фиктивного капитала равняется сумме цен акций, облигаций и других ценных бумаг. При этом отношение между величиной капитала и величиной дохода здесь прямо противоположно тому, которое присуще действительному капиталу. Изменения величины фиктивного капитала частично отражают изменения величины действительного капитала. Так, с ростом капиталистического производства увеличивается и сумма акций, выпускаемых капиталистическими предприятиями. Однако фиктивный капитал обладает также относительной самостоятельностью, причем с развитием капитализма *фиктивный капитал увеличивается значительно быстрее, чем действительный.* Причины этого таковы:
Фиктивный капитал существенно отличается от реального и ссудного капитала тем, что: а) не имеет собственной стоимости; б) обращается в форме ценных бумаг на рынке ценных бумаг.
В отличие от реального капитала: а) величина фиктивного капитала определяется путем капитализации доходов по ценным бумагам; б) изменение величины фиктивного капитала не совпадает с изменением величины реального капитала. Самостоятельное движение фиктивного капитала на рынке ценных бумаг приводит к отрыву: 1) его рыночной стоимости от балансовой стоимости; 2) стоимости реальных материальных ценностей от их стоимости, зафиксированной в бумагах.
Огромная часть ссудного капитала находит форму своего приложения в ценных бумагах. Накопление этих ценных бумаг есть накопление ссудного капитала, хотя оно совсем не обозначает накопление капитала действительного[129]. Расхождение в движении фиктивного и реального капиталов здесь совершенно очевидно.
Рассматривая движение накопления фиктивного капитала в общем развитии капиталистического хозяйства, необходимо прийти к заключению, что развитие капиталистического хозяйства ведет к все большему и большему накоплению фиктивного капитала. К этому ведет изменение структуры промышленных предприятий, все большее и большее распространение акционерной формы, к этому ведет все более увеличивающаяся значимость капитала, приносящего

[129] «Поскольку накопление этих бумаг выражает накопление железных дорог, рудников, пароходов и т. п., оно выражает расширение действительного процесса воспроизводства, — совершенно так же, как увеличение окладного листа, напр., на движимое имущество свидетельствует о возрастании этой движимости. Но в качестве дубликатов, которые сами могут быть продаваемы как товары, а потому обращаются как капитальные стоимости, они иллюзорны, и величина их стоимости может повышаться и падать совершенно независимо от движения стоимости действительного капитала, титулами на который они являются» (К. Маркс. Капитал. Т III. М., 1955. – С. 491. 516).

проценты, к этому ведет все большее и большее отделение капитала-собственности от капитала-функции.

Развитие кредитных отношений ведет к тому, что *всякое капиталистическое богатство стремится найти свое воплощение в так называемых ценных бумагах*, а отделение капитала-собственности от капитала-функции ведет к тому, что ценные бумаги приобретают самостоятельное существование и движение. *Капиталистический доход принимает форму процента, претензия капиталиста на доход превращается в простую претензию собственности*. Это обстоятельство наглядно обнаруживает паразитизм капиталистической собственности.

Накопление фиктивного капитала и своеобразная форма этого накопления — растущая на основе этого накопления биржевая игра и спекуляция — ведет к колоссальному усилению могущества финансовых магнатов, ведет к максимальной централизации денежного капитала, ведет к экспроприации частной собственности мелких и средних капиталистов.

Фиктивный капитал — это «реальное» богатство в условиях капиталистического хозяйства; его иллюзорность и фиктивность обнаруживаются уже во время кризисов, когда это богатство в огромной своей части испаряется. Накопление фиктивного капитала означает, что разнообразные виды капиталистического богатства принимают однообразное воплощение в ценных бумагах, а разнообразные виды капиталистического дохода принимают однообразную форму дохода с денежного капитала, форму процента[130].

В общем развитии капиталистического хозяйства, таким образом, происходит все большее и большее накопление фиктивного капитала. В отдельных же фазах промышленного цикла это накопление происходит неодинаково. Накопление фиктивного капитала достигает наибольших размеров во время подъема. Это является результатом как роста грюндерства и учредительства, как укрепления и концентрации предприятий, так и того, что в это время дивиденды велики, а процент относительно низок. Своего апогея рост фиктивного капитала достигает на высшей точке подъема, когда развитие производства достигает максимума, когда дивиденды, вернее, надежды на дивиденды, растут.

Движение фиктивного капитала еще более обостряет противоречия ссудного капитала, еще более обостряет противоречия между движением реального и ссудного капитала, еще более обостряет противоречия реального процесса воспроизводства.

3. Первичный и вторичный фондовый рынок

[130] Накопление фиктивного капитала есть результат развития кредита и кредитной системы, и это накопление воочию обнаруживает ярко начерченный Марксом двойственный характер кредита «с одной стороны, развивать движущую силу капиталистического производства, обогащение на эксплуатации чужого труда, в систему чистейшего и колоссальнейшего азарта и мошенничества и все более сокращать число тех немногих, которые эксплуатируют общественное богатство; а с другой — составлять переходную форму к новому способу производства; эта двойственность и придает главным провозвестникам кредита от Ло до Исаака Перейры свойственный им приятный характер помеси мошенника и пророка». — К. Маркс. Капитал, т. III. — Маркс К, Энгельс Ф. Соч. Т 25. Ч I,. – С. 485.

Первичный рынок. — *Это рынок, на котором эмитенты продают ценные бумаги инвесторам. Точнее — это механизм эмиссии и первичного размещения эмитированных бумаг*. Говоря о первичном рынке, следует применять термин *размещение ценных бумаг.*

Законодательно первичный рынок ценных бумаг определяется как отношения, складывающиеся при эмиссии (для инвестиционных ценных бумаг) или при заключении гражданско-правовых сделок между лицами, принимающими на себя обязательства по иным ценным бумагам, и первыми инвесторами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, а также их представителями. Таким образом, первичный рынок — это рынок первых и повторных эмиссий ценных бумаг, на котором осуществляется их начальное размещение среди инвесторов.

В результате продажи акций и облигаций на первичном рынке эмитент получает необходимые ему финансовые средства, а бумаги оседают в руках первоначальных покупателей. Все остальные перепродажи бумаг образуют *вторичный рынок.*

Кроме физического изготовления ценных бумаг (если оно предусмотрено) процесс эмиссии включает заключение соглашений между эмитентом и консорциумом, определение способа передачи последнему ценных бумаг (продажа или передача, на комиссию), а также порядок размещения среди инвесторов.

Важнейшей чертой первичного рынка является полное *раскрытие информации* для инвесторов, позволяющее сделать обоснованный выбор ценной бумаги для вложения денежных средств. Вся деятельность на первичном рынке осуществляется для раскрытия информации: подготовка проспекта эмиссии, его регистрация и контроль государственными органами с позиций полноты представленных данных, публикация проспекта и итогов подписки.

Механизм продажи (размещения ценных бумаг) на первичном рынке может быть разный: а) в непосредственном (частном) контакте без посредников; б) через финансовых посредников (андеррайтеров); в) на уличном рынке.

Частное размещение характеризуется продажей (обменом) ценных бумаг ограниченному числу заранее известных инвесторов без публичного предложения и продажи.

Публичное предложение — это размещение ценных бумаг при их первичной эмиссии путем публичного объявления и продажи неограниченному числу инвесторов.

Соотношение между публичным предложением и частным размещением постоянно меняется и зависит от типа финансирования, который избирают предприятия в той или иной экономике, от структурных преобразований, которые проводит правительство, и других факторов. Так, в России в 1990—1995 гг. преобладало частное размещение акций (создание открытых акционерных обществ). Основная часть публичного предложения акций приходилась на банки и инвестиционные институты. С развитием масштабного процесса приватизации доля публичного предложения акций постепенно увеличилась.

Хотя эмитенты ценных бумаг могут сами разместить (т.е. продать) свои обязательства в виде ценных бумаг, сложный механизм эмиссии в условиях конкуренции, потребность в гарантированном размещении ценных бумаг требуют не

только больших расходов, но и профессиональных знаний, специализации, навыков. Поэтому эмитенты в подавляющем большинстве случаев прибегают к услугам **андеррайтеров** — *профессиональных посредников (банков, брокеров, инвестиционных компаний), организующих и гарантирующих размещение ценных бумаг на согласованных условиях за специальное вознаграждение*.

Публичная подписка или публичное размещение ценных бумаг применяются тогда, когда корпорация принимает решение превратиться из частной в публичное акционерное общество с большой численностью акционеров. Разница не просто в количестве эмитируемых акций: речь идет о контроле над предприятием, который может в этих условиях перейти от учредителей к владельцам контрольного пакета акций. Публичное предложение большого количества тиражированных акций дает эмитенту огромные средства, которые открывают возможности расширения, модернизации, диверсификации деятельности, делает компанию известной, она переходит на новый, более высокий уровень.

Вторичный фондовый рынок. — *Это отношения, складывающиеся при купле-продаже ценных бумаг, ранее эмитированных на первичном рынке*. Основу вторичного рынка составляют операции, оформляющие перераспределение сфер вложений инвесторов, а также отдельные спекулятивные операции. Важнейшая черта вторичного рынка — это его *ликвидность,* т.е. возможность успешной и обширной торговли, способность поглощать значительные объемы ценных бумаг в короткое время, при небольших колебаниях курсов и при низких издержках на реализацию.

На вторичном рынке операторами являются только *инвесторы,* т.е. те, кто вкладывает средства в ценные бумаги в целях извлечения дохода. Первоначальный инвестор, купивший у эмитента ценные бумаги, вправе перепродать их другим лицам, а те, в свою очередь, свободны продавать их следующим вкладчикам.

На вторичном рынке происходит уже *не аккумулирование новых финансовых средств для эмитента, а только перераспределение ресурсов среди последующих инвесторов*. Без полнокровного вторичного рынка нельзя говорить об эффективном функционировании первичного. Создавая механизм для немедленной перепродажи бумаг, вторичный рынок усиливает доверие к ним со стороны вкладчиков, стимулирует их желание покупать новые фондовые ценности и тем самым способствует более полному аккумулированию ресурсов общества в интересах производства, переливу капитала в наиболее эффективные отрасли хозяйства. При отсутствии вторичного рынка или его слабой организации последующая перепродажа ценных бумаг была бы невозможна или затруднена, что оттолкнуло бы инвесторов от покупки всех или части бумаг. В итоге общество осталось бы в проигрыше, так как многие, особенно новейшие предприятия и начинания, не получили бы необходимой финансовой поддержки. Акции и облигации наиболее доходных отраслей производства и целых секторов хозяйства растут в цене, увеличивают число желающих иметь эти ценные бумаги, что делает возможным выпуски новых бумаг и новое привлечение капитала.

Ко вторичному рынку применяется термин *обращение ценных бумаг.* Главная функция вторичного рынка — перераспределение капитала.

Вопрос 59
Основные принципы менеджмента

1. Основы корпоративного менеджмента

1.1. Управление и менеджмент

Управление, по выражению К. Маркса, — это труд «по руководству трудом». Следовательно, управление, или руководство трудом, является хозяйственной функцией. Однако управление, как процесс организации производства, как функцию хозяйства, следует отличать от управленческих отношений. Управление — это деятельность и процесс «руководства трудом», а управленческие отношения уже предполагают механизм взаимодействия всех участников этого процесса. Управленческий труд следует рассматривать как труд *специфический,* как разновидность умственного труда, имеющего информационную природу. Процесс управления, принимающий форму управленческого решения, опираются на логический анализ имеющейся информации. Именно поэтому управление имеет субъективную сторону, во многом завися от личности управляющего.
Управленческие решения всегда связаны с необходимостью воздействий на объект управления с целью приведения его в желаемое состояние и, так как это требует затрат времени, можно с полным основанием говорить о *процессе принятия решений.* На рис. 2 наглядно показано, что начальный импульс процессу принятия решений задает информация о состоянии контролируемых параметров управляемого объекта, а воздействие осуществляется после выработки и принятия соответствующего решения, которое в виде той или иной информации (команда, приказ, распоряжение, план и т.д.) подается на «вход» управляемого объекта.



Рис. 2. Процесс принятия управленческих решений, где

М - моделирование состояния объекта управления на основании поступившей от него информации; **Р** - разработка и принятие управленческих решений; **В** - организация выполнения принятых решений.

Таким образом, процесс принятия управленческих решений носит цикличеcкий характер, начинается с обнаружения несоответствия параметров плановым заданиям или нормативам и заканчивается принятием и реализацией решений,

которые должны это несоответствие ликвидировать. Поэтому основным элементом каждого процесса принятия решений является *проблема, под которой понимается несоответствие фактического состояния управляемого объекта (например, производства) желаемому или заданному, т. е. цели или результату деятельности. Выработка плана действий по устранению проблемы составляет сущность процесса принятия решений*.

Управленческие отношения — это субъектно-объектные отношения, основанные на иерархии власти и властных отношениях. Говоря об экономических отношениях, Ф. Энгельс подчеркивал: «Уже самый факт, что это есть *отношение*, означает, что в нем есть две стороны, которые *относятся друг к другу*. Каждую из этих сторон мы рассматриваем отдельно; из этого вытекает характер их отношения друг другу, их взаимодействие»[131]. Двумя сторонами управленческих отношений являются субъект и объект управления, управляющая и управляемая системы, между которыми имеют место связь и взаимодействие в процессе осуществления управленческого труда.

Управление как процесс начинается с создания **организации**, под которой понимается «*группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели или целей*»[132]. Конкретной формой организации являются предприятия, а также различные учреждения социальной сферы.

Для того чтобы организация могла добиться реализации своих целей, задачи должны быть скоординированы посредством вертикального разделения труда. Поэтому «*управление — это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации*»[133].

Итак, управление — это особый вид деятельности, превращающий *неорганизованную группу* людей в *производительную силу*. В рамках всего национального хозяйства управление призвано координировать и объединять разрозненные усилия отдельных предприятий (сложных организаций), превращая их производительные силы в ассоциацию производительных сил нации, действующую целенаправленно. Подробно мы это рассмотрим в следующем разделе, а здесь нас интересует управление на уровне микроэкономики, т.е. на уровне предприятия, которое в условиях господства рыночных отношений выступает уже в качестве главного субъекта управления.

Менеджмент (английский синоним слова *управление*) — это система управления организациями, которые имеют не только коммерческий, но и некоммерческий характер.

- Особенностью некоммерческих организаций является то, что они своей целью ставят не прибыль, а оказание некоммерческих услуг – в зависимости от типа некоммерческой организации – защита инвалидов, помощь сиротам, ветеранам войн, содействие спорту и т.д. Данные предприятия могут заниматься коммерческой деятельностью в соответствии со своим

[131] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.13. – С. 497—498 (курсив Энгельса – А.О.).

[132] Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: «Дело», 1993. – С.31.

[133] Организации подразделяются на неформальные и формальные. Используя слово *организация*, мы будем иметь ввиду *формальную* организацию. – См.: Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: «Дело», 1993. – С.31, 38.

уставом, но прибыль им запрещено использовать в личных целях – она полностью направляется на обеспечение уставных целей.

Однако, учитывая, что управление предприятием осуществляется прежде всего в интересах коммерческих собственников, термин менеджмент (в узком смысле этого слова) означает — *рыночное управление предприятием, т.е. управление с целью извлечения прибыли.* С точки зрения политической экономии управление предприятием — это организация кругооборота и оборота капитала фирмы, а с хозяйственной точки зрения, — это процесс согласования *интересов* всех участников управленческих отношений (собственников, управляющих, рабочего персонала, хозяйственных партнеров, госорганов, например налоговых инспекций), которые в условиях рыночного хозяйства являются — разнонаправленными. Именно это и определяет смысл и назначение народнохозяйственного управления, о котором мы будем говорить в следующей главе.

- В связи с развитием акционерной формы предприятий произошло отделение функции управления собственностью от самой функции собственности (под последней понимается сохранение и умножение объектов собственности и получение на их основе дохода при сведении риска деятельности к минимуму). Роль менеджеров, т.е. управляющих в современной экономике велика, поскольку собственники делегируют им важные функции распоряжения и пользования собственностью. Отметим, что в тех компаниях, у которых нет индивидуальных акционеров (в качестве акционеров выступают юридические лица - пенсионные фонды, страховые компании, коммерческие банки и др.) или нет таких групп акционеров, которые обладают контрольным пакетом акций, разработка и реализация политики управления находится в решающей степени в руках менеджеров.

1.2. Управление как механизм воздействия на интересы

Методы управления хозяйственной деятельностью людей можно подразделить на три группы: *организационно-распорядительные, экономические и социально-психологические.* Они оказывают прямое и косвенное воздействие на мотивы поведения, интересы и потребности людей, которые также сгруппированы по трем направлениям. Состав методов, применяемых в организации, должен отражать структуру иерархии потребностей работающих в ней людей (см. рис. 3).

- Удовлетворение потребностей первого уровня (физиологических) требует разработки и применения прежде всего методов экономического воздействия, включающих способы индивидуального, группового и коллективного стимулирования труда, методы экономического взаимодействия между подразделениями и службами организации, методы участия в прибылях и доходах и т.д.

- На удовлетворение потребностей среднего уровня (в безопасности, защищенности, статусе) направлены методы организационно-распорядительного воздействия, в составе которых можно выделить способы прямого воздействия путем распоряжений, команд, указаний, построения формальной структуры власти-подчинения, а также способы косвенного воздействия, осуществляемого по линии неформальных связей и структур.

- На высшем уровне иерархии потребностей наиболее предпочтительны социально-психологические способы, обеспечивающие удовлетворение потребности работающих в саморазвитии, самореализации и самоуправлении.

Несмотря на некоторую условность вертикального выстраивания потребностей людей, работающих в организациях, она может служить достаточно точным

индикатором для разработки системы методов, соответствующих качественному состоянию кадров организации.

В основу иерархии потребностей положено стремление человека удовлетворить в первую очередь самые важные потребности. Как только это достигнуто, она на время перестает быть движущим мотивом его поведения. Одновременно появляется побуждение к удовлетворению следующей по важности потребности. *В основе управления организацией (предприятием) при этом лежит механизм управления интересами работников*. Воздействуя на их интересы, менеджеры косвенно заставляют их действовать в нужном для корпорации направлении.

Таким образом, методы управления любой организацией условно можно подразделить на две большие группы: а) *командные методы*, основанные на прямых распоряжениях, имеющих обязательный характер; б) *косвенные методы*, основанные на управлении интересами работников.



Рис 3. Иерархия потребностей по А. Маслоу

1.3. Цели основные направления менеджмента

- **Деятельность менеджеров носит многоцелевой характер.** Наряду со стратегическими целями и задачами им приходится решать огромное количество текущих и оперативных. Кроме экономических перед ними стоят социальные, организационные и научно-технические задачи. Наряду с повторяющимися, традиционными проблемами они должны принимать решения по непредвиденным ситуациям и т.д.

Одной из главных задач менеджмента является установление целей, ради достижения которых формируется, функционирует и развивается организация как целостная система. Целеполагание — это исходный момент в деятельности

менеджера. Общая цель организации образует фундамент разработки стратегии развития и установления ключевых целей по таким важнейшим функциональным подсистемам организации, как маркетинг, производство, НИОКР, персонал, финансы, менеджмент. Каждая из подсистем реализует свои цели, логически вытекают из миссии как общей цели организации.

Классификация целей (один из возможных вариантов которой представлен в табл. 14) позволяет конкретизировать задачу целеполагания и использовать соответствующие механизмы и методы, разработанные для классов целей, применяемых в стратегическом планировании, в инновационном менеджменте, производственном менеджменте

Таблица 14

Примеры ключевых целей организации (промышленного предприятия)[134]

Функциональная подсистема	**Ключевая цель**
Маркетинг	Выйти на первое место по продаже продукции (определенного вида) на рынке
Производство	Достичь наивысшей производительности труда при производстве всех (или определенных) видов продукции
Научно-исследовательские разработки (инновации)	Завоевать лидерские позиции по вводу новых видов продукции (услуг), используя на исследования и разработки определенный процент доходов от объема реализации (продаж)
Финансы	Сохранять и поддерживать на необходимом уровне все виды финансовых ресурсов
Персонал	Обеспечить условия, необходимые для развития творческого потенциала работников и повышения уровня удовлетворенности и заинтересованности в работе
Менеджмент	Определить критические области управленческого воздействия и приоритетные задачи, обеспечивающие получение запланированных результатов

Так, *маркетинг* направляет свою деятельность на здание спроса, и поэтому его целями являются: определение потребностей населения в продукции и услугах предприятия, разработка и спецификация параметров новой продукции, освоение рынков, распределение и доставка продукции потребителям, контроль за изменением вкусов и спроса потребителей, сбор и обработка информации о товаре, рекламирование фирмы ее продукции и т.д.

Постановка целей маркетинга связана с детальным изучением спроса и предложения на продукцию, выпускаемую на данный момент и на новую продукцию. Кроме того должна быть тщательно изучена ситуация на уже освоенных предприятием рынках и на новых. Поэтому работу должны выполнять специалисты по исследованию рынка, по прогнозированию и планированию, владеющие соответствующей информацией и методами разработки целевых моделей. Состав и количество этих специалистов зависят от возможностей предприятия самостоятельно проводить эту сложную и требующую большого профессионализ-

[134] См.: Менеджмент организации. Учебное пособие. Румянцева З.П., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др. – М.: ИНФРА-М. 1995. – С. 45.

ма работу. Если такие возможности ограничены, надо использовать те элементы рыночной инфраструктуры, которые уже начали формироваться в нашей стране: внешних консультантов по управлению, специалистов по нововведениям, информационной технологии, вычислительным методам и т.п.

Производство охватывает такие виды деятельности организации, как получение, хранение и распределение средств производства, превращение входных ресурсов в конечный продукт, его хранение и распределение, а также послепродажное обслуживание. При установлении целей по этой подсистеме необходимо учитывать разнообразие видов выполняемых здесь работ. Так, предпроизводственная подготовка связана с приемкой товаров, сырья, материалов, с хранением на складах, управлением запасами. Само производство требует машинной обработки, сборки, контроля качества, упаковки, технического обслуживания оборудования; работа с конечной продукцией (послепроизводственная логистика) связана с размещением готовых товаров на складе, с обработкой заказов и доставкой товара. Наконец,послепродажное обслуживание требует проведения установочных работ, ремонта, поставки запасных частей. Цели этой сложнейшей подсистемы организации устанавливаются в виде системы показателей, отражающих объемы, ассортимент продукции, качество, производительность и т.д.

Подсистема, связанная с исследованиями и разработками, реализует цели нововведений на предприятии. Ее направленность - это поиск новых видов продукции и услуг для замены устаревших, определение целей проведения научных исследований и разработок, введения новшеств и модернизации всех сфер деятельности предприятия.

Подсистема "Персонал" направлена на работу с трудовым коллективом и формулирует свои цели по найму, расстановке, обучению, продвижению и оплате труда работников предприятия. Важнейшей целью этой подсистемы является высокая заинтересованность сотрудников в решении общих задач предприятия и создание для этого благоприятного климата.

Финансовая подсистема предприятия нацеливает свою деятельность на организацию финансирования, кредитования, налоговых обязательств, составление бюджетов (по предприятию в целом, его подразделениям и программам):

Подсистема "Менеджмент" имеет в качестве своей ключевой задачи эффективное достижение целей организации, исключающее нерациональные затраты времени, ресурсов и талантов. В соответствии с нею она устанавливает цели по активизации работников всех подразделений организации по контролю за движением и использованием всех его ресурсов и т.п. Для этого производится глубокий анализ проблем во всех сферах и областях деятельности организации и выделяются те, которые требуют наибольшего внимания и усилий, так как являются главными факторами достижения желаемых результатов. Эти проблемы специфичны для каждой организации.

.

1.4. Типы организационных структур[135]

1) Иерархический тип структур управления

Структуры управления на многих современных предприятиях были построены в соответствии с принципами управления, сформулированными еще в начале XX века. При этом главное внимание уделялось разделению труда на отдельные функции и соответствию ответственности работников управления предоставляемым полномочиям. В течение многих десятилетий организации создавали так называемые формальные структуры управления, которые получили название иерархических, или бюрократических.

- **Концепция иерархической структуры была сформулирована немецким социологом Максом Вебером, разработавшим нормативную модель «рациональной бюрократии».** Она содержала следующие принципиальные положения: а) четкое разделение труда, следствием которого является необходимость использования квалифицированных специалистов по каждой должности; б) иерархичность управления, при которой нижестоящий уровень подчиняется и контролируется вышестоящим; в) наличие формальных правил и норм, обеспечивающих однородность выполнения менеджерами своих задач и обязанностей; г) дух формальной обезличенности, с которым официальное лица выполняют свои обязанности; д) осуществление найма на работу в соответствии с квалификационными требованиями к данной должности. Объективный характер управленческих решений выступал в качестве гаранта рациональности такой структуры.

Иерархический тип структуры имеет много разновидностей, но самой распространенной является линейно-функциональная *организация управления*, до сих пор широко используемая организациями во всем мире. Основу линейно-функциональных структур составляет так называемый «шахтный» принцип построения и специализация управленческого процесса по функциональным подсистемам организации (маркетинг, производство, исследования и разработки, финансы, персонал и пр.). По каждой из них формируется иерархия служб («шахта»), пронизывающая всю организацию сверху донизу.

2) Органический тип структур управления

Главным свойством структур, известных в практике управления как гибкие, адаптивные, или органические, является присущая им способность сравнительно легко менять свою форму, приспосабливаться к новым условиям, органически вписываться в систему управления. Эти структуры, основанные на управлении интересами работников, ориентируются на ускоренную реализацию сложных программ и проектов в рамках крупных предприятий и объединений, целых отраслей и регионов. Как правило, они формируются на временной основе, т.е. на период реализации проекта, программы, решения проблемы или достижения поставленных целей.

---

[135] См.: Менеджмент организации. Учебное пособие. Румянцева З.П., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др. – М.: ИНФРА-М. 1995. – С. 83-98; Крупнов В.И., Крупнова Н.А. Менеджмент в бизнесе. — М.: Издательство «Новости», 1990. – С. 55-75.

Разновидностями этого типа структур являются проектные, матричные, программно-целевые, бригадные формы организации управления.

Проектные структуры формируются при разработке организацией проектов, под которыми понимаются любые процессы целенаправленных изменений в системе, например, модернизация производства, освоение новых изделий или технологий, строительство объектов и т.п. Управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию выполнения работ, координацию действий исполнителей.

- Одной из форм проектного управления является формирование специального подразделения — проектной команды, работающей на временной основе. В ее состав обычно включают необходимых специалистов, в том числе и по управлению. Руководитель проекта наделяется так называемыми проектными полномочиями. В их числе ответственность за планирование проекта, за состояние графика и ход выполнения работ, за расходованием выделенных ресурсов, в том числе и за материальное поощрение работающих. В связи с этим большое значение придается умению руководителя сформировать концепцию управления проектом, распределить задачи между участниками команды, четко определять приоритеты и ресурсы, конструктивно подходить к разрешению конфликтов. По завершении проекта структура распадается, а сотрудники переходят в новую проектную структуру или возвращаются на свою постоянную должность (при контрактной работе - увольняются). Такая структура обладает большой гибкостью, но при наличии нескольких целевых программ или проектов приводит к дроблению ресурсов и заметно усложняет поддержание и развитие производственного и научно-технического потенциала организации как единого целого. При этом от руководителя проекта требуется не только управление всеми стадиями жизненного цикла проекта, но и учет места проекта в сети проектов данной организации. С целью облегчения задач координации в организациях создаются штабные органы управления из руководителей проектов или используются так называемые матричные структуры.

Матричная структура представляет собой *решетчатую организацию*, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны, — непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и техническую помощь руководителю проекта; с другой — руководителю проекта (целевой программы), который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления в соответствии с запланированными сроками, ресурсами и качеством. При такой организации руководитель проекта взаимодействует с двумя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных отделов, которые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб.

- Переход к матричным структурам обычно охватывает не всю организацию, а лишь ее часть, при этом ее успех в значительной мере зависит от того, в какой степени руководители проектов обладают профессиональными качествами менеджеров и могут выступать в проектной группе лидерами. Масштабы применения матричных структур в организациях довольно значительные, что говорит об их эффективности. В нашей стране программно-целевые, проектные и матричные структуры были особенно эффективны там, где наряду с новыми формами внедрялись и новые экономические взаимоотношения между подразделениями предприятий, что повышало их заинтересованность в достижении целей программ и проектов. Гибкие оргструктуры "не срабатывают", если без изменения остаются действовавшие раньше системы планирования, контроля, распределения ресурсов, не вводятся новые условия материального стимулирования участников, не меняется стиль руководства и не поддерживается стремление работников к самовыражению и саморазвитию.

▪ Другой разновидностью органического типа структур, получившей название является **бригадная форма организации труда и производства**, давно известная во всем мире, в том числе и в нашей стране. Однако только в 80-е годы появились объективные возможности для наиболее полного использования всех преимуществ этой формы. К ним в первую очередь надо отнести ускорение всех процессов, связанных с обновлением продукции и технологии, ориентацию многих предприятий на небольшие по емкости рынки, повышение требований к качеству обслуживания потребителей и времени выполнения заказов. В ответ на эти новые условия организации начали процесс разукрупнения и сокращения размеров своих первичных звеньев. Именно в это время стали формироваться бригады из рабочих, инженеров, специалистов и управленцев, обладающие производственной самостоятельностью и независимостью и полностью отвечающие за результаты своей деятельности. Принципы, на которых они строились, практически полностью разрушали основы командно-контрольных структур управления. Назовем главные: а) автономная работа бригады; б) самостоятельное принятие решений и координация деятельности по горизонтали; в) замена жестких связей бюрократического типа гибкими связями»[136].

Мотивация в механизме управления. Изучение мотивации работников играет важную роль в управлении, т.к. один из принципов менеджмента гласит – управление осуществляется через управление мотивациями работника. Данный вид управления является косвенным. Главное условие такого управления: соединить интересы и цели работника с интересами и целями организации. Американский ученый Маслоу выделил две основные группы потребностей: 1) прямые, физиологические (зарплата); 2) духовные (самореализация, самоуправление, самосовершенствование). Опора на данный тип мотивации работника предполагает развитие самостоятельности и автономности труда, т.е. различных форм производственного самоуправления. На многих западных предприятиях с 80 г. XX века развивается система производственного самоуправления в виде использования (1) простых формы бригадного труда и (2) автономных бригад, получающих задание на месяц или на неделю; бригадиры здесь сами распределяют коллективный доход бригады, состоящий из стабильной зарплаты и премиальных. Кроме этого, многие западные компании применяют различные формы внутреннего предпринимательства: *бригада или автономная группа производит либо промежуточный, либо конечный продукт, при этом она действует на условиях самоокупаемости.*

➢ О распространении бригадных структур за рубежом, свидетельствует такой, например, факт, что в США, к 1984 г. более 200 из 500 крупнейших корпораций создали различные по степени автономии бригады, что стимулировало развитие внутрифирменных рыночно-экономических отношений и привело к существенному сокращению аппарата управления, особенно на среднем и высшем уровнях. С 1981 г. по крайней мере 35% руководителей среднего звена в американской промышленности были сокращены, а многие корпорации произвели увольнения и в высшем эшелоне власти. Эго логичный результат объединения в команды специалистов, знающих задачи и способы их решения и не нуждающихся в дополнительных руководящих указаниях сверху[137].

➢ Так, проведенное в 1986 г. обследование 1600 американских компаний показало, что более 8 % из них использовали самоуправленческие структуры. По мнению американских уче-

[136] Менеджмент организации. Учебное пособие. Румянцева З.П., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др. – М.: ИНФРА-М. 1995. – С. 91-92.
[137] Менеджмент организации. Учебное пособие. Румянцева З.П., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др. – М.: ИНФРА-М. 1995. – С. 97.

ных-управленцев групповой подход к организации работ позволял повысить производительность от 60 до 600 %[138].

3) Новые принципы управления нововведениями: инновационные структуры

Практика функционирования американских машиностроительных компаний, лидирующих на рынке нововведений (ИБМ, «Тексас инструменте», «Дженерал электрик», 3М, «Дженерал моторз» и др.), показывает, что их успехи связаны с разработкой целостной системы управления инновациями. В этих корпорациях создана такая инновационная структура и культура управления, в которой направления технологического развития интегрируются в общие стратегические планы, политика роста непосредственно связывается с постоянной разработкой перспективной продукции и проникновением в новые сферы бизнеса. Для них характерны децентрализация управления творческой деятельностью и широкое использование принципов мелкого предпринимательства, основанного на использовании так называемого «рискового» капитала — свободных средств корпорации и ее отделений.

В настоящее время диверсификация производства дополняется диверсификацией нововведений, что организованно проявляется в создании «*центров развития сфер бизнеса*» вне зависимости от основных направлений деятельности корпорации. Для этих центров устанавливаются такие показатели хозяйственной деятельности, которые на первом этапе внедрения продукции ориентируют на захват определенной доли рынка. Она служит основой для расширения рения сбыта. Новые продукты должны занимать не менее 25% совокупного объема продаж компании. Подбор персонала в центры осуществляется путем свободного найма, а не назначения — таким образом проверяется перспективность идеи.

- В крупных корпорациях наблюдается тенденция **к организационному отделению подразделений, занимающихся вопросами перспективного развития** (сюда входят службы НИОКР, стратегического планирования, социально-политического и экономического прогнозирования, развития людских ресурсов, организационного проектирования и др.), **от подразделений, отвечающих за текущую производственно-хозяйственную и управленческую деятельность**. По результатам обследования 700 ведущих промышленных компаний США, проведенного консультативной фирмой «Буз, Аллен энд Гамильтон», почти половина компаний используют различные модификации **проектных групп,** действующих на уровне автономных и полуавтономных подразделений. Появление различных модификаций проектных групп отражает, с одной стороны, стремление создать структуру управления, ориентированную на нововведения, а с другой — тенденцию дальнейшей децентрализации внутрифирменного управления. Ориентация систем управления корпораций на нововведения требует создания эффективного организационно-экономического механизма координации инновационной деятельности.

Содержание организационных изменений можно свести к следующим мероприятиям: 1) мероприятия по созданию атмосферы стимулирующей поиск и освоение новшеств и; 2) нацеленность научно-технической политики на нужды потребителя; 3) сокращение числа уровней в управлении с целью ускорения

[138] Там же. 133.

процесса «исследования — производство — сбыт»; 4) сознательная недогрузка мощностей в расчете на появление новых идей и производства новых продуктов; 5) организация научно-производственного цикла на основе одновременного, параллельного решения инновационных задач[139]. Новые принципы управления нововведениями строятся на признании в качестве системообразующих элементов инновационного процесса его неупорядоченности, низкой предсказуемости результатов, непрерывности НТП. Другими словами, признается принципиальная неприменимость критериев экономической эффективности для оценки результатов инновационной деятельности.

- **Проектный принцип построения структуры.** Организационно проектная группа может быть оформлена в качестве самостоятельного звена корпорации (центра, венчура, отделения), дочерней фирмы или же существовать «под крышей» одного из ее отделений. Проектный принцип построения структуры используется, как правило, при коммерческом эксперименте, связанном с освоением нового вида продукции, разработкой ранее не применявшейся технологии, а также методов управления, что предполагает значительную степень риска, неудачи и финансовые потери. Преимущество этого принципа заключается в апробировании широкого спектра возможностей развития деятельности корпорации. Это позволяет выявить наиболее перспективные из них, что с лихвой компенсирует финансовые потери от деятельности не добившихся успеха проектных групп. Подсчитано, что 80% из них оказываются не в состоянии выполнить поставленных перед ними задач, достичь необходимого уровня конкурентоспособности, перейти на самофинансирование и принести прибыль.

- В корпорации ИБМ кроме двадцати созданных в 1984-1985 годах «независимых хозяйственных единиц» (*independent business units*), обладающих высокой автономией и ориентированных на разработку и внедрение крупных нововведений, действуют еще пять «вольных стрелков», чья задача — время от времени потрясать систему. На пять лет они освобождаются от каких-либо заданий и исключительно по своему усмотрению направляют деятельность подчиненных им бригад. Обобщая опыт ИБМ, американские ученые Т. Питерс и Н. Остин приходят к выводу, что основной вклад в разработку нововведения обычно вносят группы энтузиастов численностью от 6 до 25 человек. *Таким образом, экспериментаторство, поддержка энтузиастов, малые группы и команды, внутренние венчуры — это все элементы принципиально новой системы управления научно-техническим развитием западной корпорации*.

- Практика показывает, что организация проектных групп и создаваемых на их базе подразделений по разработке новых видов продукции является скорее *стратегическим*, чем тактическим шагом корпорации. Например, успешно развивающееся подразделение, как правило, переходит на самофинансирование через 7 лет с момента его организации и начинает приносить прибыль через 10 лет, что 2—3 раза превышает срок морального устаревания продукции (например, в электронной промышленности каждый 1—2 года на рынке появляются новые образцы). Поэтому корпорации ориентируют деятельность таких подразделений в основном не на создание конкретного продукта определенными параметрами, а на разработку состоящего из нескольких поколений семейства изделий, например, персональных ЭВМ, САПР, средств хранения информации и т.д. Другими словами, речь **идет о появлении нового вида коммерческой деятельности компании**, а не просто нового конкретного продукта[140].

Долгое время разработкой, внедрением, производством и сбытом новой продукции занимались отдельные специализированные группы или подразделения. Однако с обострением конкуренции в технологической сфере, возрастанием риска в новых областях хозяйственной деятельности происходит объединение

[139] Крупнов В.И., Крупнова Н.А. Менеджмент в бизнесе. – М.: Издательство «Новости», 1990. – С. 56.
[140] Крупнов В.И., Крупнова Н.А. Менеджмент в бизнесе. – С. 60.

всех этапов инновационного процесса под руководством одного лица в соответствующих организационных формах. Этим условиям отвечает получивший широкое распространение так называемый **предпринимательский подход к управлению нововведениями**, при котором изобретатель-энтузиаст нового продукта становится руководителем группы, подразделения или даже новой «фирмы-отпрыска», отделившейся от основной (такая форма организации называется «спин-офф»), задачей которой является доведение нового продукта от стадии разработки до стадии сбыта. Реализация на практике принципа «сквозного управления» нововведениями (*end-to-end management*) позволяет значительно экономить ресурсы, материально заинтересовывать новатора во внедрении новшеств.

- Одним из примеров использования подобного принципа является деятельность «группы Веральди», созданной в корпорации «Форд мотор» в 1980 году для разработки в сжатые сроки новых моделей автомобилей «Таурус» и «Сейбл». **В рамках «группы Веральди»** представители всех отделов, участвовавших в разработке проектов новых моделей, **были объединены в одну команду, отвечающую за конечный результат**. Проектные и конструкторские работы велись одновременно, с учетом предложений, вносимых мастерами и инженерами производственных цехов, а также отдельными рабочими. Такая система организации позволила решить проблемы, связанные со стыковкой отдельных стадий разработки в момент их возникновения, не давая им разрастись. Коммерческий успех созданных группой моделей способствовал **принятию руководством «Форд мотор» решения о переводе всей системы разработки новой продукции концерна на проектный принцип.**

- В некоторых случаях мобилизация части ресурсов корпорации на создание нового вида продукции осуществляет не посредством их концентрации в каком-либо одном разделении, а путем освобождения некоторых ее звеньев или отдельных сотрудников от внутрифирменных обязательств, организации их взаимодействия исключительно между собой, объединения их в проектную группу. Например, в некоторых фирмах *загрузка конструкторов и инженеров планируется таким образом, чтобы не менее 15% их рабочего времени оставалось у них свободным для участия в инициативных проектах.* В этих целях выделяются специальные комнаты, где все изобретатели, рационализаторы могли бы собраться и обсудить новую идею. Для поддержки проектов, которые не включены в фирменный план НИОКР, предусматриваются резервы денежных средств, материалов, мощностей. Поощряется параллельная разработка отдельных важных тем. Если создано изделие, получившее хорошую коммерческую реализацию, его авторам гарантируются повышение по службе, большие прибавки к заработной плате. Например, для материального стимулирования используются разовые денежные выплаты, составляющие от 5 до 20% годовой заработной платы специалиста. Разнообразная система выплат новаторам премий размером от 2 тыс. до 10 тыс. долл. действует в корпорации ИБМ. Кроме денежных выплат используются именные премии. Например, премия Карлтона в 3М, называемая еще «внутрикорпоративной Нобелевской премией» или «Наградой председателя совета директоров за выдающийся вклад в науку»,— в корпорации ИБМ. Кроме премий в ИБМ талантливые изобретатели награждаются индивидуальными знаками отличия, свидетельствующими об их значительном вкладе в развитие компании: золотые запонки и специальная булавка для галстука мужчине, браслет — женщине. Портреты этих людей помещаются в специальном зале «корпоративной славы».

- Наибольшую популярность среди модификаций проектных групп получили самостоятельные **«центры по развитию новых сфер бизнеса».** Их размер и структура определяются в зависимости от специфики хозяйственной деятельности и размера данной фирмы. В одних фирмах это могут быть отделы, существующие на корпоративном уровне, в других — в рамках производственных отделений. Основной задачей таких подразделений является разра-

ботка и освоение таких готовых продуктов, сбыт которых обеспечил бы фирме устойчивое положение на рынке и, в конечном счете, рентабельность этого вида производства[141].

2. Политика предприятия: взаимосвязь организационной структуры и организационной философии

Роль фактора управления, управленческой культуры и управленческой философии в условиях современного промышленного производства многократно возросла. Объясняя необходимость перехода к новому мышлению в управлении производством, американские ученые Эрнст Хьюдж и Элан Андерсон указывали в своем исследовании, проведенном в середине 80-х гг.:

- «Нередко руководители уделяют мало внимания таким вопросам как культура производства, стиль управления, организационная философия и система ценностей фирмы. Компании же с высокоэффективным, или, как его еще называют, с превосходным производством знают, что все эти на первый взгляд неосязаемые факторы в конечном счете материализуются в конкретные показатели хозяйственной деятельности. **Общая цель объединяет людей, вносит смысл и придает целенаправленность их усилиям**, **дает основополагающее начало в процессе выработки управленческих решений**»[142].

Авторы правильно подчеркивают значимость общих целей, но к этому следует добавить, что американские ученые, как правило, рассматривают эти «*общие цели*» и смысл хозяйственной деятельности компаний слишком узко, отрывая цели и интересы корпораций от общенациональных интересов и ценностей. Выше мы уже не раз подчеркивали, что у хозяйствующего человека не может быть органичных целей, отличных от гуманитарных потребностей и целей человека. Однако здесь мы сразу же наталкиваемся на проблему методологической несовместимости либерализма и традиционализма (исходная проблема во всем нашем политико-экономическом исследовании). Речь идет о принципиальном различии западной и восточной точек научного зрения как на динамику национально-экономического развития, так и на принципы народнохозяйственного и корпоративного управления.

- Как известно, традиционный взгляд рассматривает человеческое общество, включая его хозяйство, в качестве **единого социального о р г а н и з м а**, основанного на иерархии и авторитете верховной власти. Очевидно, что при таком подходе национальное хозяйство организуется как ***многоукладное,*** состоящее из разнородных, но ***взаимодополняющих друг друга*** хозяйственных систем — рыночных и нерыночных, товарных и натуральных, капиталистических (буржуазных) и некапиталистических. Многоукладность также предполагает **интегративность** разных хозяйственных укладов, взаимосвязанных и взаимозависимых едиными, **«сквозными» принципами** хозяйствования, в которых отражается суть национального способа жизнедеятельности, подчиненного задачам воспроизводства данной локальной цивилизации.

Вырывая предприятие из народнохозяйственного контекста, либерализм рассматривает корпоративный менеджмент как форму частнохозяйственной по-

---

[141] Крупнов В.И., Крупнова Н.А. Менеджмент в бизнесе. – С. 61-62.

[142] **Новое мышление в управлении производством: Реферат**. – По книге: *Хьюдж Э., Андерсон А. Дух превосходного производства.* Пособие по формированию нового мышления у руководителей. Нью-Йорк: Доу Джонс Ирвинг, 1988 (Ernest C. Huge, Alan D. Anderson. The Spirit of Manufacturing Excellence. An Executive's Guide to the New Mind Set. The Dow Jones-Irrin, 1988). — В сб.: *Как добиться успеха: Практ. советы деловым людям*/Под общ. ред. В. Е. Хруцкого. – М.: Политиздат, 1991. – С. 52-53.

литики. Соответственно этому, анализ управленческой культуры и управленческой философии также производится в отрыве от общенациональной социокультурной среды.

В противоположность этому, например, японские ученые-управленцы выводят организационную структуру компании и принципы ее управленческой философии из общенациональной культуры. При таком подходе управленческая культура и хозяйственная этика рассматриваются как производные фундаментальных духовных ценностей, лежащих в основе культуры нации. Управление предприятиями (объединениями) здесь строится, исходя из общей предпосылки их целостности, а также народнохозяйственной интегративности. Именно в этом заключается **принципиальное различие американского и японского менеджмента**. Не имея возможности подробно останавливаться здесь на этом вопросе, рассмотрим кратко различие в подходах к формированию организационной структуры и организационной философии корпораций в США и в Японии.

2.1. Содержание корпоративной политики

Как известно, **политика — это механизм реализации организационных принципов**, лежащих в основе развития любой данной *системы, которая должна соответствовать среде*, приспосабливаясь к ней, а экономическая система должна соответствовать — социокультурной и ландшафтной среде обитания. На уровне всего общества роль организационных принципов играют принципы государственной идеологии, а политика правительства здесь превращается в механизм реализации общенациональных организационных принципов, сформированных на основе культуры и соответствующей социокультурной среды.

➢ **Напомним:** Принципы, на основе которых функционирует система, являются — *едиными для всей среды*. Само развитие системы понимается — *как способ существования среды.*

➢ **Национальная экономическая система** должна соответствовать фундаментальным ценностям данной цивилизации, т.е. — соответствовать социокультурной среде.

Соответственно, предприятие как локальная экономическая система**,** с одной стороны, должно соответствовать *трудовой среде*, т.е. интересам непосредственных производителей, а, с другой — должно соответствовать *социокультурной среде*, единой для всего общества. Во всех сферах общественного производства и на всех его уровнях *производство одинаково управляется системой единых принципов жизнедеятельности, производных от принципов данной культуры*. Ключевая роль духовных факторов определяется тем, что, во-первых, деление общественного производства на духовное и материальное пронизывает сверху донизу все звенья национального хозяйства. Во-вторых, *интеграцию различных производственных факторов воедино обеспечивают смыслообразующие ценности и принципы культуры*. Эти ценности присутствуют во всех сферах деятельности, управляя нашей хозяйственной деятельностью, движением национального хозяйства на всех его уровнях, включая и корпоративный уровень.

➢ Как известно, **в основе управления лежит управление интересами и мотивами, в структуре которых верхние этажи занимают духовные ценности и мотивы**. Смыслообразующие ценности культуры интегрируют разные предприятия, отрасли и разные уровни хо-

зяйства тем, что нацеливают руководство и работников этих предприятий и отраслей на достижение общих целей, объединяя их философией общей судьбы.

Новый подход в организации управления, делая главный акцент на изменениях в *культуре* и *психологическом климате* организации, основан на изменениях в организационной философии, которая включает в себя — ценности и цели фирмы, основополагающие организационные принципы, стиль и методы управления. В практику западных компаний это явление пришло с Востока, а точнее — из Японии.

2.2. Организационная философия восточных предприятий (на примере Японии)

В основу новой концепции национального хозяйства и модели управления легли такие традиционные для японской культуры принципы, как — *общинность и коллективизм, общественный долг и служение, социальная справедливость и солидарность, иерархия общественных интересов и их взаимозависимость.* В разработке новой концепции приняли активное участие ученые, политики и лидеры бизнеса. Промышленная группа «Дойкай» создала одноименную общественную организацию «Дойкай», которая на своем национальном съезде в 1956 г. приняла декларацию «Ответственность руководителей перед обществом». Декларация провозгласила: «*Важнейшей задачей менеджеров является реализация ответственности, возложенной обществом на современные корпорации*». Корпорация объявлялась общественной организацией, в которой менеджеры должны не только следить за поддержанием равновесия между акционерами и рабочими, поставщиками и потребителями, но и работать на благо общества.

- Документы, принятые группой «Дойкай» в 1956 г. указывали: «Действия управляющих в современной корпорации **выходят далеко за рамки извлечения прибыли**. Как с нравственной, так и с практической точки зрения жизненно необходимо, чтобы управляющие стремились к производству продукции наивысшего качества при наименьших ценах посредством наиболее полного использования производственного потенциала в соответствии с общими интересами экономики и в целях повышения благосостояния всего общества. Несомненно, что ответственность управляющих перед обществом является важным рычагом, развивающим систему управления в направлении поставленных целей».

- Стержнем новой философии управления стало признание социальной ответственности, лежащей на управляющих. К. Мацусита, один из руководителей корпорации ««Мацусита Электрик Индастриал», полагает, что «**каждая компания, вне зависимости от ее размера, должна иметь определенные цели, отличные от получения прибыли, цели, которые оправдывают ее существование среди нас**». И далее: «...если его (руководителя) подчиненные осознают, что работают не только за хлеб насущный, они получают стимул к более напряженной совместной работе во имя достижения общей цели».

- В 1965 г. группой «Дойкай» была организована комиссия по изучению текущих проблем теории управления, которая собрала воедино взгляды менеджеров. Комиссия выработала обобщенный взгляд, который среди всего прочего свидетельствовал об изменениях в понятии прибыли как цели деятельности: «Хотя извлечение прибыли остается основной целью деловой активности, необходимо уточнить, что понимает под этим тот или другой руководитель. **Понятие о прибыли как о цели расширилось и преобразовалось в понятие создания и увеличения благ**, причем одним из аспектов этого является рост общественной значимости

менеджеров. Сюда же относится **обеспечение общественного благосостояния и справедливое распределение** созданного между участниками производственного процесса»[143].

Успех японских корпораций и японского капитализма в целом красноречиво свидетельствует о том, что организационные принципы западного капитализма имеют локальный, а не универсальный характер. Говоря словами основателя компании «Хонда моторс» Такео Фудзикавы **«японская и американская системы управления одинаковы на 95% и отличаются во всех важных пунктах».**

- Руководитель японской корпорации «Сони» Акио Морита, анализируя факторы успеха лучших компаний страны, пишет: «У лучших японских компаний нет никаких секретов или тайных рецептов успеха. Никакая теория, программа или правительственная политика не могут сделать предприятие успешным; это могут сделать только люди. Самая важная задача японского менеджера состоит в том, чтобы установить нормальные отношения с работниками, создать отношение к корпорации как к родной семье, сформировать понимание того, что у рабочих и менеджеров **одна судьба**. **Компании, которые достигли в стране наибольшего успеха – это те компании, которые сумели создать веру в единую судьбу у всех работников и акционеров**. Американцы называют это отношениями между трудом и администрацией»[144].

2.3. Экспансия организационных структур восточного капитализма на Запад

Итак, в мировой экономике сложилось два противоположных типа капитализма. **Восточно-азиатский** вариант капитализма (Япония, Ю.Корея, Тайвань, Малайзия, Индонезия и др.), противоположный западному, развивается уже на основе ценностей восточной культуры: *коллективизма, взаимозависимости, солидарности, долга, служения, уважения иерархии и авторитета государственной власти, сильного государственного вмешательства, стремления к созданию социально однородного общества и пр.*

- Анализируя особенности японского капитализма, американские специалисты по проблемам управления Грейсон Ч.Дж, и О'Делл К. в своей книге «Американский менеджмент на пороге XXI века» пишут: «Некоторые в шутку называют его «**конфуцианским капитализмом**» или «**коммунальным капитализмом**»[145].

- Ли Якокка пишет в своей автобиографии «Карьера менеджера»: «Как японцам удалось создать такие хорошие автомобили? Все начинается с рабочих… производительность труда японских рабочих выше чем у нас. Я не говорю, что они квалифицированнее, нет, просто они работают на основе иной системы правил… **Если позиция японского рабочего выражается вопросом «чем я могу помочь», позицию американского рабочего чаще всего характеризует отговорка "это не мое дело".** Японские профсоюзы осуществляют свою деятельность в тесном сотрудничестве с администрацией. Каждая сторона понимает, что ее судьба зависит от успеха другой. Отношения между рабочими и администрацией покоятся на принципах сотрудничества и взаимного уважения. Они резко отличаются от отношений антагонизма и взаимной подозрительности, давно ставших традицией в нашей стране… В отличие от

---

[143] Цит. по: Как работают японские предприятия: Сокр. пер. с англ./Под ред. Я. Мондена и др.; Науч. ред. и авт. предисл. Д. Н. Бобрышев.— М.: Экономика, 1989. С. 11, 40, 44.

[144] Морита А. «Сделано в Японии»: Пер. с англ. / При участии Э.Рейнгольда и М.Симомуры. - М.: Прогресс, 1990. С. 191 (выделено мной - А.О.).

[145] Грейсон Дж. К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер с англ. – М.: Экономика, 1991. – С.312 (выделено мной - А.О.).

своих коллег в Детройте **японский менеджер живет в том же мире, что и рабочие**, а не исключительно в жизни избранных»[146].

Столкнувшись с «японским вызовом», многие американские компании к середине 70-х годов стали заимствовать более передовой японский опыт, *перестраивая свои организационные структуры на основе принципов коллективизма, применяя бригадную организацию труда и оплаты, переходя широко к производственному самоуправлению*, присущему японскому капитализму. При этом американские и другие западные компании стали активно использовать не столько новые технические приемы управления предприятиями, сколько — *новые методы управления людьми*.

- Американцы стали активно приглашать в США японских ученых-управленцев, предоставляя им свое гражданство. В 1981 году в Америке появилась передовая теория управления «Теория Зэт» *(«Theory Z»),* положившая начало новому направлению в американском менеджменте — разработке проблем «человеческих отношений» в рамках управленческой школы «качества трудовой жизни»[147], которая, в свою очередь, обязана свои появлением «японскому вызову». **Автором ее стал американец японского происхождения профессор У.Оучи**[148]. Именно **У.Оучи разработал организационную модель для компании «ИБМ»** и ряда других американских гигантов бизнеса.

Принципиальная новизна заключалась — в отходе от традиционной для западного капитализма организационной модели, основанной на манипуляции людьми как чисто «техническими ресурсами» производства. По мнению американских ученых-управленцев, менеджеры уже пришли к пониманию того, что «**человек — важнейший ресурс производства. Эффективность использования всех остальных видов ресурсов определяется квалификацией и мотивацией человека-работника»**; сегодня они «предпочитают влиять не на самого работника как такового. Они стараются учитывать *его реальные цели*, жизненные *ценности* и *установки, ожидания* и *нужды* и через них воздействовать на поведение работника. Одним из высших достижений этого подхода является идея с а м о у п р а в л е н и я»[149].

- Так, проведенное в 1986 г. обследование **1600 американских компаний** показало, что **более 8 % из них использовали самоуправленческие структуры**. По мнению американских ученых-управленцев **групповой подход к организации работ позволял повысить производительность от 60 до 600 %** [150].

---

[146] Якокка Л. КАРЬЕРА МЕНЕДЖЕРА: Пер. с англ. / При участии У.Новака; Общ. ред . С.Ю.Медведкова. –М.: Прогресс, 1990. – С. 353-354 (выделено мной - А.О.).

[147] Эти проблемы в Америке стали разрабатываться уже в 70-х гг. в рамках таких общественных и частных организаций, как Национальный центр качества трудовой жизни, Институт труда Америки, Огайский центр качества трудовой жизни. - См.: Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер с англ. - М., 1993. С. 583.

[148] См. сокращенный перевод для научных библиотек книги Ouchi,William. Theory Z. New York. «Avon Books», 1982.: Оучи У. Методы организации производства: японский и американский подходы. - М.: «Экономика», 1984.

[149] **Как приспособиться к технологическим изменениям: Реферат.** – По книге: *Будущее организаций (нововведения как средство приспособления стратегии и человеческих и ресурсов к быстрым технологическим изменениям).* Под редакцией Джеральда Хейга. Хит энд комиани / Лексингтон, Массачусетс / Торонто: Лексингтон Букс, 1988. – Futures of Organizations (Innovating to Adapt Strategy and Human Resources to Rapid Technological Change). Ed. by Jerald Hage.—D. C. Heath and Company / Lexington, Massachusetts / Toronto: Lexington Books, 1988. — В сб.: *Как добиться успеха: Практ. советы деловым людям*/Под общ. ред. В. Е. Хруцкого. – М.: Политиздат, 1991. – С. 364-365 (выделено авторами – А.О.).

[150] *Грейсон Дж. К. мл., О'Делл К.* Указ.соч. – С. 133.; *Как добиться успеха: Практ. советы деловым людям*. – С. 247.

▪ **Среди совместных американо-японских деловых проектов нельзя не упомянуть известный проект «Сатурн»** (завод «Сатурн» компании «Дженерал моторс» в Спрингфилде, штат Тенесси). Это была новая организационная модель, полностью основанная на системе производственного самоуправления: завод получил оперативную самостоятельность, его работники были переведены на оклад, составляющий 80 % суммы, обычно получаемой членами профсоюза на других предприятиях компании, а остальные 20% они стали зарабатывать в зависимости от своего вклада в прибыль компании, участвуя в его коллективном управлении[151].

2.4. Особенности корпоративной культуры на Западе

Менеджеры и ученые, преподаватели школ бизнеса и консультанты многих западных корпораций подчеркивают необходимость признания важной роли культуры в деятельности корпораций, целесообразность ее исследования и изменения в соответствии с принимаемой стратегией. Т. Питерс и Р. Уотермен, известные американские ученые, а также ведущие эксперты консультативной фирмы «Маккинси» (авторы известного бестселлера «В поисках эффективного управления»), пожалуй, впервые указали на то, что целостность корпоративной культуры оказываются существенным свойством образцовой компании. Авторы подчеркивали: «Более того, чем сильнее культура и чем в большей степени она ориентирована на рынок, тем меньше нужны директивные наставления, организационные схемы или подробные процедуры и правила. В этих компаниях люди, стоящие внизу, знают, что им полагается делать в большинстве ситуаций, поскольку дюжина основополагающих ценностей является абсолютно ясной».

▪ «В теории и практике американского менеджмента нет еще общепринятого определения корпоративной культуры, что обусловлено имеющимися различиями в подходах к ней. Однако большинство авторитетных специалистов соглашаются с тем, что корпорации, как и нации, имеют свою культуру, состоящую из комплекса взаимодействующих факторов, включающих опыт прошлого и настоящего, структурные характеристики и взгляды руководителей. Брук Танстолл определяет **культуру как комплекс разделяемых членами компании мнений, эталонов поведения, настроений, символов, отношений и способов ведения бизнеса, обусловливающих индивидуальность компании** в большей степени, чем выпускаемая ею продукция. Уникальность культуры заключается в том, что она обеспечивает достижение желаемого будущего компании, является достоянием системы внутренних ценностей компании. Вопрос о составе и элементах организационной культуры является спорным, но бесспорны ее наличие и необходимость такого же ее развития, как структуры, методов организации труда и т. д.»[152].

▪ **К системе ценностей относятся основные философские положения и идеи, принятые в компании.** Они являются ядром корпоративной культуры. Ценности определяют направления деятельности работающих, обеспечивающие достижение успеха («Делайте так, и добьетесь успеха»), и устанавливают стандарты достижений внутри организации. Ценности, как правило, не передаются путем формальных письменных процедур. Гораздо чаще они распространяются другими, более тонкими методами, например, с помощью историй, мифов, легенд и метафор. Компании с сильной культурой имеют богатые и сложные системы ценностей, принятые всеми работающими в этих компаниях. Например, в фирме «Хьюлетт-Паккард» каждый работающий уверен в том, что он должен быть новатором. В компании 3М культура с ее системой ценностей направлена на развитие предприимчивости, особенно ее «одиннадцатая заповедь», категорически запрещающая нападки на рационализаторов. Особенность такой системы ценностей состоит в том, что она признает позитивное значение в сущности любой идеи.

---

[151] Грейсон Дж. К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. – С. 219-220.
[152] Крупнов В.И., Крупнова Н.А. Менеджмент в бизнесе. – М.: Издательство «Новости», 1990. – С. 41-42.

▪ Наличие высокой корпоративной культуры является источником успеха таких компаний, как ИБМ, 3М, «Хьюлетт-Паккард» и др. Сильная организационная культура отличает корпорацию «Хьюлетт-Паккард». Важнейшая причина успеха ИБМ — крупнейшего в мире производителя ЭВМ — создание ею собственной культуры. Одна из основных ценностных установок ИБМ, по выражению Томаса Уотсона-младшего, которую он считает наиболее важной, это «*наше уважение к индивиду. Это простая концепция, но в ИБМ она занимает большую часть времени менеджеров*». Председатель компании «Тексас инструментс» Марк Шеферд понимает это таким образом, что каждый рабочий «*рассматривается как источник идей, а не просто как действующая пара рабочих рук*».

▪ Компания «Хьюлетт-Паккард» в условиях спада 70-х годов и резкого снижения активности фирмы не увольняла своих людей, а пошла с согласия всех служащих организации на сокращение на 20% их заработной платы. На 20% было также сокращено рабочее время каждого сотрудника. В результате «Хьюлетт-Паккард» Успешно пережила экономический спад, не отказавшись от принципа полной занятости. Корпорация «Делта эирлайнз» пользуется славой «заботящейся о персонале», установив заработную плату для своих работников выше среднего уровня, что привлекает туда квалифицированные кадры. В период экономического спада в 1982 году фирма пошла на сокращение дивидендов, но не уволила ни одного работника[153].

В содержании корпоративной культуры в США выделяют несколько элементов: *окружающая среда, система ценностей «герои», церемонии и ритуалы и культурная сеть*[154].

1) *Важным составным элементом культуры являются «герои».* Это люди, воплощающие культурные ценности и служащие примером для подражания. Некоторые из них — легендарные «отцы» американского бизнеса, другие — возникают при определенных событиях повседневной жизни компаний. Наиболее дальновидные! руководители компаний специально подбирают людей для «героических» ролей, зная, что они послужат примером для подражания. Герои персонифицируют цели фирмы, являются олицетворением фирмы в отношениях о внешней средой, носителями истории фирмы (прошлых ценностей), стимулируют служащих к достижению успеха.

2) *Другой важный элемент культуры — это церемонии и ритуалы.* Они включены в систематизированную и спланированную повседневную жизнь компании. Компании с сильной культурой уделяют большое внимание разработке ритуалов и требуют от работающих неукоснительного их соблюдения. Все символические мероприятия можно подразделить на несколько видов:

a. **Ритуалы** — будничные проявления символических мероприятий, призваны напоминать работающим о поведении, которое от них требуется.

b. **Церемонии** — чествование героев, символов и мифов фирмы. Если ритуалы повсеместны и каждодневны, то церемонии более экстраординарны и служат для демонстрации кредо компании. Хорошо организованные, они закрепляют ценности, имена героев в умах и сознании служащих.

c. **Управленческие ритуалы** — это форма проведения собраний, заседаний и т. д. На всех управленческих процедурах (принятие решений, координация и организация действий, издание инструкций, проведение собраний и др.) сказывается влияние корпоративной культуры.

3) *Следующим элементом корпоративной культуры является т.н. «культурная сеть»,* состоящая из системы неформальных организаций и их лидеров, а также скрытой иерархии власти, включающей в себя «шептунов», «сплетников», «секретарей», «шпионов», «интриганов». Так как управляющие в реальной жизни с помощью приказов, инструкций, схем, собраний контролируют всего 10% событий в жизни организации, остальные 90% контролируются

---

[153] См.: Крупнов В.И., Крупнова Н.А. Менеджмент в бизнесе. – М.: Издательство «Новости», 1990. – С. 45-46.

[154] Президент международной консультативной фирмы «Харрис интернешнл» Ф. Харрис кроме перечисленных элементов в составе корпоративной культуры выделяет еще внешний вид персонала и стиль руководства.

по неформальным каналам, то задача управляющих состоит в том, чтобы использовать культурную сеть во благо себе (для повышения уровня своей информированности) и достижения целей организации[155].

Остановимся кратко на характеристике данного элемента корпоративной культуры, характерной прежде всего для американских компаний. «Культурная сеть» — служит первичным (но неофициальным) *средством связи* внутри организаций и *носителем* системы ценностей и мифологии. В некоторой степени ее можно идентифицировать с неформальной структурой организации. Культурная сеть представляет собой *скрытую иерархию власти* независимо от титулов и постов и состоящую из типов ролей, выполняемых сотрудниками фирмы: *«рассказчиков», «священников», «шептунов», «сплетников», «секретарей», «шпионов», «интриганов».* Так как управляющие в реальной жизни с помощью приказов, инструкций, схем, собраний контролируют всего 10% событий в жизни организации, а остальные 90% контролируются по неформальным каналам, то задача управляющих состоит в том, чтобы использовать культурную сеть во благо себе (для повышения уровня своей информированности) и достижения целей организации. Коротко дадим характеристику ролевым элементам культурной сети.

- «**Рассказчики»** интерпретируют события с точки зрения своего восприятия, они могут придавать иное значение и окраску событиям. Большое значение их рассказы имеют для новичков. Рассказчики находятся в центре событий, имеют богатое воображение.

- **«Священники»** стоят на страже культуры фирмы, ее ценностей. Они хорошо знают историю фирмы, всегда готовы выслушать исповедь, помочь в решении проблемы, чаще всего апеллируя к подобным ситуациям из прошлого опыта. Обычно это пожилые люди, которые играют важную роль в культурной сети.

- **«Шептуны»** могут быстро читать мысли босса, пользуются широкой поддержкой в организации, имеют много контактов на всех уровнях фирмы. «Сплетники» — это «трубадуры» корпоративной культуры. Они в курсе всех событий, происходящих в организациях, знают имена, даты, оклады работников, обладают способностью проникать на все уровни фирмы. Обычно они не имеют прямого влияния на руководство, но могут быть очень полезны при выдвижении или понижении какого-либо лица. Если «рассказчики» сочиняют легенды о героях, то «сплетники» дополняют их своей информацией и тем вносят вклад в корпоративную культуру.

- **«Секретари»** бывают более наблюдательны, чем их начальники, и знают о неформальных взаимоотношениях персонала больше, чем кто-либо другой. Управляющие, продвигаясь по служебной лестнице, стараются брать своих секретарей с собой.

- **«Шпионы»** знают все события и кто за ними стоит, они часто не стремятся продвинуться и не опасны для других, лояльны к боссу, имеют доступ ко многим людям, не всегда говорят о других плохо. Часто в роли «шпионов» оказываются новички, имеющие свежий взгляд на события.

- **«Интриганы»** — это группа людей, секретно объединившихся для достижения общих целей (обычно продвижение *в* организации).

Сущность организационной культуры такова, что она скорее подвергается эволюционным изменениям, чем волевым решениям. Управление изменением культуры трудно унифицировать, однако представляется возможным выделить следующие основные принципы: а) помнить, что мнение коллектива будет определяющим в реакции на перемены; б) ясность, гласность и взаимное доверие в

[155] См.: Крупнов В.И., Крупнова Н.А. Менеджмент в бизнесе. – М.: Издательство «Новости», 1990. – С. 44-49

предстоящих переменах; в) внимание должно быть сосредоточено на переподготовке персонала с целью приведения квалификации персонала в соответствие с новыми требованиями; г) исходить из длительности изменения культуры; д) стимулировать людей к принятию перемен.

Таким образом, приведенные данные подтверждают, что корпоративная культура — это не только условие эффективного проведения организационно-управленческих преобразований, но и самостоятельный объект управления, то есть культуру можно формировать, изменять и управлять ею. Подводя некоторые итоги рассмотрения корпоративной культуры, можно выделить основные моменты, определяющие ее значение в управленческой деятельности, а именно[156]:

1) культура выражает не только отношения между сотрудниками фирмы, как это ошибочно полагают многие, но и комплекс представлений о назначении организации в целом и ее членов;

2) не следует упрощать понятие культуры и понимать его как синоним понятий «климат», «ценность» и т. п., поскольку культура — явление более глубокое и она сама определяет, каковы климат, ценности, стиль взаимоотношений в данной организации;

3) не следует полагать, что корпоративная культура поддается простому манипулированию, она складывается годами и десятилетиями и сама в значительной мере определяет характерный для организации стиль и систему управления;

4) не следует расценивать культуру как сильную или слабую и в соответствии с этим пытаться подкорректровать ее. Сильная культура, как и слабая, может быть эффективной в одном отношении и неэффективной в другом.

Следует заметить, что в деятельности многих западных корпораций, безусловно, накоплен положительный опыт в сфере улучшения качества «трудовой жизни». Однако, с одной стороны, созданная система корпоративных ценностей, как правило, имеет прикладной характер, будучи нацелена на усиление лояльности к фирме со стороны служащих, являющихся объектом манипуляции со стороны руководства компаний. С другой стороны, современная неолиберальная глобализация в значительной степени перечеркнула положительный вклад 80-х годов в повышение «качества трудовой жизни» в США, все более превращая корпоративную культуру в сферу корпоративной манипуляции с сознанием наемного персонала.

- Подчеркнем еще раз: позаимствовав у Японии многие положительные образцы и примеры корпоративной культуры, американские корпорации поступили затем вполне по-американски, превратив корпоративную культуру в сферу манипулирования своим персоналом. Однако в этом нет ничего удивительного, если мы вспомним, что, согласно Фромму, рыночный человек обладает **манипулятивным интеллектом.**

[156] См.: Крупнов В.И., Крупнова Н.А. Менеджмент в бизнесе. – С. 51.

Вопрос 60
Основы бухгалтерского учета и оценка результатов хозяйственной деятельности

Необходимость рассмотреть здесь кратко основные принципы бухучета определяется тем, что объем Валового внутреннего продукта (ВВП), а также ВНП, осуществляется с начала 90-х годов на основе так называемой «Системы национальных счетов» (СНС). Она была внедрена в систему международной статистики и учета по инициативе США, уже использовавшей методику СНС при подсчете своего ВВП. Однако СНС обладает рядом существенных недостатков, главным из которых является — перенос принципов бухучета на уровень мирового хозяйства. А это приводит к искусственному увеличению объема ВВП, так как правила бухучета очень часто показывают прибыль, тогда как реальных денег на предприятии нет. И если в бухучете отдельного предприятия с этим еще можно смириться, то перенос принципов бухучета на уровень мировой статистики и учета ВВП в мировом хозяйстве существенно искажает национально-экономическую динамику стран, перешедших на систему СНС.

Метод бухгалтерского учета включает следующие основные элементы: *документация; счета; двойная запись; инвентаризация; оценка и калькуляция; баланс; отчетность*.

Документация — *это комплект документов, отражающий хозяйственную деятельность предприятия*. Каждый отдельный документ представляет собой письменное свидетельство факта совершения хозяйственной операции. Юридическую силу ему придают следующие обязательные реквизиты, без которых он не является действительным: *наименование документа; дата составления; реквизиты и название организации; содержание хозяйственной операции; измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении; наименование должностей ответственных лиц; личные подписи указанных лиц.*

Инвентаризация — это проверка наличия товарно-материальных ценностей, денежных средств и финансовых обязательств.

Оценка и калькуляция — это способы определения стоимости хозяйственных средств, затрат на их приобретение и сооружение, издержек производства, затрат на реализацию продукции и т.п.

Счета — это инструмент кодировки, учета и группировки однородных хозяйственных средств и операций. Подробнее мы это рассмотрим ниже, включая и метод двойной записи.

1. Сущность и значение бухучета

Целями бухгалтерского учета являются формирование полной и достоверной информации, обеспечение ею внутренних и внешних пользователей, анализ, интерпретация и использование информации для выявления тенденций развития организации, выбора различных альтернатив, принятия управленческих решений, в том числе — выявления внутрипроизводственных резервов, их мобилиза-

ции и эффективного использования для получения прибыли, а также оценка фактического использования выявленных резервов.

Бухгалтерский учет ведется с целью организации:

- **учета кассового расхода денежных средств** и другого имущества. Учет должен строиться на основе отражения операций в момент фактического (кассового) расходования (использования) средств, а не в момент накопления (оформления);
- **оценки имущества и обязательств**. Это правило предполагает оценку основных средств, производственных запасов, незавершенного производства, финансовых вложений, долгов и обязательств по фактически сложившимся в момент совершения операций затратам (по первоначальной или исторической себестоимости). Но могут быть применены и другие способы оценки: по рыночной, восстановительной, плановой (нормативной) стоимости и т.д.;

Основные правила ведения бухгалтерского учета в организациях определены Федеральным законом «О бухгалтерском учете» и рядом других нормативно-технических документов. В соответствии с ними основным требованием к ведению бухгалтерского учета является:

- организация ведет бухгалтерский учет имущества обязательств и хозяйственных операций **путем двойной записи** на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета. Данные аналитического учета должны соответствовать оборотам и остаткам по счетам синтетического учета.

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета в системном бухучете и в балансе отражается имущество, принадлежащее лишь данной организации. Остальное имущество учитывается на забалансовых счетах.

2. В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ ПРИНЦИПЫ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА?

Бухгалтерский учет ведется на основе следующих принципов:

Во-первых, каждая учетная операция **имеет свое цифровое обозначение**, которое обозначается двухзначными цифрами **—** в соответствии с Планом счетом.

- Например, «Основные средства» — **01,** «Амортизация основных средств» — **02,** «Материалы» — **10,** «Основное производство» — **20,** «Касса» — **50,** «Расчетный счет» — **51,** «Расчеты с персоналом по оплате труда» — **70,** «Уставный капитал» — **80,** «Продажи» — **90** и т.д.

По форме каждый счет представляет собой таблицу, *левая сторона которой называется* — **дебетом** («он должен»), *правая* — кредитом («он верит»), и в зависимости от отношения к стороне баланса означает либо «**приход**», либо «**расход**».



Рис.24.1. Условный вид счета

- Термин «дебет» в переводе с латинского «он должен» (запись «Смит дебет 100» означает, что некто Смит задолжал торговцу 100 денежных единиц). В свою очередь, кредитовые записи делались для тех, кто «доверяет» купцу путем предоставления или продления кредита. Кредитовые операции по дебетовым записям означают уменьшение задолженности дебиторов (должников, заемщиков), а дебетовые операции по кредитовым записям означают уменьшение задолженности кредиторам (заимодавцам).

- Все увеличения финансовых ресурсов регистрируются в одной, а все уменьшения — в другой части счета. Ежемесячно на каждом счет подсчитываются обороты отдельно по дебету и кредиту. Эти итоги называются оборотами. Затем выводится сальдо, которое записывается на той стороне счета, где регистрируют увеличение. Это так называемый Т-образный вид счета, который используется для обучения и позволяет увидеть обе стороны счета одновременно.

Во-вторых, каждая хозяйственная операция **записывается дважды,** а запись именуется **проводкой.** Ниже мы коснемся этого подробнее, а сейчас укажем на главное: двойная запись фиксирует —

- **а) ДВИЖЕНИЕ ИМУЩЕСТВА и прочих активов, т.е. активные операции;**
- **б) ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ, т.е. пассивные операции**

В-третьих, все хозяйственные операции и все счета делятся на **активные и пассивные.**

- ***Активные счета*** предназначены для учета имущества организации (счета «Касса», «Расчетные счета», «Основные средства» и др.).
- ***Пассивные счета*** предназначены для учета обязательств организации (источников формирования имущества организации) (счета «Уставный капитал», «Добавочный капитал» и др.).

В-четвертых, все хозяйственные операции (проводки) суммируются и **сводятся в баланс предприятия** (организации), который в свою очередь делится на две части: АКТИВ и ПАССИВ. При этом сумма актива должна обязательно равняться величине пассива, и это будет понятно, если не забывать, что одно и то же действие мы проводим (записываем) дважды: если какая-то сумма из одной статьи выбыла, то она обязательно появится в другой статье, записанной в этой проводке.

Двойная запись — это запись хозяйственной операции по *дебету одного* и *кредиту другого счета*. **Кодировка хозяйственной операции с помощью двойной записи носит название бухгалтерской проводки**. Бухгалтерская запись в виде проводки всегда затрагивает **две статьи.** Она обеспечивает взаимосвязанное и контролируемое отражение операции.

Итак, кодировка хозяйственной операции с помощью счетов носит название бухгалтерской проводки.

1) Например: *выплата заработной платы*. Сумма со счета 70 («Расчеты с персоналом по оплате труда») переводится на счет 50 («Касса»). Операция оформляется проводкой:

Дт 70 — Кт 50

2) Например, *сдана выручка в банк*. Сумма со **счета 50 «Касса»** переходит на **счет 51 «Расчетный счет**». Операция оформляется проводкой:

Дт 50 — Кт 51

3) Другой пример: приобретение основных средств. Операция оформляется проводкой: Дт 01 («Основные средства») — Кт 86 («Целевое финансирование»). Счет по кредиту может быть и другим, например, торговые партнеры данного предприятия, получившие коммерческий кредит (купившие продукцию с отсрочкой платежа, т.е. ставшие *дебиторами* предприятия) могут в счет расчета за свою *дебиторскую задолжен-*

ность оплатить счет за оборудование; в этом случае проводка будет оформлена следующим образом:

Дт 01 («Основные средства») —
Кт 62 («Расчеты с покупателями и заказчиками»)

3. В ЧЕМ СУТЬ ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ?

Каждая хозяйственная операция обязательно затрагивает **два объекта учета** и **два счета**, так как имеет **двойственный характер**. В самом деле, если организация приобретает материалы, то, с одной стороны, их количество увеличивается, с другой стороны, уменьшаются средства, за счет которых они приобретены. При этом обязательно указывается, за счет каких источников эти материалы поступили на баланс: куплены за наличные, или на их приобретение был использован кредит, или образовалась задолженность поставщикам.

Двойственное отражение хозяйственной операции заключается в том, что **она должна быть записана по дебету одного** и **кредиту другого счета в одинаковой сумме**. Следовательно, при составлении корреспонденции счетов с использованием метода двойной записи обязательно имеют место три составляющие:

1) содержание хозяйственной операции (ее описание);
2) дебетуемый счет;
3) кредитуемый счет.

В отечественной практике и теории сложились две школы, дающие обоснование методу двойной записи: экономический подход и оперативно-балансовый. Считается, что наиболее полное научное обоснование методу двойной записи дает оперативно-балансовый подход. В соответствии с ним **сущность двойной записи объясняется строением баланса организации, в котором с двух позиций рассматривается ее имущество**: а) *по составу и размещению* (актив баланса); б) *по источникам формирования имущества* (пассив баланса).

Поэтому по итогам статей **актив и пассив баланса всегда совпадают**. Каждая хозяйственная операция вследствие этого затрагивает две статьи баланса, что характеризуется влиянием на баланс следующих типов операций, которые:

1) изменяют или только имущество организации (актив баланса),
2) или только источники формирования этого имущества (пассив баланса),
3) или одновременно и имущество, и источники образования (актив и пассив баланса).

Следовательно, необходимость метода двойной записи вытекает из метода балансовой группировки имущества организации. Двойная запись — метод, позволяющий использовать автоматический контроль разноски информации по счетам. Счет собственника (счет капитала) позволяет определить с помощью учетных средств финансовые результаты. С появлением двойной записи были заложены основы бухгалтерского учета как науки, а бухгалтерский учет отделился от статистики. С точки зрения двойной записи все экономические явления принадлежат:

1) к реальной или материальной сфере;

2) финансовой или денежной сфере.

- **Обоснование двойной записи, ее контрольное значение.** Двойная запись обеспечивает взаимосвязанное отражение хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете. Кроме того, ее использование имеет большое контрольное значение, так как требует обязательной сбалансированности (равенства) итогов записей на счетах. *Равенство итогов всех записей по дебету с итогами всех записей по кредиту обеспечивает составление баланса*.

- **Корреспонденция счетов.** Каждая бухгалтерская проводка, основанная на способе двойной записи, устанавливает взаимосвязь пары счетов, используемых для регистрации хозяйственных операций. Эту связь называют корреспонденцией счетов, а счета — корреспондирующими. Простая проводка затрагивает два счета, сложная — более двух.

Итак, исходным началом бухгалтерского учета является принцип сбалансированности, который основан на том, что одни и те же хозяйственные средства предприятия бухгалтерский учет рассматривает с двух точек зрения: с точки зрения их состава и функциональной роли в процессе производства и с точки зрения источников образования (получения) этих средств. Состав хозяйственных средств в бухгалтерском учете называется активом, источники образования (получения) хозяйственных средств — пассивом. Если принять во внимание, что отражение хозяйственны средств по составу и по источникам их образования в бухгалтерском учете производится в одном и том же денежном измерителе, то справедливым будет следующее уравнение:

Актив = Пассив[157]**.**

[157] Согласно международным нормам бухучета данная формула основное балансовое уравнение теперь имеет следующий вид: **Активы (А) = Пассивы (П) + Собственный капитал (СК)**; СК = **Уставной капитал**, который в акционерном обществе, как правило, совпадает с **акционерным капиталом.**