Л. М. Куликов

Основы экономической теории

УЧЕБНИК

2-е издание, переработанное
и дополненное

Рекомендовано Министерством образования и науки в качестве учебника для студентов учреждений среднего профессионального образования

Москва • Юрайт • 2015

УДК 330.1(075.32)
ББК 65.01я723
К90

***Рецензенты*:**

Балабанов И. Т. — профессор, доктор экономических наук; кафедра «Основы общественных наук» Московского финансового колледжа.

Куликов, Л. М.

К90 Основы экономической теории : учебник / Л. М. Куликов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. — 455 с. — Серия : Кристалл знаний.

ISBN 978-5-9916-1096-4 (Издательство Юрайт)
ISBN 978-5-9692-1086-8 (ИД Юрайт)

Учебник написан в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта. Изложены предмет, методы и главные этапы развития экономической науки. Рассмотрены ключевые факторы современного производства, показано, как действуют рыночный механизм, цены и доходы, инфляция и т.д. Текст проиллюстрирован многочисленными схемами, таблицами, графиками и сопровождается подстрочным словарем иностранных слов. В приложениях даны экзаменационный вопросник и карточки для тематических зачетов.

Для студентов средних специальных учебных заведений, педагогов, учащихся школ, лицеев, гимназий, колледжей.

УДК 330.1(075.32)
ББК 65.01я723

Покупайте наши книги:

Оптом в офисе книготорга «Юрайт»:
140004, Московская обл., г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, д. 1,
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, www.urait.ru

В розницу в интернет-магазине: www.urait-book.ru,
e-mail: order@urait-book.ru,
тел.: (495) 742-72-12

Для закупок у Единого поставщика в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ обращаться по тел.: (495) 744-00-12,
e-mail: sales@urait.ru, vuz@urait.ru

ISBN 978-5-9916-1096-4
(Издательство Юрайт)
ISBN 978-5-9692-1086-8
(ИД Юрайт)

© Куликов Л. М., 2001
© Куликов Л. М., 2010
с изменениями
© ООО «ИД Юрайт», 2015

Содержание

Предисловие 9
Тема 1. Экономическая теория: предмет, методы и основные этапы развития 14
1.1. Предмет и методы экономической теории.....14
1.1.1. Экономика и система экономических наук 14
1.1.2. Предмет и функции экономической теории.....17
1.1.3. Методы экономического исследования.....20
1.2. Этапы развития экономической теории.....26
1.2.1. Меркантилизм — первая школа экономической теории 26
1.2.2. Классическая школа физиократов.....29
1.2.3. Рыночная школа классиков.....31
1.2.4. Проблема идеологизации экономической теории.....34
1.2.5. Марксистская экономическая теория.....36
1.2.6. Экономикс — курс на «неполитическую» экономию.....38
1.2.7. Основные типы капитализма.....40
1.2.8. Роль государства в обществе: плюсы и минусы 46
1.2.9. Неоклассическое и кейнсианское направления 48
Тема 2. Факторы современного производства и производственные возможности 53
2.1. Человеческий фактор производства 54
2.1.1. Рабочая сила, труд и его производительность 54
2.1.2. Человеческий фактор в условиях НТР 57
2.1.3. Предпринимательские и управленческие способности 61
2.2. Средства производства. Структура и оборот капитала.....65
2.2.1. Средства производства.....65
2.2.2. Воспроизводство, накопление и оборот капитала 67
2.2.3. Основной капитал и показатели его использования 69
2.2.4. Оборотный капитал и фонды обращения.....70
2.2.5. Эффективное использование производственных фондов 71

2.3. Другие факторы современного производства....73
2.3.1. Организационно-технологические факторы производства....73
2.3.2. Информационный фактор производства....74
2.3.3. Наука как ключевой фактор современного производства....77
2.3.4. Энергетический фактор и инфраструктура....81
2.3.5. Экологический фактор производства....81
2.4. Производственные возможности общества....82
2.4.1. Проблема выбора и границы производственных возможностей....82
2.4.2. Вменённые издержки и закон их возрастания....85
2.4.3. Производственные возможности в условиях экономического роста....87
Тема 3. Доходы от факторов производства....90
3.1. Заработная плата....91
3.1.1. Заработная плата и определяющие её факторы....91
3.1.2. Номинальная и реальная заработная плата....94
3.1.3. Основные формы и системы заработной платы....96
3.1.4. Современные системы оплаты труда....98
3.1.5. Труд и капитал враги или партнёры?....100
3.1.6. Регулирование заработной платы....103
3.2. Рента, процент и прибыль....106
3.2.1. Рента — доход от природных ресурсов....106
3.2.2. Процент — доход от капитала....107
3.2.3. Прибыль — доход предпринимателя....108
Тема 4. Экономические отношения в обществе....112
4.1. Общественное разделение труда и экономическая интеграция....112
4.1.1. Общественное производство и его основные стадии....112
4.1.2. Общественное разделение труда....114
4.1.3. Уровни и виды разделения труда....116
4.1.4. Абсолютные и сравнительные преимущества специализации....118
4.1.5. Экономическая интеграция и её формы....120
4.1.6. Крупное производство и малый бизнес....122
4.2. Собственность и формы организации бизнеса....125
4.2.1. Отношения собственности и их структура....125
4.2.2. Основные типы и формы собственности (по субъектам)....127

4.2.3. Национализация и приватизация в России: век XX 131
4.2.6. Основные виды собственности (по объектам) 133
4.2.5. Проблема разделения власти и собственности 135
4.2.6. Основные виды предприятий 136
4.3. Товарно-денежные отношения в обществе 139
4.3.1. Товарное производство и товар 139
4.3.2. Развитие товарообменных отношений 143
4.3.3. Полноценные деньги 144
4.3.4. Неполноценные деньги 145
4.3.5. Золотой стандарт 149
4.3.6. Функции денег и закон денежного обращения 152
4.3.7. Кредит: необходимость, сущность и основные формы 155
4.3.8. Банки и их роль в экономике 157
4.3.9. Виды банковской деятельности 159
4.4. Ценные бумаги. Виды и деятельность бирж 162
4.4.1. Ценные бумаги: акции и облигации 162
4.4.2. Рынок ценных бумаг и курс акций 164
4.4.3. Биржи и их роль в экономике 169
4.4.4. Основные виды биржевых сделок 171
4.5. Два основных типа экономических систем 175
4.5.1. Централизованная экономическая система 175
4.5.2. Рыночная экономика и её преимущества 178
4.5.3. Минусы рынка и проблема внешних эффектов 181
4.5.4. Сравнительная характеристика централизованной и рыночной экономик 183
4.5.5. Смешанная экономика 186
4.5.6. Россия между двух экономик 189

Тема 5. Рынок: свободные цены, спрос и предложение, конкуренция 192

5.1. Сущность и основные факторы рынка 192
5.1.1. Понятие рынка и его функции 192
5.1.2. Основные факторы рыночного саморегулирования 195
5.2. Монополия и конкуренция 198
5.2.1. Сущность и основные признаки монополизма 198
5.2.2. Монополия естественная и искусственная 200
5.2.3. Монополия и конкуренция: модели современного рынка 204

5.2.4. Плюсы и минусы монополии и ее регулирование ... 207
5.3. Спрос и предложение товаров и рыночная цена ... 211
5.3.1. Рыночный спрос и его факторы ... 211
5.3.2. Рыночное предложение и его факторы ... 217
5.3.3. Рыночная цена ... 219
5.3.4. Государственное регулирование цен ... 221
5.4. Эластичность спроса и предложения ... 223
5.4.1. Ценовая эластичность спроса ... 223
5.4.2. Ценовая эластичность спроса и общая выручка ... 224
5.4.3. Эластичность спроса по доходу ... 227
5.4.4. Эластичность предложения ... 227
5.5. Издержки производства и прибыль ... 228
5.5.1. Два пути к доходности бизнеса ... 228
5.5.2. Издержки явные, неявные и экономические ... 230
5.5.3. Прибыль нормальная и экономическая ... 232
5.5.4. Издержки постоянные, переменные и общие; средние и предельные издержки ... 234
5.5.5. Издержки и прибыль в условиях изменений объёма производства ... 236
5.5.6. Закон убывающей отдачи ресурсов ... 238
5.5.7. Рентабельность производства ... 239
Тема 6. Макроэкономика: показатели, экономический рост, нестабильность ... 241
6.1. Валовой продукт и национальный доход общества ... 242
6.1.1. Основные макроэкономические показатели ... 242
6.1.2. Методы расчёта ВНП ... 243
6.1.3. Номинальный и реальный ВНП ... 246
6.2. Экономический рост в обществе ... 247
6.2.1. Экономический рост и его измерение ... 247
6.2.2. Факторы экономического роста ... 249
6.3. Макроэкономическая нестабильность ... 252
6.3.1. Неравномерность экономического роста ... 252
6.3.2. Безработица и её типы ... 255
6.3.3. Измерение и последствия безработицы ... 257
6.3.4. Сущность и виды инфляции ... 259
6.3.5. Причины и последствия инфляции ... 260
6.3.6. Взаимосвязь безработицы и инфляции ... 263
Тема 7. Макроэкономическое регулирование ... 265
7.1. Основные цели и направления регулирования ... 265

7.1.1. Сущность и цели государственного регулирования рыночной экономики 265
7.1.2. Основные направления государственного регулирования 267
7.2. Финансовая политика государства 268
7.2.1. Государственный бюджет: доходы и расходы 269
7.2.2. Бюджетный дефицит и государственный долг 271
7.2.3. Фискальная политика и виды налогов 276
7.2.3. Функции налогов. Кривая Лаффера 281
7.3. Кредитно-денежная политика государства 284
7.3.1. Уравнение обмена и структура денежной массы 284
7.3.2. Как банки создают деньги 287
7.3.3. Политика дешёвых и дорогих денег 289
7.3.4. «Денежное правило» монетаристов 290
7.3.5. Денежные реформы 293
7.4. Социальная политика государства 295
7.4.1. Социальная роль рынка и государства 295
7.4.2. Доходы населения: структура и показатели 298
7.4.3. Принципы распределения доходов в обществе 299
7.4.4. Проблема неравенства доходов в обществе 301
7.4.5. Кривая Лоренца и индекс Джини 304
Тема 8. Мировая экономика 307
8.1. Международная торговля и международный кредит 308
8.1.1. Международное разделение труда 308
8.1.2. Абсолютные и сравнительные преимущества международной специализации и торговли 310
8.1.3. Пример сравнительных преимуществ международной специализации и торговли 311
8.1.4. Торговый и платёжный балансы страны 314
8.1.5. Два типа торговой политики. Протекционизм 315
8.1.6. Плюсы и минусы протекционизма 317
8.1.7. Свободная торговля 318
8.1.8. Международный кредит 321
8.2. Международная миграция капиталов и трудовых ресурсов 325
8.2.1. Формы и виды международной миграции капитала 325
8.2.2. Мотивы ввоза-вывоза капитала 327
8.2.3. Международная миграция трудовых ресурсов 329
8.3. Международные научно-технические связи 332

8.4. Свободные экономические зоны 334
8.4.1. Понятие и виды свободных экономических зон 334
8.4.2. Оффшорные зоны 336
8.5. Международные валютные отношения 338
8.5.1. Валюта и её типы 338
8.5.2. Валютный курс и его роль в экономике 341
8.5.3. Основные виды валютных курсов..... 343
8.5.4. Основные способы государственного регулирования валютных курсов..... 346
8.6. Международная экономическая интеграция..... 348
8.7. Глобальные социально-экономические проблемы 351
8.7.1. Классификация стран и глобальных проблем современного мира..... 352
8.7.2. Проблема экономической отсталости..... 355
8.7.3. Проблема негативных эффектов глобализации..... 360
8.7.4. Демографическая проблема..... 364
8.7.5. Проблемы продовольствия и ресурсов..... 368
8.7.6. Глобальная экологическая проблема 372
8.7.7. Экологическая обстановка в России 374
8.7.6. Глобальные проблемы разоружения и конверсии..... 377

Заключение: в чём может состоять национальная идея в экономике для россиян?..... 381

У каждого народа должна быть идея смысла жизни 381
Идея для нации — сильное государство..... 384
России нужен сильный народ: самостоятельные, ответственные, трудолюбивые личности 387

Литература 395

Алфавитный указатель имен..... 398

Алфавитный указатель иностранных слов, ключевых понятий и терминов 421

Приложение 1. Зачётные карточки по курсу основ экономической теории 431

Приложение 2. Экзаменационные вопросы по курсу основ экономической теории..... 440

Приложение 3. Экзаменационные билеты по курсу основ экономической теории..... 447

Дорогим сердцу автора женщинам —
Полине Куликовой (маме), ***Инессе Куликовой*** (жене)
и ***Лидии Лобановой*** (маме жены) —
посвящается эта книга.
Автор

Предисловие

Особое место среди социально-гуманитарных дисциплин занимает *экономическая теория*. Это обусловлено тем, что жизнь современного человека буквально пронизана и определяется экономикой. Когда общество благополучно экономически, в нём царят удовлетворённость, порядок и мир. Поэтому для каждого из нас так важно овладеть *экономической культурой*. Знание законов и принципов рациональной экономики придаёт людям уверенность, позволяет им правильно оценивать сложные экономические процессы и самостоятельно принимать оптимальные хозяйственные решения.

Сквозная идея книги — в нашем мире нет *ничего идеального*. Государство, свобода, демократия; православие, протестантизм; план, рынок; социализм, капитализм — всё имеет свои теневые и светлые стороны. Значит, людям нет смысла вступать в конфронтацию[1], настаивая на правоте именно *своих* принципов. Только «глупец считает свой путь лучшим, мудрый прислушивается к советам других» (6-Пр 12:15). Поэтому послушаем Гоголя, рекомендующего овладеть «тоном умеренности» и всюду отыскивать «разумную середину вещей» (14-4,306,314). Так и в хозяйственной сфере — полезнее эффективно *сотрудничать*, гибко применяя *разные* формы и способы социально-экономической практики, чтобы извлекать из них максимум плюсов и в то же время сглаживать минусы.

[1] ***Конфронта́ция*** [от лат. con — против + fron(ti)s — лоб, фронт] — противостояние, противоборство (государств, групповых интересов, убеждений, религиозных верований и т.д.); столкновение, конфликт, *грызня.

Данное учебное пособие — попытка автора изложить экономическую теорию в сжатой, наглядной и доступной форме. Оно составлено на основе Государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования и охватывает восемь тем. Так, во *вводной* **первой теме** представлены понятия экономики и системы экономических наук; предмет, основные функции и методы экономической теории, а также ключевые этапы её исторического развития, главные теоретические школы и направления.

Следующая, **вторая тема** открывает собственно экономическую теорию. Она начинается с того, без чего любая экономика состояться не может, — с *факторов производства*. В современных хозяйствах наряду с традиционными факторами — *человеческими* (рабочая сила, предпринимательские способности) и *вещественными* (средства производства) — самостоятельное и полноправное значение получили и такие необходимые элементы, как технология, информация, наука, энергия, экология и другие. Особое место в теме занимает проблема *производственных возможностей* общества.

Материально-хозяйственную характеристику факторов производства логично завершить вопросом об их *платности* и *доходности* — это уже **третья тема**. Там, где ресурсы бесхозны и бесплатны, они плохо сохраняются и используются, там неизбежны безответственность и неэффективность экономики. В то же время владельцы ресурсов (рабочей силы, земли, капитала и предпринимательских способностей) хотят получить от их хозяйственного применения доход — зарплату, ренту, процент и прибыль.

Завершив тему о производственных ресурсах общества, уместно перейти к *экономическим отношениям* в нём — это **четвёртая тема**. Отношения эти весьма разнообразны, но в качестве главных выступают следующие четыре блока; */1/* организационно-экономические отношения (разделение труда и интеграция), */2/* отношения собственности, */3/* товарно-денежные отношения и */4/* социально-экономические отношения, представляющие две основные системы хозяйствования: государственно-организованную и рыночную.

В следующей **пятой теме** пункт за пунктом рассмотрены *рынок*, его функции и факторы саморегулирования; монополия и конкуренция; спрос, предложение и рыночная цена; издержки производства, прибыль, рентабельность. **Шестая тема** знакомит читателя с основными *микроэкономическими*

показателями (ВНП, ВВП, национальный доход), а также с проблемами *экономического роста* и хозяйственной *нестабильности* (спады, безработица, инфляция).

Чтобы этой нестабильности было меньше, в современных экономиках осуществляется *макрорегулирование*, т.е. поддержание государством нужного социально-экономического порядка на уровне всей страны. Эта проблема раскрыта уже в **седьмой теме**, где представлены три главные линии регулирования — финансовая, кредитно-денежная и социальная политика правительства.

Наконец, вся **восьмая тема** посвящена *мировой экономике*. Международная торговля, ввоз-вывоз капитала, создание оффшорных зон, валютные и другие отношения занимают бóльшую её часть. Мировое сообщество, кроме того, к сожалению, отягощено так называемыми *глобальными проблемами*. Это экономическая отсталость обширной части мира, издержки процесса глобализации, проблемы демографии, ресурсов, продовольствия, экологии и конверсии. Рассматриваются возможные пути решения этих проблем.

В пособии, далее, приводятся многочисленные условные и реальные примеры, цифровые данные, исторические ссылки, справочные примечания, которые помогают лучше понять теорию и полнее представить окружающий мир, повышают кругозор, разносторонность знаний читателя. Они часто выделены петитом[1].

Автор стремился изложить материал максимально доступно, сжато и чётко, используя особое оформление текста с помощью графических символов, разнообразия шрифтов, многочисленных (более 190) *рисунков* и *таблиц*, которые призваны наглядно обобщать информацию, облегчая и ускоряя её восприятие в целом.

Текст большинства страниц учебного пособия сопровождает подстрочный *словарь иностранных слов*. А для удобства поиска нужного слова или словосочетания вне окружающего их контекста[2] в конце книги дан *алфавитный указатель*,

[1] ***Петúт*** (от франц. petit — маленький) — (1) мелкий типографский шрифт размером около 3 мм; (2) фрагмент текста, набранный более мелким шрифтом.

[2] ***Контéкст*** (от лат. contextus — тесная связь, соединение, сцепление) — относительно законченный в смысловом отношении отрывок текста или речи, в рамках которого наиболее точно выявляется смысл того или иного входящего в него слова (фразы); тектовóе окружение данного слова или фразы.

в котором раскрыто значение тех или иных слов, терминов[1], теорий, идей. При этом знак (*) указывает на переносное, разговорное значение слова.

Кроме того, в словах, где нередки ошибки в произношении [например, «ва́ловый», «отрасле́й», «договорно́й», «стоимостно́й», «маржа́», «о́птовая», «склады́» (хранилища) вместо правильных «валово́й», «о́траслей», «догово́рный», «сто́имостный», «ма́ржа», «опто́вая», «скла́ды»], для ориентации читателя проставлены *ударения*.

Необходимые *ссылки* на литературные источники даются прямо по ходу текста в скобках к соответствующим цитатам или иным заимствованиям. При этом *1-я цифра* везде означает порядковый номер источника в списке литературы. А далее ***(по книжным изданиям)*** *2-я цифра* (после чёрточки) означает либо номер тома (тогда она выделена полужирным шрифтом), либо сразу номер страницы (в однотомниках); *3-я цифра* (иногда 4-я, 5-я и так далее) — это номер страницы (или номера страниц) в данном томе. К примеру, ссылка вида (50-**11**,42) означает, что данную цитату надо искать в собрании сочинений Чехова, в 11-м томе, на странице 42.

Ссылки на *Библию* обозначены в соответствии с принятыми в ней сокращениями: скажем, запись (6-Пр 22:7) отсылает нас к Книге *Притчей* Соломоновых — глава 22, стих 7.

В ***периодических изданиях*** даются два вида обозначений. *(1)* По ежемесячникам и еженедельникам: *2-я цифра* означает порядковый номер издания в данном году, *3-я цифра* (после наклонной черты) — год, а *4-я* (после запятой) — номер страницы (например, 55-5/99,3 — пятый номер «Аргументов и фактов» за 1999 год, страница 3). *(2)* По ежедневным периодическим изданиям указываются дата и номер страницы (например, 56-11.05.00,5).

Сведения об упомянутых в тексе 107 *персонах* (от лат. *persona* — личность) помещены в *указателе имён*. Там же кратко даны их некоторые концепции, если они не изложены выше. Наконец, люди, связанные с экономической теорией и практикой, кратко представлены при их первом упоминании и в основном тексте книги.

Учебное пособие ориентировано прежде всего на *студентов* и *преподавателей* колледжей и училищ. Поэтому

[1] ***Те́рмин*** (от лат. terminus — предел, граница) — слово или словосочетание, обозначающее определённое понятие в какой-либо специальной сфере.

в приложениях предлагается авторский вариант *зачётных карточек, экзаменационных вопросов и билетов*, содержание которых логически увязано с данным учебным курсом. В то же время, стремясь к чёткости и наглядности изложения, сопровождая текст справочными сведениями и подстрочным словарём, автор рассчитывал, что и более *широкий круг читателей* найдёт для себя в этой книге полезную информацию.

Автор весьма признателен за консультационную, информационную, техническую помощь *Уилме* и *Вернеру Шнайдер* (Тибурон, штат Калифорния, США), *Елене Леонидовне Чижовой* (Ветлужский, Нижегородская обл., Россия), *Наталье Николаевне Суровцевой* (Вологда, Россия), *Ирине Михайловне Куликовой, Татьяне Андреевне Степановой, Марку Исааковичу Туринскому* и *Сергею Сергеевичу Хижнякову* (Москва, Россия).

Неоценимый вклад в работу над этим учебным курсом основ экономической теории внесла ***Инесса Николаевна Куликова*** (30 марта 1939, Вологда — 12 сентября 2004, Москва) — коллега, верная подруга и спутница, любимая и незабвенная жена автора.

Тема 1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ, МЕТОДЫ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

1.1. Предмет и методы экономической теории

Современный человек имеет самые разнообразные потребности. Он прежде всего нуждается в реализации себя как творческой личности, в создании семьи, в гарантиях своей жизненной безопасности. Ему, кроме того, нужны уважение, дружба, любовь, общение с другими людьми и пр. Однако осуществление всего этого невозможно без удовлетворения основных материальных потребностей человека — потребностей в воде, пище, одежде, жилье. Их обеспе́чением, т.е. созданием *материальных условий для жизни людей*, и занимается экономика. Когда она выполняет эту задачу исправно, в обществе царят удовлетворённость, мир и порядок.

1.1.1. Экономика и система экономических наук

Само слово «экономика» происходит от греческого *oikonomikē* — искусство ведения домашнего хозяйства, домоводство. Однако в современном языке оно более многозначно и имеет по меньшей мере три основных значения (рис. 1.1). Во-первых, экономика — это совокупность *общественных отношений*, связанных с производством, со всей хозяйственной деятельностью людей. По характеру этих отношений, формам собственности, принципам ведения хозяйства и распределения продуктов различают, например, экономику рабовладельческую и феодальную, капиталистическую и социалистическую, рыночную и административно-командную.

Во-вторых, экономика — это та или иная *производственная система, хозяйство* (отдельного города, района, края, страны, группы стран или всего мира). Говорят, к примеру, экономика Вологды или Улан-Удэ, народное хозяйство Татарстана или России в целом, экономика африканских стран, мировое хозяйство.

Наконец, в-третьих, экономикой называют *научную и учебную дисциплину*, изучающую какую-либо область хозяйственной жизни общества. Выделяют, например, экономику сельского хозяйства, промышленности, водного транспорта, экономику труда и др.

На основе этих трёх значений можно дать и более общее определение нашего термина. ***Экономика*** *— это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.*

Данный теоретический курс имеет дело с экономикой как научной и учебной дисциплиной, или, иными словами, как с *экономической наукой*. Однако экономических наук

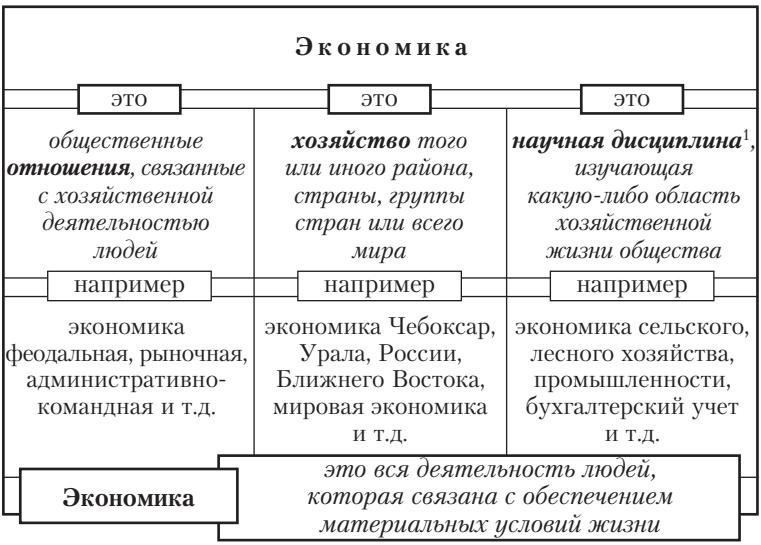

Рис. 1.1. Основные значения термина «экономика»

[1] **Дисципли́на** (от лат. disciplina — учение, наука) — (1) самостоятельная отрасль какой-либо науки, учебный предмет (дисциплина); (2) обязательное подчинение установленному порядку, каким-либо правилам.

много — целая система, в которой можно выделить две главные линии (рис. 1.2).

(1) Экономическая теория[1]. Она служит общетеоретической и методологической[2] *базой* для всех экономических наук, поскольку разрабатывает основные понятия, определения, термины, а также общие направления и методы научных исследований экономики.

(2) Конкретные экономические науки. Они изучают те или иные отдельные *области* хозяйственной жизни общества (скажем, экономику определённой отрасли национального хозяйства, сферу финансов или хозяйственного учёта, историю экономики страны и пр.).

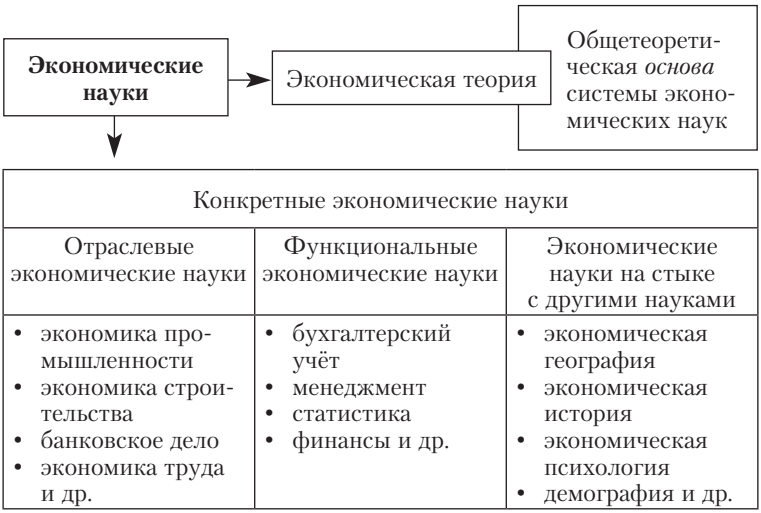

Рис. 1.2. Система экономических наук

Таким образом, если экономическая теория изучает хозяйственные *основы* общества и *общие принципы* экономики, то все остальные экономические науки — проявление этих

[1] ***Тео́рия*** (от греч. theōrία — рассмотрение, исследование) — (1) в узком смысле — система знаний, взглядов, идей, обобщённо раскрывающая основы каких-либо наук, явлений, видов искусств и т.п.; (2) в широком смысле — взгляды, идеи, суждения по какому-либо вопросу.

[2] ***Методоло́гия*** (от греч. methodos — путь познания + logos — слово, учение) — учение о методах, а также сами методы, применяемые в науке (например, методика определения уровня безработицы в обществе).

основ и принципов в *конкретных* областях (в промышленности или сельском хозяйстве, в торговом или банковском деле и т.д.). В нашем учебном курсе представлены наиболее важные темы экономической теории.

1.1.2. Предмет и функции экономической теории

У всякой науки свой *предмет*, т.е. своя главная тема исследований. Экономическая теория — наука *общественная*, или *социальная* (от лат. *socialis* — общественный). Это значит, что наряду с другими такими же науками (скажем, историей, педагогикой, политологией) она исследует *мир общества*, совместную жизнь в нём людей. При этом, однако, у каждой социальной науки (кроме социологии, изучающей общество в целом) своя сфера, свой круг проблем. К примеру, у политологии — сфера политики, у истории — процесс развития общества, у педагогики — проблемы духовной жизни: образования, обучения, воспитания.

В центре внимания экономической теории — *хозяйственная, производственная жизнь общества*, экономические связи и отношения между людьми в процессе создания, распределения, обмена и потребления благ. Конкретнее, это вопросы о том, какие ресурсы нужны производству, как осуществляется хозяйственный процесс, зачем экономике деньги, как согласовать экономическую деятельность многих людей, что такое рыночный механизм и может ли он работать без свободных цен и конкуренции; наконец, почему возникают кризисы, безработица и как их смягчить.

Однако наука — это обязательно *поиск*, бесконечные попытки найти что-то всё более совершенное. В хозяйственной сфере это поиск наибольшей социально-экономической эффективности. Что мы имеем в виду? Наиболее благоприятную для человека «стыковку» хозяйственных ресурсов с общественными потребностями. Ведь люди ведут производство, чтобы удовлетворять свои *потребности*. Но последние постоянно *растут*, так как растёт население, обновляются и расширяются человеческие запросы. *Ресурсы* же производства всегда *ограниченны* (или ре́дки, как говорят на Западе), и при их использовании возникают свои трудности и проблемы.

Вот конкретный *пример* — каменный уголь. Долгое время он служил для нас надёжным энергоресурсом. Но, во-первых, этот минерал *исчерпаем* и когда-нибудь да закончится. Во-вторых, увеличение его сжигания на те-

плоэлектростанциях всё более *загрязняет* нашу планету. В-третьих, сама добыча угля порождает массу *социальных проблем*; тяжесть и смертельная опасность шахтёрского труда, профессиональные заболевания, поголовная безработица среди горняков, когда шахта своё отработала и закрывается...

Здесь-то и возникает двойной вопрос об эффективности применения энергоресурсов: с одной стороны, чем рациональнее[1] заменить уголь при *выработке* энергии (чтобы это было дешевле, безопаснее, чище и менее исчерпаемо), а с другой — ка́к оптимизировать[2] её *потребление*, не ухудшая условий жизни людей? Цепочка подобных проблем бесконечна. Как бесконечен и поиск их всё более рациональных решений. Этим поиском эффективности и занимается экономическая наука в своей хозяйственной сфере.

Таким образом, суть *социально-экономической эффективности* в том, чтобы общество могло получать *максимум* необходимых ему жизненных благ при *минимуме* ресурсных затрат, неизбежных потерь и социальных издержек (бедность, безработица, кризисы, рост цен, преступность, вредное воздействие производства на природу, на здоровье людей и т.п.). Оттолкнувшись от этого, можно окончательно сформулировать сам ***предмет*** нашей науки: экономическая теория изучает хозяйственную жизнь общества и пути достижения в ней максимальной социально-экономической эффективности.

Из многочисленных ***функций*** экономической теории выделим четыре самые важные (рис. 1.3). Так, первая — *эмпирическая функция*. Она говорит нам о том, что, как и всякая научная деятельность, экономические исследования носят *эмпирический* характер (от греч. *empeiria* — опыт), т.е. основываются на живом, практическом опыте. Учёные-экономисты постоянно ведут сбор и обработку конкретной экономической информации, следят за реальными хозяйственными процессами (ростом или падением производства, за изменениями себестоимости продукции и цен, потоками капиталов, товаров, денег и другими событиями). Только на такой, *фактической*, базе можно делать научные, объек-

---

[1] ***Рациона́льный*** (от лат. rationalis — разумный — ratio — разум) — (1) основанный на разуме, мышлении (а не на чувствах); рассудочный; (2) организованный наиболее разумным способом, целесообразный; логически обоснованный.

[2] ***Оптимиза́ция*** (от лат. optimus — наилучший) — (1) улучшение чего-либо, делание *оптимальным*, т.е. наилучшим, наиболее благоприятным и подходящим; (2) *выбор* оптимального, наилучшего варианта из множества возможных с целью достижения высоких результатов, максимальной эффективности.

тивные[1] выводы и строить правильные, жизненные теории. Следующая, *теоретическая функция* как раз и проявляется тогда, когда учёные *обобщают* и *систематизируют* эмпирические данные, выявляют закономерности и принципы экономики, представляют полученные знания в виде тех или иных понятий, терминов, определений (или дефиниций[2]), а также теорий, концепций[3], доктрин[4]. Без всего этого наши знания неизбежно оставались бы путаным нагромождением фактов.

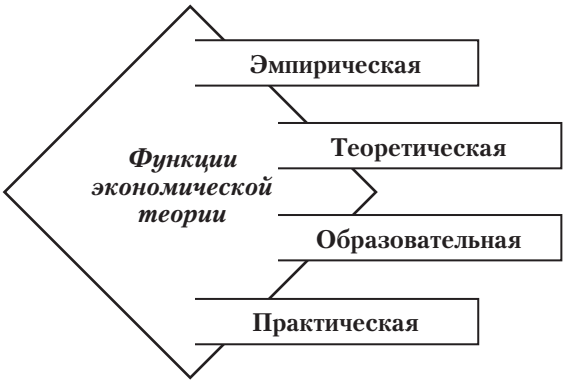

Рис. 1.3. Основные функции экономической теории

Благодаря *образовательной функции* многие люди самых разных профессий могут овладеть экономической культурой. Жизнь современного человека буквально

[1] ***Объекти́вный*** (от лат. objectum — предмет) — (1) существующий *вне* человеческого сознания и независимо от него (например, мир природы); (2) связанный с *внешними* обстоятельствами и не зависящий от чьих-либо желаний, воли, возможностей; (3) соответствующий *действительности*, беспристрастный, непредвзятый (например, взгляд, оценка, учение).

[2] ***Дефини́ция*** (от лат. definitio — определение) — краткое определение, истолкование какого-либо понятия, отражающее его главные признаки.

[3] ***Конце́пция*** (от лат. conceptio — понимание) — (1) система взглядов на что-либо; (2) основная мысль, ключевая идея того или иного произведения (романа, пьесы, кинофильма и т.п.).

[4] ***Доктри́на*** (от лат. doctrina — учение) — (1) учение, та или иная теория, концепция; (2) система руководящих теоретических или политических принципов в какой-либо области (например, военная доктрина страны).

пронизана экономикой, поэтому все учебные программы предусматривают изучение её законов и принципов. Экономические знания позволяют людям чувствовать себя увереннее и дают возможность самостоятельно принимать оптимальные хозяйственные решения в различных жизненных ситуациях (например, при покупке товаров или услуг, найме на работу, размещении своих денежных сбережений и т.д.).

Наконец, *практическая функция*, или как её ещё называют, *прагматическая*[1], или *прикладная*. Она заключается в выработке конкретных форм, принципов и методов рационального хозяйствования, в составлении научных прогнозов (от греч. *prognōsis* — предвидение, предсказание) развития тех или иных процессов в экономике, а также в разработке социально-экономических программ для проведения эффективной политики государства.

1.1.3. Методы экономического исследования

Исследуя хозяйственные процессы, экономическая теория применяет ряд общенаучных методов познания, т.е. таких приёмов, которые используют и другие общественные и естественные науки. Важнейшими из них для сферы экономики являются следующие девять (рис. 1.4). Так, очевидно, что эмпирическая функция нашей науки предполагает *наблюдение* (т.е. преднамеренное, целенаправленное восприятие экономических явлений, процессов в их реальном виде) и *сбор фактов*, происходящих в действительности. Именно благодаря этому можно, скажем, проследить, как изменились товарные цены за тот или иной период, как возросли объёмы производства, торговли и прибылей предприятий.

В отличие от этого *эксперимент* предполагает проведение искусственного научного опыта, когда изучаемый объект ставится в специально созданные и контролируемые условия. Например, чтобы проверить эффективность новой системы оплаты труда, проводят её пробные испытания в рамках той или иной группы работников.

---

[1] ***Прагмати́ческий*** (от греч. pragma(tos) — дело, действие) — направленный на получение практической пользы, реального результата. ***Прагматизм*** — оценка явлений с точки зрения их конкретной полезности; деловой подход.

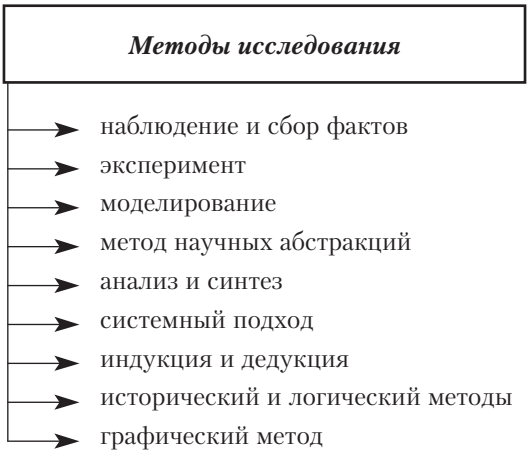

Рис. 1.4. Основные методы экономических исследований

Активно используется и такой метод, как *моделирование*. Оно предусматривает изучение социально-экономических явлений по их теоретическому образцу — *модели* (от лат. *modulus* — мера, образец), которая замещает сам объект исследования. Особенно эффективно моделирование на компьютерах, позволяющее, скажем, просчитать наиболее рациональный вариант хозяйственных связей того или иного предприятия, города, региона, страны с их партнёрами.

Метод научных абстракций, или абстрагирование, — это особый мыслительный приём, позволяющий формулировать те или иные отвлечённые понятия — так называемые *абстракции*[1], или категории[2] (цена, деньги, рынок, дешёвый и др.). Вот, к примеру, понятие товара — как его определить? Если вы попытаетесь сделать это, отталкиваясь от магазин-

[1] ***Абстра́кция*** (от лат. abstractio — отвлечение) — отвлечённое теоретическое понятие, которое взято вне связи с конкретными предметами или явлениями и обобщённо выражает какой-либо общий их признак (например, дом, родители, любовь, трудолюбие, счастье, трезвость, здоровье, курение, болезнь).

[2] ***Катего́рия*** (от греч. katēgoria — высказывание, суждение; определение) — (1) те или иные теоретические понятия (например, стоимость, торговля, деньги, кредит); (2) группа однородных предметов, явлений, лиц (например, сельскохозяйственная техника, кризисные явления, безработные, фермеры).

ных прилавков, ничего не получится. Каких только вещей нет в тамошнем «разнотоварье» — больших и малых, съедобных и несъедобных, жидких и сыпучих... Как привести всё это к «общетоварному знаменателю»? Как ухитриться объединить, условно говоря, круглое и зелёное?

Только с помощью *абстрагирования*, т.е. отвлечения от конкретных, но второстепенных в данном случае свойств этих вещей (размеров, веса, формы, цвета и пр.). Выполнив это, мы одновременно зафиксируем объединяющие их признаки, а именно: то, что все они являются *продуктами труда, которые предназначены для продажи*. Это и есть ответ на вопрос, что такое товар.

Люди в своей повседневности используют великое множество разнообразных *абстракций* (отвлечённых понятий) на каждом шагу, даже не задумываясь об этом: земля, частная собственность, закон, труд, достаток, лень, бедность, семья, любовь, дети, честность, совесть, молодость — всё это живые примеры абстракций.

Методы анализа и синтеза предполагают изучение социально-экономических явлений как по частям — это *анализ* (от греч. *analysis* — разложение, расчленение), так и в целом — *синтез* (от греч. *synthesis* — соединение, сочетание, составление). Например, сопоставление экономических показателей работы отдельных шахт — это *анализ*, а определение общеотраслевых результатов хозяйствования всей угольной промышленности России — *синтез* (рис. 1.5)

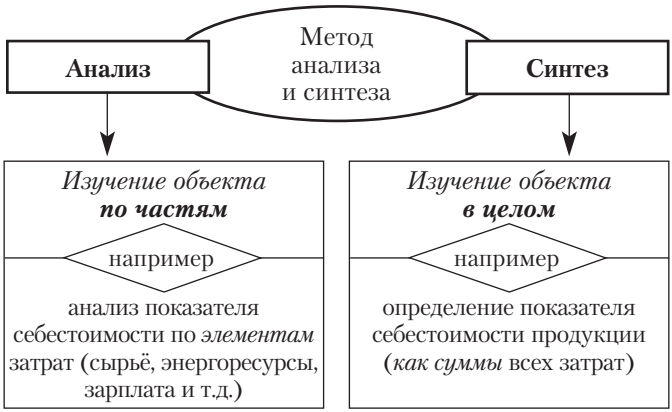

Рис. 1.5. Понятия анализа и синтеза

Благодаря сочетанию методов анализа и синтеза обеспечивается *системный, комплексный подход* к сложным (многоэлементным) объектам исследования. Такие объекты (*системы*[1]) рассматриваются как *комплекс*[2] взаимосвязанных частей (подсистем) единого *целого*, а не как механическое соединение каких-то разрозненных элементов. Важность комплексного подхода обусловлена тем, что вся экономика по существу состоит из множества больших и малых систем (народное хозяйство — из о́траслей, отрасли — из предприятий, предприятия — из цехов, стоимость товара — из элементов затрат, рынок — из многих се́кторов, ниш, участников и т.д.).

С методом анализа и синтеза логически связано деление экономической теории на микро- и макроэкономику (от греч. *micros* — малый и *macros* — большой), которые предполагают два разных уровня рассмотрения хозяйственных систем (рис. 1.6).

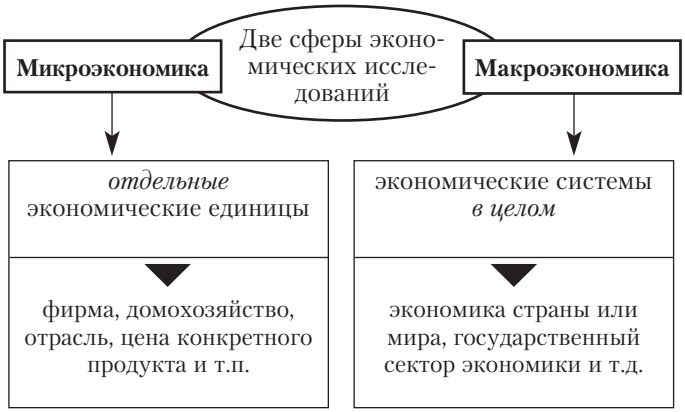

Рис. 1.6. Два уровня (две сферы) экономических исследований

Так, ***микроэкономика*** имеет дело с *отдельными* элементами (частями) этих систем. Она изучает *(а)* такие обособ-

[1] ***Систе́ма*** (от греч. sysrēma — целое, составленное из частей; соединение) — совокупность многих взаимосвязанных элементов, составляющих единое, упорядоченное целое (например, система образования страны).

[2] ***Ко́мплекс*** (от лат. complexus — связь, сочетание) — совокупность предметов, явлений, связанных друг с другом и образующих одно целое (например, агропромышленный или топливно-энергетический комплекс России).

ленные экономические единицы, как отрасль, предприятие, домашнее хозяйство (домохозяйство); и *(б)* отдельные рынки (например, рынок зерна); производство, сбыт или це́ну конкретного продукта и т.п. Микроэкономический подход, таким образом, близок к методу анализа.

В отличие от этого ***макроэкономика*** исследует хозяйственные системы *в целом*, или так называемые *агрегаты* (от лат. *aggregatus* — присоединённый), т.е. совокупности экономических единиц. К таким агрегатам относятся мировая экономика, национальное хозяйство, а также крупные подразделения последнего — государственный сектор, домохозяйства (взятые в совокупности), частный сектор и пр. Макроэкономика, базируясь на методе синтеза, оперирует обобщающими, или агрегатными, показателями типа: *валово́й* объём продукции, *национальный* доход, *суммарные* расходы. Кроме того, в макроэкономическую сферу входит и рассмотрение *общих* понятий — стоимость, рынок, бюджет, налоги и т.д.

Образно говоря, если микроэкономика изучает разрозненные *деревья*, то макроэкономика — образовавшийся из них *лес*. В то же время деление экономической науки на микро- и макросферы не следует абсолютизировать. Они тесно взаимосвязаны. Многие проблемы вторгаются в обе сферы, хотя и на разных уровнях обобщения. Куда, к примеру, отнести вопросы прибыли? Ведь чтобы сравнить доходы двух *конкретных* заводов (микроэкономика), надо использовать *общее* понятие прибыли, а его вырабатывает макроэкономика.

Инду́кция и деду́кция являют собой два противоположных, но тесно взаимосвязанных способа рассуждения (рис. 1.7). Движение мысли от частных (отдельных) фактов к общему выводу — это *индукция* (от лат. *inductio* — наведение), или обобщение. Оно позволяет нам, по выражению Достоевского, «собрать свои мысли в точку». А рассуждение в обратном направлении (от общего положения к частным выводам) называют *дедукцией* (от лат. *deductio* — выведение). Следовательно, смысл индукции и дедукции вытекает из самой этимологии[1] этих слов. Так факты увеличения цен на молоко, хлеб, овощи и пр. *наводят* на мысль о росте дорогови́зны в стране (*индукция*). Из общего же положения

[1] ***Этимоло́гия*** (от греч. etymon — истина; исходное значение слова + logos — слово, учение) — происхождение того или иного слова или выражения.

о растущей стоимости жизни можно *вывести* отдельные показатели повышения потребительских цен по каждому продукту (*дедукция*).

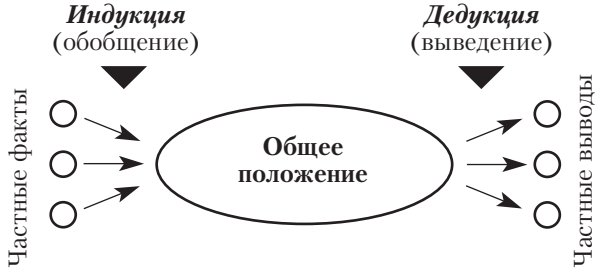

Рис. 1.7. Понятия индукции и дедукции

Исторический и логический методы (или подходы) тоже применяют в единстве. Здесь подробное изучение социально-экономических процессов в их *исторической* последовательности сопровождают *логическими обобщениями*, т.е. оценкой этих процессов в целом и общими выводами. Например, детальное исследование конкретного хода и особенностей строительства социализма в XX веке в разных обществах — это *исторический* подход. А выводы на его основе (о неэффективности экономики в соцстранах, о повсеместной утрате стимулов к труду, а товарных дефицитах и пр.) — подход *логический*.

Наконец, весьма широкое применение в экономических науках имеет *графический метод* (от греч. *graphō* — пишу, черчу, рисую). Он отображает хозяйственные процессы и явления с помощью различных схем, таблиц, графиков, диаграмм, обеспечивая краткость, сжатость, наглядность в представлении сложного теоретического материала. Так, *график* зримо демонстрирует зависимость тех или иных величин друг от друга,

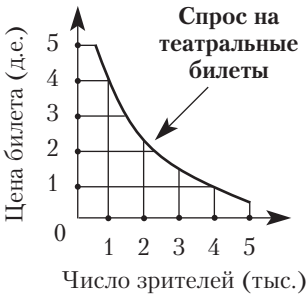

Рис. 1.8. График зависимости числа театральных зрителей от цен на билеты

отражая, скажем, связь между ценами на билеты и числом театральных зрителей (рис. 1.8). Нетрудно видеть, что здесь имеет место *обратно пропорциональная* (или отрицательная) связь: чем выше цены, тем меньше зрителей. Это обусловливает *нисходящий* характер кривой. В других случаях мы встретим *прямо пропорциональные* (или положительные) зависимости, которые на графике выглядят уже *восходящими* линиями (например, с ростом сбыта продукции доходы предприятия тоже растут).

1.2. Этапы развития экономической теории

Экономическая мысль *возникла* в глубокой древности и прошла длительный и сложный путь становления и развития. Вначале экономические знания формировались как отдельные элементы общей науки. *Самостоятельное раз-*

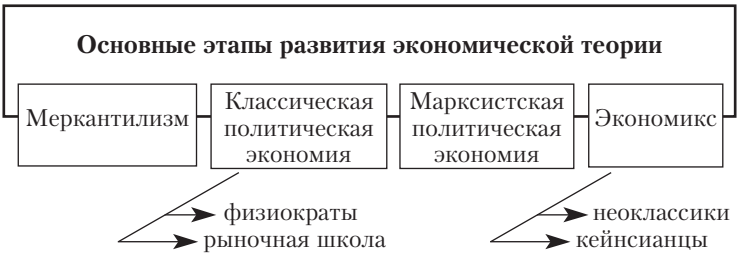

Рис. 1.9. Основные вехи развития экономической теории

витие экономической теории началось в эпоху зарождения капитализма в середине второго тысячелетия. Аналитики различают множество этапов и направлений в этом развитии. Мы же остановимся на следующих основных вехах (рис. 1.9).

1.2.1. Меркантилизм — первая школа экономической теории

Начало самостоятельному развитию экономической науки в последней трети XV века положил *меркантили-*

лизм — первая теория в области экономики. Его название[1] связано с итальянским словом «торговец» не случайно. Все экономисты — «дети своего времени» и в основном выражают интересы «героев дня». «Героями» же той эпохи заката феодализма[2] XVI—XVIII веков были *купцы*, нуждавшиеся в «науке обогащения», а значит, в теориях о развитии доходной *торговли*. И они получили их из рук меркантилистов.

Наибольшего развития меркантилизм достиг в Англии — стране с самой передовой тогда (на заре капитализма[3]) экономикой. А в числе его главных теоретиков были экономисты: англичанин *То́мас Манн* (1571—1641) и француз *Антуа́н де Монкретьее́н* (около 1575—1621). Именно последний из них ввел в литературный оборот и сам термин «*политическая экономия*» (1615), которым впоследствии часто именовали общетеоретическую экономическую науку.

Теории меркантилистов ориентировались на решение *практических* задач и выработку рациональной экономической политики государства. В свете этого *основные идеи меркантилистов* можно свести к трём ключевым пунктам: *(1)* главным богатством общества являются *деньги*, сокровища (золото, серебро); *(2)* источником этого богатства служит *сфера обращения* (внешняя торговля и денежный оборот); *(3) государство* должно активно вмешиваться в экономику, целенаправленно помогая обогащению нации.

Отсюда приоритет[4] и главная задача *политики меркантилизма* — обеспечение накопления в стране денежного

---

[1] ***Меркантили́зм*** (от итал. mercante — торговец) — (1) экономическое учение и основанная на нём политика европейских государств XV—XVIII веков; (2) *корыстолюбие, расчётливость, склонность во всём искать материальную выгоду для себя.

[2] ***Феодали́зм*** (от древнегерм. fihu, fehu — поместье, имущество, скот, деньги + ōd — владение) — общественно-экономический строй, основанный (а) на преобладании в обществе натурального хозяйства; (б) на частной собственности на землю помещиков(феодалов); (в) на личном и экономическом подчинении им работников-крестьян (в России — крепостное право: с XI века до 1861 года).

[3] ***Капитали́зм*** — общественно-экономический строй, основанный (1) на частной собственности на средства производства, (2) на свободном (в рамках закона) предпринимательстве индивидов и их объединений, (3) на вольнонаёмном труде, (4) на рыночных принципах и (5) на распределении благ в обществе по капиталу и труду. Термин произошёл от слова «капитал» (см. с. 66).

[4] ***Приорите́т*** (от лат. prior — первый) — первенство в чём-либо; главенствующее, первоочередное значение чего-либо.

богатства. Однако задача эта в разные периоды решалась по-разному. И в связи с этим принято различать *ранний* (XV—XVI века́) и *поздний* (XVI—XVIII века́) меркантилизм. В чём суть различий между ними?

На этапе ***раннего меркантилизма*** упор делался на элементарное удержание денег в стране с помощью таких *административных* мер, как запрет вывоза денег за рубеж (даже под угрозой смерти, например, в Испании); ограничение ввоза товаров (ради экономии денег); наращивание добычи золота, серебра и пр. За столь одностороннее пристрастие к *деньгам* (а ведь есть ещё и *товары*) меркантилизм на его первом этапе часто называют *монетаризмом*[1].

Ставка на ограничения и запреты, на политику автаркии[2] (лишь бы копились деньги) сковывала торговлю и порождала неплодотворное взаимное отчуждение стран. «Нации стояли друг против друга, — образно отмечал Энгельс, — как скряги, обхватив обеими руками дорогой им денежный мешок, с завистью и подозрительностью озираясь на своих соседей» (25-**1**, 544).

В отличие от раннего ***поздний меркантилизм*** — это меркантилизм в собственном смысле слова, ибо здесь проводилась более гибкая политика с упором на *торговлю* и *экономические*, а не административные методы: *(а)* поощрение внешней торговли, судоходства, колониальных экспедиций; *(б)* развитие производства экспортных товаров [«чем промышленнее нация, тем больше она зарабатывает у иностранцев», напоминал меркантилистам Вольте́р (9-290)]; *(в)* поддержание активного *торгового* (а не денежного) баланса[3] с другими государствами [нам следует, писал Манн,

[1] ***Монетари́зм*** [от лат. monētāri(us) — монетный, денежный] — (1) идеи, преувеличивающие роль денег в обществе; (2) в современном значении — (а) *теория* в решающем влиянии денежной массы на экономику и важности в связи с этим поддержания соответствия между количеством денег и количеством товаров в обращении; (б) *политика* сдерживания денежной массы в обращении с целью уменьшения в стране роста цен (инфляции).

[2] ***Автарки́я*** (от греч. aurtos — сам + arkeō — нахожусь в достатке) — самодостаточность, самоудовлетворённость страны (или региона) в экономическом отношении; создание замкнутого, самообеспечивающегося хозяйства, обособленного от экономик других регионов и стран.

[3] ***Бала́нс*** (от лат. bilanx — имеющий две весовые чаши) — (1) равновесие, полное соответствие между чем-либо; (2) система показателей, отражающих соотношение (обычно равновесное) между чем-либо (например, между приходом и расходом, производством и потреблением, вывозом и ввозом товаров).

«продавать иностранцам своих товаров на бóльшую сумму, чем мы приобретаем у них» (5-34)].

Словом, упор здесь делался уже не на простое накопление денежных сокровищ, а на *запуск денег в оборот*, приносящий доход. Поздние меркантилисты, по заключению Энгельса, осознали, что «капитал, неподвижно лежащий в сундуке, мёртв, тогда как в обращении он постоянно возрастает» (25-**1**,544).

Таким образом, развиваясь, меркантилизм искал и находил всё более действенные решения хозяйственных проблем своего времени. Если же с высоты веков говорить об уязвимых пунктах первой экономической школы, то это прежде всего преувеличение роли сферы *обращения* и недооценка сферы *производства*. Последнее меркантилисты зачастую рассматривали лишь как «необходимое зло», как только средство роста торговли и притока денег в страну.

Между тем именно производство даёт людям подлинное материальное богатство — *продукты потребления*. Сфера же обращения и деньги вторичны, без производства благ в них попросту нет нужды. Купцы, писал патриарх (от греч. *patriarchēs* — родоначальник) английской классической школы *Уи́льям Пе́тти* (1623—1687), не создают никакого продукта; они играют лишь роль артерий и вен, распределяющих продукцию производства (10-**1**,431).

1.2.2. Классическая школа физиократов

Итак, «деньголюбивый» меркантилизм был теоретической базой *торгового капитала*. Бурно же развивавшийся в XVIII веке капитализм «прирастал» промышленностью. Поэтому в его воздухе витали новые идеи, обосновывающие первостепенную роль *производства* в создании общественного богатства и превосходство более продуктивной системы капитализма над «торгашеским» феодализмом. В этих условиях в самых передовых странах появился целый ряд прогрессивных доктрин, позднее вошедших в историю под общим названием *классической политической экономии*.

Ключевые *идеи* классиков можно свести к трём положениям: *(1)* богатство страны составляют не деньги, а необходимые для жизни людей «*простые продукты*»; *(2)* их же может дать только материальное *производство*; *(3)* а чтобы

последнее было эффективным, нужна экономическая *свобода* (с её принципом *laissez faire*[1]).

Среди первых классиков политической экономии были прежде всего французские экономисты *Пьер Буагильбе́р* (1646—1714), *Франсуа Кенэ́* (1694—1774) и *Анн Робер Жак Тюрго́* (1727—1781). Причём Кенэ, Тюрго и ряд современных им экономистов XVIII века известны в истории как ***физиократы***. Суть физиократизма наглядно проявляется в его «говорящем» названии: физиокра́тия означает *власть природы* (от греч. *physis* — природа + *kratos* — сила, власть, господство).

В отличие от меркантилистов Кенэ и его последователи источником богатства общества считали *производство*, а не обращение. Но при этом единственной производительной отраслью, по их мнению, было *сельское хозяйство* — первоисточник развития всей экономики, сфера, где создаётся *новое* богатство (так называемый «чистый продукт», т.е. все необходимые человеку жизненные бла́га). Промышленность же и другие неземледельческие отрасли определялись как «бесплодная сфера», которая, не приносящая ничего нового, лишь преобразует продукты природы и земледелия.

Такой «сельскохозяйственный акцент» и «недолюбливание» промышленности вполне объяснимы. Дело в том, что аграрный сектор Франции в то время пребывал в бедственном состоянии, а промышленность обслуживала в основном роскошь, «щегольство и обжорство» (Лютер) высших классов. В этих условиях физиократы и выступили за приоритет сельского хозяйства в экономике, за его благоустройство и прогресс на эффективной капиталистической основе. Здесь есть, разумеется, недооценка промышленности, но идея *приоритетности земледелия*, как показал опыт процветающих стран, весьма плодотворна. Для России же она была актуальной на протяжении всего XX века.

Ещё одна заслуга основоположника школы физиократов Кенэ — первый в истории опыт *макроэкономических исследований*. Составленная им «Экономическая таблица» (1758) показала оборот товаров и денег в масштабах страны. Это был прообраз современных макромоделей с их огромными аналитическими возможностями.

[1] ***Laissez faire*** (от франц. laissez faire, laissez passer [лессэ́, фэр, лессэ́ пассэ́] — непротивление, попустительство, позволение чему-либо идти своим ходом) — лозунг свободы торговли и невмешательства государства в экономику, примерно означающий: «пусть идёт, как идёт», или «не мешайте действовать».

Так, развивая опыт Кенэ уже в XX веке, американский экономист *Василий Леонтьев* (1906—1999) разработал методику составления межотраслевых балансов, по которым можно проследить все потоки затрат одного вида продукции на выпуск других видов в разрезе о́траслей народного хозяйства (*метод «затраты-выпуск»*).

1.2.3. Рыночная школа классиков

Не менее яркими представителями классической политической экономии были шотландский экономист, философ *А́дам Смит* (1723—1790) и английский экономист *Дэ́вид Рика́рдо* (1772—1823). Источник богатства общества они также видели в *производстве,* а не в сфере обращения. Именно Смит, по словам Пушкина, популярно объяснил, «как государство богатеет, и чем живёт, и почему не нужно золота ему, когда *простой продукт* имеет» (21-**IV**,9). Но в отличие от физиократов британские классики полагали, что *всякое* производство (а не только земледелие) приносит свои плоды.

Смит и Рикардо выдвинули целый ряд новых идей и теорий, из которых наиболее актуальной и по сей день является важная проблема *мотивов и стимулов* хозяйственной деятельности человека. Какие политико-экономические условия должны быть в обществе, чтобы максимально благоприятствовать росту его богатства? Отвечая на этот вопрос, классики сделали вывод, что первейшим таким условием является *свободная и конкурентная рыночная экономика*. Смит, в частности, был активным сторонником либерализма.

В научно-теоретическом смысле ***либерализм*** — это идеологическое и общественно-политическое течение, объединяющее людей, которые выступают за *парламентский строй*[1] в государстве, гарантии широких *прав и свобод* личности (прежде всего свободы частного предпринимательства) и в то же время за *социальную ответственность* каждого человека за своё поведение в обществе (он должен материально обеспечивать себя и свою семью, соблюдать законы, уважать собственность и права других людей, свободу их вероисповéдания, проявлять терпимость к инакомыслию и пр.).

Либерализм возник с развитием капитализма в Европе в XVII—XVIII веках как идеология нового класса — *буржуазии*[2]. Его приход более

[1] ***Парла́мент*** (от франц. parler — говорить) — *выборный* представительный и законодательный орган власти в стране.

[2] ***Буржуази́я*** (от лат. burgus — укреплённый город) — (1) в Западной Европе в средние века — *горожане среднего сословия*, в противоположность высшим сословиям (дворянству и духовенству); (2) в современных обществах — *владельцы какой-либо собственности, приносящей доход,*

чем назрел, ибо до того человечество, по характеристике американского экономиста *Ми́лтона Фри́дмена* (родился в 1912), столетиями жи́ло в «состоянии тирании[1], подъяремности и приниженности» (47-10). Это серьёзно тормозило социально-экономическое развитие народов, жаждавших свободы действий.

В житейском плане под *либерализмом* (от лат. *liberalis* — касающийся свободы, свободный) понимают склонность к свободомыслию, терпимости и снисходительности к кому-, чему-либо (иногда чрезмерную).

Таким образом, *суть либеральных идей* применительно к экономике — в максимальной индивидуальной свободе и ответственности «экономического человека». Исходя из этого, Смит выступал против застойных феодальных порядков с их бесконечными ограничениями, запретами, повинностями; за неприкосновенность частной собственности и свободу предпринимательства; за невмешательство государства в хозяйственные дела нового, прогрессивного класса капиталистов-предпринимателей — буржуазии.

И действительно, люди так уж устроены: им «что запрещено, того и хочется» (Радищев). «Запретный плод им подавай, а без того им рай не рай» (Пушкин, 232-**IV**,151). Поэтому Смит прав: не надо сопротивляться человеческой природе, искушая её «запретными плодами» социальных ограничений и делая эти плоды слаще и привлекательнее. Не следует вынуждать неугомонных предпринимателей прятаться в «тень» экономики и вместо двери ходить в окно. *Свобода* — вот что способно направить жажду доходной деятельности и эгоизм[2] предпринимателей в общеполезное русло. Каким же образом?

Логическая цепочка рассуждений Смита сводится к следующему (рис. 1.10). В обществе существует «*естественный порядок*», т.е. стихийно (независимо от воли людей) действуют определённые законы, управляющие экономическими процессами. К примеру, каждый человек *естественно* стремится постоянно улучшать своё материальное поло-

---

обладатели *капиталов* (фабрик, заводов, магазинов, предприятий сферы услуг, ценных бумаг, денежных ресурсов и пр.), предприниматели, бизнесмены.

[1] ***Тирани́я*** (tyrannos — единоличный правитель в Древней Греции, *тиран*) — (1) жестокое правление, основанное на произволе и насилии; (2) *гнёт, насилие, произвол; жестокое обращение с кем-либо.

[2] ***Эгои́зм*** (от лат. ego — я) — себялюбие и своекорыстие, забота о своём «я», его интересах, пользе, выгодах, даже если они идут в ущерб благу других. Крайняя форма проявления эгоизма — ***эгоцентри́зм*** (от лат. ego + centrun — центр).

жение. Этот своекорыстный интерес, стремление к *личной выгоде* — мощный *стимул* его хозяйственной активности.

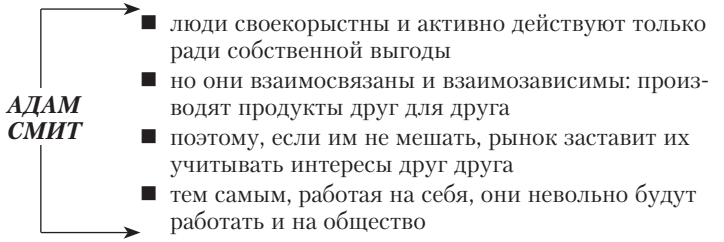

Рис. 1.10. Обоснование общественной пользы свободной рыночной экономики (по Смиту)

При этом люди обычно не думают об общественной пользе. Но думать и нет нужды. Как говорит Смит, «дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что нужно тебе» (39-18). И в самом деле, разделение труда в обществе делает людей настолько *взаимосвязанными* и *полезными* друг другу, что если им *не мешать*, то незамысловатый житейский принцип «ты мне — я тебе» сработает наилучшим образом. А «невидимая рука» рыночных сил (свободные цены, спрос и предложение, конкуренция) *заставит* их действовать эффективнее и выпускать *нужную* продукцию качественнее и дешевле. В результате люди невольно служат друг другу, а значит, и всему обществу. Их разумный эгоизм совмещается со всеобщей взаимной полезностью и становится благотворным.

Отталкиваясь от этих дискурсивных[1] выводов, Смит выступил за уже упомянутый принцип *laissez faire*, за *естественную свободу* человека в обществе, за его индивидуальную активность без жёсткого контроля со стороны государства. Правители смотрят на людей как на «некий материал для политической механики» и подавляют их свободу, чтобы удержаться у власти. Так быть не должно.

Поработав некоторое время в госаппарате (таможня), Смит хорошо узнал его изнутри. И видимо, поэтому он не любил и презирал чиновников-бюрократов, склонных плодить «безумные человеческие законы» и препятствовать

[1] ***Дискýрс*** (от лат. discursus — разговор; рассуждение) — в средние века: беседа, речь, лекция, построенные на последовательных, логических, систематизированных *рассуждениях* и умозаключениях. ***Дискурси́вные*** (выводы, знания), т.е. полученные и обоснованные путём логических *рассуждений*.

свободной эффективной предпринимательской деятельности. Плюс к тому чиновники, подчёркивал Смит, — это «непроизводительные работники». Они являются «слугами общества» и содержатся за счёт людей производительного труда. Следователь, их число надо свести к минимуму.

Государству не следует вмешиваться в дела промышленников и купцов. Оно должно лишь хранить благоустроенность и порядок в обществе: устанавливать единые правила поведения, осуществлять правосудие и защиту от внешних врагов, содержать необходимые общественные учреждения (армию, полицию, городские улицы, дороги и пр.). Чтобы поднять страну к высотам благосостояния, убеждал профессор Смит слушателей своих знаменитых лекций, «нужны лишь мир, лёгкие налоги и терпимость в управлении; всё остальное сделает естественный ход вещей» (1-52).

1.2.4. Проблема идеологизации экономической теории

Коренной, природной чертой любой науки является её *объективность*, т.е. беспристрастность в изучении и теоретическом отражении реальности. «Вещи должны приниматься в соображение такими, какими они существуют сами по себе», — замечает Локк, рекомендуя не подгонять их к тем или иным «нашим предвзятым понятиям» (18-186). Однако на практике это весьма затруднительно: человеческое сознание склонно рисовать образы скорее в желаемом, чем в действительном виде. Поэтому все общественные, или социальные, науки в той или иной мере сталкиваются с *проблемой идеологизации*. Суть ее, если совсем коротко, в следующем.

Общество состоит из различных социальных групп, у каждой из которых есть свои интересы и своя *идеология*[1]. Отсюда неизбежны столкновения взглядов, идеологические дискуссии и поиск компромиссных[2] решений. Участвуя во всём этом, учёные-обществоведы могут оказаться на стороне какой-то идеологии, а значит, и в плену идей своего

[1] ***Идеоло́гия*** (от греч. idea — понятие, представление + logos — слово, учение) — (1) система идей и взглядов той или иной социальной группы, политической партии, организации и т.д. (скажем, идеология рабочего класса или коммунистической партии); (2) основные идеи и принципы осуществления каких-либо крупных социальных преобразований (например, идеология рыночных реформ).

[2] ***Компроми́сс*** (от лат. compromissum — совместное обещание) — соглашение между сторонами на основе их *взаимных уступок*.

«любимого» социума[1]. Это не может не накладывать отпечаток *тенденциозности*[2] на их оценки и выводы. Каждый, как говорит Достоевский, хотя бы чуть-чуть, но проявляет «предзанятость взглядов» и «нагибает к себе действительность» (15-**11**, 219,223).

При этом, если учёный стремится *встать над идеологиями* и быть объективным, идеологизация его теории минимальна. Когда же он *целенаправленно защищает* интересы той или иной группы, из-под его пера выходит необъективная, идеологизированная, *апологетическая*[3] (откровенно защищающая кого-то) теория. Не зря австро-американский экономист и социолог *Йозеф Шу́мпетер* (1883—1950) предлагает различать *преднамеренную* «сознательную апологетику» и *невольный* «идеологически обусловленный анализ» (5-425).

Таким образом, *идеологизация теории* — это её приспособление (в той или иной мере) к взглядам и интересам определённой социальной группы. Так, меркантилисты выражали интересы купцов, классики — интересы восходящего, прогрессивного класса капиталистов.

Вместе с тем профессор ***Смит***, например, никогда не был *апологетом* буржуазии и стремился к объективному анализу общества. Он с удовольствием отмечал в своих лекциях *аскетизм*[4] многих капиталистов, которые предпочитали нанять лишнего работника для расширения производства, чем второго домашнего слугу для себя. Но от его же зоркого взгляда не укрылось и то, как *алчность* иных толстосумов толкает их к обману людей, жестокости, преступлениям. Этих «иных» он оценивал как необходимое зло. *Зло*, поскольку в погоне за прибылью они готовы растоптать интересы ближних. А *необходимое*, потому что они же несут обществу экономический прогресс. Вот пример взвешенного подхода подлинного интеллигента[5].

---

[1] ***Со́циум*** (от лат. socium — общий, совместный) — (1) большая, устойчивая и относительно обособленная группа людей, та или иная *человеческая общность* (этническая, классовая, территориальная, профессиональная или даже какое-то общество в целом); (2) *социальное окружение* человека.

[2] ***Тенде́нция*** (от лат. tendere — направляться, стремиться) — склонность, стремление к чему-либо; определённая направленность в развитии того или иного процесса, явления. ***Тенденцио́зный*** — необъективный, предвзятый, пристрастный.

[3] ***Апологе́тика***, ***аполо́гия*** (от греч. apologētikos — защитительный) — предвзятая защита, восхваление чего-либо вместо объективного осуждения и оценки.

[4] ***Аскети́зм*** (от греч. askētēs — подвижник) — строгий, воздержанный образ жизни с отказом от жизненных удовольствий (например, во имя достижения нравственного и/или физического совершенства).

[5] ***Ителлиге́нция*** (от лат. intelligens — умный, мыслящий, знающий, понимающий) — общественный слой образованных людей, профессио-

Наиболее же очевидным образцом откровенной идеологизации теории оказался марксизм, хотя сам он признался в этом не сразу.

1.2.5. Марксистская экономическая теория

Основоположник этой теории немецкий экономист и социолог *Карл Маркс* (1818—1883) и его соратник *Фридрих Энгельс* (1820—1895) резко критиковали идеологический характер несимпатичных им буржуазных доктрин, однако на удивление не замечали пролетарской идеологической заданности своей собственной системы. Они как бы говорили: «Всё вокруг нас идеология, а мы стоим на острове абсолютной истины» (Шу́мпетер). Выходило, что идеология пролетариата лучше и «научнее» всех других (5-423).

Последователи Маркса уже заявили об этом прямо. Так, российский социалист *Владимир Ленин* (1870—1924) подчеркнул, что в классовом обществе социальные науки вообще не могут быть беспристрастными и что думать иначе — просто «глупенькая наивность». Поэтому марксистская политэкономия — наука классовая, партийная и открыто защищающая интересы пролетариата. При этом «учение Маркса всесильно, потому что оно верно» (23-**23**,40,43).

Согласно марксизму, капиталистическое общество природно является классово-антагонистическим (от греч. *antagōnisma* — спор, борьба), т.е. населено *непримиримо враждебными* двумя основными классами — буржуазией (эксплуататоры) и пролетариатом (эксплуатируемые). Никакие компромиссы между ними и никакие реформы[1] капитализма (его мирное и постепенное переустройство) невозможны. Речь может идти только о *ликвидации* буржуазии как класса, об *уничтожении* частной собственности и строя в целом.

нально занимающихся умственным, творческим трудом, а также развитием и распространением культуры (учителя и преподаватели, писатели и художники, работники библиотек и музеев, учёные и конструкторы и т.д.) — особенно те из них, кто отличается высокой нравственностью, демократизмом, гуманизмом, терпимостью, пониманием сложности человеческой природы и умением ладить с людьми.

[1] ***Рефо́рма*** (от лат. reformo — преобразовываю) — комплекс различных мероприятий по переустройству тех или иных сторон социальной жизни.

Поэтому марксисты прямо заявили о своём курсе на *социальную революцию*[1], на насильственный захват политической власти в обществе и установление в нём диктатуры пролетариата (от лат. *dictatura* — неограниченная власть), на экспроприацию[2] частных собственников и строительство *социализма* с его общественной собственностью на средства производства и централизованным плановым руководством всей экономикой в интересах трудящихся.

Глубоко исследовав буржуазный строй с позиций рабочего класса, Маркс, Энгельс, Ленин пришли к твёрдому выводу, что главными его изъянами являются *частная собственность* и растущая *эксплуатация*[3] наёмного труда. Эти неискоренимые пороки ведут общество ко всё большему расколу и поляризации, т.е. к росту богатства и всевластия *буржуазии* (это один полюс) и усилению нищеты и угнетённости неимущих *трудящихся* (другой полюс). В конце концов пролетариат не выдержит гнёта капитала, самоорганизуется в мощную революционную силу и уничтожит капитализм.

И действительно, в XVII—XIX веках капитализм предстал в основном как грабительский, эксплуататорский строй, раздираемый классовыми и другими противоречиями. Но значит ли это, *(а)* что так будет вечно, что капита-

---

[1] ***Революция*** (от лат. revolutio — поворот, переворот) — (1) (*социальная*) крутая ломка, *принудительный переворот* во всей жизни общества с целью установления нового строя; (2) *коренной переворот* в какой-либо сфере, обеспечивающий качественно новое её состояние (например, компьютерная революция).

[2] ***Экспроприация*** (от лат. ex — от, из + proprius — собственный) — (1) *в социологии* — лишение собственности и прежнего социального положения одного общественного слоя другим; (2) *у юристов* — принудительное (безвозмездное или оплачиваемое) отчуждение (изъятие) у кого-либо имущества госорганами.

[3] ***Эксплуатация*** (от франц. exploitation — использование, разработка; извлечение пользы, выгоды) — (1) безвозмездное присвоение результатов чужого труда; извлечение выгоды для себя одними людьми за счёт других [например, (а) путём *занижения* предпринимателем оплаты труда наёмного работника с целью увеличения своей прибыли (*капиталистическая эксплуатация*) или (б) путём *чрезмерного* налогообложения общества государством с целью содержания раздутого бюрократического аппарата и/или создания для него необоснованных привилегий (высокие оклады и пенсии, различные льготы, улучшенные условия труда), с целью осуществления дорогостоящих неэффективных проектов, ведения ненужных народу войн и пр. (*государственная эксплуатация*)]; (2) использование чего-либо (земли, природных богатств, зданий, сооружений, машин) с целью получения продукции или иной пользы.

лизм «неисправим» и подлежит исключительно *ликвидации*? Вместе с тем *(б)* осуществима ли в реальности марксистская модель *эффективной* социалистической экономики, способной обеспечить взлёт благосостояния общества?

1.2.6. Экономикс — курс на «неполитическую» экономию

В поисках ответов на эти вопросы целый ряд исследователей не согласился с непримиримыми и отчаянно революционными марксистами. Капитализм, рассуждали они, в самом деле встаёт на ноги грубо и жёстко, но это лишь «трудное детство» нового строя, его начальная «лихая пора». Вырвавшись на свободу из феодальной темницы, отмечает английский экономист *Альфред Ма́ршалл* (1842—1924), наиболее ловкие и энергичные предприниматели «ринулись вперёд подобно исполинскому дикому чудовищу, не разбирая дороги» и сея несправедливость и преступления (16-**1**,66-67). В погоне за наживой они принялись безжалостно крушить вокруг себя судьбы других людей. Попирая мораль и законы, обирая и эксплуатируя ближних, будущие капиталисты стали действовать (здесь лучше Маркса не скажешь) «с самым беспощадным вандализмом[1] и под давлением самых подлых, самых грязных, самых ме́лочных и самых бешеных страстей» (25-**23**,771-772). Причём это не удивительно, ибо *нувори́ши*[2] той «чистоганной» эпохи («*новые*» британцы, французы, немцы) нередко отличались невежеством, дикостью, неблагородством, духовной и нравственной недостаточностью.

Однако столь вопиющая жёсткость капитализма противоестественна, временна, исправима. Новый общественный строй можно и нужно *реформировать, совершенствовать*, чтобы *(1)* полнее использовать преимущества свободного производства (личную инициативу, мощные стимулы к труду, рациональность в применении капитала) и в то же время *(2)* сгладить его негативные стороны.

---

[1] ***Вандали́зм*** [от лат. Vandal(us) — древнегерманские племена, «прославившиеся» в V—VI веках своей агрессивностью и опустошительными набегами на чужие земли; так, в 455 году они разграбили Рим, уничтожив множество произведений искусства] — бессмысленное и беспощадное уничтожение материальных, культурных ценностей; ***ванда́лы*** — невежественные, дикие, озверевшие люди.

[2] ***Нувори́ш*** (от франц. nouveau riche — новый богач) — только что разбогатевший человек (часто пренебрежительно), богач-выскочка («новый русский»).

В итоге *капитализм* постепенно придёт к отношениям «межклассовой доброжелательности» (Маршалл), социального партнёрства, согласия в обществе и окажется эффективнее и справедливее, чем *социализм*, с его убивающей энергию людей общей собственностью и неизбежным порождением в них лени и иждивенчества.

Из подобных взглядов в 1870-х годах зародилась особая линия в экономической теории — *линия «экономикс»* (от англ. *economics* — экономика; хозяйственная жизнь; экономическая наука). Ныне она завоевала ведущие позиции повсюду в мире. Её сторонники взяли курс на сознательный уход от классово-политических оценок экономических процессов, на идеологически нейтральное исследование «чистой экономики». Не случайно было изменено даже само название науки с *политической* экономии на *экономикс*...

Для марксистов словосочетание ***«политическая экономия»*** принципиально важно: оно жёстко связывает воедино экономику и политику[1]. «Политика, — читаем у Ленина, — это концентрированная экономика» (23-**45**,123). Именно отсюда вытекает программная логическая цепочка: *экономика — классы — идеология — классовая борьба — политика — политическая борьба — революция*.

На деле чаще было наоборот — главенствовали идеология и политика. *Политика подчиняла себе экономику*, ломая объективные законы последней. К примеру, коммунистическая идеология и политика требовали, чтобы у всех была работа, и на *одно* рабочее место назначалось 2—3 работника (если не больше). Это снижало выработку, подрывало рост эффективности и оплаты труда, плодило лентяев и иждивенцев, паразитирующих[2] за счёт трудолюбивого соседа и общества. Зато выдерживалась политико-идеологическая линия социалистического государства — «государства людей труда», и можно было заявлять всему миру об отсутствии безработицы в СССР.

Оппоненты[3] марксизма, напротив, стремятся избавить экономику и науку о ней от пагубного влияния политики

[1] ***Поли́тика*** (от греч. politika — государственные или общественные дела) — деятельность органов власти, партий и других социальных сил по *организации и регулированию совместной жизни людей в обществе* (особенно в сфере отношений между нациями, классами, профессиональными и другими большими социальными группами, а также в сфере отношений с иностранными государствами).

[2] ***Паразити́зм*** (от греч. parasitos — нахлебник, тунеядец) — (1) существование одного организма (растения, животного, микроорганизма) *за счёт другого*; первый (паразит) использует второго (хозяина) в качестве сферы обитания и источника пищи; (2) существование одних людей *за счёт других*; тунеядство.

[3] ***Оппоне́нт*** [от лат. opponen(ti)s — возражающий] — (1) тот, кто *возражает* кому-либо, противник в споре; (2) лицо, выступающее с критикой (например, доклада, статьи, диссертации и т.п.).

и идеологических страстей. ***Политика*** капризна и переменчива. Её делают *временные*, то приходящие, то уходящие люди, которые ориентируются на интересы *отдельных* и *разных* социальных групп. К тому же политики часто неискренни и просто используют «модные» идеологии в личных целях. ***Экономику*** же нельзя «растаскивать» по групповым интересам, у неё один *общечеловеческий* ориентир и критерий[1] — *социально-экономическая эффективность*. И если, скажем, частная собственность, свободное предпринимательство, рынок ведут к эффективности, то они и должны быть в основе хозяйствования.

Справедливость подобных выводов подтвердил социально-экономический и политический прогресс Запада. Потому и закономерно, что к концу XX века эволюционно[2] развивавшийся, глубоко реформированный капитализм оказался демократичнее, богаче, стабильнее, чем общество стран социализма. А на рубеже 1990-х годов реальный социализм в СССР и других социалистических странах практически перестал существовать. В то же время окончательно выяснилось, что и сам капитализм может иметь разные формы.

1.2.7. Основные типы капитализма

С высоты богатого исторического опыта многих стран можно выделить четыре основных типа капитализма (рис. 1.11). Из них, как уже отмечалось, наиболее непригляден *начальный капитализм* — период стихийного становления рыночной системы и так называемого «первоначального накопления капитала» (Смит), при котором нужные для старта бизнеса средства концентрируются в руках относительно небольшой группы самых энергичных людей, способных к предпринимательству. Здесь-то и неизбежны: перераспределение собственности, обогащение одних людей за счёт других, резкое расслоение общества, масса

[1] ***Крите́рий*** (от греч. kritērion — средство для суждения) — признак, на основании которого что-либо оценивается или классифицируется; мерило суждения.

[2] ***Эволю́ция*** (от лат. evolutio — развёртывание) (1) в широком смысле — то же, что и развитие вообще; (2) процесс постепенного, плавного и *естественного* развития общества (в отличие от резкой и «переворотной» *революции*).

злоупотреблений и беззаконий (захват чужого или общего имущества, обман, бесчеловечность и насилие, действия по принципу «хапнуть и убежать», сверхэксплуатация наёмного труда, хищническое отношение к природе преступления и пр.). Недаром патриарх американского индустриального[1] бизнеса *Генри Форд* (1863—1947) однажды признался, что он может отчитаться за каждый заработанный доллар, кроме *первого* миллиона.

В странах-первопроходцах капитализма (Англия, Голландия, США и др.) начальный период длился многие десятки лет (главным образом в XVI—XIX веках), пока, наконец, основная часть собственности не обрела хозяев и не наладилось производство, пока сами люди не устали от «беспредела», не успокоились и не выработали законодательные правила цивилизованной жизни.

В России этот период усилиями коммунистов разбился на две суровые «серии». Первая началась в середине XIX века (особенно бурно после отмены крепостного права в 1861 году). Здесь тоже в экономику ворвались, как пишет Достоевский, «ошалевшие от собственного могущества пагубные пришельцы», кричавшие диким голосом на всю Россию: «Прочь с дороги, я иду!»

При этом писатель с тревогой отмечал, что хуже стало и во всём обществе. «Что-то носится в воздухе полное материализма[2] и скептицизма[3]... как бы какой-то дурман... зуд разврата... преклонение народа перед деньгами, пред властью золотого мешка... Началось обожание даровой наживы, наслаждения без труда; всякий обман, всякое злодейство совершаются хладнокровно; убивают, чтобы вынуть хоть рубль из кармана» (15-**13**;34,35).

Таким образом, негативный эффект нарастающего «разврата» в обществе при переходе к капиталистической свободе — явление повсеместное. Эгоцентричные и «нахально самодовольные» дельцы (Достоевский) обычно не склонны к философским раздумьям и не сразу осознают, что *более рационально, безопасно и продуктивно* действовать не об-

[1] ***Индустриа́льный*** (от лат. industria — усердие, деятельность) — промышленный (*индустри́я* — то же, что промышленность).

[2] ***Материали́зм*** (от лат. materialis — вещественный) — (1) *в философии* — мировоззрение, принимающее за основу всего существующего материю, *объективную реальность* (а не её *субъективное отражение* в сознании человека); (2) *узкопрактическое отношение к действительности, чрезмерный прагматизм.

[3] ***Скептици́зм*** (от греч. skeptikos — рассматривающий, исследующий) — (1) *в философии* — позиция *сомнения* в возможности познания действительности; (2) критическое, недоверчивое отношение к чему-либо.

маном и насилием, а на принципах цивилизованного[1] партнёрства[2], взаимной выгоды и, значит, в рамках закона.

«Подчиняющийся закону — умён, — гласит Библия. — Не подчиняясь закону, ты вместе со злыми», а они ничтожны и непременно будут наказаны (6-Пр 28:7,4; 6:14,15). Вторая «серия» перехода России к рынку на рубеже XX—XXI веков наглядно подтверждает это. Капиталисты-хищники вместо честной конкуренции уничтожают друг друга. Так Бог, по словам Лютера, «бьёт одного злодея другим» (10-366).

Остальные три типа капитализма различают в зависимости от того, в чьих руках сосредоточены главные рычаги экономической и политической власти и какова форма этой власти в обществе — бюрократия[3], олигархия или демократия (вернёмся к рис. 1.11).

Так, *бюрократический капитализм* (или государственный капитализм) предполагает, что экономикой и другими сферами общественной жизни распоряжается государство, т.е. прежде всего его *бюрократический аппарат*, многочисленное племя чиновников. Отсюда неизбежны чрезмерное вмешательство госорганов в деятельность граждан (жесткий контроль, всевозможные проверки и регистрации, необходимость на всё получать разрешения и т.п.), чиновничий произвол, коррупция[4], сговор бюрократов с преступниками, крупным и/или нелегальным[5] бизнесом,

---

[1] ***Цивилизо́ванный*** (от лат. civilis — гражданский) — (1) находящийся на уровне данной цивилизации; (2) правовой, культурный, просвещённый, гуманный.

[2] ***Партнёрство*** (от англ. partner, франц. partenaire — партнёр, сотоварищ) — сотрудничество между людьми в какой-либо деятельности *на основе* взаимопонимания и доверия, уважения интересов друг друга и взаимных уступок, ответственности и обязательности соблюдения догово́рных условий.

[3] ***Бюрокра́тия*** (от франц. bureau — бюро, канцелярия + греч. kratos — власть, господство; буквально: господство канцелярии) — (1) форма власти с господством *чиновников* в обществе; (2) сами *госчиновники*, особенно руководящий состав. ***Бюрократи́зм*** — канцелярщина, волокита, пренебрежение к существу дела и подмена его *формальностями* (справками, отчётами, совещаниями). ***Бюрокра́т*** — (1) представитель чиновничества; (2) тот, кто склонен к бюрократизму, к «игре с бюрократическую переписку бумажек», «чинодрал» (Ленин).

[4] ***Коррупция*** (от лат. corruptio — порча, подкуп) — подкуп; *продажность* должностных лиц; взяточничество, казнокрадство и другие злоупотребления служебным положением для получения неоправданных преимуществ для себя.

[5] ***Легальный*** (от лат. legalis — законный) — признанный, допускаемый *законом*, основанный на использовании законов и не выходящий за их рамки.

Тип капитализма	Основные характеристики общества
Начальный капитализм	• Становление капитализма (первоначальное накопление капитала и развитие рыночной экономики) • Перераспределение собственности в пользу наиболее энергичных предпринимателей • Резкое расслоение общества (горстка сверхбогачей на фоне моря бедности) • Очень высокий уровень преступности в обществе
Бюрократический капитализм	• Главные рычаги власти в руках бюрократии • Чрезмерная зарегулированность социальной жизни и чиновничий произвол • Разгул коррупции в государственном аппарате, высокая преступность в обществе • Низкий уровень жизни большинства населения на фоне процветания бюрократов и верхушки бизнеса
Олигархический капитализм	• Экономическая и политическая власть в обществе принадлежит олигархии[1] — узкому кругу воротил бизнеса • Государственный аппарат, политические партии, СМИ куплены олигархами и работают на них • Высокий уровень преступности в обществе • Низкий уровень жизни большинства населения на фоне процветания олигархов и их прислужников
Демократический капитализм	• Демократия[2] в стране, гарантия прав и свобод личности • Закон и порядок «правят бал» в обществе, госзащита собственников от бандитов и вымогателей-бюрократов • Разноукладная, социально-рыночная экономика • Мощный средний класс, мало бедных и сверхбогатых

Рис. 1.11. Характеристика основных типов капитализма

[1] ***Олига́рхия*** (от греч. oligos — немногий незначительный + archē — главенство, власть) — *власть немногих*, правление узкой группы влиятельных людей (богачей, политиков, военных и др.), а также сами представители такой власти.

[2] ***Демокра́тия*** (от греч. dēmos — народ + kratos — власть) — *народовластие*, власть широких слоёв общества (через *выборность* основных её органов, через гарантию *прав* и *свобод* личности, через *открытый* характер общества).

расцвет «теневой экономики» и высокая криминализация[1] общества, низкий уровень жизни большинства населения на фоне сверхбогатства коррумпированного чиновничества и верхушки бизнеса.

В частности, ***теневая экономика*** — это хозяйственный сектор, охватывающий такие виды *незаконной* деятельности, как *(1)* подпольное производство, связанное с нарушением технологических, трудоохранных, экологических и других требований (к примеру, «чёрная занятость» — наём работника без оформления в штат, а значит, без пенсионных отчислений, без возможных претензий и пр.); *(2)* скрытое предпринимательство (или «работа на себя», без госрегистрации), нацеленное на уклонение от налогов и «мешающих» правил; *(3)* деятельность, связанную с запрещённым производством, наркобизнесом, коррупцией и т.п. По разным оценкам, доля подобной «злокачественной» экономики в России в конце 1990-х достигала 40—50% от ВВП.

В чём-то схожую картину даёт и *олигархический капитализм*. Экономика и власть здесь находятся в руках узкой группы так называемых «*олигархов*» — крупнейших банкиров, биржевых спекулянтов, промышленных, торговых, газетно-телевизионных магнатов[2] и т.п. При этом высшие руководители госаппарата, политических партий, средств массовой информации (СМИ) могут быть куплены олигархами и работают на них. От криминализированных верхов преступность кругами расходится в обществе, ибо верно говорит библейская мудрость: «Если у власти люди порочные, тогда грех будет везде» (6-Пр 29:16). Что же касается уровня жизни, то у большинства населения он невысок, в то время как олигархи и те, кто им прислуживает, «жируют» и живут припеваючи.

В отличие от этого *демократический капитализм* (его также называют цивилизованным, или народным, капитализмом) возможен лишь в условиях *зрелой и подлинной демократии*, когда народ сам избирает и контролирует власть в обществе и когда гарантированы права и свободы личности. Здесь эффективно действует *разноукладная, социально-рыночная экономика* (свободный конкурентный рынок

[1] ***Криминализа́ция*** (от лат. criminalis — преступный) — (1) усиление *преступности* в обществе; (2) проникновение криминальных (преступных) элементов куда-либо, подчинение кого-, чего-либо влиянию преступного мира.

[2] ***Магнат*** (от лат. magnatus — богатый, знатный человек) — представитель крупного бизнеса, влиятельное лицо (в экономике, политике, СМИ и т.д.).

+ социальные гарантии всем гражданам), ведётся широкое предпринимательство, работает огромная масса средних и малых бизнесов.

При этом в стране мало бедных и сверхбогатых, жизнь регулируется отлаженными и уважаемыми законами, а государство защищает собственников от бандитов и вымогательства бюрократов.

Наибольший (60—80%) удельный вес в подобном демократическом обществе занимает процветающий ***средний класс*** — его главная интеллектуально-созидательная сила (отсюда термин «общество двух третей»). Он охватывает представителей самых разнообразных профессий: учёных, писателей, художников, священников, преподавателей, врачей, юристов, средних и мелких предпринимателей, высококвалифицированных рабочих и т.д.

Обычно это люди с хорошим образованием, надёжной работой, сравнительно высокими доходами и современным образом жизни. Они профессиональны, много работают, располагают собственностью (земля, дома, машины, ценные бумаги), а значит, *экономически и политически независимы*. Их жизненное кредо[1]: благосостояние человека определяют его личные усилия — трудолюбие, образование, энергия, предприимчивость. Недаром представителя среднего класса на Западе по-английски часто называют ***self-made man*** [сэлф мэйд мэн] — человек, «сделавший себя сам», преуспевший самостоятельно.

Разумеется, реальная жизнь «хитроумнее» и «шершавее» любых гладких схем. В ней всё может быть в сложном переплетении. Так, в *России* на рубеже XX—XXI веков затейливо сплелись воедино элементы начального, бюрократического, олигархического «капитализмов». До народного же капитализма, похоже, ещё далеко. Отсюда и социальная напряжённость. Когда в обществе много бедности и бесправия, отмечал ещё Аристотель, оно «неизбежно бывает переполнено враждебно настроенными людьми» (29-**2**,410).

Однако чем определяется тот или иной конкретный облик общества? Ряд исследователей [в частности, американские экономисты и социологи *То́рстейн Ве́блен* (1857—1929) и *Джон Ке́ннет Гэ́лбрейт* (родился в 1908)] полагают, что в первую очередь — его важнейшими *институтами*, или учреждениями. Отсюда и название основанного Вебленом теоретического направления — ***институционализм***.

Социальные институты вообще (от лат. *institutum* — установление, учреждение) — это те или иные исторически сложившиеся в обществе установления (традиции, нормы, правила, организационные формы),

[1] ***Кредо*** (от лат. credo — верю) — взгляды, убеждения, основы мировоззрения.

которые регулируют совместную жизнь людей. Например, любовь, брак, семья, материнство (*семейные институты*); бизнес, рынок, деньги, банк, биржа (*экономические институты*); государство, армия, суд, партии (*политические институты*); наука, образование, религия, моральные нормы (*духовные институты*).

Именно социальные институты «создают и воспитывают народы» (Чаадаев), поэтому от их форм и содержания, от их укоренения, законодательного и организационного оформления в данной стране (***институционализация***), от своевременной смены быстро устаревающих учреждений новыми во многом зависит прогресс общества. Чем отлаженнее и совершеннее социальные институты, чем выше их гуманный, нравственный, демократический и правовой уровень, тем менее конфликтно и более успешно в своём развитии общество.

Для *экономики* первостепенное значение имеют такие институты, как семья, трудолюбие, собственность, домашнее хозяйство, закон, налоги, товар, деньги, рынок, корпорации[1], профсоюзы и др., а главное, как увидим ниже, *государство*.

1.2.8. Роль государства в обществе: плюсы и минусы

Прежде чем обратиться теперь к нашим двум концепциям экономикс (рис. 1.9), отметим, что узловым пунктом дискуссий[2] между ними оказался вопрос об экономической роли государства в обществе. Дело в том, что споры о государстве вообще вечны, и во все времена они отличаются особой остротой. Причём это естественно, поскольку *государство — «фигура» противоречивая*. С одной стороны, оно — «великий организм» (Маркс), который только и способен подняться над неизбежно конфликтующими интересами отдельных разных социальных групп и нейтрально выступить от имени *всего* общества. Именно государство может действовать как надклассовая «организация порядка» (Струве), эффективно регулируя отношения граждан

[1] ***Корпора́ция*** (от лат. corporatio — объединение) — (1) *акционерное общество*; (2) объединение лиц, организация или фирм на основе общности их профессиональных или сословных интересов (например, корпорация банкиров).

[2] ***Диску́ссия*** (от лат. discussio — рассмотрение, исследование) — публичное обсуждение какого-либо спорного вопроса (например, в печати, в беседе); спор.

и обеспечивая *каждому* наиболее важные бла́га — мир, безопасность, собственность, равноправие, свободу.

А с другой стороны, государство же — «большая разбойничья шайка» (Августи́н), «мир правительственного цинизма[1]» и «живая пирамида из преступлений, злоупотреблений, подкупов» (Герцен). Государство в лучшем случае «лишь необходимое зло», в худшем — «зло нестерпимое» (Пейн)... Почему же столь суровы оценки?

Да потому, что государство слишком часто делает народ «придатком к правительству» (Форд) и «ломает кости тому, кто перед ним не сгибается» (Ро́занов). Потому, что государство может подавлять права, свободы и предпринимательскую активность людей, вводя неоправданные запреты и завышая налоги, вымогая взятки и создавая привилегии для себя, творя произвол, преследуя инакомыслящих и превращая народ в «пушечное мясо» в бесконечных, бессмысленных, несущих ему только горе и бедствия войнах...

К сожалению, лишь *в теории* государство выглядит как некая единая благотворная сила, мудрый и заботливый капитан, прокладывающий обществу верный путь и уважительно помогающий ему в трудном «искусстве жить вместе» (Платон). *На практике* же государство — это главным образом не сами *правители* (короли, президенты, министры), которые вполне могут быть честными, бескорыстными и самоотверженными людьми, патриотами страны, а не своего клана[2]. Государство — это в первую очередь море средних и мелких *чиновников*, ибо госуправление, по точной оценке Маркса, «есть *частная собственность* бюрократии». У бюрократов же свои человеческие достоинства, пороки, слабости, а главное, своё особое «канцелярское бытие» (25-**1**,272).

Многие из них срослись с креслом, оторваны от *реального дела*, озабочены личными и внутриконторскими (корпоративными) интересами, а свою канцелярскую суету

[1] ***Цини́зм*** [от греч. kynismos — учение киников. ***Ки́ники*** — представители древнегреческой философской школы (IV век до н.э.), девиз которых был — «жить проще»; отсюда их отказ от соблюдения общепризнанных норм, от богатства, славы, чувственных удовольствий, стремление к независимости, внутренней свободе и пр.] — бесстыдство, грубая откровенность; демонстративное пренебрежение к нормам общественной нравственности.

[2] ***Клан*** [от г(а)э́льского clann — отпрыск, потомство] — (1) родовая община у кельтских народов; (2) *замкнутый круг лиц, объединённых общими интересами, идеями, совместным делом, общей выгодой, семейными узами и т.д.

(справки, запреты, разрешения, совещания и пр., по выражению Ленина, «бюрократические погремушки») воспринимают как важную *самоцель*. Тут любая живая идея может стать «бюрократической мерзостью» (Лужков).

Кроме того, среди чиновников, пишет Гоголь, немало «тонких плутов и взяточников, которые умеют обойти всякий указ», чтобы самим поживиться или бросить очередное бюрократическое бревно под ноги человеку. Есть и те, кто рассматривает свою должность просто как удобную синекуру[1], позволяющую всласть пожить для себя, выслужиться, «схватить орденишку» (14-**4**,117).

Вот почему госаппарат зачастую (особенно, когда он раздут) — это источник бюрократизма, формализма[2], застоя, произвола и помех для живого дела, рассадник коррупции, привилегированности, кумовства. И вот почему многие выступают за разбюрократизацию экономики, за «дешёвое государство», за максимальное сокращение числа и власти чиновников. А тот же Ленин, в порыве отчаяния, предлагает «*разбить*, сломать вдребезги бюрократию», покончив с «безобразием волокиты и канцелярщины», с вырождением госаппарата в «бюрократическое тупоумие» (23-**54**,101,167,189; **40**,58).

1.2.9. Неоклассическое и кейнсианское направления

В свете сказанного совсем не удивительно, что главным пунктом теоретических расхождений в экономикс в XX веке (между неоклассиками и кейнсианцами) стала именно роль государства. Вопрос стоял так: должно ли государство вмешиваться в экономику и, если да, то как и в какой степени? Первыми на этот вопрос начали отвечать *неоклассики* (наследники Смита и других *либеральных* экономистов). Представляемое или ***неоклассическое направление*** возникло ещё в 70-х годах XIX века, а основоположником этой школы был уже упоминавшийся английский экономист Ма́ршалл. Оправдывая свое название, новые классики (нео: от греч.

[1] ***Синеку́ра*** (от лат. sine cura — без заботы) — (1) в средние века церковная должность, приносившая неплохой доход без выполнения каких-либо обязанностей; (2) хорошо оплачиваемая должность, не требующая особого труда.

[2] ***Формали́зм*** (от лат. formalis — относящийся к форме) — соблюдение внешней формы, *видимости* дела в ущерб его существу; очковтирательство.

neos — новый), или *(нео)консерваторы*[1], как их ещё стали называть, обосновывали и защищали известных принцип экономической свободы — *laissez faire* (с. 30).

Главная неоклассическая идея в том, что частнопредпринимательская рыночная система (с её автоматическими регуляторами и стимулами) способна к *саморегулированию* и поддержанию экономического равновесия. Поэтому государству не следует вмешиваться в конкурентный рыночный механизм, оно должно лишь создавать благоприятные *условия* для его действия (рис. 1.12).

Неоклассические доктрины были популярны до 30-х годов XX века, когда их потеснило ***кейнсианство***, названное так по имени английского экономиста *Джона Мéйнарда Кейнса* (1883—1946). Дело в том, что чрезвычайно разрушительный мировой экономический кризис 1929—1933 годов подвёл ряд экономистов к двум главным выводам: *(1)* рынок не способен обеспечить стабильность хозяйственного развития и успешное решение социальных проблем, поэтому *(2)* государство должно через бюджет и кредит регулировать экономику, устраняя кризисы, обеспечивая полную занятость и высокий рост производства. В этом суть кейнсианской концепции.

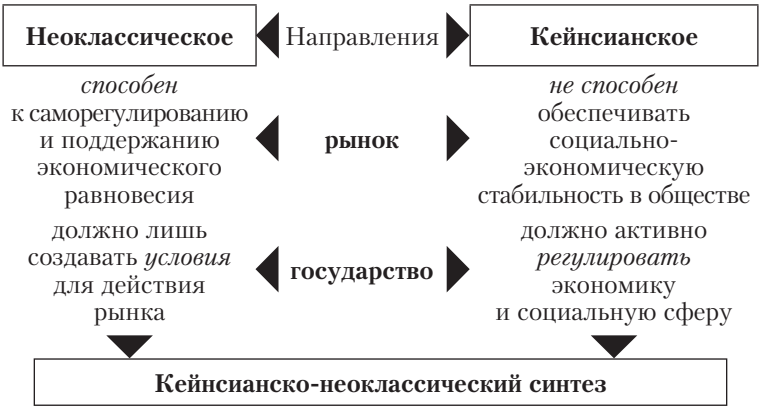

Рис. 1.12. Ключевые различия между неоклассицизмом и кейнсианством

[1] ***Консерва́тор*** (от лат. conservāre — сохранять, охранять) — (1) приверженец и охранитель устоявшегося, проверенного временем порядка вещей, предпочитающий постепенное обновление жизни, а не резкие её изменения; (2) приверженец всего старого, отжившего, часто идеализирующий прошлое.

Одна из ключевых идей Кейнса — ***эффективный спрос***. По его мнению, *спрос* (т.е. потребность населения в предметах потребления, а фирм — в средствах производства) хронически отстаёт от производства. Поэтому *государство* должно поддерживать его на таком «эффективном» уровне, который бы обеспечивал уверенное развитие экономики и полную занятость.

Для этого необходимо всемерно *стимулировать* расширяющие производство частные вложения капитала, а именно: *(а) поощрять кредиты* (через изобилие денег в стране и возможность их заимствования под низкий процент) и *(б)* допускать *умеренную инфляцию* (растущие цены привлекают предпринимателей, побуждая их к расширению производства и торговли).

Такое стимулирование вызывает цепочку благоприятных последствий: бизнесмены охотно берут ссуды, вкладывают их в производство, нанимают рабочих, выплачивают им зарплату; в итоге сокращается безработица и становится «эффективным» (высоким) спрос. Экономика идёт в рост.

Наибольшее распространение кейнсианство и его модификации[1] получили в 1950—1960-е годы, когда они помогли смягчить кризисы в экономике. Однако на рубеже 70—80-х годов в развитых странах назрела новая корректировка[2] экономического курса — теперь уже опять на неоклассической базе. И эта корректировка (особенно в США и Великобритании) дала весьма положительный результат.

Так, в США «неоклассический поворот» осуществила администрация президента Рейгана (в 1981—1989 годах), чья экономическая политика известна как ***рейганомика*** (от англ. *Reaganomics*). Она предусматривала дерегулирование[3] и разбюрократизацию экономики, активизацию в ней конкурентно-рыночных сил; сокращение налогов и социальных программ, повышение занятости; стимулирование частной инициативы, инвестирования и обновления производства. «Рейганомика» создала настолько благоприятную почву для бизнеса, что рост производства в Америке продолжался с небывалой устойчивостью на протяжении всех 1990-х годов.

---

[1] ***Модифика́ция*** (от лат. modus — вид, образ + facio — делаю) — (1) видоизменение, преобразование чего-либо; (2) разновидность, иная модель чего-либо.

[2] ***Корректи́ровать*** (от лат. correctio — исправление, улучшение) — исправлять (например, ошибки в тексте); вносить необходимые изменения, улучшать.

[3] ***Дерегули́рование*** (от лат. de — приставка, обозначающая отмену, устранение, понижение чего-либо + regula — правило, норма) — (*в экономике*) устранение чрезмерного бюрократического контроля над экономическими процессами.

Таким образом, получается, что экономике противопоказаны любые крайности: как «рыночный фундаментализм[1]», так и диктатура государства. Экономическая политика должна быть взвешенной, социально-рыночной, гибкой и разумно меняющейся в соответствии с переменой условий — вот формула её эффективности.

Недаром среди западных учёных стал популярным так называемый ***кейнсианско-неоклассический синтез***[2], идею которого выдвинул американский экономист *Пол Сэ́мюэлсон* (родился в 1915). Такой синтез соединяет в себе рациональные зёрна как неоклассического (либералы), так и кейнсианского (государственники) теоретических направлений. Суть в том, чтобы бесспорно существующая рыночная *самонастройка* дополнялась по мере надобности осторожным государственным *регулированием*. В реальной экономике важно каждый раз добиваться оптимального соотношения стихийных сил рынка и сознательного регулирования, не допуская чрезмерности последнего и подрыва рыночных стимулов.

**** ✻ ****

В заключение вопроса об основных направлениях развития экономической мысли дадим их краткую, обобщённую характеристику (табл. 1.1) и сделаем важный ***вывод*** о том, что *ни одна теория не может претендовать на абсолютную и вечную истинность*. Каждая школа в той или иной мере страдает односторонностью и преувеличениями, поскольку выступает с позиций определённой социальной группы и определённого периода. Значит, общество не должно оказываться в плену отдельных теорий. Его развитие направляется общенациональными интересами, которые складываются в трудном поиске общественных компромиссов. При этом главное — необходимо избегать непродуктивной, разрушительной конфронтации, умножая точки согласия и сотрудничества между людьми.

---

[1] ***Фундаменталúзм*** (от лат. fundamentum — основание) — (1) течение в той или иной религии, выступающее за строгую и неукоснительную приверженность её традиционным основам и против нововведений в ней; (2) позиция жёсткого следования каким-либо принципам.

[2] В литературе он чаще встречается под названием «*неоклассический синтез*», поскольку был предложен представителем неоклассиков.

Таблица 1.1

Обобщённая характеристика основных направлений развития экономической теории

Теоретические школы		Основные идеи
Меркантилизм (XVI–XVIII вв.)		• Главное богатство общества — деньги • Источник этого богатства — сфера обращения • Государство должно активно вмешиваться в экономику, помогая обогащению общества
Классическая политэкономия	**школа физиократов** (XVIII в.)	• Источник богатства общества — производство • Причём производство сельскохозяйственное • Промышленность же — это «бесплодная сфера», лишь перерабатывающая продукты природы и земледелия
	рыночная школа (XVII–XIX вв.)	• Источник богатства общества — производство (всякое) а наилучшие условия для его эффективности — свободная и конкурентная рыночная экономика, без вмешательства в неё государства
Марксистская (пролетарская) политическая экономия (с середины XIX в.)		• Капиталистическое производство несостоятельно • Пролетариат[1] должен взять власть в свои руки, чтобы уничтожить капитализм (с его порочной частной собственностью, эксплуатацией, кризисами) и • Построить социализм с общей собственностью и госруководством экономикой на благо всего общества
Линия экономикс	**общий замысел** (с конца XIX в.)	курс: *(1)* на деидеологизацию экономической науки, *(2)* на исследование «чистой экономики» и *(3)* уход от классово-политических оценок и конфронтации
Линия экономикс	**неоклассическое направление** (с конца XIX в.)	• Частнопредпринимательская рыночная система способна к саморегулированию • Государство же должно лишь создавать благоприятные условия для её функционирования
	кейнсианское направление (с 30-х годов XX в.)	*(а)* рынок не способен обеспечить социально-экономическую стабильность общества, поэтому *(б)* государство должно активно регулировать экономику и социальную сферу

[1] ***Пролетариат*** (от лат. proletarius — принадлежащий к неимущему слою граждан в Древнем Риме) — (*в марксизме*) класс лишённых собственности на средства производства наёмных рабочих, единственным источником существования которых является продажа ими своей рабочей силы капиталистам.

Тема 2

ФАКТОРЫ СОВРЕМЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Для удовлетворения материальных потребностей людей необходимо ***производство***, т.е. процесс создания жизненных благ. Это предполагает функционирование в каждом обществе определённых *производительных сил*, которые включают в себя целый ряд элементов и факторов (ресурсов). На всех этапах развития человечества двумя главными факторами производства выступали *рабочая сила* (это личный, или человеческий, фактор) и *сре́дства производства* (вещественный, или материальный, фактор).

Однако производительные силы не остаются неизменными. С прогрессом общества они развиваются, совершенствуются и меняют своё содержание. Так, в условиях современной научно-технической революции (НТР) наблюдается их значительное *усложнение*. К традиционным рабочей силе и средствам производства добавляется ряд *новых* или получивших *самостоятельное* значение элементов и факторов (рис. 2.1). Рассмотрим каждый из них подробнее.

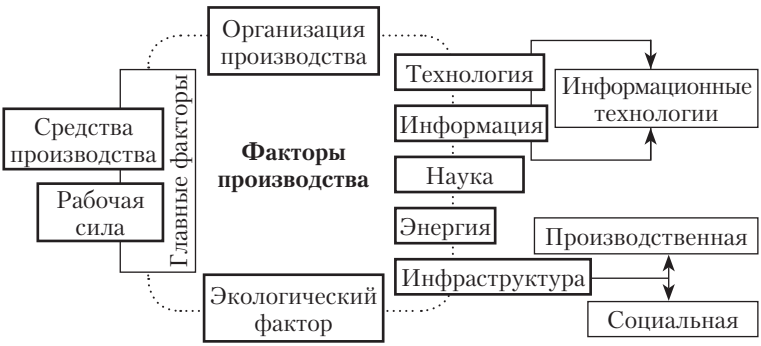

Рис. 2.1. Ключевые факторы современного производства

2.1. Человеческий фактор производства

2.1.1. Рабочая сила, труд и его производительность

Рабочая сила — это способность человека к труду, совокупность его физических и умственных сил, применяемых в производстве. Реализация рабочей силы происходит в процессе труда, поэтому понятия «рабочая сила» и «труд» в качестве человеческого ресурса производства часто отождествляют. Но это не одно и то же. *Труд* можно определить как целенаправленную деятельность людей по созданию жизненных благ. Значение этой деятельности огромно, поскольку именно она обеспечивает процветание как отдельной семьи, так и целой нации. Недаром Петти говорит, что «труд есть отец и активный принцип богатства» (10-**1**,432).

Важнейшим показателем использования личного фактора является *производительность труда*, т.е. его продуктивность, результативность. Она измеряется либо *(1)* количеством продукции в единицу времени, либо *(2)* количеством времени на единицу продукции. Благодаря росту продуктивности экономятся трудовые ресурсы, удешевляется производство, растёт богатство общества.

Для *России* повышение производительности труда — ключевая и долговременная задача. Страна веками отстаёт от лидеров экономического прогресса, и разрыв по-прежнему велик: по оценкам Всемирного банка, в 1999 году производство товаров и услуг в расчёте на одного работающего составило у нас (округлённо) лишь **15** тыс. долл., тогда как, скажем, в Чехии — **27**, а в США — **62** тыс. долл.

Почему же так сложилось, что русский человек оказался, как говорит Ленин, «плохим работником по сравнению с передовыми нациями» (23-**36**,189)? Причин тому множество, но главная — *неблагоприятное отношение россиян к труду*: многим из нас, как пушкинскому Онегину, «труд упорный тошен» и свойственна «тоскующая лень» (вспомним: «где бы ни работать, лишь бы не работать» — ведь это *наша* плохая пословица). Выходит, работа иной раз и вправду воспринимается как тот самый «не волк», который «в лес не убежит», т.е. как неприятная повинность и занятие подневольное?..

Снижают эффективность труда и некоторые другие наши хронические болезни: «славянская разболтанность, а подчас и разгул» (Герцен), «безурядица, пьянство и беспорядок» (Достоевский), «неумение практически делать дела — бестолковщина и безалаберщина» (Ленин)...

А между тем «труд — это человеческая стихия» (Форд) и «работа — превосходная вещь» (Тургенев). Поэтому от самой нашей природы людям присуща *жажда труда*. «Работа избавляет нас от трёх великих зол: скуки,

порока, нужды», — аргументирует Вольтер, не уставая повторять, что «человек рождён не для покоя», а чтобы «возделывать свой сад» (9-202,203). Наконец, именно «к тому, кто трудится много, приходит успех», — гласит Библия (6-Пр 12:27).

От чего же зависит результативность хозяйственной деятельности? Основные *факторы*, определяющие уровень производительности труда, можно сгруппировать в шесть пунктов (рис. 2.2).

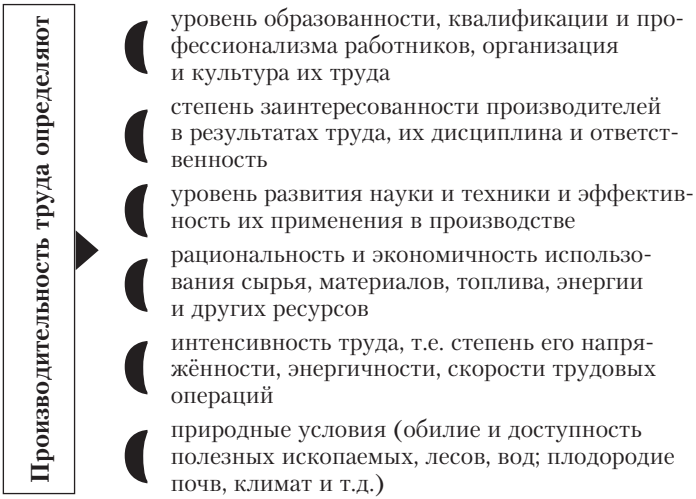

Рис. 2.2. Основные факторы, определяющие уровень производительности труда

Так, например, в хозяйственной практике уже более века широко известна ***система Тейлора***, означавшая, по оценке Ленина, «громадный прогресс науки» и «открывшая пути к громадному повышению производительности человеческого труда» (23-**36**,140). Это целый комплекс мер по научной организации труда (НОТ) и рационализации управления производством, который впервые был разработан и внедрён в США ещё на рубеже XIX—XX веков американским инженером-новатором *Фре́дриком Те́йлором* (1856—1915).

В частности, *система НОТ* предполагала глубокое разделение труда [при котором работники сосредоточиваются (специализируются) на отдельных технологических операциях (с. 114)], подробный анализ трудовых действий, устра-

нение лишних, неловких движений, определение оптимальных приёмов труда и отработку их до автоматизма, строгую регламентацию[1] всего рабочего цикла, жёсткое нормирование[2] труда и установление высоких норм выработки, чередование работы и отдыха для снижения утомляемости и пр.

В свою очередь *рационализация*[3] *управления* предусматривала: *(а)* жёсткую дисциплину и контроль на предприятии; *(б)* правильный подбор и расстановку кадров; *(в)* чёткую систему повышения квалификации и служебного продвижения работников; *(г)* принцип их материальной заинтересованности в эффективности производства на основе *дифференциации* зарплаты (от лат. *differentia* — различие) по результатам труда (т.е. установления её на *разных* уровнях в зависимости от производительности) и другие меры.

В системе управления производством, считал Тейлор, не должно быть *никакой филантропии*[4]. Рабочий зачастую невежествен, ленив, пассивен, не любит нововведений и склонен к «работе с прохладцей». Поэтому *люди не должны получать больше того, что они заработали*. Необходимо, чтобы каждый человек сам отвечал за собственное благополучие. Процесс труда должен быть предельно рациональным, а нормы выработки — высокими. Кто не справляется с нормами, получает меньше других. Оплата труда работника должна точно соответствовать его личному вкладу в производство.

С развитием человечества производительность труда в обществе повышается. Оно производит всё больше продукции при снижающихся затратах труда на её единицу. При этом непосредственный труд людей в производстве (*живой* труд) вытесняется работой машин, созданных *прошлым* человеческим трудом. Таким образом, растущая техниковооружённость труда изменяет структуру трудозатрат: доля прошлого труда увеличивается, а доля живого труда падает. Это меняет роль людей в производстве.

---

[1] ***Регламента́ция*** (от лат. regula — правило) — упоря́дочение, установление регламента (т.е. определённых правил и норм) какой-либо деятельности.

[2] ***Нормирова́ние*** — установление пределов чего-либо, введение определённых *норм* в чём-либо. ***Норма*** (от лат. norma — руководящее начало, правило, образец) — (1) установленная мера, размер, средняя величина чего-либо; (2) общепринятый порядок осуществления чего-либо; образец поведения или действия.

[3] ***Рационализа́ция*** (от лат. rationalis — разумный) — организация какой-либо деятельности наиболее продуманным, целесообразным и продуктивным образом; усовершенствование, улучшение чего-либо.

[4] ***Филантро́пия*** (от греч. phileō — люблю + anthrōpos — человек) — человеколюбие; благотворительность, помощь нуждающимся.

2.1.2. Человеческий фактор в условиях НТР

Бурно развивающаяся научно-техническая революция (НТР) вызывает огромные изменения в экономике. Внедрение в неё электроники, компьютеров, гибких автоматизированных систем и других новшеств значительно повысило её общий научно-технический уровень. В новых условиях *роль человека-работника в производстве принципиально меняется*. Он перестаёт быть механическим исполнителем «при машине» и становится главным звеном в технологическом процессе — его контролёром и регулировщиком.

Это обусловливает потребность в *работнике нового типа*, которого отличают высокая, всесторонняя и идущая в ногу со временем образованность, профессионализм[1] и компетентность[2], самостоятельное и творческое мышление, активность и ответственность в действиях (рис. 2.3). *Формирование работников нового типа* в масштабах страны — процесс сложный и длительный; в нём можно выделить четыре основных направления (рис. 2.4).

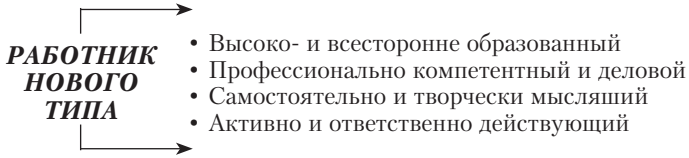

Рис. 2.3. Главные черты работника нового типа

Первое направление обеспечивается тем, что *образовательная и профессиональная подготовка* современных кадров ведётся на основе опережающего, широкопрофильного и непрерывного обучения. Это значит, что новые техника и технология должны появляться в учебных аудиториях раньше, чем на заводах, а повышение и корректировка квалификации[3] работников ведутся постоянно, вместе с раз-

[1] ***Профе́ссия*** (от лат. profiteor — объявляю своим делом) — род трудовой деятельности, занятий человека, требующий соответствующего обучения, подготовки. *Профессионали́зм* — профессиональное мастерство.

[2] ***Компете́нтный*** (от лат. competens — соответствующий) — знающий, умеющий и способный (имеющий право) решать определённые проблемы.

[3] ***Квалифика́ция*** (от лат. qualis — какой по качеству + facio — делаю) — (1) уровень подготовленности к какой-либо деятельности (например, работник 1-го или 4-го разряда); (2) профессия, специальность

витием НТП. Сегодня наступает время особого, *развивающего, инновационного*[1] *обучения*. Оно нацеливает нас не на простое воспроизведение уже известного, а на самостоятельный, творческий поиск новых, всё более эффективных решений, на готовность справляться с нескончаемым потоком новшеств, побуждая постоянно переучиваться, чтобы действовать «с прогрессом наравне».

В этих условиях на первое место при трудоустройстве и в самом процессе труда выходит оценка людей по их *личным* способностям и достижениям. А именно: необходимы развито́й интеллект[2] и хорошие творческие возможности, высокий уровень и новизна знаний, широкая эрудиция[3] и высокий профессионализм, склонность к усердной работе и ответственное отношение к ней.

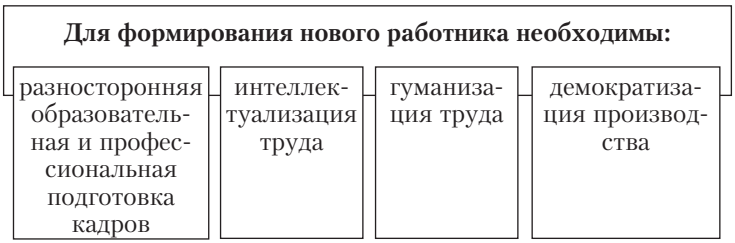

Рис. 2.4. Основные пути формирования работника нового типа

По мнению западных аналитиков, в передовых обществах всё более утверждается так называемая ***меритократия***[4] (власть личных заслуг), при которой соискателя рабочего места берут (или не берут) на работу в зависимости от его *собственных* достижений, а не благодаря связям с «на-

(например, квалификация программиста); (3) характеристика, оценка какого-либо явления, отнесение его к той или иной группе, категории, виду (например, квалификация преступления).

[1] ***Иннова́ция*** (от лат. innovatio — обновление, перемена) — *нововведение*, новшество; новаторство, внедрение новшеств, модернизация.

[2] ***Интелле́кт*** (от лат. intellectus — понимание, рассудок) — ум, рассудок, разум; уровень умственного развития, мыслительная способность человека.

[3] ***Эруди́ция*** (от лат. eruditio — учёность, просвещённость) — начитанность; глубокие знания в какой-либо области, а также разносторонняя образованность.

[4] ***Меритокра́тия*** [от лат. merit(um) — заслуга; действие, достойное либо похвалы, либо порицания, + греч. kratos — власть] — «власть заслуг», система оценки людей по их *личным данным и достижениям*.

чальством» или по звонку какого-нибудь «Ви-Ай-Пи»[1]. Каждого человека надо ценить *по делам*, подчёркивал один из крупнейших работодателей XX века Генри Форд: «чтобы масштаб его жизни находился в должном соотношении с услугами, которые он оказывает обществу» (45-17).

В свою очередь *интеллектуализация труда* проявляется в том, что труд приобретает всё более умственный, аналитический, творческий характер, что человек, как говорится, больше работаем головой, а не руками, имеет дело с большими потоками информации и управляет сложной техникой, а то и целыми системами машин.

Процесс *гуманизации производства* означает как бы его «очеловечивание», подстройку к запросам работников. Это предполагает усиление «внимания к человеческому элементу» (Форд) и выполнение рекомендаций *эргономики*[2] по облегчению и оздоровлению условия труда, по рационализации и технизации трудовых операций, по повышению самостоятельности и творчества работников.

Мало того, Форд подчёркивает, что улучшение условий труда обычно приносит с собой и снижение издержек производства. «Приличные условия труда и доходность, — говорит бизнесмен, — фактически тесно связаны между собой» (45-103,86). Недаром сегодня всё чаще бывает, что рабочее место в цехе оборудуется «по вкусу» его хозяина, а рядом с машинами благоухают зелень, цветы... Как следствие — растут привлекательность труда и его эффективность.

Наконец, *демократизация производства* осуществляется через участие работников в акционерном капитале своей фирмы, в управлении ею, в распределении полученных доходов (с. 102); через гласность в вопросах финансового положения и социально-экономических перспектив предприятия; через утверждение в производстве «товарищеского отношения людей между собой» (45-103).

Важность гуманизации и демократизации в экономике «благомыслящие работодатели» (Форд) и учёные осознали давно. В Европе эти прогрессивные идеи выдвинул английский экономист *А́ртур Пигу́* (1877—1959). А в США на рубеже 20—30-х годов XX века группа социологов и пси-

[1] ***«Ви-Ай-Пи»*** — (разговорное) VIP — аббревиатура от англ. very important person — [≈ вэ́ри импо́:т(а)нт пёсн] — очень важная персона.

[2] ***Эргоно́мика*** (от грес. ergon — работа + nomos — закон) — наука, изучающая трудовые процессы с целью определения оптимальных и наиболее гуманных условий для высокоэффективной деятельности человека.

хологов разработала и экспериментально подкрепила так называемую ***теорию «человеческих отношений»***. Согласно ей, в центре любой производственной системы должен стоять *человек-работник*, и с ним надо обращаться как с «социально-психологическим существом», а не как с «биологической машиной».

Для повышения хозяйственной эффективности важны не только материальные стимулы. Огромное значение имеют и *психосоциальные факторы* (от греч. *psychē* — душа, дух + *socialis* — общественный), связанные с духовным настроем и отношениями людей в трудовом коллективе. Среди таких факторов — сплочённость работников в их рабочей группе, благоприятный моральный климат в ней, хорошие взаимоотношения с руководством, учёт интересов каждого работника, удовлетворённость его своим трудом и т.п.

Значит, управляя производством, необходимо заботиться о работниках, создавать в отношениях между ними атмосферу взаимопонимания и гармонии[1], дополнять индивидуальное вознаграждение за труд коллективным, развивать демократический стиль руководства (гласность, информированность людей, их взаимное доверие, сотрудничество, совместное принятие решений).

Эффективность гуманизации производства подтверждает и опыт успешного экономического развития Сингапура, Тайваня, Южной Кореи и некоторых других азиатских стран, где распространено *конфуцианство*[2]. В основе конфуцианской культуры взаимоотношений людей лежит так называемый *принцип жень*, означающий (в переводе с китайского) гуманность, человеколюбие, милосердие, доброту. Именно эти жизненные установки позволяют создавать на предприятиях *особый корпоративный дух* (от лат. *corporatio* — объединение) — дух солидарности[3], братства, сотрудничества, проникнутый сознанием личной причастности каждого работника к общему делу и ответственности за него, чувством преданности своей компании.

---

[1] ***Гармо́ния*** (от греч. harmonia — связь, созвучие, соразмерность) — согласованность, взаимное соответствие, стройность в сочетании чего-либо.

[2] ***Конфуциа́нство*** — философское и этико-религиозное учение древнекитайского философа, педагога *Конфу́ция* (около 551—479 до н.э.), в центре которого стои́т высоконравственный, мудрый, самостоятельный и ответственный *человек*, проникнутый почтением к старшим и предкам, любовью к окружающим людям, уважением к закону и порядку в обществе.

[3] ***Солида́рность*** (от лат. solidus — плотный, прочный) — (1) общность интересов, единодушие, согласие, взаимодействие; (2) совместная ответственность (например, материальная, финансовая).

2.1.3. Предпринимательские и управленческие способности

В современной развито́й рыночной экономике свою способность к труду человек может использовать по двум направлениям: либо как предприниматель, который ведёт своё собственное дело (бизнес[1]), либо как наёмный работник у предпринимателя (бизнесмена). Особым человеческим ресурсом в производстве служат *предпринимательские способности*. Они заключаются в способности человека генерировать оригинальные, новаторские идеи, в его умении и готовности организовать бизнес или любое новое дело, принимая на себя связанные с ним затраты, риск и ответственность. Не зря у Шу́мпетера термин «предприниматель» часто заменяется словом «новатор».

Коммунистическая пропаганда в СССР десятилетиями навязывала обществу карикатурный образ капиталиста-предпринимателя — в виде этакого пухлого сибарита[2] с дорогой сигарой в зубах и ножницами для «стрижки купонов»[3]. В том же огульно отрицательном, пренебрежительном духе высказывались подчас и некоторые советские литераторы. «Капитал — его препохабие», читаем, к примеру, у Владимира Маяковского (27-1,316, 330).

Но если серьёзно, то способностью к организации бизнеса обладает далеко не каждый. Подлинного *предпринимателя* отличают огромное трудолюбие, инициативность, новаторство, творческий дух, деловая хватка, расчётливость, умение общаться с людьми, способность убеждать, воодушевлять их и вести за собой, уважение и доброжелательность к окружающим («тот, кто не умеет улыбаться, не должен заводить лавку», гласит китайская пословица). Наконец, по наблюдению Пушкина, «заботливый купец» — это

---

[1] ***Би́знес*** (от англ. business — дело) — предпринимательская деятельность, какое-либо дело, занятие, приносящее доход. ***Бизнесме́н*** (от англ. businessman — деловой человек) — тот, кто занимается бизнесом; предприниматель.

[2] ***Сибари́т*** [от греч. sybarit(ēs) — житель древнегреческой колонии Си́барис (южное побережье Италии), обитатели которой славились в VII—VI веках до н.э. богатством и любовью к роскоши; в 510 до н.э. Сибарис был полностью разрушен во время войны] — изнеженный, праздный, избалованный роскошью человек.

[3] ***Купо́н*** (франц. coupon — отрезной талон) — часть ценной бумаги (акции, облигации), которую отрезают от неё (вместо расписки) при получении дохода. **Стричь купоны* — жить на доходы с ценных бумаг, с капитала.

не только «дитя *расчёта*», но и «дитя *отваги*» (32-**IV**,175), значит, настоящий предприниматель должен быть смел и решителен.

Обычно предприниматель — не только основатель, организатор, идейный вдохновитель и движущая сила производства, а и владелец (или совладелец) предприятия, собственник своего капитала, т.е. *капиталист*. Часто, особенно в малом бизнесе, он же одновре́менно и управляет всей хозяйственной деятельностью.

Вместе с тем в крупных фирмах[1] для профессионального руководства и управления бизнесом (менеджмента[2]) используются также наёмные специалисты с *управленческими способностями* (менеджеры) — люди с необходимыми знаниями, опытом и умением. Понятия «предприниматель» и «менеджер» близки, но всё же различны. Если предприниматель — это *автор* новых идей, готовый для их осуществления «недосыпать» и рисковать своими собственными средствами, то менеджер — *исполнитель* авторских замыслов, компетентно управляющий за плату их проведением в жизнь.

Исследования Фре́дрика Те́йлора и других в области рационального управления (с. 44) породили на Западе своеобразный «менеджерский бум». К середине XX века сложилась даже концепция «***революции менеджеров***». Согласно ей, наёмные управляющие образуют самостоятельный мощный социальный слой, который приобретает решающее значение в развитии общества и вытесняет прежнюю элиту — капиталистов-собственников.

Однако в 1970-е годы подобные преувеличения и *противопоставление* капиталиста и менеджера ушли. Кто сегодня самый богатый и весьма влиятельный в экономике человек планеты? Предприниматель и одновременно менеджер *Билл Гейтс* (родился в 1955), четверть века назад основавший и до января 2000 года управлявший американской компанией[3] «Майкрософт»

---

[1] ***Фи́рма*** [от итал. firma — подписание; подпись (скрепляющая деловой документ)] — (1) наименование юридического лица (предприятия, организации), осуществляющего хозяйственную деятельность, его отличительное «торговое имя»; (2) производственное или торговое предприятие, объединение.

[2] ***Ме́неджмент*** (от англ. management — управление, руководство, организация производства) — (1) совокупность форм, методов и средств управления бизнесом; (2) администрация, дирекция, правление. ***Менеджер*** (от англ. manage — управлять, заведовать; manager — управляющий, директор) — наёмный специалист по управлению бизнесом; руководитель, директор предприятия. Кроме того, главного управляющего или вообще крупного менеджера называют ещё «*top manager*» (англ. top — самый главный; высший).

[3] ***Компа́ния*** (от лат. compāniō — совместное существование) — (1) общество, группа лиц, проводящих вместе время; (2) объединение предпринимателей для веде́ния какого-либо совместного бизнеса.

(*Microsoft*). Совмещение ролей можно встретить и в других корпорациях. А совладение их акциями окончательно сплело интересы капиталистов и управляющих.

Современное сверхсложное и стремительно растущее производство требует постоянного обновления, поисков, инвестиций[1], творческого энтузиазма[2] и предприимчивости, высокопрофессионального, мудрого и гибкого управления. Это значит, что *бизнесмены и менеджеры становятся моторами экономики*. Благодаря им она совершенствуется, расширяется и идёт вперёд, создавая новые рабочие места, источники доходов и делая более зажиточным всё общество. Отсюда очень важно, чтобы «капитаны бизнеса» встречали доброжелательность и моральную поддержку со стороны сограждан.

Между тем в иных обществах «на буржуев смотрят свысока» (Маяковский), а дух предпринимательства и делового расчёта в принципе не встречает симпатий. Особенно со стороны *людей*, которые не приобрели полезную привычку к инициативному, усердному труду, к самостоятельности и пассивно ждут, когда их «накормит» государство. Они подчас *неприязненно завидуют* энергичным, преуспевающим предпринимателям и склонны к идеям уравнительного перераспределения их высоких доходов в свою пользу.

Но почему честно *зарабатывающий* большие деньги *труженик* должен делиться с теми, кто работает спустя рукава? Разве не справедлива библейская мудрость: «Ленивый желает, но не получает, у того же, кто прилежно трудится, всего вдоволь» (6-Пр 13:4)?

Однако не будем и «идеальничать», бизнесмены тоже могут быть разными, и важно отличать достойных славы Бахрушиных, Рябушинских, Третьяковых от волчьей стаи Мавроди и властелин. Не случайно Макс Вебер выделяет два типа деловых людей: рациональный (разумный) и иррациональный (от лат. *irrationalis* — неразумный).

Первый тип представляют «*промышленно-продуктивные*» бизнесмены-труженики, нацеленные на длительную

[1] ***Инвести́ция*** (от лат. investire — облачать, одевать) — *капиталовложение*, долгосрочное вложение капитала в какой-либо бизнес. Различают инвестиции *прямые* (вложения непосредственно в *реальное производство* — в машины, оборудование, технологии) и *портфельные* (финансовые вложения — в акции, облигации, банковские депозиты и другие *ценные бумаги*).

[2] ***Энтузиа́зм*** (от греч. enthousiasmos — воодушевлённый Богом, несущий в себе Божью и́скру) — мощный душевный подъём, *воодушевлённость* какой-либо важной целью, сильная *увлечённость* той или иной идеей, деятельностью.

кропотливую деятельность в *реальной* экономике, где деньги *зарабатываются* на производстве *новой* продукции и путём честного, методичного, усердного труда. Такой тип стал результатом возникновения и развития особой человеческой культуры — протестантской[1] этики[2].

Согласно ***протестантской этике***, главное для христианина не религиозные формальности и обряды, главное «*быть человеком*» в повседневной жизни, т.е. неутомимо совершенствовать себя через служение людям и «добрые дела». Так, *в сфере экономики* Бог, с одной стороны, *призывает* человека к тому или иному виду общеполезной деятельности (профессии), дару́я ему необходимые задатки и способности, а с другой, — *спрашивает* потом, хорошо ли он ими распорядился. Если человек проявил такие ценные качества, как трудолюбие, прилежание, бережливость, расчётливость, честность, ответственность, самодисциплина, законопослушание, милосердие, и достиг при этом мастерства, профессионализма, эффективности и делового успеха, то это свидетельствует о хорошем исполнении им своего морального долга перед Богом.

Милосердие по-протестантски тоже имеет свою особенность. Это не готовность к простым *подаяниям*, а помощь ближнему в получении возможности *работать* и *зарабатывать* себе на жизнь. «Подавать легко; гораздо труднее сделать подачку излишней», — замечает Форд, рассказывая об опыте создания рабочих мест для калек, хромых, слепых на своём предприятии. Важнее «помочь миру содержать самого себя», чем только *давать готовенькое*, увеличивая тем самым «класс "непроизводящих"» и праздность в обществе (45-164-167).

Между прочим, эти мысли перекликаются и с выводом Достоевского о том, что «милостыня развращает и подающего, и берущего», к тому же лишь усиливая нищенство. «Лентяи, не желающие работать, толпятся около дающих, как игроки у игорного стола, надеясь выиграть» (15-**7**,320).

Второй тип — это «*торговый человек*». Он действует в сфере оборота готовых товаров, финансов, ценных бумаг, больше ориентируется на быстрое перераспределение денег в свою

[1] ***Протестанти́зм*** (от лат. prōtestātio — торжественное заявление) — одно из трёх основных направлений в *христианстве* (наряду с католицизмом и православием); охватывает ряд различных вероучений (лютеранство, англиканство и др.), возникших в XVI веке как протест против римско-католической церкви (с. 405).

[2] ***Этика*** (от греч. ēthikos — касающийся нравственности — ēthos — привычка, обычай, нрав) — (1) учение о нравственности, морали; (2) совокупность норм поведения, нравы, мораль той или иной социальной группы.

пользу, чем на создание новых продуктов, бывает склонен к авантюризму[1] и принципу «не обманешь — не продашь». Именно в этом типе подчас рождаются «хищники-грязнохваты» (Солженицын), которые ловят для себя рыбку «в ледяной воде эгоистического расчёта» (Маркс), не гнушаясь мошенничеством и жестоким надувательством ближних.

2.2. Средства производства. Структура и оборот капитала

2.2.1. Средства производства

Другим главным производственным фактором являются средства производства. Это материальные ресурсы, включающие в себя две группы вещей. Во-первых, то *чем* производят, т.е. *средства труда* — веши, с помощью которых люди создают необходимые блага (инструменты, приборы, машины, оборудование, производственные здания, сооружения, транспорт и пр.). Во-вторых, то *из чего* производят, т.е. *предметы труда* — вещи, на которые люди воздействуют в процессе труда и которые составляют материальную основу будущего продукта (руда, уголь, дерево, сырьё, материалы и т.д.). Таким образом, на средства и предметы труда материальные ресурсы делят по их *роли* в процессе производства. Ещё один признак деления этих ресурсов — их происхождение (рис. 2.5).

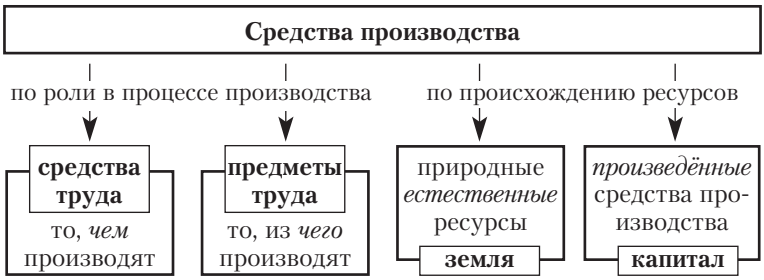

Рис. 2.5. Средства и предметы труда, земля и капитал

[1] ***Авантюри́зм*** (от франц. aventure — приключение) — склонность к авантюрам. ***Авантю́ра*** — (1) рискованное, сомнительное предприятие, рассчитанное на случайный успех; (2) опасное или необычное приключение, похождение.

По происхождению средства производства делятся на другие две группы. *(1) Природные ресурсы* (которые даны самой природой и обобщенно называются одним словом «*земля*») — пахотные земли, леса, месторождения нефти, газа, угля, металлов, водные и другие естественные ресурсы. *(2) Произведённые ресурсы*, т.е. вещи, созданные или обработанные людьми и предназначенные для дальнейшего использования их в производстве (машины и оборудование, производственные здания и сооружения, инструменты, сырьё и полуфабрикаты, другие средства производства, уже прошедшие через руки людей). Этот вид ресурсов получил название «*капитал*».

Важно учесть, что понятие «***капитал***» (от лат *capitalis* — главный) имеет три основных значения. Во-первых, по Марксу, капитал есть особая, «самовозрастающая стоимость», или такая стоимость, которая в результате *эксплуатации* наёмного труда приносит прибавочную стоимость (25-**49**,391). Здесь преобладает классовый, идеологический смысл: капитал — орудие эксплуатации рабочих буржуазией.

Во-вторых, капитал в широком смысле — это любое *имущество* (деньги, акции, облигации, станки, недвижимость), которое «находится в состоянии роста» (Норс), т.е. приносит его владельцу доход. Наконец, в-третьих, капитал в узком смысле есть рассмотренная выше *часть средств производства*, обработанных людьми. Именно этот последний — *производственный капитал* (или производственные фонды) — и будет в центре нашего внимания ниже.

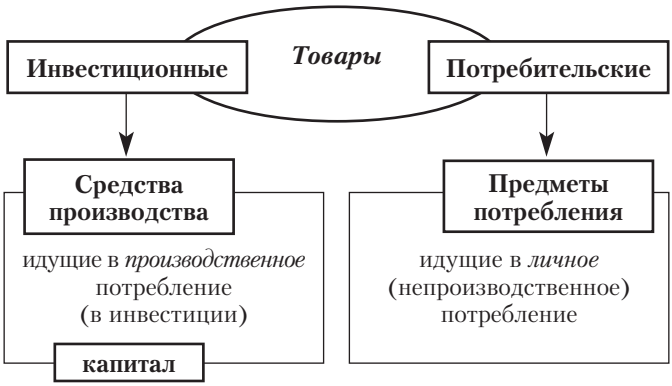

Рис. 2.6. Деление товаров по их конечному назначению

Прежде всего отметим, что производственный капитал может выступать в двух формах: как *реальный* (физический) — тот, что уже вложен в средства производства в качестве прямых инвестиций, и как *денежный* (финансовый), существующий пока в виде денег для закупки средств производства (инвестиционных товаров). С этим связано и деление всей товарной массы на две группы (рис. 2.6).

Первая группа охватывает *инвестиционные товары*, предназначенные для *производственного* потребления; это — средства производства, новые, дополнительные капитальные вложения в экономику. А вторая — *потребительские товары*, или предметы потребления, идущие в *личное* потребление людей (продукты питания, обувь, одежда, мебель и пр.). Инвестиционные товары сами по себе нам не нужны. Поэтому целесообразно не «увлекаться» их производством, как это делалось, например, у нас в Советском Союзе.

2.2.2. Воспроизводство, накопление и оборот капитала

Инвестирование производства представляет собой процесс постоянный. Капиталовложения следуют одно за другим, обеспечивая возобновление, повторение и непрерывность производственного цикла. Именно такой непрерывно повторяющийся процесс производства и называется ***воспроизводством***. Различают воспроизводство *простое* (когда размеры выпуска продукции не изменяются) и *расширенное* (когда объём производства растёт) — рис. 2.7.

Для современной экономики характерно расширенное воспроизводство. Это предполагает, что новые инвестиции

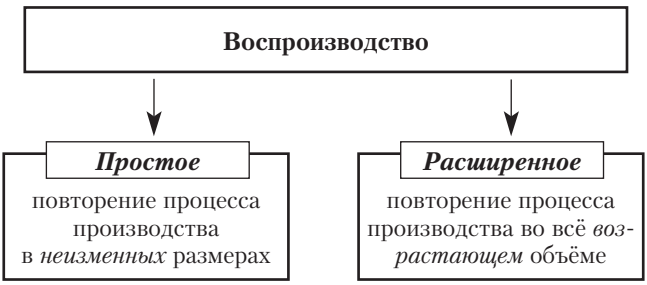

Рис. 2.7. Два типа воспроизводства

в производство не только *возмещают* израсходованный капитал (использованные сырьё и материалы, изношенное оборудование), но и *увеличивают* его производительность дополнительными и/или более совершенными и эффективными сре́дствами производства.

Тем самым обеспечивается ***накопление капитала***, т.е. его укрупнение и улучшение за счёт добавочных капиталовложений в производство. *Накопление — ключ к процветанию* как самих предприятий, так и всей экономики, ибо в результате совершенствуются и увеличиваются средства производства, обновляется и расширяется выпуск продукции, растут доходы людей и обеспеченность их жизни.

В процессе воспроизводства капитал находится в постоянном движении, совершая *кругооборот* по схеме трёх стадий: — закупка средств производства — процесс производства — реализация произведённых товаров. Такие кругообороты повторяются вновь и вновь, образуя непрерывный *оборот капитала*. При этом одни части капитала задействованы в производстве непосредственно, другие — косвенно; одни оборачиваются быстро, другие — медленно и т.п. В зависимости от этих особенностей в общей структуре производственного капитала (фондов) выделяют ряд составных частей (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Общая структура производственных фондов предприятия

<table>
<tr><td colspan="5">Производственные фонды</td></tr>
<tr><td colspan="2">производительные фонды</td><td colspan="3">фонды обращения</td></tr>
<tr><td>основные фонды (средства труда)</td><td>оборотные фонды (предметы труда)</td><td>готовая продукция</td><td>денежные средства</td><td>дебиторская задолженность</td></tr>
<tr><td>основные средства</td><td colspan="4">оборотные средства</td></tr>
</table>

Таблица показывает, что в первую очередь производственный капитал делят на *производительные фонды* (они пребывают на 2-й стадии кругооборота — стадии производства) и *фонды обращения* (на 1-й и 3-й стадиях). Вначале о производительном капитале. Две его части оборачиваются и переносят свою стоимость на новый продукт по-разному, поэтому здесь различают основной и оборотный капитал.

2.2.3. Основной капитал и показатели его использования

Основной капитал (или *основные фонды*) — это средства труда, которые *(1)* участвуют в производстве многократно, *(2)* при этом постепенно изнашиваются как физически (материальное снашивание), так и морально (устаревание, обесце́нение в результате технического прогресса) и *(3)* постепенно же амортизируются. ***Амортизация*** (от лат. *amortisatio* — погашение) в экономике представляет собой двоякий процесс: с одной стороны, это постепенное уменьшение стоимости основных фондов вследствие их износа; а с другой — постепенное перенесение этой стоимости на стоимость производимой продукции. Амортизационные отчисления накапливаются в специальном амортизационном фонде и используются на ремонт, совершенствование и реновацию[1] средств труда.

В структуре основного капитала выделяют фонды *активные* и *пассивные* — по их разной роли в производстве (рис. 2.8).

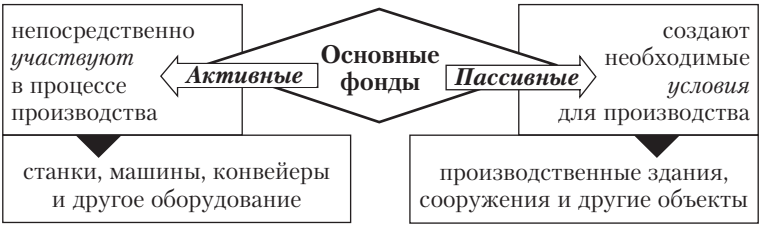

Рис. 2.8. Деление основных фондов на активные и пассивные

Для определения эффективности использования основных фондов применяют три главных показателя: фондоотдачу, фондоёмкость и коэффициент сменности работы оборудования. Так, ***фондоотдача*** отражает степень продуктивности фондов и определяется стоимостью продукции, приходящейся на единицу стоимости фондов. В свою очередь ***фондоёмкость*** — это показатель, обратный фондоотдаче. Он характеризует затраты основных фондов (т.е. их стоимость) в расчёте на выпуск единицы продукции.

[1] ***Реновáция*** (от лат. renovatio — обновление, возобновление) — замена изношенных, устаревших основных фондов новыми.

Вот условный пример двух заводов. Один выпустил продукции за год на сумму 10 млн руб. при стоимости своего основного капитала в 2 млн руб. Другой — на сумму 20 млн руб., но располагая основным капиталом в 5 млн руб. Легко прикинуть, что первое предприятие использует основной капитал лучше второго: ***фондоотдача*** у него составила *5 руб.* (10:2) против *4 руб.* (20:5) у соперника. То же (но «наоборот») отражает и ***фондоёмкость***: у первого завода она ниже (меньше затраты основного капитала в расчёте на 1 руб. продукции) — *0,2 руб.* (2:10), у второго выше — *0,25 руб.* (5:20).

Коэффициент сменности работы оборудования показывает, сколько *смен в сутки* в среднем работала каждая единица установленного на предприятии оборудования в течение данного периода. Так, если из 200 станков в цехе в 1-й смене работало 180, во 2-й — 100, а в 3-й — 40, то *коэффициент сменности* = 1,6[(180 + 100 + 40):200], т.е. каждый станок при 3-сменном режиме отработал *1,6 смены*.

Чем выше коэффициент сменности, тем *интенсивнее* используется оборудование и тем больше продукции оно выпустит к моменту своей моральной «старости» и неизбежной замены на новые основные фонды. В условиях стремительного прогресса это особенно актуально. Вот почему дальновидные предприятия работают по многосменному графику, стремясь взять от техники максимум.

2.2.4. Оборотный капитал и фонды обращения

Оборотный капитал (или *оборотные фонды*) — это предметы труда, которые *(1)* участвуют в производстве однократно, *(2)* при этом полностью потребляются и *(3)* полностью же и сразу переносят свою стоимость на стоимость произведённой продукции. Таким образом, стоимость оборотных фондов целиком возмещается в стоимости готового продукта в каждом кругообороте и возвращается предпринимателю в денежной форме в случае успешной реализации товаров. Таблица 2.2 наглядно отражает главные сравнительные характеристики основных и оборотных фондов.

Наряду с *производительными* фондами, занятыми в самом процессе *производства* продукции, существуют также *фонды обращения*, которые, как следует из их названия, обслуживают процесс *обращения* (заготовку предметов труда и сбыт готовых изделий). Они включают готовую продук-

Таблица 2.2

Главные различия между основным и оборотным капиталом

Признаки	Основной капитал	Оборотный капитал
Что включает	Средства труда (станки, машины, производственные здания, сооружения...)	Предметы труда (сырьё, материалы, полуфабрикаты и т.д.)
Как участвует в производстве	Многократно	Однократно
Как расходуется	Постепенно изнашивается	Полностью потребляется
Как переносит свою стоимость на стоимость произведённых товаров	Постепенно, частями, по мере износа	Сразу и целиком

цию, денежные средства предприятия, дебиторскую задолженность[1] и другие элементы.

Фонды обращения и оборотные фонды предприятия оборачиваются одинаково (используются за один кругооборот), поэтому их часто объединяют и в *денежной* форме вместе называют *оборотными средствами*. Аналогично этому, в свою очередь, *денежное* выражение основных фондов называют *основными средствами*.

2.2.5. Эффективное использование производственных фондов

Каждое предприятие заинтересовано в наиболее эффективном применении капитала. Пути к этому можно сгруппировать в три главных направления. Первое направление касается *основного капитала*. Оно предполагает повышение фондоотдачи и коэффициента сменности работы оборудования с помощью таких мер, как: сведение к минимуму

[1] ***Дебито́р*** (от лат. debitor — должник; обязанный) — (1) сторона в догово́рных отношениях, имеющая какое-либо *обязательство* (например, о поставке своей продукции другой стороне); (2) должник. ***Дебито́рская задолженность*** — сумма долгов, причитающихся предприятию от его *дебиторов* (физических или юридических лиц) в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними.

неустановленного, бездействующего оборудования; увеличение доли активных фондов и сокращение затрат на пассивный капитал; рационализация рабочих мест (избавление от лишней техники, расширение зон обслуживания); улучшение эксплуатации и ремонта техники; устранение простоев и стимулирование труда во 2-ю, 3-ю смены; замена устаревших фондов новой, высокопроизводительной техникой; ускорение сооружения и ввода в действие новых мо́щностей.

Время оборота капитала	Время производства	активное	рабочий период	когда предметы труда подвергаются непосредственному воздействию и преобразованию (обработка сырья и деталей, сборка конструкций и т.п.)
			технологические перерывы	время производственных процессов без непосредственного участия человека (сушка древесины, созревание урожая и пр.)
		пассивное	организационные перерывы	пересменки, выходные дни, обеденные перерывы, переналадка и ремонт оборудования и другие простои
			время нахождения средств производства в производственных запасах	запасы необходимы для непрерывности производства, но при чёткой его организации могут быть сведены к минимуму
	Время обращения		время на приобретение средств производства и обеспечение предприятия рабочей силой	
			время сбыта готовой продукции	с момента сдачи продукции на склад и до поступления на счёт предприятия денег от реализации продукции

Рис. 2.9. Структура времени оборота капитала

В отличие от первого второе направление нацелено на повышение эффективности использования *оборотного капитала.* Здесь главное — снижение материалоёмкости продукции, т.е. затрат материальных ресурсов (металла, дерева, топлива, энергии и пр.) на выпуск единицы продукта. Это предполагает всемерную экономию ресурсов: применение новых, эконо-

мичных материалов и прогрессивных конструкций изделий; внедрение ресурсосберегающих технологий и рациональной организации труда; стимулирование сокращения расхода ресурсов, улучшения качества продукции и пр.

Наконец, третье направление — это *сокращение времени оборота капитала*. Оно позволяет при тех же ресурсах производить больше продукции за данный период, что равнозначно экономии ресурсов. Для определения конкретных путей ускорения оборота капитала необходимо знать структуру времени этого оборота (рис. 2.9).

Как видно из схемы, пути сокращения времени оборота фондов во многом уже знакомы: совершенствование техники и технологии производства, экономия ресурсов, устранение потерь рабочего времени, повышение коэффициента сменности работы оборудования, обеспе́чение ритмичности поставок сырья и минимизация производственных запасов, улучшение системы снабжения, сбыта и т.д.

2.3. Другие факторы современного производства

2.3.1. Организационно-технологические факторы производства

Вслед за рабочей силой и средствами производства в качестве ключевых факторов современной экономики назовём организацию и технологию производства. Именно благодаря им достигается рациональное взаимодействие рабочей силы со средствами производства. *Организация производства* — это определённое устройство с целью обеспе́чения единства, слаженности и эффективности всего производственного процесса. Например, организация производства автомобилей предполагает установление как многочисленных связей между отдельными подразделениями автозавода (цехами, участками, бригадами), так и связей завода с поставщиками сырья, комплектующих узлов, деталей и пр.

Технология производства (от греч. *technē* — искусство, мастерство, умение + *logos* — слово, учение) — это те конкретные приёмы и методы, рабочие процессы и порядок изготовления продукта, которые в нём применяются (так, например, технология выпечки хлеба предусматривает известную последовательность операций, конкретный состав теста, определённые режимы работы печей и т.д.).

Знание современных технологий — ключ к эффективному производству, поэтому в мире широко распространён обмен наиболее передовыми *ноу-хау*[1] — технологическими знаниями и опытом. Характерной чертой новейших, или *высоких*, технологий (англ. *high technology*, или *high tech*. [хай тэк] — высокая технология) является их опора на широкое использование в производстве информации и компьютеров. Подобные технологии называют *информационными*, или *информационно-компьютерными*. Отсюда и особое значение такого нового фактора производства, как информации.

2.3.2. Информационный фактор производства

Информация (от лат. *informatio* — разъяснение, изложение) представляет собой поток тех или иных знаний, сведений, различных сигналов, передаваемых и воспринимаемых людьми, другими живыми организмами, а также специальными устройствами. В современном производстве информация играет значительную и разнообразную *роль*. Она, в частности, обеспечивает: функционирование техники (особенно с программным управлением), оптимальную организацию самого производства и контроль за его ходом, возможность быстрой перестройки производства, повышение уровня знаний и квалификации работников, быстрое распространение передовых идей и технологий. Не случайно аналитики полагают, что именно широкое внедрение информационно-компьютерных систем послужило главным фактором беспрецедентного[2] роста экономики Соединённых Штатов Америки в 1990-х годах.

Но и тут есть тёмные стороны. Эти системы резко обострили проблему *информационной безопасности* общества, т.е. его защиты от опасного проникновения посторонних лиц в потоки конфиденциальной[3] информации. Компью-

[1] ***Но́у-ха́у*** (от англ. know-how — буквально: знать как; умение, знание дела) — производственный опыт; «секреты производства»; технология изготовления той или иной продукции; знание методов и умение делать что-либо.

[2] ***Прецеде́нт*** (от лат. praeceden(ti)s — предшествующий) — случай, уже имевший место прежде и служащий примером или оправданием для последующих подобных случаев. ***Беспрецеде́нтный*** — небывалый (не имеющий прецедента).

[3] ***Конфиденциа́льный*** (от лат. confidentia — доверие) — доверительный, не подлежащий огласке, секретный.

терные преступники (из числа хакеров[1]) могут вторгаться в закрытые данные правительственных служб, военные приказы и секретные сведения разведки, в документацию банков, фирм-конкурентов и т.д., нарушая работу систем управления, деятельность государства или совершая кражи информации, финансовых и других ценностей. В руках же спецслужб противоборствующих государств такие дезорганизующие взломы компьютерных линий противника являются мощным *информационным оружием*.

Другой «побочный эффект» информационно-компьютерных технологий: они дают большую *власть их разработчикам*. Последние могут через свою продукцию (скажем, компьютерные игры) буквально перестраивать сознание миллионов её потребителей. Или взять Интернет [от англ. *inter(national)* — международный + *net(work)* — сеть]: эта волшебная «паутина» засасывает в себя людей, информационно «подчиняет» себе и делает их жизнь экранно «прозрачной», в считанные секунды распуская по всей планете «нужные» картинки, сведения, «компроматы»[2].

Ещё одна *противоречивая грань* новейших технологий — возможность для государства «оприходовать» миллионы граждан в своём контрольном реестре (от лат. *registrum* — список, перечень, опись) со всеми нужными данными (состояние здоровья, семья, доходы, недвижимость и пр.). С одной стороны, это *может помочь* борьбе с преступностью и уклонением от налогов, выявлению нуждающихся в поддержке граждан и т.п. А с другой — здесь же *возможны злоупотребления* со стороны госчиновников и особенно «силовых структур»: продажа информации, использование её во вред гражданину, шантаж[3], преследование бюрократией тех, кто перед ней не сгибается...

Как бы то ни было, но по мере развития НТР поток информации всё более увеличивается (сегодня он удваивается уже каждые 20 месяцев против примерно 50 лет в XIX веке) и её роль во всей жизни общества неуклонно растёт. Это позволило учёным говорить о так называемой «информационной революции» и переходе развитых стран от «индустриального» и «***информационному обществу***», главные отличительные черты которого показаны на рис. 2.10.

---

[1] ***Хакер*** (от англ. hack — разрубать, наносить резаную рану) — (1) знающий, опытный и увлечённый пользователь компьютера; (2) лицо, незаконно использующее и/или изменяющее информацию в компьютерных сетях.

[2] ***Компромат*** (от франц. compromettre — портить репутацию) — компрометирующая кого-либо информация. ***Компрометировать*** — подрывать чьё-либо доброе имя или доверие к чему-либо, порочить, вредить.

[3] ***Шантаж*** (от франц. chantage — вымогательство) — угроза, запугивание кого-либо чем-либо для достижения своих целей (например, при вымогательстве).

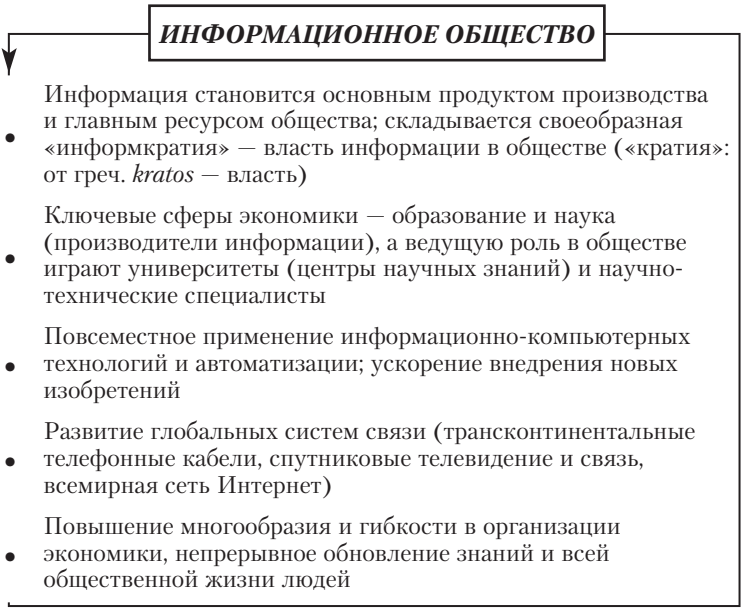

Рис. 2.10. Основные черты информационного общества

Последняя черта информационного общества особенно знаменательна и «ощутима» для миллионов людей. По наблюдениям американского социолога *Э́лвина То́ффлера* (родился в 1928), современное человечество вступает в *эпоху постоянного ускорения жизненных перемен*. Сегодня в мире правят бал три главных взаимосвязанных фактора: *(1)* ***эфемерность***[1], означающая, что поток изменений в жизни общества (в науке, технике, производстве, быту, моде, привычках и даже в отношениях между людьми) набирает всё более сумасшедшую скорость; *(2)* ***новизна***, порождающая бесконечную вереницу всё более диковинных, сногсшибательных и дотоле неведомых предметов, процессов, ситуаций, идей; *(3)* ***разнообразие***, которое поистине ошеломляет нас великим множеством, обилием и пластичностью всевозможных жизненных форм, начиная от многомиллионных видов потребительских благ и кончая бес-

[1] ***Эфеме́рный*** (от греч. ephēmeros — однодневный, скоропреходящий) — (1) мимолётный, недолговечный, непрочный; (2) мнимый, призрачный, нереальный.

численными течениями в религиях, науках, образовании, искусстве, политике.

«Гремучая смесь» этих факторов ввергает человека в состояние постоянной психической взвинченности. Он стремится «повсюду успеть», но в итоге во всём оказывается мимолётным, поверхностным, опознавшим. А калейдоскоп жизненных ситуаций заставляет его вновь и вновь адаптироваться[1] к нескончаемым переменам.

То же и в хозяйственной жизни: на смену «*экономике прочности*» идёт «*экономика недолговечности*», где под напором бурного НТП всё становится *временным* — техника, технологии, изделия и сами потребности. Казалось бы, только вчера «королём» среди персональных компьютеров был Pentium-II, а сегодня который? Pentium-6? Или взять книги-руководства по компьютерному программному обеспе́чению — они устаревают уже в день выхода в свет...

Поэтому Тоффлер, видимо, прав: грядёт эпоха *одноразовых благ* и господства в экономике *принципа* «*использовал — выбросил*». А отсюда важные выводы: нецелесообразность ориентации на неизменные, высокопрочные и дорогостоящие виды продукции; неэффективность во многих случаях ремонтных работ; необходимость более интенсивно использовать технику, развивать систему её проката, сделать возможным модернизацию оборудования на ходу и т.п.

2.3.3. Наука как ключевой фактор современного производства

Как известно, *наука* — это теоретически систематизированные объективные знания. В потоке современных научных исследований можно выделить три их основных направления (рис. 2.11). Так, ***фундаментальные*** научные исследования (от лат. *fundamentum* — основание) — это глубокие и всесторонние исследования предмета с целью получения новых, *основополагающих* знаний, а также с целью выяснения *закономерностей* изучаемых явлений. В свою очередь под ***прикладными*** понимают такие исследования, которые используют достижения фундаментальной науки

[1] ***Адапта́ция*** (от лат. adaptare — приспособлять, прилаживать) — (1) приспособление организма к новым условиям его существования; (2) приспособление чего-либо к конкретным условиям (например, приспособление *общих* рекомендаций к местным условиям, текста книги к *данному* кругу читателей и т.п.).

для решения конкретных *практических* задач. К примеру, опираясь именно на фундаментальные физические исследования атомов, учёные-прикладники создали атомную энергетику. Наконец, за ходовой аббревиатурой[1] ***НИОКР*** «скрываются» научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (или работы). Они завершают соединение науки с производством, обеспечивая тем самым как научную, так и техническую, инженерную проработку данного проекта.

Так, скажем, серийному запуску в производство нового прибора обычно предшествуют следующие ***этапы НИОКР***: — фундаментальные исследования — прикладные исследования — проектирование — конструирование — испытание прибора — доводка его опытных образцов.

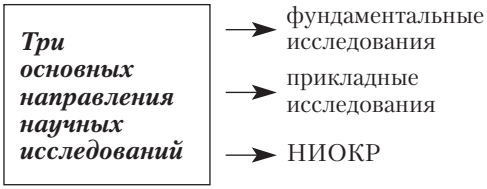

Рис. 2.11. Основные направления научных исследований

Наука развивается и «питает» новыми идеями производство с давних пор. Поэтому *научно-технический прогресс* (***НТП***), т.е. *эволюционная*, постепенная модернизация[2] техники и способов производства, в той или иной мере присущ всем технологическим эпохам. Особенностью же современной эпохи (примерно с середины XX века) является бурное наступление *научно-технической революции* (***НТР***), которая означает уже не медленный и частичный прогресс, а *качественный скачок* в развитии науки и техники и коренное преобразование на этой основе производительных сил общества.

Различия между НТП и НТР можно наглядно проследить на примере обработки металла. Столетиями она велась и постепенно совершенствовалась

[1] ***Аббревиату́ра*** (от лат. abbreviatio — сокращение) — буквенное или слогово́е сокращение слов (например, вуз, продмаг, СНГ, МГУ, руб., кг и т.п.).

[2] ***Модерниза́ция*** [от лат. modern(us) — новый, современный] — обновление, усовершенствование чего-либо в соответствии с современными требованиями.

(но принципиально не менялась) на основе ре́зания — это ***НТП***. Сегодня же резание металла всё более оттесняется точным литьём, порошковой металлургией (изготовление деталей из металлических и смесовых порошков) и другими «переворотными» методами — это уже ***НТР***.

Одна из главных черт НТР — *интеграция науки и производства*, их органическое соединение. Происходит как бы «онаучивание» производства и превращение науки в непосредственный фактор производства, в мощный двигатель экономического прогресса. Недаром, чтобы отразить уровень «наполнения» производства наукой, стали использовать особый показатель — *наукоёмкость производства*. При этом прежде разобщённые процессы развития науки и производства сливаются в единую систему, постоянно прогрессирующую по цепочке: наука — техника — технология — производство.

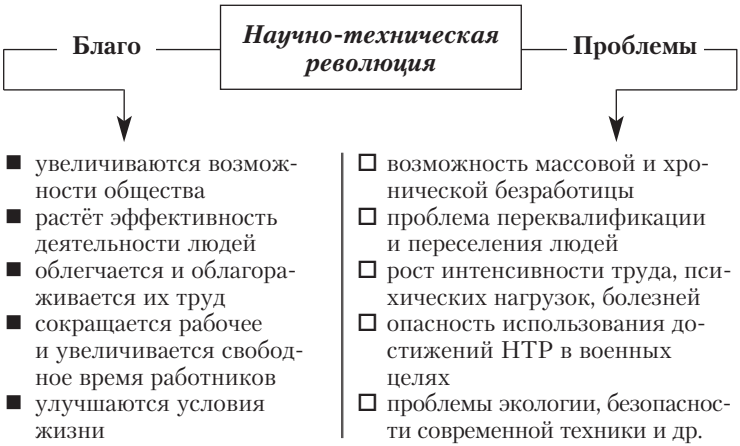

Рис. 2.12. Основные противоречия НТР

Разумеется, и НТР не лишена *противоречий* (рис. 2.12). С одной стороны, она — величайшее *благо* для человечества, поскольку увеличивает возможности людей, повышает эффективность их деятельности, облегчает и облагораживает труд, улучшает условия жизни и пр. Но, с другой стороны, она же порождает ряд *проблем* и весьма негативных явлений. Например, таких как проблемы безработицы (техника, машины, автоматы вытесняют из производства

людей — вспомним хотя бы историю луддитов[1]); проблемы экологической и технической безопасности человеческой жизни; проблемы защиты от оружия массового поражения; опасность информационных войн, «электронного смога»[2] (как Тоффлер называет окутывающие нас повсюду электромагнитные поля)...

Из-за такой противоречивости НТР отношение к ней разных людей неоднозначно. ***Оптимисты***[3] придерживаются идей так называемых *сциентизма*[4] и *техницизма*, которые преувеличивают роль науки и техники, утверждая, что они «могут всё». ***Пессимисты***[5] же склоняются к другой крайности — *антисциентизму* и *технофобии*[6], рисующих роль НТП в жизни людей мрачными красками: наука и техника, дескать, часто не только не решают проблем, но и усугубляют их. Однако более верный путь здесь обеспечивают, видимо, *взвешенные*, а не крайние подходы. Их-то и проявляют ***реалисты***, умело маневрирующие среди неизбежных противоречий бытия: они извлекают максимум эффекта из плюсов и сглаживают минусы.

В любом случае разумные правительства заботятся о процветании наук, чего к сожалению, не делали последние руководители России. Наука — великолепное снадобье, —

---

[1] ***Лудди́ты*** (от англ. Luddites, или Ludds) — группы наёмных работников ручного труда в Великобритании (конец XVIII — начало XIX века), которые *разрушали текстильные машины за то, что те лишали их рабочих мест.* Предполагается, что термин произошёл от имени легендарного подмастерья Неда Лудда (Ludd), подавшего эту идею и разрушившего свой вязальный станок.

[2] ***Смог*** (от англ. smoke — дым + fog —туман) — загрязнённый промышленными или автомобильными выбросами воздух; смесь дыма, тумана и пыли.

[3] ***Оптими́зм*** (от лат. optimus — наилучший) — положительный настрой к действительности; жизнерадостность, бодрость духа; вера в будущее, в успех, склонность во всём видеть светлые стороны [*оптимизм*, шутит Вольтер, — «это страсть утверждать, будто всё хорошо, когда в действительности всё плохо» (9-157)].

[4] ***Сциенти́зм*** (от лат. scientia — наука) — концепция, абсолютизирующая роль науки в жизни общества, придающая ей значение «волшебной палочки».

[5] ***Пессими́зм*** (от лат. pessimus — наихудший) — мрачное мироощущение, проникнутое унынием и безнадёжностью; склонность во всём видеть только плохое (острословы шутят: «*пессимист* — это хорошо информированный оптимист»).

[6] ***Технофо́бия*** (от греч. technē — искусство, мастерство + phobos — болезнь, страх) — насторожённое отношение к технике, боязнь технических устройств.

говорил ещё четыре века назад дальновидный Монтень, но это снадобье быстро портится, если плох сосуд, в котором его хранят (29-**1-2,**174).

2.3.4. Энергетический фактор и инфраструктура

Энергия — это та или иная сила, приводящая средства производства в необходимое движение. Производство всегда нуждалось в такой двигательной силе. Но первоначально оно обходилось в основном лишь механической энергией самого человека или используемых им животных. Современные же производительные силы требуют мощного и разнообразного топливно-энергетического (и прежде всего электрического) обеспе́чения. Поэтому *энергетический фактор* производства приобрёл особо важное и, главное, самостоятельное значение. Без отдельного решения вопроса об энергоснабжении сегодня невозможно построить ни одного даже среднего предприятия.

Не менее значима роль *инфраструктуры*[1] — о́траслей и сфер, которые создают общие условия для функционирования производства. Здесь выделяют две подсистемы. *(1) Производственная* инфраструктура — это вспомогательные отрасли, непосредственно обслуживающие производство (материально-техническое снабжение, скла́ды, транспорт, связь, вычислительные центры, средства экологической защиты и пр.). *(2) Социальная*, или *непроизводственная*, инфраструктура — сфера, обеспечивающая необходимые социально-культурные условия жизни людей (в том числе и работников производства с их семьями). Сюда входят жилищное и коммунальное хозяйство, торговля, служба быта, образование, здравоохранение и др.

2.3.5. Экологический фактор производства

В широком смысле *экологический фактор*[2] — это весь комплекс проблем, связанных со взаимоотношениями человека и окружающей среды, с необходимостью защиты, сохра-

[1] ***Инфраструкту́ра*** (от лат. infra — ниже, под + structura — строение, взаиморасположение) — вспомогательная, обслуживающая часть какой-либо действующей структуры (завода, отрасли, города, общества в целом).

[2] ***Эколо́гия*** (от греч. oikos — жилище, местопребывание + logos — слово, учение) — (1) совокупность знаний о проблемах взаимодействия человека и окружающей среды; (2) среда обитания всего живого, природа.

нения и восстановления природы. В развитии человечества природа играет двоякую роль: *(а)* как *источник ресурсов* для производства и *(б)* как *среда обитания* людей. К сожалению, всё ещё многие полагают, что важнее именно первая функция — «обслуживать» производство. Однако природа едина, и неосторожное хозяйственное вторжение в неё не только истощает её ресурсы, но и неизбежно ухудшает условия существования людей, их настроение и здоровье.

Современное производство настолько широко и глубоко взаимодействует с природой, что особый учёт экологического фактора в хозяйственной практике стал обязательным. Это, в частности, проявляется в том, что предприятия переходят на ресурсосберегающие и безотходные технологии; в производстве используются всё более эффективные очистные и защитные устройства; государство принимает природоохранные меры и соответствующее законодательство; проводятся научные исследования и специальная профессиональная подготовка по экологии и т.п.

2.4. Производственные возможности общества

Познакомившись с факторами производства, обратимся теперь к вопросу их использования для выпуска различных товаров и услуг. От того, каков будет конкретный «расклад» ресурсов в экономике, зависят производственные возможности общества. Для России эта проблема более чем актуальна. В социалистические времена в громадном и тогда ещё богатейшем Советском Союзе мало кто задумывается о *жёсткой ограниченности и взаимозависимости экономических ресурсов* общества. Беспредельно наращивая выпуск, скажем, комбайнов на «Ростсельмаше», хозяйственники не хотели замечать, что это отбирает у страны возможности хотя бы смягчить положение с нехваткой бытовых пылесосов и холодильников.

2.4.1. Проблема выбора и границы производственных возможностей

Таким образом, между *потребностями* людей и *возможностями* для их удовлетворения существует «неприятная», но неизбежная обратная связь: если первые безграничны, то вторые весьма ограниченны. Отсюда перед людьми постоянно встает *проблема выбора*. Даже в повседневной жизни мы

на каждом шагу решаем задачки типа «что лучше»: съесть любимое мороженое или купить интересную книгу? В экономике эта проблема проявляется в необходимости выбора между *альтернативами*[1]: какие товары следует производить, а от каких придётся отказаться. Ибо ограниченность ресурсов означает и ограниченность производства. Делая акцент[2], например, на выпуске «пушек», общество неминуемо будет вынуждено сократить производство «масла». Это подводит нас к понятию производственных возможностей.

Производственные возможности — это то максимальное количество товаров и услуг (в определённом их наборе), которое может быть одновре́менно произведено́ за данный период, при данных ресурсах и технологиях. При этом имеется в виду, что все наличные ресурсы (рабочая сила, средства производства и другие хозяйственные факторы) используются наиболее полно и эффективно.

Для наглядности рассмотрим *условный пример*. Известно, что каждая экономика производит две большие группы продуктов: сре́дства производства (товары производственного назначения) и предметы потребления (потребительские товары). Пусть в нашем примере для упрощения их собирательно представляют станки и книги. Общая ограниченность ресурсов позволяет за год производить эти товары, например, в следующих альтернативных соотношениях: либо **(А)** 10 единиц станков при нулевом выпуске книг, либо **(Б)** 9 единиц станков + 1 единица книг, либо **(В)** 7 единиц станков + 2 единицы книги и так далее (табл. 2.3). На основе данных этой таблицы можно построить график, кривая линия которого отразит *границу производственных возможностей* (ГПВ) для станков и книг в нашем примере (рис. 2.13). Так, точка **А** показывает альтернативу, при которой все ресурсы направлены на производство станков, а точка **Д** — ситуацию, когда выпускаются только книги. Однако это две явно нереалистичные крайности. На самом деле общество всегда стремится найти нужный ему баланс в распределении производства. Точки **Б**, **В** и **Г** как раз и представляют альтернативные ва-

[1] ***Альтернати́ва*** (от лат. alter — один из двух) — (1) необходимость *выбора* одной из двух или нескольких взаимоисключающих возможностей; (2) каждая из таких исключающих друг друга возможностей.

[2] ***Акце́нт*** (от лат. accentus — ударение) — (1) ударение в слове; выделение звука его усилением; (2) концентрация внимания или усилий на чём-либо, упор на что-либо; (3) невольное искажение звуков человеком, говорящим на чужом языке.

рианты такого баланса, т.е. максимально возможный объём одновре́менного производства *и* станков, *и* книг в их различных сочетаниях. При этом больше станков означает меньше книг, и наоборот.

Таблица 2.3

Возможности годового производства книг и станков при полном использовании ресурсов

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	А	**Б**	**В**	**Г**	**Д**
Книги (млн экз.)	0	1	2	3	4
Станки (тыс. шт.)	10	9	7	4	0

Вместе с тем ограниченность материальных и людских ресурсов делает неосуществимой всякую комбинацию производства станков и книг *вне* линии ГПВ — скажем, в *точке* Н (от слова «нельзя») с выпуском 2 единиц станков и 7 единиц книг. В противоположность этому производственные комбинации *внутри* ГПВ (к примеру, в *точке* М — «можно») вполне реальны, но при этом ресурсы используются неполно и неэффективно (незагруженные фабрики, низкая занятость рабочей силы в обществе, низкая производительность труда, чрезмерные затраты сырья и т.п.). Соответственно здесь есть резервы для увеличения производства одного продукта без сокращения выпуска другого.

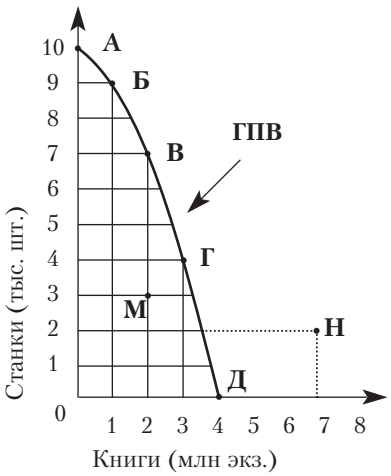

Рис. 2.13. Кривая производственных возможностей

Таким образом, только точки на линии границы производственных возможностей показывают наиболее эффективные варианты использования имеющихся ресурсов для выпуска определённых товаров и услуг. Общество должно лишь *вы-*

брать нужную их комбинацию. При этом, правда, придётся «заплатить» за сделанный выбор так называемыми вменёнными (или скрытыми) издержками, к рассмотрению которых мы теперь и обратимся.

2.4.2. Вменённые издержки и закон их возрастания

Вменённые издержки — это то, от чего мы отказываемся, когда выбираем из двух наиболее желанных альтернатив. Чтобы лучше разобраться в этом трудноуловимом понятии, обратимся вначале к простому житейскому примеру. Допустим, нам хотелось бы приобрести три блага: велосипед, костюм и поездку в Крым. Однако денег сполна хватает лишь на одно из этих желаний. Отложив осуществление мечты о Крыме до лучших времен, мы сосредоточиваемся на выборе между велосипедом и костюмом. Если «верх взял» велосипед, то костюм и будет его вменёнными издержками.

Следовательно, *вменённые издержки* — это *цена выбора*, или упущенная выгода при смене производственных альтернатив. Она определяется *пользой, стоимостью* или *количеством* тех благ, которые принесены в жертву при выборе других (альтернативных) благ.

Возвращаясь теперь к нашему примеру со станками и книгами, определим вменённые издержки этих продуктов при каждом переходе к новой производственной альтернативе (табл. 2.4). Так, переходя от альтернативы **(А)** к альтернативе **(Б)**, общество получает одну единицу книг, но при этом лишается одной единицы станков. Потерянная единица станков и есть в данном случае вменённые издержки производства одной единицы книг. В отличие от этого каждая из первых единиц станков — при смене альтернативы с позиции **(Д)** на **(Г)** — обойдётся потерей ¼ единицы книг и т.д.

Анализ изменений вменённых издержек производства книг (по стрелке сверху вниз) и станков (по стрелке вверх) показывает, что каждое следующее увеличение выпуска одного из этих продуктов заставляет жертвовать всё бóльшим количеством другого продукта. Это позволяет сделать важный вывод о том, что в экономике действует *закон возрастающих вменённых издержек*. Он означает, что по мере увеличения выпуска любого продукта вменённые издержки производства каждой новой его единицы растут.

Таблица 2.4.

Вменённые издержки производства книг и станков при смене производственных альтернатив

Производственные альтернативы			Вменённые издержки производства каждой дополнительной единицы	
			книг	станков
Буквенное обозначение	Книги (млн экз.)	Станки (тыс. шт.)	число единиц, *станков*, теряемых при выпуске дополнительной единицы *книг*	число единиц, *книг*, теряемых при выпуске дополнительной единицы *станков*
			при переходе:	при переходе:
А	0	10	от **А** к **Б** — 1	от **Б** к **А** — 1
Б	1	9	от **Б** к **В** — 2	от **В** к **Б** — 1/2
В	2	7	от **В** к **Г** — 3	от **Г** к **В** — 1/3
Г	3	4		
Д	4	0	от **Г** к **Д** — 4	от **Д** к **Г** — 1/4

Главной *причиной* действия такого закона является далеко не полная взаимозаменяемость факторов производства для изготовления различных продуктов (разные средства производства, разные технологии, разные специальности работников и т.д.). При смене производственных альтернатив (в условиях ограниченности и полной занятости ресурсов) обществу приходится переключать на развитие выбранной отрасти *всё менее и менее приспособленные* для неё ресурсы из других хозяйственных сфер. Этих ресурсов поэтому требуется всё больше и больше на каждую дополнительную единицу продукции. Отсюда необходимость всё большего сокращения альтернативного производства.

Так, в нашем примере нарастающее расширение книгоиздания в направлении от альтернативы (**А**) к (**Д**) потребует всё большей переквалификации изготовителей станков в книгоиздателей, всё более трудного и затратного «втискивания» сырья, техники и технологии станкостроения в полиграфическую отрасль. Ресурсоёмкость дополнительных книг растёт. В результате число «снятых с производства» станков в расчёте на каждую дополнительно произведённую единицу книг увеличивается. На линии ГПВ (рис. 2.13) это проявляется в *закруглённости* её концов. Если бы ресурсы были полностью взаимозаменяемы, вменённые издержки оставались бы постоянными, а линия ГПВ была бы прямой.

2.4.3. Производственные возможности в условиях экономического роста

Как было отмечено, производственные возможности отражают максимум производства при полном использовании *данных* ресурсов и технологий. Однако с течением времени ресурсы и технологии обычно прогрессивно меняются: увеличиваются объёмы рабочей силы и средств производства, повышается их качество, совершенствуются технологии и т.д. Ясно, что это расширяет возможности производства, отодвигая на графике линию ГПВ дальше от центра координат. При этом мощности общества по производству *разных* продуктов чаще всего растут не в одинаковой степени. Так, продолжая наш прежний пример с книгами и станками в условиях увеличения ресурсов и технического прогресса предположим, что база книгоиздания возросла в 2 раза, а станкостроения — на 40%. Тогда возникнут новые альтернативы производства книг и станков (табл. 2.5). А новая линия ГПВ займёт на графике следующее положение (рис. 2.15). Из этих данных очевидно, что рост количества и качества людских и материальных ресурсов и технологический прогресс позволяют экономике производить всё больше и больше *всех* товаров и услуг.

Таблица 2.5

Возможности производства книг и станков в условиях экономического роста

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	$А_1$	**$Б_1$**	**$В_1$**	**$Г_1$**	**$Д_1$**
Книги (млн экз.)	0	2	4	6	8
Станки (тыс. шт.)	14	12	9	5	0

В связи с экономическим ростом возникает ещё один крайне важный для будущего каждой страны момент. Дело в том, что от *сегодняшнего* выбора той или иной конкретной альтернативы производства во многом зависят *завтрашние* производственные возможности общества. Разделим выпускаемую в стране продукцию на две группы. *(1)* «*Товары для будущего*». Эта группа включает сре́дства производства, научно-технические исследования, образование, обучение кадров, профилактическую медицину и другие продукты, обеспечивающие

рост и совершенствование *завтрашних* ресурсов экономики. *(2)* «*Товары для настоящего*», которые состоят из продуктов питания, одежды, обуви, бытовых, транспортных и других предметов и услуг, удовлетворяющих *сегодняшние*, текущие потребности населения.

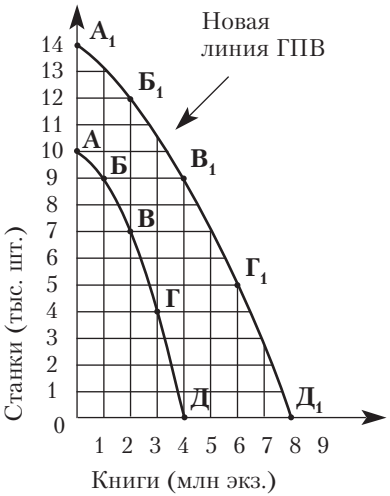

Рис. 2.15. Кривая производственных возможностей в условиях экономического роста

Предположим далее, что существуют две условные страны — Гурмания и Разумия. Пусть их одинаковые сегодняшние экономики различаются лишь одним — разным выбором производственных альтернатив. *Гурмания* отдала предпочтение «товарам для настоящего» (точка **Н**, рис. 2.16-г), а *Разумия* — «товарам для будущего» (точка **Б**, рис. 2.16-р). Такой выбор структуры сегодняшнего производства позволяет предположить, что Разумия обеспечит себе больший экономический рост, чем Гурмания, хотя в объёмах текущего потребления она уступит последней. В результате через ряд лет «завтрашние» линии ГПВ у этих стран займут разные позиции.

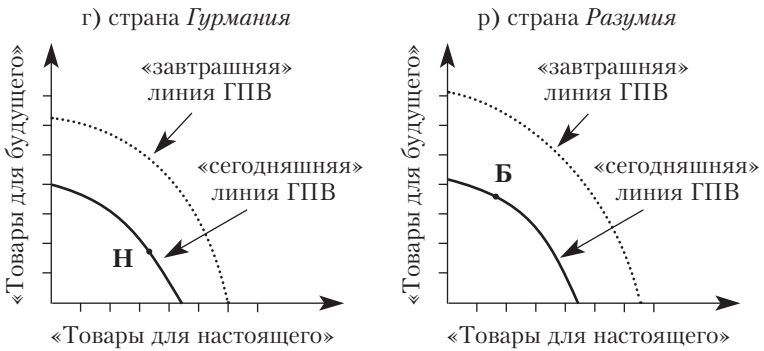

Рис. 2.16. Выбор структуры текущего производства и производственные возможности общества

Вывод: выбор обществом структуры своего производства в каждый данный момент предопределяет его будущие производственные возможности. Делая этот выбор, полезно вспоминать слова Вольтера о том, что желания людей всегда превышают их потребности, а потребности превосходят средства удовлетворения (9-80). Разумная *сдержанность* в сегодняшнем потреблении и постоянная забота о *накоплении* обеспечивают обществу рост благосостояния в будущем. А разве в масштабах отдельной семьи не так же?

Тема 3

ДОХОДЫ ОТ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

В нормальной экономике каждый экономический ресурс имеет конкретного *хозяина* и является *платным*. Там, где ресурсы бесхозны и бесплатны, они плохо сохраняются и используются, там царят экономическая безответственность, неэффективность производства. Владельцы рассмотренных выше факторов производства, естественно, хотят получить от их использования доход. Но *доход* одних людей — это всегда *расход* других. Так и здесь. Доход *владельцев ресурсов* одновре́менно является платой за их хозяйственное применение — платой, которую «вносят» *пользователи ресурсов* — предприниматели.

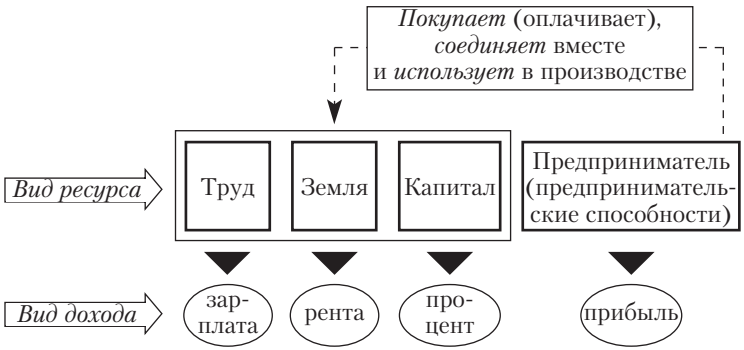

Рис. 3.1. Основные виды ресурсов производства и доходов от их использования

Когда говорят о доходности экономических ресурсов, то обычно выделяют три их вида [*труд, землю* (природные ресурсы), *капитал*] и три вида доходов — *зарплату, ренту, процент* (рис. 3.1). Но только названного недостаточно. Для

производства нужен ещё один фактор — *предприниматель* (предпринимательские способности), который соединяет ресурсы в хозяйственный комплекс (предприятие), оплачивает их и организует работу. При этом *прибыль* (если таковая получена) служит доходом предпринимателя. Рассмотрим зарплату, ренту, процент и прибыль подробнее.

3.1. Заработная плата

3.1.1. Заработная плата и определяющие её факторы

Заработная плата — это плата работнику за труд, за использование его рабочей силы. Её размер определяется рядом факторов, из которых можно выделить следующие семь (рис. 3.2). Рассмотрим их подробнее. *Стоимость рабочей силы* — это стоимость средств обеспе́чения жизни и трудоспособности работника. Обычно сюда входят затраты на удовлетворение материальных и духовных потребностей самого работника и его семьи, а также расходы на его профессиональное обучение.

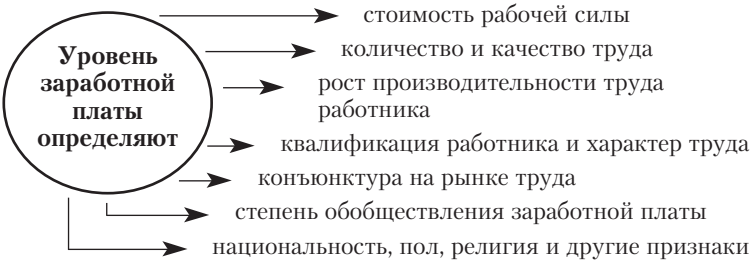

Рис. 3.2. Основные факторы, определяющие заработную плату

Стоимость рабочей силы ***в разных странах неодинакова***. Она зависит от исторических и природных условий, традиций, от достигнутого уровня благосостояния общества и пр. К примеру, в стоимости рабочей силы американцев не могут не учитываться потребности в автомобиле, а жителей, скажем, канадского заполярья — в дорогой меховой одежде.

Кроме того, стоимость рабочей силы ***изменяется и во времени***, с развитием стран: растут потребности людей, затраты на обучение, богатеет или беднеет общество. Так, во времена «строительства социализма» в СССР поощрялись скромные потребности: «Мне бы кончить жизнь в штанах, в кото-

рых начал, ничего за век свой не стяжав», — читаем у Маяковского (27-**1**,329). Соответственно оценивалась и рабочая сила советского человека.

Стоимость рабочей силы, однако, — это лишь ориентир для минимальной нормы оплаты труда в каждой данной стане. Более же конкретно уровень зарплаты отдельного работника определяет второй фактор — *количество и качество труда*. В современных рыночных экономиках в отношении наёмной рабочей силы действует принцип *распределения по труду*, который ставит размер оплаты в зависимость от конечных результатов работы (сколько, как и какого качества продуктов произведено́). Отсюда каждый работник, подчёркивает Форд, должен иметь «возможность получить от общества то, что он сам дал обществу», т.е. не больше и не меньше того, что он заслужил своим трудом (45-16).

Следующий фактор — *рост производительности труда* — имеет свои тонкости. По теории Маркса, «рабочий становится тем беднее, чем больше богатства он производит» (25-**2**,87). Согласиться с этим весьма затруднительно. «Повышенная производительность, — говорит капиталист-практик Форд, — означает и повышенную плату» (43-100). Поэтому увеличение выпуска продукции позволяет поднимать зарплату работника, хотя и с оговоркой, что *продуктивность труда должна расти быстрее, чем его оплата*. В противном случае весь выигрыш от повышения выработки уйдёт в заработную плату, т.е. достанется одному работнику, а это несправедливо.

Ведь рост производительности труда — результат усилий не только данного работника, но и многих других людей: предпринимателя (идеи, инвестиции, риск); менеджеров и инжене́ров (организация, управление, технологии); общества в целом (наука, образование, инфраструктура и пр.). Поэтому и полученный здесь выигрыш должен проявиться не только в приросте зарплаты, но и в снижении производственных затрат и цен, в повышении доходов предпринимателя и остальных участников хозяйственного процесса.

Третий фактор — *квалификация работника и характер труда*. К примеру, более высоко оплачиваются сложный, требующий длительного обучения, а также малопривлекательный труд; труд работников редких или рискованных профессий; творческий труд особо одаренных людей (первоклассных инженеров и менеджеров, талантливых учёных, изобретателей, констру́кторов, мастеров).

При этом, как отмечает Смит (1-189), *заработки* (как и *прибыли*) в свободной экономике весьма подвижны и постоянно ***саморегулируются***. Если они в какой-нибудь сфере или профессии, скажем, растут, люди туда устремляются, соперничество между ними усиливается, и размеры вознаграждений снижаются; идёт поиск новых, более доходных ниш[1]. Так *свободный перелив* капиталов и труда между отраслями поддерживает примерное *равновесие* в хозяйственной активности и доходности разных экономических сфер.

Конъюнктуру[2] *на рынке труда* тоже определяют многие моменты: соотношение между спросом и предложением рабочей силы, острота конкуренции между соискателями *вакансий* (свободных мест: от лат. *vacans* — пустующий, свободный), положение с безработицей, накал забастовочной борьбы, наличие штрейкбрехеров[3] и пр. Всё это заметно влияет на уровень оплаты труда. Так, рост безработицы понижает его, в высокий спрос на работников дефицитных профессий благоприятствует увеличению их зарплат.

Особое влияние на размеры оплаты труда оказывает пятый фактор — *степень обобществления (социализации) заработной платы*. Дело в том, что в современных обществах не вся заработанная сумма денег поступает трудящимся сразу в виде *индивидуальной* выплаты. Часть её (в ряде стран весьма ощутимая) через отчисления государству идёт в *общественные фонды потребления* (ОФП) — на минимальное пенсионное гособеспечение и помощь живущим в нужде, на бесплатные или льготные медицинские и образовательные услуги, на содержание общедоступных библиотек, парков, музеев и пр.

Отсюда, чем больше отчисления в ОФП, тем ниже получаемая на руки зарплата, но зато больше «бесплатных» и льготных благ. В такой системе есть свои плюсы и минусы, и разные страны применяют её по-разному. Главный

[1] ***Ниша*** (от итал. nicchia — выемка) — (1) углубление в чём-либо; (2) сфера, вид деятельности, где кто-либо находит применение своим способностям, желаниям.

[2] ***Конъюнкту́ра*** (от лат. conjungere — связывать, соединять) — сложившаяся обстановка. *Экономическая конъюнктура* — совокупность признаков, характеризующих текущее состояние экономики (динамика производства и торговли, уровень безработицы, движение цен, курсов акций, облигаций и пр.).

[3] ***Штрейкбрехер*** (от нем. Streikbrecher — Streik — забастовка + brecher — ломать, срывать) — лицо, отказавшееся участвовать в забастовке или нанятое администрацией предприятия для замены бастующих.

плюс — гарантия социальной поддержки нуждающихся и большая уверенность граждан в завтрашнем дне.

Но развивать ОФП важно взвешенно, чтобы *(1)* не «перебрать» с налогами и не дестимулировать труд; *(2)* не разложить общество государственным патернализмом[1] и иждивенческими настроениями; *(3)* учесть мнение тех, кто вместо «бесплатных» благ предпочитает сам распоряжаться своим заработком. К тому же раздувание ОФП может порождать несправедливость. Возьмём двух налогоплательщиков: один ведёт здоровый образ жизни, а другой курит, пьёт, часами нежится в кресле у телевизора. Со временем последний неизбежно зачастит в поликлинику, и тогда получится, что первый оплачивает проблемы со здоровьем своего неразумного согражданина.

Шестым фактором, подчас влияющим на оплату труда, является группа таких признаков, как *национальность, пол, религия*. Разумеется, дифференциация ставок зарплаты по подобным признакам есть не что иное, как недопустимая *дискриминация*[2] работников в оплате их труда. Но таковая, к сожалению, во многих государствах скрыто или явно и в разной мере всё ещё сохраняется.

3.1.2. Номинальная и реальная заработная плата

Деление оплаты труда на эти два вида связано с налогами и инфляцией и выглядит следующим образом (рис. 3.3). Обращаясь к первому виду, отметим, что *номинальная заработная плата*[3] — это сумма *денег*, получаемая работниками в качестве платы за труд. Её, в свою очередь, можно разделить на *(а)* зарплату *начисленную* (до выплаты налогов) и *(б)* зарплату *выплаченную* (за минусом уплаченных налогов). Номинальная заработная плата (начисленная)

---

[1] ***Патернали́зм*** (от лат. paternus — отцовский, pater — отец) — «отеческая» *опека* работников какого-либо предприятия или всего населения (возможно, чрезмерная или даже показная) со стороны работодателя или государства.

[2] ***Дискримина́ция*** (от лат. discriminatio — различение) — *ограничение* или *лишение прав* определённой категории граждан по половому, расовому, национальному, религиозному и другим признакам.

[3] ***Номина́льный*** (от лат. nominalis — именной) — (1) являющийся каким-либо только по названию, но не выполняющий своего назначения; (2) обозначенный, указанный где-либо. ***Номина́л*** — нарицательная стоимость чего-либо; цена, обозначенная на товаре, денежных знаках, ценных бумагах и пр.

включает ещё не выплаченные налоги и не учитывает динамику[1] цен, поэтому по ней нельзя судить о действительном уровне потребления трудящихся. Фактический же уровень потребления благ за конкретный период наглядно отражает *реальная заработная плата*, которая представляет собой сто́имостное выражение того количества *товаров* (включая услуги), которое приобретают работники на свою номинальную зарплату (при данном уровне налогов и цен). Отсюда следует, что реальная оплата определяется тремя факторами. Во-первых, величиной самой номинальной зарплаты; во-вторых, размерами налогов; в-третьих, уровнем потребительских цен.

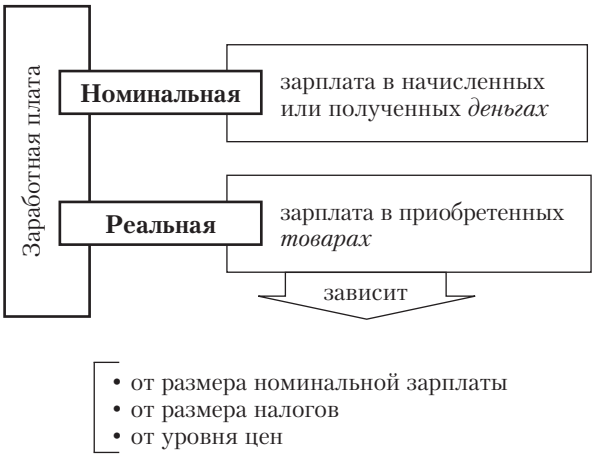

Рис. 3.3. Различия между номинальной и реальной заработной платой

Динамику реальных заработков (т.е. их рост или снижение) определяют с помощью следующих *индексов*[2] (табл. 3.1).

[1] ***Дина́мика*** (от греч. dynamis — сила; dynamikos — сильный) — (1) движение, действие, развитие чего-либо — в противоположность ***ста́тике*** (от греч. statos — стоящий) — состоянию покоя, неподвижности; (2) ход, характер изменения, развития какого-либо процесса или явления.

[2] ***И́ндекс*** (от лат. index — указатель, список, опись) — (1) указатель, перечень чего-либо; (2) цифровой показатель, выражающий (обычно в процентах или дробях) *изменения* какого-либо явления (объёма производства, уровня цен, зарплат, курсов акций и т.д.).

Иначе говоря, реальная заработная плата отражает *покупательную способность* денежной оплаты труда, её действительное потребительское содержание в товарах и услугах. Отсюда чем выше номинальные заработки и ниже налоги и цены, тем тяжелее у работника «корзина» с товарами и, значит, выше реальная оплата его труда.

Таблица 3.1

Индексы динамики реальной заработной платы

Индекс	Определение индекса	Условный пример
Номинальной зарплаты	Процентное отношение между суммами номинальной зарплаты в конце и в начале периода	Если заработная плата возросла с 1000 до 1100 руб., то этот индекс = 110% [(1100 : 1000) × 100]
Потребительских цен (стоимости жизни)	Процентное отношение стоимости так называемой «*потребительской корзины*» (стандартный набор жизненно важных продуктов) на конец и начало периода	Если «корзина» подорожала с 1000 до 1250 руб., то этот индекс = 125% [(1250 : 1000) × 100]
Реальной зарплаты	Отношение (обычно выраженное в процентах) индекса номинальной зарплаты к индексу стоимости жизни	В нашем примере этот индекс = 88% [(100 : 125) × 100], т.е. реальная зарплата снизилась на 12%

3.1.3. Основные формы и системы заработной платы

По способам определения размеров оплаты труда различают две основные *формы* заработной платы: повреме́нную и сдельную (рис. 3.4). Так, величина первой из них — *повременной заработной платы* — зависит от отработанного времени. Единицей измерения здесь обычно служит *почасовая ставка* — цена рабочего часа (или «цена труда»). Умножая её на количество отработанных часов, находят сумму оплаты за день, неделю, месяц. Эта форма зарплаты применяется в условиях регламентированных, *заданных* технологических режимов (в конвейерном и особенно автоматизированном производстве с их строгим графиком и меньшей зависимостью от усилий каждого отдельного работника), поэтому в эпоху научно-технической революции она стала преобладающей.

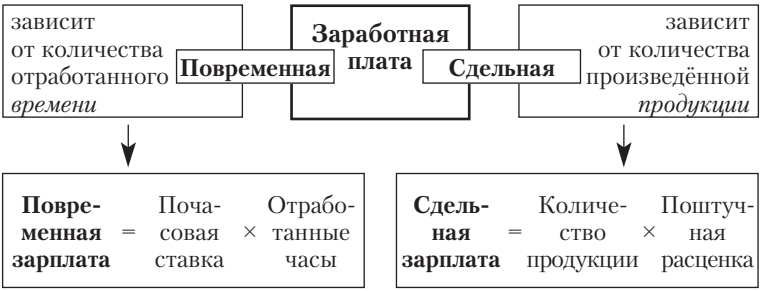

Рис. 3.4. Повременная и сдельная формы заработной платы

Вторая форма — *сдельная заработная плата* (или поштучная) — является производной от повреме́нной формы и устанавливается в зависимости от объёма произведённой работником продукции. Она чаще применяется в производстве с высокой долей *индивидуального* труда, чтобы поощрить рост выпуска продукции, и предполагает три нормативных элемента. Первый из них, называемый *нормой выработки*, представляет собой тот объём продукции, который работник должен изготовить за определённый период (к примеру, 5 деталей в час). Второй элемент — *норма времени* — показатель, обратный норме выработки. Он определяет затрату времени на единицу продукции [у нас в примере — 12 минут (60 минут : 5 деталей)].

Третий показатель — *поштучная расценка*, которая устанавливает норму оплаты труда за выпуск единицы продукции. Её можно определить, разделив часовую (или дневную) ставку повременной зарплаты на часовую же (или дневную) норму выработки. Например, при почасовой ставке в 10 руб. (цифры условные) и норме выработки 5 деталей в час расценка за 1 деталь = 2 руб. (10:5). Для вычисления суммы сдельной зарплаты поштучную расценку умножают на количество произведённой продукции. Следовательно, в нашем примере при дневном выпуске 45 деталей заработная плата работника за рабочий день составит 90 руб. (2 × 45).

Каждая из рассмотренных *форм* вознаграждения за труд имеет свои разновидности, которые называют *системами* заработной платы (табл. 3.2). В частности, у повременной формы две основные системы. И если *простая повременная* определяется только почасовой ставкой и фактически

отработанным временем (как в формуле на рис. 3.4), то *повременно-премиальная* модель предполагает ещё и премию за достижение каких-либо повышенных показателей.

Таблица 3.2

Основные формы и системы заработной платы

Формы заработной платы					
Повременная		Сдельная			
Простая повременная	Повременно-премиальная	Прямая сдельная	Сдельно-прогрессивная	Сдельно-премиальная	Аккордная
Системы заработной платы					

Сдельная форма оплаты труда имеет четыре системы. Первая из них — *прямая сдельная* — это денежное вознаграждение за фактически произведённую продукцию по неизменным поштучным расценкам и независимо от степени выполнения нормы выработки. В отличие от этого *сдельно-прогрессивная система* предусматривает два уровня поштучных расценок: обычные (по продукции в пределах норм выработки) и повышенные (за выпуск изделий сверх норм). У *сдельно-премиальной* системы оплата по неизменным расценкам дополняется премией за достижение определённых трудовых показателей. Наконец, *аккордная* оплата труда (от лат. *accordo* — договор, соглашение) — это зарплата по догово́ру, которым устанавливаются общая сумма заработка за определённый объём, сроки и качество выполненных работ (например, за постройку какого-либо хозяйственного объекта или жилого дома, ремонта школы и пр.).

3.1.4. Современные системы оплаты труда

На основе повременной заработной платы и сочетания её с элементами сдельной формы возникло множество современных гибких и эффективных систем оплаты труда. Ключевые черты подобных систем можно свести к четырём пунктам (рис. 3.5). В частности, *деление зарплаты на основную и дополнительную* предполагает, что первая, базовая, часть заработка (обычно не превышающая 70—80% его общей суммы) выплачивается в соответствии с квалификацией работника, а вторая часть (иногда достигающая поло-

вины всей суммы) представляет различные дополнительные и премиальные выплаты (доплаты за сверхурочную, ночную, вредную и сложную работу, бонусы[1], тантье́мы[2] и другие формы).

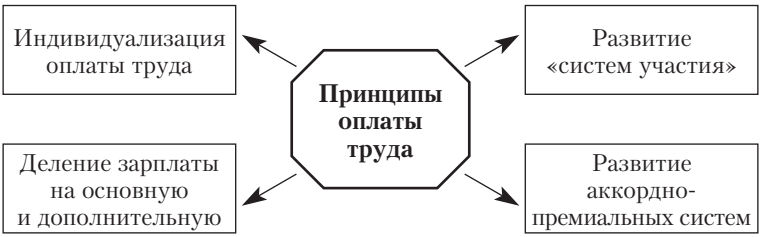

Рис. 3.5. Современные системы оплаты труда

Второй чертой современных систем вознаграждения наёмных работников является *индивидуализация оплаты труда*. Это означает, что суммы заработков (прежде всего за счёт премий) значительно дифференцируются в зависимости от степени выполнения тех трудовых показателей, на которые может влиять *сам работник*. А именно: качество его труда, уровень выработки, выполнение графика поставок и запросов клиентов; экономия материалов и рабочего времени, уход за оборудованием и его сохранность; компетентность работника, совмещение им разных профессий и расширение рабочей зоны обслуживания; наконец, прилежание, активность, ответственность и надёжность работника, его преданность фирме и умение ладить и сотрудничать с другими людьми.

И действительно, успех дела часто зависит от таких элементарных вещей, как *личная дисциплина и культура труда конкретных работников*. Если вы, скажем, видите доминошников в заводских цехах при неухоженном оборудовании, пьяненького комба́йнера за штурвалом или неприветливых продавцов, распугивающих любопытных покупателей равнодушным ответом «не знаю», то о какой экономической эффективности может идти речь в подобных случаях? И почему такую скверную работу надо оплачивать сполна?

[1] ***Бонус*** (от лат. bonus — добрый, хороший) — (1) дополнительное вознаграждение, *премия*; (2) *скидка* (с цены, с арендной платы и пр.).

[2] ***Тантье́ма*** [от франц. tantieme — отчисление от прибыли (определённая) доля] — дополнительное вознаграждение, выплачиваемое из прибыли акционерного общества директорам, членам правления, руководящим служащим.

Следующая черта — *развитие «систем участия»* — предполагает реальное включение работников в дела фирмы. Дальновидные предприниматели обеспечивают своим работникам (через льготное приобретение акций и демократизацию) сразу три «участия»: участие *в капитале, в управлении, в при́былях* (т.е. в получении своей доли дополнительных доходов от повышения эффективности производства). Всё это сближает хозяев, менеджеров и рядовых работников, создавая общую заинтересованность в процветании предприятия.

Пример подобной общей заинтересованности в бизнесе дают японские ***кружки́ качества***, в которых инициативные рабочие *сами* определяют «узкие места» у себя на производстве и пути повышения качества продукции и эффективности труда. Другой японский пример ***демократизации*** в бизнесе — отсутствие различий между рядовым и управленческим персоналом: нет разницы в рабочей одежде, нет раздельных столовых, автостоянок, нет скрытых помещений, скажем, для начальника цеха и т.д. Продумывается даже такая мелочь: кого с кем посадить рядом в столовой, чтобы творческий процесс рационализации производства не знал перерывов на обед.

Наконец ещё один весьма важный штрих современного бизнеса — это *развитие аккордно-премиальных систем*. Оно связано с такой прогрессивной формой организации и оплаты труда, как *коллективный (бригадный) подряд*. В его рамках группа работников на догово́рной основе за определённую плату выполняет в оговорённые сроки определённый комплекс работ. Вознаграждение здесь часто делят на фиксированный аванс[1] и дифференцированные премиальные выплаты по конечным результатам труда (итоговый расчёт).

Плюсы подобных систем очевидны. *Самостоятельность* бригады и экономическая *ответственность* за выполняемую работу объединяют людей и создают в коллективе благотворную обстановку *гибкой самоорганизации*, взаимоподдержки, рационализаторства и общей заинтересованности в повышении эффективности труда.

3.1.5. Труд и капитал враги или партнёры?

Размеры зарплаты и прибыли тесно связаны взаимообратной зависимостью. Поэтому уровень оплаты труда

[1] ***Ава́нс*** (от франц. avance — задаток) — (1) плата, полученная вперёд, в счёт будущих выплат за работу, приобретаемое имущество и пр.; (2) **ава́нсы* — предварительные обещания чего-либо (например, будущего повышения по службе).

во все времена был главным пунктом разногласий наёмных работников с хозяевами производства. По мнению *марксистов*, отношения между трудом и капиталом всегда носят *эксплуататорский характер*: все предприниматели одержимы «интересами грязного капиталистического корыстолюбия» (Ленин) и обманывают рабочих, «отдавая им колбасу, чтобы выиграть окорок» (Энгельс), т.е. занижая заработную плату и безвозмездно присваивая результаты их труда. Отсюда, согласно марксизму, неизбежны непримиримость, враждебность и классовая борьба трудящихся против угнетателей.

Однако оправданно ли видеть эксплуататора в *каждом* работодателе и великого труженика в *каждом* работнике? Справедливо ли исходить из интересов лишь *одного* класса общества? Гуманно ли *противопоставлять* один класс другому и говорить о превосходстве какого-либо из них? Наконец, благоразумно ли выступать за конфронтацию в обществе и за «революционное насилие» для разрешения вполне *естественных* противоречий между людьми?

Более мудрым и конструктивным представляется иной подход: *взвешенный* анализ неизбежно конфликтных отношений в обществе и *терпеливый* поиск мирных путей *компромиссного* решения конкретных противоречий. Мало того, А́льфред Ма́ршалл, к примеру, пекомендует исследователям острых социальных проблем не только не ссорить людей, но и намеренно проявлять и *создавать* своего рода «межклассовую доброжелательность». «...Ту редкую доброжелательность, — подчёркивает британский экономист, — которая позволяет людям поставить себя на место не только своих сотоварищей, но и представителей других классов» (26-**I**,103). При таком благожелательном подходе к проблеме становится ясно, что предприниматели и наёмные работники вовсе не «классовые враги», а *партнёры*, поскольку они *одинаково полезны друг другу* (рис. 3.6).

В самом деле, ведь именно ***предприниматели*** обеспечивают тех, кто не хочет обременять себя собственным бизнесом, возможностью *работать и зарабатывать* средства к жизни, а также нужными им потребительскими товарами и услугами. В свою очередь, ***наёмные работники*** «снабжают» предпринимателей своей *рабочей силой*, обеспечивая тем самым условия для получения *прибыли*. Они же — основные *потребители товаров и услуг*, без которых реализация продукции крупного производства была бы невозможна.

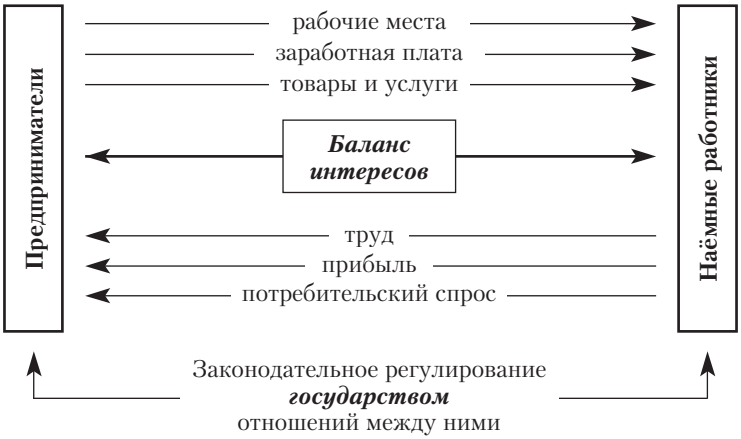

Рис. 3.6. Необходимость социального партнёрства предпринимателей и наёмных работников

Кстати, из последнего пункта следует важный вывод — в масштабах страны *недоплата* рабочим оборачивается падением сбыта и при́былей бизнесменов. Не зря Форд задаёт риторический[1] вопрос: разве занижение зарплат не означает «понижение покупательной силы и сужения внутреннего рынка» (45-99)?

Вообще «бизнесмен века» (каковым признан Форд по итогам XX столетия) настоятельно рекомендует работодателям и рабочим уйти от бесконечных взаимных претензий друг к другу. Оба лагеря от этого только проигрывают. *Более продуктивно — сотрудничать.* В частности, рабочим, пишет Форд, следует не «грозить предпринимателю кулаком», требуя увеличить ставки, а *вместе* с ним подумать, как улучшить дело и получить бо́льший продукт. Ведь «не хозяин платит зарплату работнику, он лишь её выдаёт. Зарплату платит продукт» (45-101; 55-01.11.99,4).

Таким образом, коренные интересы бизнеса и труда не противоположны. По *принципиальным* позициям налицо их примерный *баланс*. По Форду, каждое деловое предприятие — это «своего рода товарищество». И отношения между работодателями и работниками всегда взаимны: «шеф

[1] ***Рито́рика*** (от греч. rhētorikē — наука об искусстве красноречия) — (1) теория красноречия и наука об этом искусстве; (2) *красивые, но малосодержательные слова, пустословие. ***Риторический вопрос*** — утверждение, выраженное в форме вопроса, который не требует ответа.

является компаньоном[1] своего рабочего, а рабочий товарищем своего шефа» (45-99,100). Что же касается неизбежных разногласий по условиям и оплате труда, то они требуют *цивилизованного урегулирования* прежде всего через законодательную деятельность государства.

Не случайно сегодня в благоустроенных обществах работодатели и наёмные работники выступают как ***социальные партнёры*** (например, в ФРГ это положение закреплено конституцией[2]). Причём объективные основания для такого партнёрства наиболее проницательные экономисты видели ещё в середине XIX века.

Так, американец *Кэ́ри* (1793—1879) и француз *Бастиа́* (1801—1850) выдвинули в своё время *теорию гармонии интересов* между различными классами общества. Согласно ей, все участники производства (капиталисты, рабочие, землевладельцы) как бы говорят друг другу: «сделай это для меня, а я сделаю вот это для тебя» (Бастиа). Их отношения, таким образом, строятся на взаимном оказании услуг и получении соответствующей доли вознаграждения.

Авторы этой теории предсказывали в перспективе *совершенствование капитализма* и постепенное сближение (по мере роста эффективности производства) уровней благосостояния различных классов. Маркс, по своему обыкновению, самоуверенно и бестактно раскритиковал эти идеи, отозвавшись, в частности, о Бастиа́ как о «комичном» «экономисте-карлике» и «самом пошлом представителе вульгарно-экономической[3] апологетики» (25-**23**; 91,92,18).

3.1.6. Регулирование заработной платы

Многие авторы отмечают заметное влияние рынка на динамику заработков. В частности, немецкий философ, политик *Фердинанд Лассáль* (1825—1864), отталкиваясь от идей классиков, сформулировал «*железный закон*» *заработной*

[1] ***Компаньо́н*** (от лат. compānĭōn — однокашник, сотоварищ) — тот, кто составляет компанию кому-либо (в частности, в бизнесе); сотоварищ.

[2] ***Конститу́ция*** (от лат. constitutio — устройство, установление) — *основной закон* (или совокупность наиболее важных законов), имеющий высшую юридическую силу и устанавливающий основы политической, правовой и экономической систем (государственное устройство, права, обязанности граждан и пр.).

[3] ***Вульга́рный*** (от лат. vulgaris — обыкновенный, простой) — (1) чрезмерно упрощённый (вплоть до искажения), грубый, непристойный, безвкусный.

платы. Согласно ему, зарплата постоянно колеблется вокруг привычного для данной страны минимума потребительских благ, как бы самоподдерживая свои отклонения от него то вверх, то вниз. Так, *повышение* заработков вызывает рост числа браков, рождений детей и численности рабочих; в результате предложение на рынке труда превышает спрос, и заработки снижаются. *Падение* же зарплаты ниже потребительского минимума, напротив, понижает рождаемость, увеличивает смертность, сокращает предложение труда, в итоге повышая его оплату.

Если в прошлом подобный замкнутый колебательный круг в самом деле существовал, то сегодня в развитых странах он явно разорван, ибо зарплата там редко опускается ниже стоимости рабочей силы. И главная заслуга тут принадлежит *регулированию* оплаты труда с помощью государства. Именно последнее принимает *законы*, способствующие разрешению конфликтов между наёмными работниками и работодателями. Государство же может определять необходимый *минимум* зарплаты в стране, а также основные квалификационные и тарифные[1] стандарты, на которые ориентируются предприниматели. Непосредственное регулирование трудовых отношений осуществляется на основе договоров и соглашений, определяющих *условия труда и его оплаты* (порядок оценки труда, формы, системы зарплаты, тарифы, надбавки, премии и пр.) — рис. 3.7.

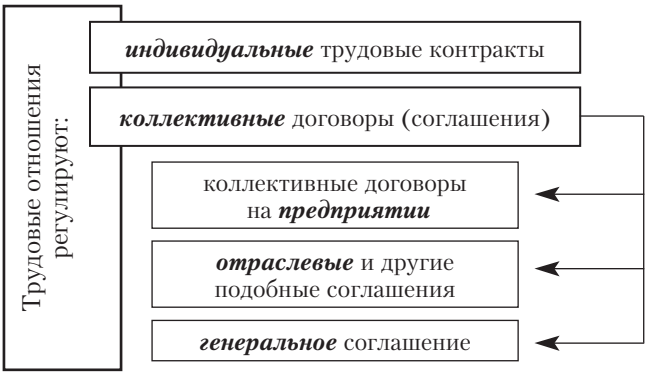

Рис. 3.7. Механизм регулирования трудовых отношений

[1] ***Тари́ф*** (от араб. ta'rif — определение) — ставка или система ставок оплаты чего-либо (труда, почтовых или транспортных услуг, различных сборов и пр.).

При этом первые два договора действуют в рамках отдельного предприятия, а другие — в бóльших масштабах. Так, *индивидуальные трудовые контракты*[1] заключаются на определённый срок между отдельными работниками (обычно «беловоротничковых» профессий[2]) и администрацией фирмы. *Коллективный договор* — между последней (администрацией) и производственным персоналом, т.е. в основном «работниками в синих воротничках»[3].

Что касается *отраслевых соглашений*, то они представляют коллективные договоры, распространяющиеся не на одно предприятие, а на целую *отрасль* (например, электроэнергетику), *территорию* (область, район) или на всех работников данной *профессии* (скажем, шахтёров, учителей, речников). Высшей формой всех договоров является *генеральное соглашение* в масштабах *страны* между тремя сторонами: правительством, объединениями работодателей и профсоюзов.

Профсоюзы, или, как их ещё называют, *тред-юниóны* (от англ. *trade* — ремесло, профессия + *union* — объединение, союз), — это группы работников, объединившихся по профессиям для коллективно организованной защиты своих интересов (повышения зарплаты, сокращения рабочего времени, улучшения условий труда и пр.).

Первые профсоюзы *возникли* в Западной Европе в конце XVIII, а в России — в самом начале XX века. Они сыграли большую *позитивную роль* в становлении цивилизованных взаимоотношений между трудом и капиталом в развитых странах. *К примеру*, не без участия профсоюзов Франции продолжительность рабочей недели в стране сокращена с 60 часов в начале XX века до 35 в конце века — с 1 января 2000 года, а длительность оплачиваемого отпуска выросла до самого высокого в мире уровня — до 8 недель.

Однако и здесь выявились свои противоречивые стороны. Так, в деятельности тред-юнионов заметны *негативные тенденции* к бюрократизации, коррупции и чрезмерной заботе их бюрократического аппарата о собственном благополучии. Поэтому по мере демократизации западных стран,

---

[1] ***Контра́кт*** (от лат. contractus — сделка, соглашение) — догово́р, соглашение (чаще письменное) со взаимными обязательствами договаривающихся сторон.

[2] ***«Белые воротнички»***, или «*работники в белых воротничках*» (англ. whitecollar workers), — люди в основном умственного труда (конторские, инженерно-технические, торговые работники; предприниматели, менеджеры, чиновники).

[3] ***«Синие воротнички»***, или «*работники в синих воротничках*» (англ. bluecollar workers), — главным образом промышленные рабочие разных уровней и профессий (механики, токари, слесари, электрики, шахтёры, грузчики и т.д.).

укрепления в них правового государства и по мере всё большей социальной ориентации их экономик профсоюзы, похоже, кое-где постепенно сходят со сцены. Часть трудящихся предпочитает более рациональный путь *прямых* договоров с работодателями непосредственно в рамках своих фирм.

Например, в Великобритании за последние 15 лет XX века число членов профсоюзов уменьшилось вдвое и охватывает теперь лишь около 30% всей рабочей силы в стране (причём главным образом немолодого возраста и в основном в госсекторе). А в Германии среди наёмных работников сегодня гораздо больше обладателей ценных бумаг, чем профсоюзных билетов.

Между тем есть примеры совсем обратного свойства. Это когда *на «беспрофсоюзных» предприятиях* (особенно в внеправовых государствах) непорядочный босс[1], одержимый только наживой, нарушает условия оплаты и охраны труда, препятствует демократизации производства. На фоне растущей безработицы *разобщённые* работники вынуждены соглашаться на занижение своих зарплат, на взвинченный темп труда, ненормиро́ванное рабочее время и пр.

3.2. Рента, процент и прибыль

3.2.1. Рента — доход от природных ресурсов

Рента[2] представляет собой регулярную плату предпринимателя (арендатора) владельцам земли, рудников, лесов и других природных ресурсов за использование их собственности. Главным природным ресурсом является *земля*. Она имеет ту особенность, что её общее количество неизменно (земли в любой стране только, сколько есть). Поэтому величина земельной ренты определяется в первую очередь *спросом* на землю. При этом рента различна в зависимости от: *(а)* природных условий (тип почвы, климат, рельеф); *(б)* плодородия почвы и *(в)* местоположения земли (ближе или дальше от рынков ресурсов и сбыта продукции). Естественно, что зе́мли с лучшими характеристиками приносят и большую ренту.

---

[1] ***Босс*** (англ. boss) — (1) хозяин или глава предприятия, фирмы; предприниматель; (2) глава партии, профсоюза и т.п.; (3) *руководитель, начальник.

[2] ***Ре́нта*** (от лат. reddita — отданная назад, возвращенная) — (1) арендная плата; (2) любой регулярный доход (особенно от недвижимости), не требующий от его получателя предпринимательской деятельности.

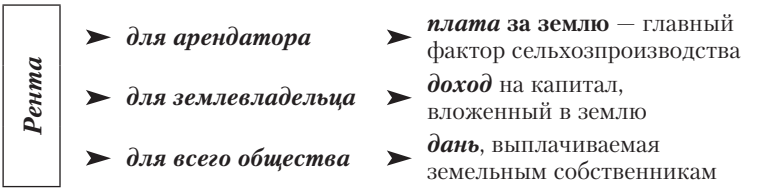

Рис. 3.8. Положение земельной ренты в обществе

Земельная рента во все времена вызывает споры в обществе, так как положение её неоднозначно (рис. 3.8).

Для *арендатора* она является *платой* за главный сельскохозяйственный ресурс и входит в издержки производства, и значит, и в цены продукции. Для *землевладельца* — это обычных *доход* на вложенный в землю капитал; вознаграждение за то, что он собственник, хозяин земли, заботящийся о её сохранности и эффективном использовании. Наконец, для *общества* рента — своего рода *дань*, которую выплачивают землевладельцам покупатели сельскохозяйственной продукции.

Однако, как бы то ни было, очевидно, что наличие у земли *хозяина* и её *платность* часто способствуют сохранности и повышению эффективности использования земельных ресурсов.

3.2.2. Процент — доход от капитала

Как известно, слово «процент» (от лат. *pro centum* — на сотню) означает сотую долю того или иного числа. Однако в данном случае под *процентом* понимается *плата* предпринимателя (заёмщика) любым физическим или юридическим лицам[1] (кредиторам), которые предоставили ему в долг свой денежный или реальный капитал (рис. 3.9). В свою очередь для кредиторов этот процент обернётся *доходом*.

В качестве упомянутых кредиторов могут выступать такие лица, как *банк*, ссудивший предпринимателю деньги на покупку средств производства; *держатель облигации*[2]

[1] С правовой точки зрения, различают: ***физическое лицо***, т.е. отдельный человек как носитель определённых прав и обязанностей, и ***юридическое лицо*** — самостоятельно действующее объединение граждан (предприятие, учреждение, организация), имеющее официальное право на свою деятельность.

[2] ***Облига́ция*** (от лат. obligatio — обязательство) — *долговое обязательство*, щенная бумага, гарантирующая её держателю доход либо в виде

данной фирмы, одолживший ей часть своих денег; любой *арендодатель*, который сдал в аренду[1] принадлежащие ему хозяйственные постройки, сооружения, транспортные средства, оборудование и другие капитальные ресурсы.

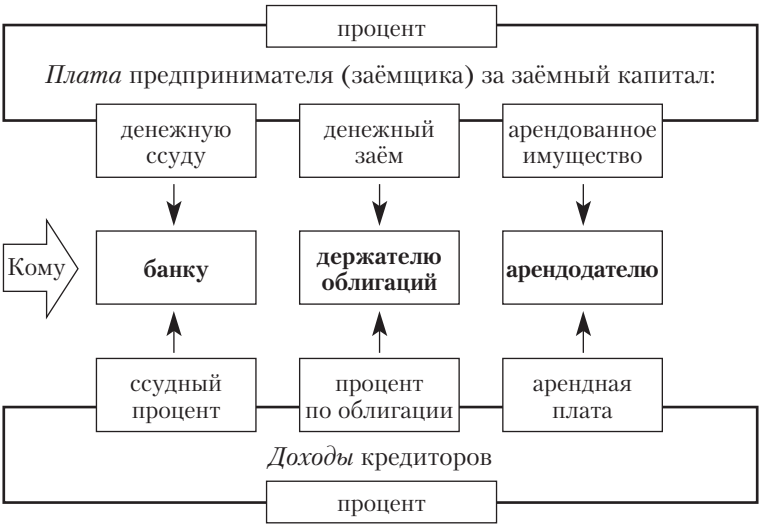

Рис. 3.9. Процент и его основные формы

Соответственно процент (как доход) в приведённых примерах будет выступать в разных формах: *(1)* как *ссудный процент* (доход банка), *(2)* как *процент* держателя облигации, *(3)* как *арендная плата* (доход арендодателя). Для предпринимателя же все эти формы окажутся платой за привлечённый (заёмный или арендованный) капитал.

3.2.3. Прибыль — доход предпринимателя

Согласно марксизму, *прибыль* есть следствие безвозмездного присвоения капиталистом результатов труда наёмных работников. По Марксу выходит, что предприниматель,

определённого процента от нарицательной стоимости облигации, либо в виде выигрыша.

[1] ***Аре́нда*** (от лат. arrendare — отдавать внаймы) — *наём* во временное пользование и за определённую плату какого-либо имущества (земли, домов, предприятий), а также сама *плата* за пользование этим имуществом.

у которого нет лопаты и тачки в руках, — *не трудящийся*, а хитроумный эксплуататор, «высасывающий неоплаченный труд» из «тачечников». Дескать, одну часть своего рабочего времени работник трудится на себя (*необходимый труд*), получая за это зарплату, а другую (*прибавочный труд*) — на капиталиста, бесплатно. «Богатств буржуйских особые источники: работай на доллар, а выдадут цент» — так поэтически иллюстрирует этот марксов вывод Маяковский (27-**1**,321).

Однако мысль о том, что только рабочих рук для ведения производства далеко не достаточно; что нужны фабричные здания, рабочие места, машины, сырьё, технологии, стартовый капитал; что само начало и организация бизнеса — занятие хлопотное, рискованное, требующее огромных усилий, таланта, а также (вспомним Пушкина — с. 49) не только расчёта, но и отваги, смелости, моральных затрат; и что, наконец, всё перечисленное *должно быть материально вознаграждено* (иначе зачем человеку предпринимательская «головная боль»?) — эта простая, самоочевидная мысль «почему-то» на приходит в марксистские головы...

Примеры реалистических оценок прибыли можно найти у других авторов. Французский экономист *Жан Батист Сэй* (1767—1832) определяет доход капиталиста как заслуженную плату за *труды* — «вознаграждение за его промышленные способности, за его таланты, деятельность, дух порядка и руководительство» (3-286).

В свою очередь английский экономист *Джон Стюарт Милль* (1806—1873) называет прибыль «вознаграждением за *воздержание*» предпринимателя. Действительно, последний мог бы, условно говоря, «прокутить» деньги в своё удовольствие (как бесшабашный Митя Карамазов из Достоевского), но вложил их в производство.

Наконец, назовём американского экономиста *Фрэнка Хáйнемана Нáйта* (1885—1974). Он подчёркивает, что каждый предприниматель взваливает на себя тяжёлое «бремя неопределённости», инвестиционный *риск*, и должен быть вознаграждён за это прибылью. Ведь ни у кого (NB)[1] нет гарантии, что затеянный им бизнес превратится в «цветущее предприятие» (Форд). Лишь *ожидание* прибыли побуждает бесстрашных капиталистов начинать дело.

[1] ***Нотабéне*** [нотабэнэ] (от лат. nota bene — заметь хорошо) — пометка **NB** или **NB** в тексте около места, на которое требуется обратить *особое внимание*.

Таким образом, если подходить к проблеме взвешенно и серьезно, то ***прибыль*** можно определить как *вознаграждение* бизнесмену за *работу*, за расходование его предпринимательских способностей, за то, что он: *(1)* оплатил и собрал вместе трудовые, природные и капитальные факторы производства; *(2)* организовал их хозяйственное функционирование и *(3)* взял на себя ответственность и риск за их эффективное использование. Короче говоря, прибыль — не что иное, как *заслуженная* награда предпринимателю (*деловому* человеку) за то, что он *делал дело*, ибо верно сказано в Библии: «воздаяние делающему вменяется не по милости, но по долгу» (36-Рим 4:4).

Численно прибыль (если она получена) — это превышение общей выручки от продажи продукции над всеми расходами на производство. Структурно же она может содержать в себе самые различные элементы (рис. 3.10): *заработную плату* предпринимателя (если он сам трудится «у станка» и/или управлял своим производством); *ренту* (если он, к примеру, использовал свой собственный участок земли); *процент* (если в производстве применялся капитал, принадлежащий самому бизнесмену); наконец, *премию за риск*, на который предприниматель отважно шёл, организуя свой бизнес.

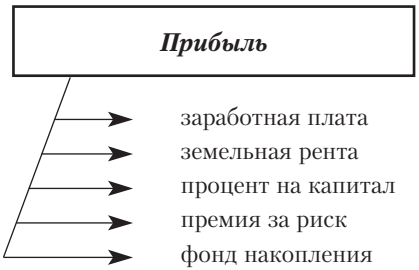

Рис. 3.10. Элементы прибыли

Однако и это ещё не всё. Какой же благоразумный и дальновидный предприниматель не стремится к расширению дела, к совершенствованию и развитию своего производства? Причём в этом заинтересовано и всё общество: больше рабочих мест, больше доходов у населения и новой продукции, выше экономический рост. Капитал, занятый только «добыванием денег», непродуктивен, подчёркивает Форд. Капитал должен вести к постоянному улучшению условий труда и жизни людей, иначе он «бесполезнее, чем песок» (45-156). Значит, прибыль должна содержать в себе ещё и *фонд накопления*, чтобы обеспечивать постоянное расширение и совершенствование производства на предприятии и в стране.

Вместе с тем не будем приукрашивать реальность: среди бизнесменов всегда есть доля *хищников*, готовых извлекать сверхприбыли любым способом. Именно их яркую характеристику приводит в своём «Капитале» Карл Маркс. Прибыль действует на *алчных капиталистов* как наркотик: при 50% они готовы сломать себе голову, при 100 — попирают все человеческие законы, а при 300% уже нет такого преступления, на которое бы они не пошли даже под страхом виселицы (25-**23**,770).

Однако «алчность есть род близорукости», — снова предупреждает коллег[1] опытнейший Генри Форд. *Серьёзного и авторитетного*[2] *бизнеса на рвачестве не построить*. «По существу в прибыли нет ничего дурного», но если «умеренная прибыль справедлива», то «слишком высокая — нет». Хорошо поставленное предприятие непременно принесёт доход, однако его доходность должна получиться в итоге *общеполезной работы*, а не лежать в основе бизнеса.

Поэтому «берегитесь ухудшать продукт, берегитесь понижать заработную плату и обирать публику». Не превращайте своё предприятие в примитивную «машину, делающую деньги». Выжимание прибыли из рабочих, покупателей или за счёт снижения качества продукта свидетельствует о «дурном ведении дела». Подобные же мысли находим опять-таки в Библии: «Лучше немного приобрести правдой, чем много — обманом». Берущий деньги обманом — злой, а дом злого человека не избежит беды (6-Пр 16:8; 11:18,8; 14:11).

Единственно верный путь к доходному бизнесу, по Форду, — искусное руководство им. Лучший капитал делового человека — его голова. Значит, «побольше мозга в вашем рабочем методе — мозга и ещё раз мозга!» — призывает *бизнесмен XX века*, дело жизни которого процветает в Америке и за её пределами по сей день (45-18,23,24,127,130,132,133).

---

[1] ***Колле́га*** (лат. collega —товарищ) — товарищ по совместной учёбе или работе, а также по профессии, по должности или званию.

[2] ***Авторите́тный*** (от лат. auctoritas — власть, влияние) — влиятельный, пользующийся уважением, доверием, авторитетом. ***Авторитет*** — общепризнанное неформальное влияние тех или иных лиц или организаций (особенно когда оно основано на знаниях, опыте, нравственных достоинствах).

Тема 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЩЕСТВЕ

В процессе производства и всей хозяйственной жизни между людьми складывается целый веер самых разнообразных экономических отношений. Основными из них являются отношения собственности, товарно-денежные и рыночные отношения, а также отношения, связанные с организацией производства в обществе, его специализацией и интеграцией. Именно с рассмотрения последних и начнем нашу четвёртую тему.

4.1. Общественное разделение труда и экономическая интеграция

4.1.1. Общественное производство и его основные стадии

Производство (особенно современное) является процессом *общественным*. Это означает, что все люди работают сообща, в тесном взаимодействии и взаимозависимости друг от друга. Так, к примеру, из добываемой горняками руды литейщики варят металл, который в свою очередь идёт на изготовление оборудования для хлебозаводов. Результаты труда пе́карей потребляют все, в том числе и шофёры, доставляющие хлеб в магазины, бухгалтеры, начисляющие всем зарплату, а также врачи, поддерживающие всеобщее здоровье. И так далее: цепочка подобных экономических взаимосвязей бесконечна.

Общественным производством (или воспроизводством) называют весь процесс непрерывно повторяющегося хозяйственного кругооборота в обществе. В этом сложном, многообразном процессе обычно выделяют четыре основ-

ные *стадии* (рис. 4.1). Исходным пунктом является ***производство***, в котором происходит само создание благ — как материальных предметов, или товаров (еды, одежды, мебели, компьютеров), так и услуг (транспортных, торговых, юридических, банковских, образовательных и др.). Производство — ключевая фаза экономического оборота, потому что без него невозможны и не нужны все остальные стадии.

Рис. 4.1. Основные стадии общественного производства

Благодаря ***распределению*** определяется доля каждого человека в произведённых продуктах. Эта доля зависит прежде всего от общего количества созданных благ и от конкретного вклада отдельного экономического субъекта[1] в производство. Формами распределения здесь могут быть уже рассмотренные нами заработная плата, рента, процент, прибыль, различные гонорары[2], а также сами произведённые продукты (например, в крестьянском хозяйстве).

Третья стадия — ***обмен*** — охватывает систему связей и отношений, позволяющую производителям обмениваться продуктами своего труда. Скажем, сыродел нуждается не только в собственном сыре, но и в хлебе, посуде, обуви, телефоне, книгах и прочем. Всё это он может получить благодаря обмену, который в современных обществах рационально и удобно совершается через куплю-продажу товаров и услуг с применением денег.

[1] ***Субъ́ект*** (от лат. subjectus — находящийся в основе) — то или иное действующее лицо (отдельный гражданин, трудовой коллектив, фирма и т.д.).

[2] ***Гонора́р*** (от лат. honorarium — вознаграждение за услуги) — вознаграждение авторам произведений литературы, искусства, научного труда и т.п.

Наконец, ***потребление*** означает использование созданных благ для удовлетворения разнообразных потребностей людей. Оно может быть *личным* (потребление население пищи, одежды, жилищ, бытовых и других услуг) и *производственным* (использование станков, машин, сырья, материалов и прочего в продолжающемся процессе производства). Таким образом, само потребление предполагает необходимость *общественного воспроизводства*, т.е. постоянного возобновления производства в обществе для восполнения потреблённых продуктов, а также для обновления и расширения круга жизненных благ.

Взаимосвязи и взаимодействие людей в общественном производстве имеют свои организационные формы. Важнейшими из них являются: *(1)* разделение, или специализация, труда и *(2)* экономическая интеграция. Рассмотрим эти формы подробнее.

4.1.2. Общественное разделение труда

Люди давно усвоили, что самообеспеченность и изолированное *натуральное хозяйство*, в котором производится весь набор необходимых продуктов, неэффективны. Человек, берущийся за любую работу, может быть мастером на все руки, но в производительности труда он явно не преуспеет. Вот почему в обществах издревле развивается ***разделение труда*** между производителями, т.е. обособление различных его видов в форме *специализации* деятельности (от лат. *specialis* — особый — *species* — род, вид, разновидность).

Специализация производства, следовательно, — это такая его организация, при которой производители сосредоточиваются на выпуске определённых видов продукции. «Я гайки делаю, а ты для гаек делаешь винты», — читаем у Смита (1-138). Отсюда ясно, что разделение труда одновре́менно предполагает и производственную *кооперацию*, или *кооперирование* (от лат. *cooperatio* — сотрудничество), т.е. хозяйственные связи между специализированными предприятиями, взаимообмен продукцией, которую они выпускают. У специализации, естественно, есть как плюсы, так и минусы (табл. 4.1).

Так, в числе главных *преимуществ* разделения труда прежде всего *более рациональное использование факторов производства*. Отдавая всё своё время какому-то одному делу,

люди легче овладевают необходимым мастерством и быстрее в нём совершенствуются. В специализированном производстве гораздо меньше простоев оборудования, нет неизбежных потерь времени, связанных со сменой одного вида работы другим. Наконец, при региональном и международном разделении труда эффективнее используются географические, природно-климатические, хозяйственные и другие особенности отдельных регионов[1] и стран.

Таблица 4.1

Основные плюсы и минусы специализированного производства

Специализация производства	
Преимущества	**Недостатки**
◖ рациональнее используются факторы производства	☐ монотонность и непривлекательность специализированного труда
◖ появляется возможность механизации производства	☐ полная зависимость производителей друг от друга
◖ растёт эффективность производства	☐ однообразие продукции специализированного труда

Второе достоинство — *возможность механизации производства*. Дело в том, что специализация предельно упрощает технологические операции. Ведь даже сегодня нет такого универсального станка, который бы превратил, скажем, ствол дерева в шкаф. Если же разбить эту работу на небольшие отдельные специализированные операции, то применение машин, конвейеров, автоматики становится вполне возможным. В результате мощно растёт производительность труда, расширяется выпуск продукции, обеспечиваются его массовость и удешевление. А это даёт ещё одно преимущество специализации — *рост эффективности производства*.

Среди основных *недостатков* разделения труда выделяются *монотонность и нудность специализированного труда*. Здесь работник — часто механический исполнитель задан-

[1] ***Регио́н*** (от лат. regio — страна, область) — крупная территориальная единица (природная зона; группа близлежащих стран; район, область, край или другая часть страны — например, Республика Коми, Алтайский край в России).

ных машиной движений. Он «привязан» к относительно узкому роду деятельности, и в случае безработицы ему труднее найти другое рабочее место. Особенно изматывающе действует на людей жёсткая «встроенность» в конвейерные технологии. «Рабочий на конвейере, будто узник, только и думает о том, как бы вырваться из этого ада», — с сочувствием отмечает в своём романе «Колёса» Артур Хе́йли (45-203).

Далее, чем дробнее разделение труда, тем больше производителя *зависят друг от друга*. Сбои в одном звене сразу сказываются на всей цепочке. Поэтому следует избегать чрезмерно узкой специализации, чтобы не получилось, как в шутке у Достоевского: один доктор лечит нос, а другой — переносицу. Наконец, массовое специализированное производство, с его неизбежной стандартизацией, нередко удручает и *однообразием выпускаемой продукции*.

И всё же плюсы разделения труда явно перевешивают его минусы. Именно массовость и относительная дешеви́зна изделий специализированного производства (особенно таких, как телевизоры, холодильники, стиральные машины, компьютеры и пр.) делают их *доступными* для широких слоёв населения.

4.1.3. Уровни и виды разделения труда

Принцип общественного разделения труда используется во всех хозяйственных звеньях, поэтому есть возможность выделить шесть основных *уровней* специализации (рис. 4.2). Так *внутрифирменное* разделение труда предполагает его обособление в рамках каждого предприятия — по участкам, цехам, отделам, профессиям и т.д. Специализация *по предприятиям* означает, что отдельные заводы и фабрики концентрируются на производстве определённой продукции (например, молочный комбинат, хлебозавод, мебельная или текстильная фабрика и др.). *Отраслевой* уровень разделения труда (нефтяная, угольная, пищевая, другие отрасти) дополняется делением экономики *по группам о́траслей* на три

Рис. 4.2. Уровни разделения труда

весьма крупные сферы (табл. 4.2): первичную и вторичную (которые связаны между собой технологической цепочкой «добыча—переработка»), а также всё более самостоятельную и стремительно растущую сегодня сферу услуг. Следующий, уже пятый уровень общественного разделения труда — *территориальный*. Он подразумевает специализацию хозяйственной деятельности по различным регионам и зонам страны в зависимости от наличия ресурсов, природных условий, традиций местного населения и пр. К примеру, если брать Российскую Федерацию, то наша Западная Сибирь сосредоточена на нефтегазодобыче, Краснодарский край — на выращивании зерна, Новосибирск, Санкт-Петербург, Москва — главным образом на научно-исследовательских работах.

Таблица 4.2

Основные сферы производства

Первичная сфера	Вторичная сфера	Сфера услуг
производство сырых материалов путём их добычи или выращивания	переработка сырья в готовую продукцию или полуфабрикаты	оказание различных услуг как первым двум сферам, так и непосредственно потребителям
▼	▼	▼
добывающие отрасли (угольная, газовая и т.д.), сельское хозяйство, лесоводство, рыболовство и др.	*обрабатывающие отрасли — металлургия, нефтепереработка, текстильная, мебельная и др.*	*банки, страховые, транспортные и телефонные компании, медицинская и образовательная системы и т.д.*

Наконец, *международное* разделение труда предполагает специализацию на определённом производстве уже целых стран. Так, Бразилия и Колумбия являются крупными поставщиками на мировой рынок кофе, ЮАР — золота, Саудовская Аравия — нефти, Япония — автомобилей, телеаппаратуры.

В современном мире в условиях растущей глобализации только самые неразумные государства могут придерживаться неэффективной политики *автаркии*, т.е. хозяйственной обособленности, изолированности от остального мира. Большинство же стран активно взаимодействуют, рацио-

нально и обоюдовыгодно обеспечивая друг друга нужной продукцией (подробнее об этом — в теме 8).

Помимо рассмотренных уровней общественного разделения труда, в *промышленности* выделяют три основных вида специализации производства: предметную, подетальную и технологическую, или стадийную (табл. 4.3). Они различаются в зависимости от того, что́ служит объектом специализации: завершённое производством готовое изделие (*предмет*), одна из его *деталей* или отдельный этап (*стадия*) технологического процесса.

Таблица 4.3

Основные виды специализации в промышленности

Предметная	Подетальная	Технологическая
специализация на изготовлении однородной *конечной* продукции (готовых **предметов**)	специализация на производстве отдельных *частей* (**деталей**) будущего готового продукта	специализация на выполнении отдельных *операций* или этапов **технологического процесса**
например, автомобилей, станков, принтеров, костюмов, обуви и т.д.	например, шин, подшипников, карбюраторов и других деталей	например, установка колёс при сборке автомобилей

В *сельском хозяйстве* к давно существующим крупным разделениям труда (растениеводству и животноводству) добавляются многочисленные мелкие разветвления: зерновая, мясная, молочная, овощеводческая и другие специализации. При этом учитываются природно-климатические условия, необходимость чередования и рационального сочетания различных видов производства.

4.1.4. Абсолютные и сравнительные преимущества специализации

Экономическую эффективность общественного разделения труда, или специализации производства, можно оценивать в двух основных вариантах: по абсолютным и сравнительным преимуществам. Первые из них — *абсолютные преимущества специализации* — проявляются, когда тот или иной производитель (отдельный работник, фирма, страна) имеет явное превосходство над другими в мастерстве,

производительности труда или издержках производства. Так, если Петров лучший столя́р, чем Иванов, а последний превосходит Петрова в качестве архитектора, то ясно, что специализация первого в столярном деле, а второго в архитектуре даст положительный эффект. Другой пример: если издержки производства хлопка ниже в Узбекистане, а льна — в России, то этим странам абсолютно выгодны специализация и взаимообмен данными товарами.

Иное дело — *сравнительные преимущества специализации*. Они менее наглядны, поэтому для их выявления необходимы более конкретная иллюстрация и некоторые расчёты.

Так, продолжая наш ***пример*** с двумя специалистами — столяро́м и архитектором, допустим, что последний (архитектор) к тому же высококвалифицированный, умелый столя́р. Предположим далее, что ему понадобился книжный шкаф. Тогда возникают две производственные альтернативы.

(1) Архитектор мог бы изготовить шкаф сам. Но при этом ему пришлось бы на 20 часов оставить свою работу по специальности и понести вменённые издержки (потери от невыполненных архитектурных заказов), скажем, в размере **1200** денежных единиц (д.е.): условную стоимость 1 часа труда архитектора (60 д.е.) умножаем на 20 часов.

(2) Другая альтернатива для архитектора — нанять столяра, который изготовит шкаф, пусть, за 25 часов и, при часовой ставке в 20 д.е., потребует за свою работу **500** д.е. (25 × 20). Для наглядности сведём все цифры в таблице 4.4. Сопоставив теперь стоимость найма столяра с вменёнными издержками при изготовлении шкафа самим архитектором (500 д.е. < 1200 д.е.), делаем обоснованный вывод в пользу столяра.

Таблица 4.4

Сравнительная стоимость изготовления шкафа столяром и самим архитектором

Изготовитель шкафа	Число часов на изготовление шкафа	Цена часа труда по специальности (д.е.)	Стоимость изготовления шкафа столяром (д.е.)	Вменённые издержки изготовления шкафа самим архитектором (д.е.)
Столяр	25	20	500	—
Архитектор	20	60	—	1200

Таким образом, даже несмотря на то, что наш архитектор лучше, чем столя́р, справляется и с архитектурной, и со столярной работой, для него всё-таки *сравнительно* выгоднее продолжать свою *специализацию* в архитектуре, а для изготовления шкафа нанять другого *специалиста* — столяра́.

Вывод: специализация может быть экономически эффективна в любой хозяйственной ситуации. Концентрация усилий на одном, правильно выбранном, направлении и рациональное кооперирование (обмен) с другими производителями всегда обеспечивают или абсолютно, или относительно больший экономический эффект.

4.1.5. Экономическая интеграция и её формы

Другой важной формой организации хозяйственных процессов является экономическая интеграция. Сам термин «интеграция» (от лат. *integratio* — восстановление — от *integer* — целый) означает объединение в целое каких-либо частей. Под ***интеграцией*** же в экономике понимают *объединение в общую систему* различных хозяйственных звеньев: как отдельных фирм, так и целых отраслей или даже национальных хозяйств ряда стран. При этом объединение на уровне фирм (путём их слияния или поглощения друг другом) происходит в трёх основных формах (рис. 4.3—4.5).

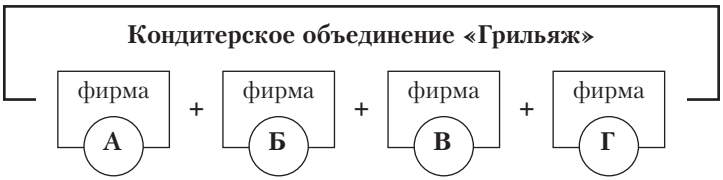

Рис. 4.3. Горизонтальная интеграция

Горизонтальная интеграция — это объединение фирм, производящих *однотипную* продукцию (скажем, хлебозаводов, фабрик-прачечных, банков, дизайнерских[1] или рекламных агентств и т.д.).

Вертикальная интеграция охватывает предприятия, связанные единой производственной или производственно-сбытовой *цепочкой* [например, добыча алюминиевой руды (бокситов) — переработка её в глинозём — производство алюминия — выпуск изделий из него].

[1] ***Диза́йн*** (от англ. design — проектировать, задумывать; проект, чертёж, конструкция, рисунок — от лат. dēsignāre — обозначать, размечать) — (1) проектирование художественных форм, внешнего вида изделий; художественное конструирование; (2) художественно оформленный внешний вид издения.

Конгломератная интеграция имеет место, когда создаются так называемые *конгломераты*[1], т.е. такие объединения предприятий, которые производят *разные* товары и услуги. При этом сам процесс расширения номенклатуры[2] выпускаемой продукции с целью *разнообразия* хозяйственной деятельности называется *диверсификацией* производства [от лат. *divers(us)* — разный, различный + *facere* — делать]. Диверсификация (разнообразие) бизнеса — это в первую очередь путь к экономической безопасности. «Вкладывай то, что имеешь, в разные дела, — советует Библия, — ибо не знаешь, какая будет беда на земле» (6,36-Екк 11:2). Диверсификация, кроме того, часто привлекает компании тем, что позволяет им гибко маневрировать внутри себя хозяйственными ресурсами, перебрасывая их из малодоходных в высокодоходные отрасли. При этом недобор прибылей в одних сферах бизнеса компенсируется повышенными доходами в других. Однако и здесь важно помнить о мере. Чрезмерная хозяйственная «разбросанность», неспособность фирмы мощно проявить себя на каком-то одном—двух магистральных направлениях деятельности со временем могут расстроить её финансовое состояние, а то и привести к банкротству.

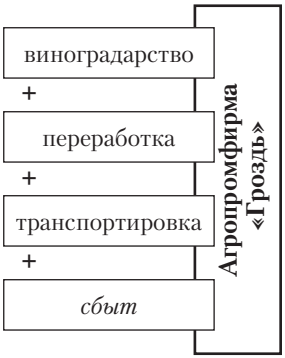

Рис. 4.4. Вертикальная интеграция

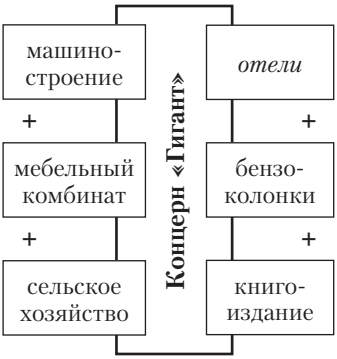

Рис. 4.5. Конгломератная интеграция

[1] ***Конгломера́т*** (от лат. *conglomeratus* — скученный, уплотнённый) — механическое соединение чего-либо разнородного (предметов, понятий и т.д.); беспорядочный набор, скопление, смесь.

[2] ***Номенклату́ра*** (от лат. nomenclatura — перечень, роспись имён) — (1) перечень каких-либо названий, терминов, видов продукции, штатных должностей и пр.; (2) в социологическом значении ***номенклатура*** — *особый круг руководящих лиц,* утверждаемых в должности по специальному списку «избранных».

Так произошло с некогда процветавшей южнокорейской компанией «*Daewoo*» («Дэу»), которая явно «*переборщила*» *диверсификацией*, взявшись за слишком многое — производство автомобилей, электроники, строительство, торговлю; телекоммуникации, гостиничный, страховой бизнес и пр. К лету 1999 года конгломерат окончательно утонул в огромных долгах (десятки миллиардов долларов!) и практически полностью пошёл с молотка.

4.1.6. Крупное производство и малый бизнес

Естественным результатом хозяйственной интеграции является *крупное производство*. Причём в принципе укрупнение производства — закономерный и прогрессивный процесс (рис. 4.6). Оно ускоряет НТП и даёт экономию затрат [благодаря крупномасштабности выпуска массовой стандартной продукции — так называемый *эффект масштаба*, сокращающий (в расчёте на единицу продукта) расходы на производство, транспорт, управление, сбыт, рекламу и пр.]; увеличивает возможность специализации; повышает эффективность использования мощного оборудования (подъёмных кранов, гигантских прессов, комбайнов); уменьшает хозяйственный риск. Недаром на рубеже XX—XXI веков тенденция к слиянию компаний в передовых странах значительно возросла.

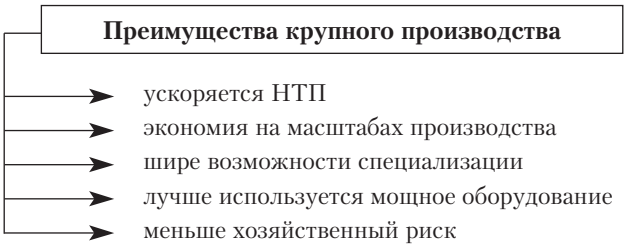

Рис. 4.6. Основные преимущества крупного производства

Однако укрупнение предприятий эффективно лишь до определённого предела, за которым производство становится громоздким, негибким, трудноуправляемым и экономически нецелесообразным, так как начинают возрастать средние издержки фирм.

Кроме того, экономике нужен и *малый бизнес* — индивидуальные, семейные, небольшие кооперативные предпри-

ятия. Среди них особое, почётное место занимают *фермерские хозяйства* (от лат. *firmus* — крепкий, прочный). Они на деле и каждый день претворяют в жизнь известную формулу Уи́льяма Пе́тти «труд есть отец и активный принцип богатства, а земля — его мать» (10-**1**,432).

Понятно, что *крестьяне* проигрывают мощным агропромышленным комплексам (АПК) в эффективности. Они, кроме того, страдают от хронического и растущего диспаритета цен[1] на промышленную и земледельческую продукцию. Многие разоряются, но их места занимают новые смельчаки.

Зато (№) ***фермерские хозяйства*** органичнее и «духовнее» для человека-производителя, ближе к земле. Они экологичнее, теплее, семейнее, воспитательнее; в них больше трудолюбия и работы с душой; наконец, именно там наиболее надёжно хранятся самобытные *традиции народа*. «Хлебопашцы, что ноги у государства, — ещё в XVIII веке отмечал Монкретьен, — они поднимают и несут всю тяжесть его тела» (5-37).

Вот почему в «мудрых» странах (Великобритании, Финляндии, США и др.) государства оказывают крестьянам безвозмездную финансовую помощь (субсидиями), не допуская их поголовного разорения или поглощения АПК.

В своё время Ленин пренебрежительно отзывался о представителях малого бизнеса как об обречённых на гибель «мелких хозяйчиках», которые только «развращают пролетариат» и «не могут быть двигателями нового» (23-**41**,27; **38**,133). Но «хозяйчики» оказались важными и полезными элементами для растущих систем.

Подсчитано, что сегодня в разви́тых странах примерно на каждые 30 человек приходится одно малое предприятие. И это не случайно, поскольку у таких предприятий есть важные *преимущества*: высокая степень специализации производства и эффективного межфирменного кооперирования, больше возможностей работы по индивидуальным заказам; бо́льшая гибкость и быстрота реакции на новые идеи и вы-

[1] ***Парите́т*** [от лат. parita(ti)s — равенство] — (1) равенство, равноправие сторон в чём-либо; (2) равное соотношение, *соответствие* между ценами, зарплатами, валютами и т.д., когда их сопоставляют по каким-либо *одинаковым основаниям*. К примеру, условно, если затраты труда на производство 1 литра молока и 1 литра дизельного топлива одинаковы, то и между ценами на эти продукты должен быть паритет. ***Диспарите́т*** (от лат. dis, греч. dys — приставка, обозначающая нарушение, утрату чего-либо + paritas) — неравенство, неодинаковое положение, неравноправие сторон. *Диспаритет цен* — неравноправные условия торговли; «ножницы цен», или несоответствие, между ценами *продажи*, скажем, сельскохозяйственной продукции (на неё цены занижены) и ценами *покупки* товаров у промышленных фирм (цены завышены).

зовы рынка, бóльшая устойчивость в кризисных ситуациях; меньшая заорганизованность и регламентация труда, шире поле для проявления личной инициативы, творчества, разумного риска; более благоприятный психологический климат и больший демократизм в трудовом коллективе. Наконец, малый и средний бизнес — это бескрайняя «целина» для предпринимательской активности, мощный резерв для увеличения занятости и, как говорит Егор Гайдар, «главный "инкубатор" среднего класса» (13-211).

Изобретательность предприимчивых людей неистощима. Так, на Западе сегодня распространяются своеобразные *кооперативы взаимопомощи*, участники которых обмениваются друг с другом своими профессиональными услугами (скажем, электрик оборудует бухгалтеру дом, бухгалтер ведёт расчёты для адвоката, адвокат защищает интересы электрика в суде и т.п.)

В России благотворность предприятий малого бизнеса уже подтверждает опыт Ижевска, Самары, Москвы и др. Но по стране в целом малых предприятий явно недостаточно: всего лишь **6** в расчёте на одну тысячу жителей (для сравнения: во Франции — **35**, а в США — **74**). Подсчитано, что *в оптимуме* такие предприятия должны давать до 20% ВВП (валовóго внутреннего продукта), до 50% доходов в бюджет и до 70% всех рабочих мест.

Для достижения этого *малый бизнес нуждается в благоприятных условиях*, а их у нас в России по крайней мере в 1990-х годах не было: государство душило предпринимателей налогами, чиновничьим рэкетом[1], чрезмерными регламентациями и контролем, к тому же мало поддерживая в правовом и финансовом отношениях. Здесь более чем уместно прислушаться к дельному совету Рóзанова и «начать помогать тому, кто «везёт воз» (33-276).

Таким образом, современная экономика, словно огромный театральный зал, «*многоярусна*»: в партéре расположились крупные предприятия, а в бенуáре, бельэтáже и ярусах — океан средних и малых бизнесов. И для всех находятся свои хозяйственные ниши.

К примеру, большой бизнес эффективен в *массовом* производстве и во *внедрении* новых продуктов, технологий; малый — в выпуске *мелких* серий продукции, в сфере услуг, а также в *разработке* новых, экономически небезопасных проектов, где важно, чтобы «первую борозду» прокладывали минимальные по размерам, гибкие бизнесы [подобный

[1] ***Рэ́кет*** (от англ. racket — шум, разгул; мошенничество, шантаж) — вымогательство, шантаж с помощью угроз и насилия.

«первопроходческий» капитал называют «риско́вым» или *ве́нчурным* (от англ. *venture* — рискованное предприятие)].

Сегодня большие и малые фирмы не только конкурируют или просто «сосуществуют», но и тесно *сотру́дничают*. Скажем, небольшие компании часто изготавливают и поставляют крупным фирмам отдельные узлы и детали будущих изделий.

В других случаях используется *система франчайза*, или франчайзинг (от англ. *franchise* — право, привилегия). ***Фра́нчайз*** — это догово́рная система, при которой крупная компания (*франча́йзер*) предоставляет небольшим фирмам (операторам, или *франчайзи́*) право реализации своей продукции от её имени. Так действует, например, сеть предприятий стандартизированного питания под всемирно известной маркой «Макдоналдс» (англ. McDonald's).

При этом *франча́йзер* оказывает фирме-оператору консультационную, ма́ркетинговую, техническую и другую помощь, одновре́менно осуществляя контроль за её работой. А *франчайзи́* выплачивает своему покровителю роялти[1] и стоимость дополнительных услуг, отвечая за качество продукта и поддерживая репутацию общей торговой марки.

От сотрудничества в выигрыше все. *Для франча́йзера* — это расширение сбыта, экономия капитала, снижение риска. *Для франчайзи́* — возможность бизнеса под авторитетной маркой и экономия расходов (на ма́ркетинге, рекламе, на раскрутке бизнеса). *Для общества* выгода в том, что становится больше рабочих мест, расширяется предложение товаров и услуг, повышается гибкость реакции производства на запросы рынка.

Таким образом, фра́нчайз — это эффективная система подключения всё новых и новых точечных бизнесов к целой предпринимательской се́ти уже работающего и хорошо отлаженного большого бизнеса.

4.2. Собственность и формы организации бизнеса

4.2.1. Отношения собственности и их структура

Значение отношений собственности в жизни людей трудно переоценить. Гегель называет их той самой осью, «вокруг которой вращается всё законодательство и с которой так или иначе соотносятся большей частью права граждан» (19-198). И действительно, именно отношения собственности определяют реальную власть в обществе: кто командует производством и как распределяется произведённый продукт. От них во многом зависят материальное благосостояние, свобода и независимость каждого человека.

[1] ***Ро́ялти*** (англ. royalty) — плата за использование чужой собственности (хозяйственных ресурсов, патентов, авторских прав и т.д.).

Собственность вообще — это такие отношения между людьми, которые определяют, кому принадлежат те или иные вещи. Для бизнеса ключевое значение имеют отношения *собственности на средства производства* (на землю, производственные здания, сооружения, оборудование). Эти отношения весьма сложны и многогранны, но в них всё же можно выделить три узловых момента (рис. 4.7).

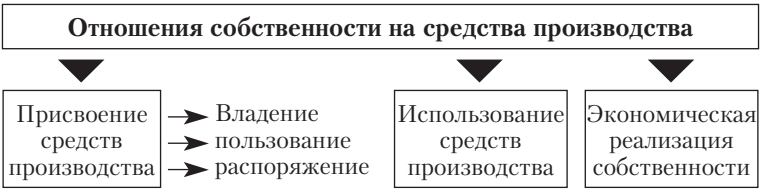

Рис. 4.7. Структура отношений собственности

Исходным моментом являются *отношения присвоения средств производства*. Через них устанавливается и юридически закрепляется право различных субъектов (частных лиц, их объединений, государства) быть собственниками соответствующих средств производства, а именно: *(а) владеть* ими, *(б) пользоваться* и *(в) распоряжаться*. Так, например, купив участок земли, начинающий фермер вступает именно в отношения *присвоения* земельной собственности.

В отличие от этого *отношения хозяйственного использования средств производства* возникают тогда, когда собственник данных средств сам их не применяет, а сдаёт, скажем, в аренду, в лизинг, т.е. во временное *владение* и *пользование* другим лицам или организациям (оставляя при этом право *распоряжения* ими за собой).

Одной из современных арендных форм является ***ли́зинг*** [от англ. *leasing* — аренда — от лат. *laxāre* — освобождаться, передавать (право или имущество)]. Это система *долгосрочной аренды* (обычно на 5—8 и более лет), при которой специализированная лизинговая компания (иногда крупный банк) предоставляет в платное пользование фирмам-арендаторам собственное имущество (производственные сооружения, машины, суда, самолёты и пр.).

Лизинг — эффективная форма инвестирования производства: без крупных одномоментных затрат (неизбежных при обычной *покупке*) вы получаете нужное оборудование, оно работает, приносит прибыль, в том числе покрывая регулярные арендные выплаты. Выигрывает и лизингодатель: у него меньше риск, ибо в случае краха арендатора он получает обратно своё имущество.

По окончании срока лизингового контракта возможны три варианта: *(1) покупка* имущества арендатором себе в собственность по остаточной стоимости; *(2) продление* срока аренды имущества с заключением нового соглашения об этом; *(3) возврат* имущества лизинговой компании.

Наконец, *отношения экономической реализации собственности*. Они проявляют себя всякий раз, когда используемые (кем бы то ни было) средства производства приносят их собственнику *доход* — прибыль, налог, арендную плату, роялти или другие его виды.

4.2.2. Основные типы и формы собственности (по субъектам)

Виды собственности можно различать по двум основным линиям: *(а)* по субъектам (*кто* владеет) и *(б)* по объектам (*чем* владеет). Для экономики важна прежде всего первая линия — по субъектам собственности. Здесь в хозяйственной практике можно встретить самые разнообразные формы собственности. Однако все они, по существу, являются разновидностями двух основных её типов: частной и общественной (публичной[1]) (рис. 4.8).

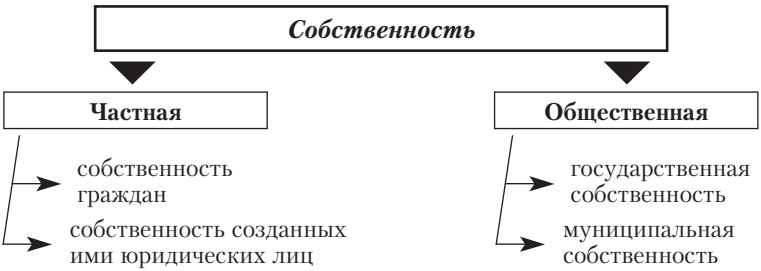

Рис. 4.8. Основные типы и формы собственности (по её субъектам)

В свою очередь *частная собственность* охватывает две главные формы: собственность самих *граждан* и собственность созданных ими *юридических лиц* (предприятий, фирм, организаций, учреждений). Две основные формы и у

[1] ***Публи́чный*** (от лат. publicus — общественный) — (1) открытый, гласный; осуществляемый в присутствии публики; (2) общественный, общий, не частный.

общественной собственности. Так, к примеру, в России её представляют *(а) государственная* собственность (включающая собственность РФ, или федеральную собственность, и собственность субъектов РФ — республик, краёв, областей и др.); *(б) муниципальная* собственность — собственность городских, сельских и иных муниципальных[1] образований.

В своё время Маркс и Энгельс называли частную собственность «высшей причиной зла» на земле и «собственническим свинством», порождающим эксплуатацию человека человеком и враждебность между людьми. Поэтому «коммунисты, — подчёркивали пролетарские классики, — могут выразить свою теорию одним положением: уничтожение частной собственности» (25-**27**,281; **4**,438).

А между тем идеальной формы собственности в мире нет. Исторически же лучшую репутацию[2] и в жизни, и в бизнесе приобрела именно ***частная собственность*** с её очевидными *плюсами* (рис. 4.9). Она, во-первых, будучи в руках конкретных хозяев, порождает мощную *заинтересованность* людей в усердном труде. Во-вторых, она служит жизненной основой каждого человека — источником его материального *благополучия* (а значит, и благополучия всей страны, ибо чем богаче граждане, тем больше процветает и общество).

Рис. 4.9. Плюсы и минусы частной собственности

[1] ***Муниципа́льный*** (от лат. municipium — самоуправляющаяся община) — относящийся к органам местного самоуправления — муниципалитетам.

[2] ***Репута́ция*** (от лат. reputatio — размышление, обдумывание) — сложившаяся общественная оценка кого- или чего-либо.

В-третьих, частная собственность — *гарант*[1] *свободы и независимости личности*. Она лишает чиновников экономической (а следовательно, в известной мере и политической) власти над гражданами, обеспечивая рассредоточение этой власти между многочисленными собственниками и защищая общество от диктатуры государства. Вот почему частную собственность так не любят коммунисты и другие любители править людьми: собственниками нельзя «рулить», они самодостаточны. И вот почему без частной собственности не может быть подлинной демократии в государстве.

Наконец, в-четвёртых, ещё важный момент. Частная собственность *поднимает человека морально*. Она наполняет его жизнь созидательным, творческим смыслом, даёт массу возможностей, чтобы последовать совету Вольтера и «возделывать *свой* сад». Недаром неутомимый американский предприниматель *Уильям Ле́вит* (1907—1994), построивший дешёвые загородные дома для 140 тысяч небогатых американцев, однажды обронил фразу, ставшую потом крылатой: «Если у человека есть свой дом и участок земли, он никогда не станет коммунистом: ему и без того есть, чем заняться».

Эти *благотворные эффекты частной собственности* замечены давно. Ещё Аристотель (IV век до н.э.) полагал, что *основой экономики должна быть частная собственность*. В этом случае «каждый будет с усердием относиться к тому, что ему принадлежит». Кроме того, «трудно выразить словами, сколько наслаждения в сознании того, что нечто принадлежит тебе» (28-**II**,408).

Позднее, уже в XIX веке, Токви́ль отмечает другой важный эффект частной собственности: она успокаивает политические страсти людей, гася в них разрушительный дух революций. «У народов тем слабее революционное настроение, — пишет французский историк, — чем многочисленнее и разнообразнее у них движимые имущества и чем больше число их обладателей» (37-65).

В то же время, разумеется, частная собственность «небезгрешна» и имеет свои *минусы*. Она подчас действительно, как говорит Ленин, «разъединяет и превращает людей в зверей» (23-**41**,345). И уж во всяком случае усиливает в обществе индивидуализм эгоизм, стяжательство, способствуя разобщённости между людьми. Разгул рвачества в России на рубеже XX—XXI веков — печальный тому пример.

[1] ***Гара́нт*** (от франц. garant — поручитель; порука) — тот (или то), кто (или что) надежно обеспечивает (гарантирует) исполнение чего-либо.

Что касается ***общественной собственности***, то реально *общей* она является лишь для *чиновников*, которые могут своекорыстно и безответственно её использовать в корпоративных, а то и личных целях. Для *производителей* же всё общественное — это неизбежно «*ничейное*», поэтому оно применяется менее эффективно и даже растаскивается.

Опыт социализма в XX веке, к сожалению, подтвердил вывод Маршалла о том, что «коллективная собственность на средства производства убьёт энергию человечества и остановит экономическое развитие». Она к тому же может разрушить «многое из того наиболее прекрасного и радостного, что есть в частных и домашних отношениях жизни» (26-**III**,132).

Вместе с тем общая собственность совершенно *необходима* в таких сферах, как военно-промышленный, космический, энергетический комплексы, в науке, образовании, здравоохранении, в создании национальных парков, заповедников и других областях.

В разных странах и в разные периоды истории соотношение между частной и общественной (государственной) собственностью различно и может меняться. В поисках социально-экономической эффективности или в иных целях государства проводят то национализацию, то приватизацию собственности.

Так, *национализация* (от лат. *natio* — племя, народ) — это обобществление собственности, передача (изъятие) её из частных рук в государственные. Она может быть *возмездной* (с полной или частичной компенсацией[1]) или *безвозмездной* (т.е. без компенсации, и в этом случае насильственной). С помощью национализации государство часто пытается подчинить себе производство, чтобы направить его развитие на определённую цель: укрепление обороны страны, ведение войны, подъём той или иной отрасли, смягчение неравенства в обществе, строительство социализма и т.д.

В противоположность этому *приватизация* (от лат. *privatus* — частный, личный) представляет собой передачу общественной (государственной) собственности гражданам или создаваемым ими юридическим лицам (обычно путём её продажи на аукционах[2]). При этом возврат собственно-

[1] ***Компенса́ция*** (от лат. compensatio — возмещение; уравновешивание) — возмещение, вознаграждение кому-либо за что-либо (за потерянное имущество или здоровье, за понесённый моральный ущерб и т.п.).

[2] ***Аукцио́н*** (от лат. auctio — продажа с публичного торга) — *публичная продажа* имущества, товаров, ценных бумаг, при которой их собственни-

сти прежним владельцам называют *реституцией*[1]. Проводя приватизацию, реформаторские правительства стремятся оживить расстроенную экономику, заменить в производстве плохого хозяина (государство) на *эффективного собственника*, одновременно избавляя госбюджет от лишнего бремени.

В нормальных условиях национализация и приватизация захватывают лишь отдельные секторы экономики. Однако в периоды революционных бурь они могут происходить более радикально[2] и часто болезненно. В этом плане особенно не повезло нашей стране.

4.2.3. Национализация и приватизация в России: век XX

Россия в XX веке пережила два крупных потрясения в сфере собственности: и национализацию, и приватизацию. Причём оба процесса в целом носили *антинародный* характер. Так, ***национализация*** (экспроприация), проведённая коммунистами после захвата власти в 1917 году, насильственно лишила миллионы трудолюбивых и активных россиян накопленной ими собственности (земли, домов, заводов, мастерских, магазинов и пр.). Среди экспроприированных оказались предприимчивые (и потому «капиталистые») крестьяне («кулачьё», как презрительно называли их в СССР), фабриканты, купцы, инженеры, учёные и другие зажиточные слои общества.

Получилось прямо по Достоевскому: «У миллионов де́моса (греч. *dēmos* — народ) ... на первом месте, во главе всех желаний, стоит грабёж собственников. ...Эти миллионы несчастных и слепых людей ... наивнейшим образом думают, что именно через этот-то грабёж они разбогатеют и что в том-то и состоит вся социальная идея, об которой им толкуют их вожаки» (15-**13**,98).

ком становится покупатель, предложивший наивысшую цену; место такой продажи.

[1] ***Реститу́ция*** (от лат. restitutio — восстановление) — (1) возврат ранее отчуждённой частной собственности прежнему владельцу; (2) возвращение одним государством другому имущества, неправомерно захваченного им во время войны; (3) возвращение сторона́ми догово́ра всего того, что было получено ими по данному догово́ру (в случае признания последнего недействительным).

[2] ***Радика́льный*** (от лат. radicalis — коренной) — (1) (о способе действий) решительный, наиболее действенный, направленный на достижение *коренных* изменений в чём-либо; (2) (о человеке, о деятеле) придерживающийся *крайних* взглядов, являющийся сторонником решительных, часто насильственных мер.

Однако могло быть и того хуже, осуществись мечта большевиков о «мировой революции». Тогда грабёж собственников произошёл бы во всемирном масштабе и уже по Маяковскому, который в 1925 году грозил Америке: «Ишь — капитал! Ну и дома застроил. Всё отберём ни за пятак при социалистическом строе» (27-**1**,317).

В результате коммунистической национализации был уничтожен цвет российского предпринимательства — надежда будущего прогресса страны, а общество получило сверхцентрализованную[3], забюрократизированную, неэффективную, дефицитную[4] экономику с непомерно раздутой военной и тяжёлой промышленностью и крайне скудным потребительским сектором.

Люди, призванные коммунистами строить «светлое будущее», вполсилы работали на казённых заводах и фабриках, в «ничейных» сельских хозяйствах, получая уравнительную, мизерную оплату труда. У большинства не оказалось *ничего своего* (даже жильё, и то государственное), в то время как коммунистическая верхушка в одночасье создала для себя «светлое настоящее», распоряжалась «общественной» собственностью как своей и жила припеваючи.

Суровой для народа оказалась и широкая ***приватизация***, или разгосуда́рствление, бывшей социалистической собственности в 1990-х годах. То был период окончательного крушения социализма и коммунистического господства, но в то же время этап острой политической борьбы между сторонниками тоталитарного[5] и демократического государства, «командной» и рыночной экономики.

Дерущимся же политикам не до государственной мудрости, не до интересов страны и компетентного управления ею. Озабоченные самоустройством и групповыми идеологиями, они ввергли общество в раскол, беззаконие, в «де-

[3] ***Централизо́ванный*** (от греч. kentron — срединная точка, средоточие) — такой, при котором власть и управление жёстко сосредоточены в едином *центре*.

[4] ***Дефици́тный*** (от лат. deficit — недостаёт) — (1) имеющий ***дефици́т*** — недостаток, нехватку чего-либо; (2) имеющий превышение расходов над доходами, убыточный (например, дефицитный бюджет).

[5] ***Тоталита́рный*** (от лат. totalis — весь, целый, полный) — основанный на полном, всеподавляющем (*тотальном*) контроле правителей над людьми (например, в тоталитарных обществах, организациях, партиях, религиозных группах). ***Тоталитарное государство*** — такое, в котором установлен тотальный насильственный контроль и всевластие государства над обществом; народ отстранён от власти и предельно ограничен в своих правах и свободах.

мократическую» вседозволенность и «смрадную неразбериху» (Солженицын), допустив чиновничий произвол и самоуправство больших и малых начальников на местах. В своё время Салтыков-Щедрин назвал Министерство государственного имущества царской России «Департаментом расхищений и раздач» (35-**1**-18). Минуло более века, но воз, похоже и ныне там.

Короче говоря, приватизация 1990-х годов обернулась набором судорожных, непоследовательных, зачастую келейных мер с бесчисленными лазейками для злоупотреблений. Россия снова проявила себя как «надувательская земля» (Гоголь): демократия превратилась в «ворократию», а приватизация — в «прихватизацию» общей собственности кучкой бессовестных ловкачей. Большинство же россиян снова оказалось у разбитого корыта, утешаясь верой в библейскую мудрость: «алчных людей всегда губит взятое у других» (6-Пр 1:19).

4.2.6. Основные виды собственности (по объектам)

Вторая линия видов собственности предполагает различать их по *объектам* собственности, т.е. в зависимости от того, *что́* находится во владении. С этой точки зрения, можно выделить собственность вещественную, интеллектуальную и на управление (рис. 4.10). Так, *вещественная собственность* — это наиболее традиционная и знакомая собственность на *материальные* объекты (вещи) — предприятия, оборудование, денежные ресурсы, жилые дома, предметы обихода и пр.). Основными собственниками здесь выступают землевладельцы, фабриканты, торговцы и другие предприниматели.

Вид собственности	Содержание
Вещественная собственность	собственность на *материальные* объекты (средства производства и предметы потребления)
Интеллектуальная собственность	собственность на *духовные* объекты (идеи, знания, информацию и пр.)
Собственность **на управление**	«собственность» на руководство общественной жизнью (на *власть)*

Рис. 4.10. Основные виды собственности по её объектам

В свою очередь *интеллектуальная собственность* представляет собой собственность самых различных *авторов* (учёных, изобретателей, констру́кторов, архитекторов и др.) на созданные ими *духовные, невещественные* ценности — идеи, знания, открытия, ноу-хау, дизайн-проекты, литературные, музыкальные и другие произведения духовно-творческой деятельности. В то же время многое из перечисленного в итоге может воплощаться и в *материальные формы* — в новые приборы, технологические линии, здания, сооружения, книги, которые живут уже своей собственной вещественной жизнью.

Интеллектуальная собственность *более уязвима* с точки зрения её неприкосновенности и возможности незаконного использования. В связи с этим важными для цивилизованной экономики являются проблемы защиты её законом и всеобщего уважения чужих авторских прав, патентов, торговых марок.

К примеру, в книгах защищённое законом ***авторское право*** обозначается значком © — «си» [от англ. *copyright(ed)* (ко́пирайт(ид)) — авторское право; охраняемый авторским правом]; защищённый фирменный ***торговый знак***, фабричная марка [или, по-англомодному, *брэнд* (*brand* — клеймо, фабричная марка)] на многих изделиях отмечаются буквами ® или «тм» (от англ. *registered*, или *registered trademark* [рэ́джистэд трэ́йдма:к], — зарегистрированная торговая марка). Законное использование чужой интеллектуальной собственности предполагает *покупку* соответствующих разрешительных документов и прав — патентов[1], лицензий[2], ноу-хау и пр.

Наконец, *собственность на управление (власть)*. Этот вид можно назвать собственностью лишь условно, поскольку её объект в данном случае бесформен и «потрогать» его нельзя. Здесь имеет место «собственность» на *процесс управления* обществом, на *руководящую роль* в нём. Иначе говоря, это *власть* тех, кто на деле осуществляет госуправление, т.е. чиновников.

В итоге три рассмотренных выше вида можно свести к двум позициям: с одной стороны, в обществе существует ***собственность*** (на многообразные вещественные и интел-

[1] ***Патéнт*** [от лат. paten(ti)s — свидетельство, грамота] — (1) официальный документ, удостоверяющий авторство и исключительное право изобретателя на его *изобретение*; (2) документ, свидетельствующий о праве занятия какой-либо *предпринимательской деятельностью*.

[2] ***Лицéнзия*** (от лат. licentia — свобода, право) — *разрешение* на право осуществления той или иной хозяйственной деятельности, на пользование патентами, на ввоз-вывоз товаров, художественных ценностей и пр.

лектуальные объекты), а с другой — ***власть*** бюрократии, осуществляющей управление государством. Для общества важно, чтобы они были *разделены*, т.е. чтобы чиновники не могли распоряжаться чужой или общей собственностью, ибо это грозит ущемлением прав других граждан.

4.2.5. Проблема разделения власти и собственности

В хозяйственной практике собственность и власть соединяются на каждом шагу. Скажем, в руках предпринимателя, когда он — *и* собственник, *и* управляющий своим бизнесом. Это нормальная для экономики ситуация, поскольку предприниматель управляет *своей* собственностью и кровно заинтересован в её эффективном использовании. Хуже, когда соединяются (не разделены законом) управление, власть и *не своя* собственность. Так бывает, к примеру, когда бюрократы безраздельно распоряжаются общей, а то и частной собственностью, если последняя существует в стране в *неполноценном* варианте. Что имеется в виду?

Частная собственность неполноценна по меньшей мере в двух случаях. Во-первых, если само общество, его граждане не имеют мудрой традиции воспринимать эту собственность исключительно как *неприкосновенную* (т.е. могут, когда им заблагорассудится, крушить, жечь, уничтожать её или захватывать себе). «В России, — пишет Ро́занов, — вся собственность выросла из «выпросил», или «подарил», или кого-нибудь «обобрал». Труда в собственности очень мало. И от этого она не крепка и не уважается» (42-567).

Во-вторых, если эта собственность не имеет твёрдых *государственно-правовых гарантий* именно как незыблемо *частная* и существует в таких заменяющих её ненадёжных формах, как *личное* подсобное хозяйство (ЛПХ) или долгосрочная *аренда*. Подобные формы лишены гарантий: сегодня ЛПХ разрешаются, а завтра отменены *новой* властью; или, скажем, вчера допускалось иметь земельные участки в 10 соток, сегодня — лишь в 6 и т.п. Российский опыт даёт немало примеров бесправия такой частной собственности.

Возвращаясь теперь к анализу ситуации, когда административная *власть и собственность не разделены*, отметим, что при этом всегда неизбежны господство в экономике бюрократии и чиновничий произвол (властвует не закон, а конкретное должностное лицо, «начальник»); неэффектив-

ное использование (к выгоде бюрократов) и разворовывание ресурсов; придавленность частнопредпринимательской деятельности (налогами, взятками, проверками, запретами); а в итоге — богатство верхов и бедность низов.

Между прочим, именно по соотношению государственной власти и собственности проводят основное различие между Востоком и Западом. Так, *восточные общества* (как и Россию) отличают неразделённость собственности и власти и отсутствие полноценной частной собственности. То есть получается, кто *у власти*, тот и *при собственности*, ибо высокий чиновник пользуется и распоряжается государственным имуществом как своим. Отсюда и его нелюбовь к прочно узаконенной частной собственности: от неё нельзя «отщипнуть» в свой карман. Смена власти означает и очередной *передел собственности*, поэтому иные бюрократы, чувствуя свою временность, стремятся откусить от общественного пирога по максимуму, впрок, не заботясь об интересах страны, соотечественников, об эффективности и стабильности экономики.

Для *западных обществ*, напротив, характерны уважаемость, узаконенность и гарантированность частной собственности на века; подчиненность государства обществу (государство — не повелитель, а лишь инструмент в руках граждан, чьи права и свободы защищает *закон*); наконец, чёткая *разделённость власти и собственности* (чиновники не властны над собственностью, ею распоряжаются сами собственники и закон). Вот насколько важна для граждан и общества «конструкция» отношений собственности в экономике.

4.2.6. Основные виды предприятий

С типами и формами собственности (по её субъектам) связаны и определённые *формы* организации бизнеса. Обращаясь к их подробному рассмотрению, выделим четыре основных вида деловых предприятий (табл. 4.5). Первый из них — ***индивидуальное предприятие*** – это бизнес одного человека (или семьи), единоличного частного собственника. Такие предприятия *отличаются* очень высокими стимулами к эффективной работе, большой свободой действий и гибкостью. Они широко распространены в торговле, фермерстве, кустарном промысле и сфере услуг. *Недостатками* единоличного бизнеса являются стеснённость в финансах

и высокий риск, поскольку здесь имеет месть неограниченная ответственность бизнесмена.

Таблица 4.5

Основные виды предприятий и их краткая характеристика

Виды предприятий	Имущество предприятия	Экономическая ответственность
Индивидуальное предприятие	Находится в единоличной собственности предпринимателя	Неограниченная
Товарищество (партнёрство)	Разделено на доли (вклады) участников	Неограниченная и (или) ограниченная
Акционерное общество	Разделено на части (акции), которые приобретают акционеры	Ограниченная
Унитарное предприятие	Неделимо: принадлежит государству или муниципалитету; закрепляется за предприятием для хозяйственного использования	Ограниченная

В связи с этим определим *два принципа экономической ответственности* в бизнесе: *(а)* принцип *неограниченной* ответственности, при котором предприниматели полностью (всем своим имуществом) отвечают за возможные долги и убытки фирмы, и *(б)* принцип *ограниченной* ответственности [или, по-западному, принцип *Лтд, или ли́митид* (от англ. *Ltd, Limited* — с ограниченной ответственностью — от лат. – *limes (limitis)* — граница, предел], когда ответственность участников компании ограничена (лимитирована) размерами их личного вклада (даже при банкротстве каждый теряет лишь свой пай).

Товарищество *(партнёрство)* — это предприятие двух или более собственников, объединившихся на паях для совместного бизнеса. Подобные предприятия имеют большие финансовые возможности, меньший риск, но и меньшую гибкость (требуется согласование интересов партнёров). Наиболее типичные сферы действия партнёрских предприятий — сельское хозяйство, торговля и общепит, услуги (юристов, бухга́лтеров, врачей), строительство и др.

По экономической ответственности различают: *полные* товарищества — с неограниченной ответственностью, общества с *ограниченной* ответственностью и *смешанные*, или так называемые товарищества на вере, или коммандитные

товарищества (от франц. *commandite* — «товарищество на вере» — от итал. *accomandare* — доверять), в которых один или несколько участников (полных товарищей) ответственны неограниченно, а остальные [пассивные участники-вкладчики, или комманди(ти)сты] — только своими вкладами.

Акционерное общество (АО, в России иногда РАО[1]), или *корпорация*, — это такое крупное предприятие, капитал которого образуется путём объединения многих индивидуальных капиталов через продажу акций. При этом различают *закрытые* АО (или ЗАО) — с продажей акций только учредителям или определённому кругу лиц и *открытые* АО (или ОАО) — со свободной продажей и покупкой акций на открытом для широкой публики рынке.

Акционерные общества имеют целый ряд важных *преимуществ*. Во-первых, они позволяют осуществлять крупные предпринимательские проекты и быстро перераспределять ресурсы между различными хозяйственными сферами, используя их наиболее эффективно. Во-вторых, покупая акции своих предприятий, работники участвуют в собственности и управлении и материально заинтересовываются в процветании всей фирмы; в-третьих, крупные корпорации являются выгодной сферой приложения свободных капиталов для многих людей, причём с небольшим риском, поскольку они имеют ограниченную ответственность.

Если бы не ***акционерные общества***, отмечал полтора века назад Маркс, «мир до сих пор оставался бы без железных дорог» (25-**23**,642). И действительно, никакое обычное кругооборотное накопление даже крупной отдельной фирмы не способно «в один миг» собрать тех гигантских масс капитала, которые требовались, скажем, для постройки туннеля под Ла-Маншем.

Первые корпорации в мире возникли ещё в самом начале XVII века в виде больших торговых компаний (Англия, Нидерланды). У нас в стране первая акционерная «ласточка» с длинным и оригинальным названием «Российская в Константинополе торгующая компания» взлетела в 1757 году, а к роковому 1917-му действовало уже около 2,9 тыс. корпораций. Однако на рубеже 1920—1930-х годов все акционерные общества (с их опасным для коммунистических диктаторов демократизмом частной собственности) были преобразованы в государственные унитарные предприятия.

[1] Например, многочисленные региональные АО́, производящие электроэнергию («Омскэнерго», «Чувашэнерго» и др.), объединены в ***РАО «ЕЭС России»*** — Российское акционерное общество «Единая энергетическая система России».

Унитарное предприятие — это государственное или муниципальное предприятие, *неделимое* (унитарное[1]) имущество которого является общественной собственностью (т.е. собственностью либо государства, либо соответствующего муниципалитета). Свою хозяйственную деятельность унитарные предприятия ведут на основе оперативного *использования* закреплённых за ними общественных производственных фондов. Отсюда и их экономическая ответственность ограничивается пределами этих фондов.

4.3. Товарно-денежные отношения в обществе

Следующий мощный пласт экономических отношений в обществе — взаимодействие людей вокруг обмена товарами, обращения денег и ценных бумаг, биржевой и банковской деятельности. С этим связано функционирование таких важных финансовых институтов общества, как деньги, акции, биржи, кредит, банки и пр. Начать, однако, логичнее с товарного производства и обращения.

4.3.1. Товарное производство и товар

Долгое время в жизни людей господствовало *натуральное производство*, при котором каждая хозяйственная единица (семья, община, монастырь) вела изолированное от других, замкнутое хозяйство, производя для себя весь набор необходимых продуктов. По мере развития производительных сил и общественного разделения труда это неэффективное универсальное производство вытеснялось всё более специализированным и более производительным товарным хозяйством.

Товарное производство — это производство продуктов не для собственного потребления, а для обмена, на продажу. Продукт такого производства называется *товаром*. Всякий товар имеет два основных экономических свойства: потребительную ценность и стоимость. Так, *потребительная ценность* — это *полезность* товара, его конкретное *назначение*. Скажем, потребительная ценность книги в том, что

[1] ***Унита́рный*** (от лат. unitas — единство) — объединённый, единый, составляющий одно целое, *неделимый* (например, унитарное государство).

она удовлетворяет духовные запросы людей; станка — в его способности производить другие нужные товары.

В отличие от этого *стоимость* есть овеществлённый в товаре *труд* людей. При современном, высоком уровне специализации производства в большинстве товаров воплощён труд очень многих людей. Однако оценивают этот труд не сами производители. Объективная и реальная оценка происходит на рынке, когда данный товар обменивается на другие товары. Именно тогда выясняется, насколько он необходим и ценится потребителями.

Иными словами, если кто-то вдруг сделает обыкновенную кухонную кастрюлю из... золота и захочет продать её дорого (в соответствии с большим количеством воплощённого в ней труда), то это вовсе не значит, что кастрюлю купят: общество может отвергнуть такой товар, ибо *его стоимость окажется неадекватной*[1] *его потребительной ценности*. Это важно учитывать иным производителям, которые (NB) оправдывают высокую цену на свой неконкурентоспособный и плохо раскупаемый товар большими трудозатратами. «Снижайте затраты», — только так могут ответить им потребители.

Количественное соотношение, в котором один товар обменивается на другой, называется *менóвой стоимостью*. Так, если эквивалентом[2] 5 топоров будут 30 кг зерна (при бартерном[3] обмене), то меновая стоимость 1 топора равна 6 кг зерна. В то же время с появлением денег эта стоимость выступает уже в форме цены. *Цена*, следовательно, есть денежное выражение стоимости товара.

Последнее, однако, не означает, что цена и стоимость каждого товара всегда численно совпадают. Цены на рынке, как известно, *колеблются*, но при этом их «барометрические колебания» (Маркс) обычно происходят именно вокруг стоимости, а не какой-то произвольной величины.

В наше время сделки купли-продажи товаров приобрели массовый характер и образуют непрерывный торговый поток под названием *товарного обращения*. Этот процесс включает в себя две основные стадии: оптóвую и розничную торговлю (рис. 4.11).

---

[1] ***Адеква́тный*** (от лат. adaequatus — приравненный, равный) — вполне соответствующий чему-либо (условиям, действиям), соразмерный; тождественный.

[2] ***Эквивале́нт*** [от лат. aequivalens (aequivalentis) — равнозначный, равноценный] — то, что равноценно чему-либо другому и способно его заменить.

[3] ***Ба́ртерный*** (от англ. barter — товарообменная сделка) — непосредственный обмен товара на товар или через третий товар (без посредства денег).

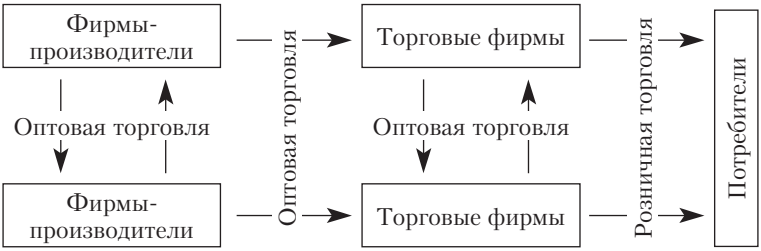

Рис. 4.11. Основные направления оптовой и розничной торговли

Опто́вая торговля — это торговля большими партиями товаров, или о́птом. Она осуществляется по опто́вым ценам (затраты + прибыль производителей) и по трём главным линиям: *(а)* между производителями (например, прямые поставки тканей текстильным комбинатом швейной фабрике); *(б)* между производителями продукции и реализующими её торговыми предприятиями; *(в)* между самими торговыми фирмами. *Розничная торговля* охватывает в основном продажу товаров личного потребления в небольших количествах непосредственно потребителям и уже по более высоким розничным ценам (оптовая цена + прибыль реализаторов).

Главные действующие лица товарного обращения — *оптовые торговцы*, или, по-западному, *дистрибьюторы*[1]. Фигура этих «распространителей» противоречива. С одной стороны, они — *полезные рыночные агенты*, доставляющие товары в сотни ближних и дальних пунктов их потребления. И с другой, — «купцы — те же пиявки» (Тургенев). Они часто *паразитируют* за счёт производителей и потребителей и выступают генераторами роста цен, когда во множестве «присасываются» к одному и тому же товару на пути от производства до потребления, передают его друг другу, и каждый стремится «накрутить» и откусить свою долю прибыли. Это про них сказано в Библии: «берут, чего не клали, и жнут, чего не сеяли» (6-Лк 19:21).

[1] ***Дистрибью́тор*** [от лат. distribuere (distribut(us)) — распределять, распространять] — (1) оптовый торговец, оптовая фирма; (2) агент фирмы-производителя по продаже и обслуживанию товара (автомобилей, компьютеров и т.д.).

Жаждущие наживы торговцы намеренно ограничивают закупки и сбыт, используют «*ножницы цен*» (покупка товаров у производителей по заниженным, а продажа потребителям по завышенным ценам), не пускают товар в широкую конкурентную продажу, превращая последнюю в «эксклюзивную»[1]. В итоге товарооборот усложняется, вместо рациональных *прямых* товарных поставок общество получает многоступенчатые, масса бизнесменов отвлекается из сферы производства в торговлю, а потребители получают вздорожавший товар. Не зря Форд говорит, что «спекуляция[2] с готовыми продуктами не имеет ничего общего с делами — она означает не больше и не меньше, как более пристойный вид воровства» (45-14).

В связи с этим поучителен *опыт* одного из регионов Испании. Там местные власти (чашу терпения которых однажды переполнила продажа арбузов с закупочной ценой **5** и розничной **50** песе́т за килограмм) обязали конечных торговцев *указывать в товарных ценниках обе цены (и закупочную, и розничную)*, чтобы покупатель мог сразу же оценить разумность стремлений к собственной выгоде у разных продавцов и выбрать более скромного. В то же время *двойные цены* дисциплинируют и самих торговцев.

В сфере розницы повышением цен чаще всего злоупотребляют неопытные торговцы. Некоторые из них полагают, что стоит только открыть лавочку и вздёрнуть цены, как прибыль потечёт рекой (сколько начинающих владельцев магазинов обжигаются на этом, разоряясь на наших глазах!). Они забывают, что высокие цены — это вялая торговля, а значит, застой и убыточность бизнеса.

А между тем есть другой, более рациональный путь к росту доходности — ускорение и расширение *оборота* товаров, ибо верна пословица: время — деньги. Не омертвляя капитал в складированных товарах, гибко реагируя на потребительский спрос и привлекая клиентов улыбкой, вниманием, низкими ценами, *разумный торговец* налажива-

[1] ***Эксклюзи́вный*** (от лат. excludere — исключать, делать малодоступным) — (1) исключительный, особый, предназначенный для избранных (клуб, школа, товар, информация и т.д.); (2) единственный в своем роде, непровторимый.

[2] ***Спекуля́ция*** (от лат. speculatio — выслеживание, высматривание; созерцание) — (1) купля-продажа товаров, акций, валюты и пр. в расчёте на получение спекулятивной прибыли от разницы (ма́ржи) между их покупной и продажной ценами; (2) умышленное использование чего-либо в корыстных целях.

ет чёткую и быструю работу своего конвейера (закупки — прилавок — сбыт) и в результате богатеет и расширяется.

Именно так, не гоняясь за высокой торговой наценкой (ограничив себя ≈10%), но зато выигрывая в скорости и объёме товарного оборота, действует, например, стремительно растущая сеть астраханских магазинов с патриотическим названием (и содержанием) ***«Астрахань без Америки»***. Наращивать доход с *оборота*, а не с цены — вот заповедь мудрого бизнесмена.

Возвращаясь к самому характеру товарообменных отношений, укажем, что прежде чем принять современную форму, они прошли долгий и извилистый путь в основном стихийного развития.

4.3.2. Развитие товарообменных отношений

В процессе этого развития можно выделить три главных этапа (рис. 4.12). Вначале, когда товарное производство лишь зарождалось [по оценке Энгельса, 5—7 тыс. лет назад (25-**25-II**,475)], самые разные продукты труда непосредственно обменивались друг на друга (*натуральный*, или *бартерный*, обмен). Простейшая формула такого обмена: **Т—Т** (товар на товар). Затем среди нарастающей массы обмениваемых продуктов выделились особые товары — *общие* эквиваленты. Это были наиболее ходовые местные товары-посредники (зерно, меха, скот, металлы), на которые обменивались другие товары. Здесь формула обмена: **Т—т—Т**, где **т** — товар-посредник.

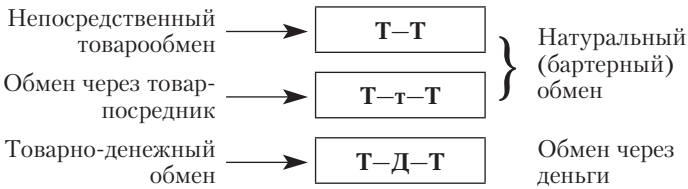

Рис. 4.12. Основные вехи развития товарообменных отношений

Наконец, с дальнейшим развитием товарного производства и расширением международной торговли роль общего эквивалента (уже для многих народов) начали выполнять металлы (прежде всего золото и серебро). Они стали *всеобщими* эквивалентами и превратились в деньги. В обменная

формула приобрела современный товарно-денежный вид: **Т—Д—Т** (товар — деньги — товар).

Отсюда *деньги* есть всеобщий товарный эквивалент, который *(а)* выражает стоимость всех товаров и *(б)* служит посредником в их обмене. Деньги тоже прошли свой путь развития, на котором выделяются этап полноценных и этап неполноценных денег.

4.3.3. Полноценные деньги

Полноценные деньги — это действительные деньги, в роли которых выступал сам денежный товар, имеющий собственную стоимость. В связи с этим необходимо различать *собственную* стоимость денег, определяемую затратами на их производство, и *номинальную* (или нарицательную) стоимость денег, которая на них обозначена. То есть если взять условную золотую монету, то *надпись* на ней (скажем, «10 рублей») — это её *номинальная* стоимость, а фактические *затраты* на изготовление данной монеты — это её *собственная*, реальная стоимость. Причём у полноценных денег номинальная и собственная стоимости примерно соответствовали друг другу.

История денег началась именно с полноценного их варианта — с реальных денежных товаров (зерно, меха, скот, металлы и пр.). В итоге развития роль денег закрепилась за металлами в виде *монет*[1] — прежде всего за золотом и серебром. При этом существовали как *биметаллизм* (от лат. *bis* — дважды), когда обращались *оба* этих металла, так и *монометаллизм* (от греч. *monos* — один, единый), при котором ходил только *один* из них — *или* золото, *или* серебро.

В период становления капитализма в Европе распространился *биметаллизм*. Однако трудности двойных денег и цен в конце концов предопределили переход во второй половине XIX века к золотому *монометаллизму*. И выбор *золота* не был случайным: оно не ржавеет, как железо; не зеленеет, как медь; не темнеет, как серебро. Золото однородно, легко

[1] ***Моне́та*** (от лат. moneta — слова, связанного с древнеримской мифологией: монетный двор в Риме в III веке до н.э. находился при храме Юноны, жены Юпитера; а одним из эпитетов Юноны был Juna Moneta) — слиток металла определённой формы и веса, используемый как деньги. *Первые монеты*, по форме близкие к современным, появились в малайзийском государстве Лидия (на рубеже VIII — VII веков до н.э.) и в Древней Греции (VII век до н.э.). На *Руси* собственная монетная чеканка возникла в IX—X веках.

делимо, хорошо сохраняется и имеет высокую концентрацию стоимости (небольшая монета способна реально представлять значительную номинальную стоимость).

Жизнь вместе с тем показала, что соответствие номинала денег их реальной стоимости необязательно. Наряду с полновесными монетами успешно обращались неполноценные — стёртые, а то и намеренно обрезанные. Подметив это, власти начали сознательную «*по́рчу монет*» — выпуск всё более легковесных или низкопробных монет при сохранении их прежнего номинала. Позднее появились и *бумажные деньги* как знаки (представители) золота и серебра: первоначально в Китае (XIII век), с XVII века они стали широко распространяться в Европе и Северной Америке, а с 1769 года — и с России. Так постепенно общество перешло к неполноценным деньгам.

4.3.4. Неполноценные деньги

Неполноценные деньги — это заместители полноценных денег, денежные знаки, собственная стоимость которых незначительна и, как правило, не соответствует их номиналу. К примеру, очевидно, что затраты на изготовление 100-долларовой купюры[1] США мизе́рны по сравнению с её номинальной стоимостью (в конце 1990-х годов они составляли лишь около 4 центов). Тем не менее эта купюра исправно служит в качестве денег, так как американское государство законодательно наделило её определённым денежным статусом[2].

Таким образом, если полноценные деньги обращались благодаря собственной стоимости, то неполноценные действуют согласно своему *официальному назначению*. Отсюда и другой весьма важный вывод: если полноценные деньги могли свободно ходить по всему миру (золото — общепризнанная ценность, универсальный товарный эквивалент), то денежные знаки, надев на себя «национальные мундиры» (Маркс), стали обращаться лишь внутри каждой страны.

---

[1] ***Купю́ра*** [от франц. coupure — вырезка (например газетная); купюра] — (1) бумажно-денежный знак, облигация или другая ценная бумага, имеющая то или иное достоинство; (2) сокращение, пропуск (в книге, опере, фильме и т.п.)

[2] ***Ста́тус*** (от лат. status — состояние дела, положение) — правовое положение, состояние кого-чего-либо (лица, организации, государства и т.п.).

Основные *виды* неполноценных денег мы можем сгруппировать в три позиции (рис. 4.13). Так, *бумажные деньги* — это бумажные денежные знаки, представляющие «по указанию» государства тот или иной «кусочек» стоимости в экономике. Первоначально, «классически» они существовали в форме *казначейских билетов*, выпуск (эмиссию[1]) которых производили казначейства для покрытия растущих расходов государства [*казначейство* — это правительственный финансовый орган, управляющий денежными ресурсами страны (*казной*) и кассовым исполнением бюджета (приём, выдача, хранение и учёт денег)].

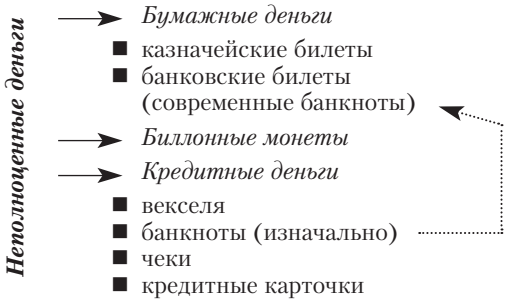

Рис. 4.13. Основные виды неполноценных денег

В *России* бумажные деньги появились в виде государственных ***ассигнаций*** (от лат. *assignatio* — назначение). Они существовали в период 1769—1849 годов и использовались в основном для покрытия безу́держно растущих военных расходов. Первоначально ассигнации разменивались на серебряные и медные монеты. Однако неуклонный рост их эмиссии вызывал инфляцию[2], катастрофически обесценивавшую *ассигнационный* рубль по отношению к *серебряному* рублю (после Отечественной войны 1812 года соотношение между ними дошло до пропорции 3:1), поэтому размен ассигнаций был прекращён.

На рубеже 1830—1840-х годов в результате коренной перестройки денежной системы страны был введён *серебряный монометаллизм*, а ассигнации заменили новые бумажные деньги — ***кредитные билеты*** государства, которые свободно разменивались на серебро (правда, тоже недолго, до очередной войны — Крымской 1853—1856 годов с Турцией и её союзниками).

[1] ***Эми́ссия*** (от лат. emissio — выпуск — emitto — выпускаю) — выпуск в обращение денег и ценных бумаг. ***Эмити́ровать*** — производить эмиссию, выпускать.

[2] ***Инфля́ция*** (от лат. inflatio — вздутие) — *переполнение* сферы обращения избыточным (по сравнению с товарной массой) количеством неполноценных денег, вызывающее их *обесце́нение* и рост цен.

Биллóнные монеты, или *биллóны* (от франц. *billon* — низкопробное серебро), выступают как металлические знаки денег в виде монет из дешёвого серебра и недрагоценных металлов (алюминия, меди, никеля и других материалов и их сплавов). Они обслуживают мелкий оборот, а также размен более крупных по стоимости бумажных денежных знаков на меньшие стóимостные единицы.

Наконец, *кредитные деньги*. Они занимают в товарно-денежном обороте совершенно особое место, поскольку являются знаками только тех денег, которые взяты или даны в долг, т.е. связаны с *кредитом* (от лат. *credirum* — ссуда, долг). К примеру, покупке товара с отсрочкой оплаты его «живыми» деньгами (бумажными или монетами) требует какого-то документального подтверждения. Вот здесь-то и выручают кредитные деньги в виде векселéй, банкнотов, чекóв[1], кредитных карточек[2]. Из них более пространных пояснений требуют лишь векселя и банкноты, имеющие любопытную последовательно взаимосвязанную историю.

Так, первым на свет появился вéксель [от нем. *Wechsel* — обмен, размен (денег)] — ещё в XVII—XVIII веках в Италии. Он представляет собой долговую ценную бумагу, денежное обязательство законодательно установленной формы. Обладатель векселя (векселедержатель) имеет безусловное право на получение от векселедателя (или его поручителя) определённой суммы денег в определённый срок.

Широко распространён, к примеру, ***коммерческий вексель*** (от лат. *commercium* — торговля) на поставки товаров в кредит. Причём, получив вместо денег вексель, продавец товаров не прячет его в карман, а пускает в оборот: оплачивает им свои покупки или, скажем, продает его банку со скидкой от номинала (так называемый *учёт векселей* — см. с. 160), если ему досрочно необходимы «живые деньги». В результате векселя начинают жить своей собственной денежной жизнью, ускоряя и повышая гибкость взаиморасчётов, расширяя возможности кредитования в экономике.

Однако с развитием производства и торговли *индивидуальные* векселя (обязательства *отдельных* предпринимателей) множились, словно снежных ком, и уже не могли

[1] ***Чек*** [от англ. cheque (в США — check)] — документ с распоряжением вкладчика своему банку о выдаче или перечислении предъявителю чека определённой суммы с его банковского счёта.

[2] ***Кредúтная кáрточка*** (англ. credit card) — именной денежный документ, выпущенный банком или иным кредитным и/или торговым учреждением, удостоверяющий наличие в нём счёта владельца карточки и дающий право на приобретéние товаров или услуг без оплаты наличностью.

пользоваться всеобщим доверием. Именно в этих условиях на финансовую сцену в средние века выходят ***банкноты*** (от англ. *bánknote* — банковский билет), т.е. банковские (или кредитные) билеты, которые начали выпускать *банки* взамен учтённых (скупленных) ими *индивидуальных* векселéй. Банкнот — уже гораздо более надёжный долговой документ и предназначенный для более широкого круга участников хозяйственных сделок. Это, как говорит Маркс, «вексель на банкира, по которому предъявитель в любое время может получить деньги» (25-**25-I**,444), причём деньги полноценные — золото или серебро.

Примечательна дальнейшая *история банкнотов*. Поначалу их эмитировали любые банки. Однако позднее множественность банковских билетов и случаи их обесцéнения (из-за несостоятельности отдельных банкиров) заставили государства взять выпуск банкнотов под свой контроль (впервые в Англии, 1694 год). Банки были разделены на *эмиссионные* (с правом выпуска банкнотов) и неэмиссионные. Более чем век спустя, уже в XIX столетии, банкноты стали обретать силу законного платёжного средства и превращаться в национальные *деньги*. А в XX веке, с крушением золотого стандарта, они окончательно «сроднились» с казначейскими билетами, с которыми раньше их разделяло разное обеспéчение (за банковскими билетами стояли товарные векселя и золото, за казначейскими — всего лишь воля правительства).

Сегодня и *банковские, и казначейские билеты — это государственные бумажные деньги*, выпускать которые уполномочен единственный эмиссионный банк — центральный. Исчезает даже формальное различие между ними — надпись на купюре. Так, если в *СССР* в 1961—1991 годах билеты достоинством в 1, 3 и 5 руб. числились казначейскими, а 10, 25, 50 и 100 руб. — банковскими, то все *российские* бумажные деньги образца 1998 года обозначены уже только как банковские билеты.

Что касается *векселей*, то их кредитно-расчётная суть не изменилась, а форма и практика применения постепенно «шлифовались» и законодательно совершенствовались. Поскольку векселя изначально широко используются и во внешней торговле, многие государства стремятся максимально сблизить и унифицировать[1] свои законы о них. Так, в 1930 году группа стран заключила специальные Женевские конвенции[2], которые, в частности, ввели в действие Единообразный вексельный закон, регулирующий применение векселей.

---

[1] ***Унифика́ция*** [от лат. unus(uni) — один + facere — делать] — приведение чего-либо к единой системе, форме, одному стандарту, единообразию.

[2] ***Конве́нция*** (от лат. conventio — догово́р, соглашение) — соглашение между государствами обычно по какому-либо специальному вопросу.

4.3.5. Золотой стандарт

Полноценные деньги долгое время господствовали в обращении, пока их не стали вытеснять денежные знаки. При этом ряд столетий те и другие обращались вместе. Вершиной их успешного «сотрудничества» стал так называемый *золотой стандарт*. Он сложился ещё в конце XVIII века в Великобритании, однако в своём полном, «классическом» виде укрепился в большинстве стран лишь в последней трети века XIX (в России — в 1987 году). Существование денежной системы с золотым основанием, к сожалению, было недолгим (около полувека): смертельно раненная Первой мировой войной 1914—1918 годов (война вызвала обильную бумажно-денежную эмиссию), эта система неуклонно разрушалась и практически рухнула в 1930-х годах. По силе денежных позиций золота выделяют три главные разновидности золотого стандарта, или три его этапа (рис. 4.14).

Высшей, самой полной и наиболее совершенной его формой был *золотомонетный стандарт*, просуществовавший до начала Первой мировой войны. В его основе — обращение *золотых монет*, которые были главной формой денег и неограниченно чеканились государственными монетными дворами для любых золотовладельцев-заказчиков. Золото свободно ввозилось и вывозилось из стран, выполняя роль мировых денег и надёжного резерва в международных расчётах. При этом исключалась инфляция, так как избыток золотых монет (по сравнению с потребностями товарно-денежного оборота) «сам» уходил из сферы обращения в сокровище.

Золотомонетный стандарт
- главная форма денег — *золотые монеты*
- неограниченная чеканка и обращение этих монет
- свободный размен неполноценных денег на золото
- свободный ввоз-вывоз золота

Золотослитковый стандарт
- золото — основа денежных систем
- но размен на него денежных знаков ограничен
- денежные знаки менялись лишь на золото *в слитках*

Золотодевизный стандарт
- на золото разменивались только *девизы*
- размен других денежных знаков — через девизы
- позднее разменными оказались лишь *доллары США*

Рис. 4.14. Характеристика разновидностей золотого стандарта

Что касается бумажно-кредитных денег, то они также обращались, но имели подчинённую роль и принудительный курс, по которому свободно обменивались на золотые монеты. Для этого каждое государство законодательно устанавливало у себя так называемый *масштаб цен* — золотое содержание национальной денежной единицы. По нему же шли и международные расчёты.

Так, *английский фунт стерлингов* содержал округлённо 7,322 г золота, в то время как масштаб цен *американского доллара* составлял 1,505 г. Отсюда соответственно первый обменивался на второй в пропорции 1:4,87 (7,323:1,505 ≈ 4,87). *Российский рубль* в тот счастливый золото-монетный период (1897—1914) представлял 0,774234 г чистого золота.

Война и послевоенный рост товарооборота привели к увеличению бумажно-кредитной денежной массы и постепенному вытеснению ею золота из активного обращения. Нехватка золота для размена на денежные знаки у большинства стран нарастала, и золотой стандарт пришлось использовать уже в очень урезанных формах. Так, Англия и Франция ввели *золотослитковый стандарт*. Он оставлял золото главным элементом денежной системы, но размен неполноценных денег существенно ограничивал. Денежные знаки разменивались лишь на *золото в слитках* (а не в монетах).

Между тем стандартный золотой *слиток* весил около 12,5 кг и требовал для своего обмена очень толстого кошелька. Поэтому постепенно *золото ушло из розницы и использовалось только в оптовом и международном обороте* (крупными бизнесменами и банками). Хотя слитки иногда покупали и мелкие тезавраторы[1] вскладчину, чтобы затем разделить их на части у ювелира.

Ещё одной формой неуклонно угасающей золотой денежной системы стал *золотодевизный стандарт*. Здесь дензнаки большинства стран разменивались не на золото непосредственно, а на ту «избранную» иностранную валюту (*девизы*[2]), которая, в свою очередь, была разменной на золо-

[1] ***Тезавра́ция*** (от греч. thēsautos — сокровище) — накопление частными лицами золота (слитков и монет) как сокровища.

[2] ***Деви́зы*** (от франц. devises — валюта) — платёжные средства (чеки, векселя, банкноты и пр.), используемые в международных расчётах и выраженные, как правило, в ключевых (резервных) валютах. *Резервные валюты* — валюты ведущих стран (тогда главным образом Великобритании и США), которые центральные банки других государств накапливают у себя и хранят (резервируют) для международных расчётов.

то. Это вело к валютной зависимости одних стран от других. Причём последняя из валютной вскоре превратилась в *долларовую*, а сам стандарт из золотодевизного в *золотодолларовый* (размен на золото только доллара США).

После разрушения золотого стандарта *США* ещё в течение почти четырёх десятилетий пытались сохранить хотя бы ограниченный обмен своего доллара на золото по стабильной цене ***35*** *долл. за унцию*. Другие страны в этот период стремились поддерживать определённые пропорции между своими и американской валютами. Однако в 1971 году не выдержали и американцы. Их золотые резервы катастрофически таяли. Долларовая же масса за рубежом, «жаждущая» обмена на золото, стремительно росла. В этих условиях и был окончательно прекращен размен долларов на золото.

Так в XX веке произошла *демонетизация золота*: его «отстранение» от исполнения денежных функций. В современном обращении господствуют бумажно-кредитные деньги, а золото — почти обычный, хотя и ярко блестящий товар, используемый главным образом для промышленных и тезаврационных целей.

Цена на золото устанавливается на мировом рынке в бумажных деньгах (обычно в долларах США за 1 его унцию[1]) в соответствии со спросом и (главное!) предложением (поэтому «золотоносные» страны стремятся согласовывать свои продажи металла, чтобы не допускать его резких «выбросов», нарушений рыночного равновесия и «обвала» цены). Для наглядности: в первой половине 2000 года цена золота колебалась между 280 и 310 долл.

Не будем, однако, принижать и денежного значения золота. Пушкинские строки «нам нужно злата, злата, злата: копите злато до конца!» (32-**II**,12) звучат актуально. Золото остаётся особым финансовым активом, ибо обладает довольно *высокой ликвидностью*[2]: относительно легко и без серьёзных потерь обращается в «живые деньги». Этот драгоценный металл не носит «национальных мундиров», не зависит от обстановки в любой стране и всегда «покупателен».

---

[1] ***У́нция*** (лат. uncia, греч. ounkia) — (1) мера веса, распространённая до введения метрической системы мер: в Древнем Риме = 27,166 *г*; в системе английских мер = 28,3495 *г*; русская аптекарская = 29,860 *г*; (2) современная весовая единица драгоценных металлов — *тройская (монета) унция* = **31,1035** ***г***.

[2] ***Ликви́дность*** (от лат. liquidus — жидкий, текучий) — реализуемость (товаров, ценных бумаг, недвижимости); возможность их обращения в наличные деньги. Говоря, к примеру, «*высоколиквидный товар*», подразумевают, что он легко реализуется, т.е. легко и почти без потерь превращается в наличные деньги.

Недаром в последние годы *золотые мерные слитки* (весом 5, 10, 20, 50 г и более) продают-покупают и российские банки. Можно открывать и специальные *металлические счета* в золоте, используя их для обычных безналичных расчётов в рублях. Такие вклады имеют двойную оценку: в граммах золота и в рублёвом эквиваленте по текущим ценам на этот металл.

4.3.6. Функции денег и закон денежного обращения

У первопроходцев капитализма англичан в ходу известная поговорка: «В деньга́х корень всех зол» («Money is the root of all evil»). Однако столь смелое обобщение вряд ли справедливо: если общество не кишит преступниками, этот самый «корень всех зол» выполняет большей частью весьма полезную работу. Так, в условиях современных высокоразвитых товарно-денежных отношений можно выделить по меньшей мере пять функций денег (рис. 4.15).

С помощью *функции меры стоимости* выражается стоимость товара и образуется его цена (вспомним: цена есть денежное выражение стоимости товара). Денежные единицы (франки, драхмы, рубли и пр.), подобно литрам, метрам, тоннам, служат удобным единым и точным *измерителем* относительной ценности продуктов труда. Если бы не деньги, этот своеобразный общий знаменатель всех товаров, то пришлось бы стоимость каждого продукта выражать через другие продукты, участвующие в товарообмене. Это весьма усложнило бы стоимостное сопоставление вещей.

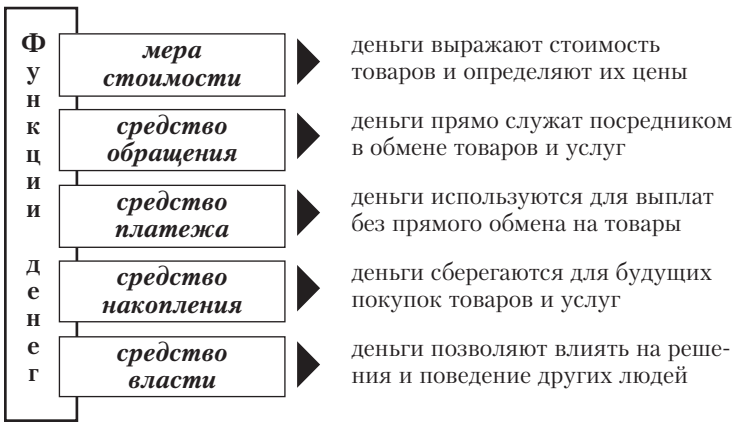

Рис. 4.15. Основные функции денег

Благодаря данной функции, кроме того, деньги превращаются в своего рода «*весы экономиста*» (Маршалл), потому что с их помощью удобно «взвешивать» и оценивать многие хозяйственные процессы (динамику производства, продаж, зарплаты, прибыли и пр.).

Функция средства обращения проявляется тогда, когда деньги выступают *посредником* в обмене товаров по формуле Т—Д—Т. В отличие от прямого, такой обмен включает две сделки: *продажу* товара на деньги (Т—Д) и *ку́плю* на эти деньги другого товара (Д—Т). Это даёт важные удобства: избавляет от ограниченности бартерного обмена и позволяет разделить продажу и куплю товаров как во времени, так и в пространстве (скажем, свой товар вы про́дали вчера в Минске, а другой купили на вырученные деньги завтра в Уфе).

Функция средства платежа близка к предыдущей, так как в конечном счёте она тоже связана с обменом товарами и услугами. Но в отличие от функции обращения она не предполагает *непосредственного* обмена денег на товар. Здесь деньги используются для разного рода *выплат*. Например, для выплаты долга (по товарам, проданным в кредит), оплаты труда, выплаты налогов и т.д.

Функция средства накопления чаще всего «вклинивается» между продажей и отложенной куплей товаров, когда деньги *сберегаются* у предприятий, частных лиц или в госказне. Так, фермер, реализовав свой урожай, может поберечь денежную выручку для будущих покупок. Многие государства, накапливая и храня слитки и монеты из золота (полноценные деньги) или дензнаки других стран (иностранная валюта), создают *золотовалютные резервы* нации.

Или взять практику *личных сбережений*. Обладая наивысшей ликвидностью (их очень легко превратить в нужные блага), деньги служат гибкой формой накопления и хранения частной собственности. Когда человек располагает той или иной суммой денежных накоплений, он чувствует себя увереннее. «Я деньги мало люблю, — читаем у Пушкина, — но уважаю в них единственный способ благопристойной независимости». «Наш век — торгаш; в сей век железный без денег и свободы нет», — заключает поэт (32-**X**,145; **II**,11).

Но тут важно не впасть в крайность пустого и лишь разжигающего человеческую жадность *накопительства*. Лучше «пользоваться деньгами и тратить их, чем копить», — замечает Форд. «Правильная трата положительна, активна, животворна», она «умножает сумму всего хорошего». Ведь

даже золото *само по себе* «не является ценным товаром», ибо оно «так же не богатство, как ордер на шляпу не шляпа» (44-146,150,151).

Наконец, *функция обеспечения власти*. Она означает, что обладание внушительным количеством денег (и/или другими ликвидными ценностями) позволяет человеку влиять на других людей, а то и подчинять их своей воле, т.е. даёт ему *власть*. «Отселе править миром я могу», — восклицает пушкинский скупой рыцарь, мысленно взобравшись на вершину своего «холма» из... накопленного золота — «Мне всё послушно, я же — ничему» (32-**IV**,278).

И в самом деле, «владыки денег» (Форд) чаще всего владеют и государством. Поэтому, перефразируя другого русского поэта, Маяковского, можно почти без ошибки сказать, что деньги и власть — близнецы-братья; мы говорим — *деньги*, подразумеваем — *власть*; мы говорим — *власть*, подразумеваем — *деньги* (27-**2**,263).

Печально, но деньги способны даже пустого человека надуть «значительностью». Достаточно посмотреть на иных самодовольных нувори́шей, чьи бумажники распухли от сомнительных денег. Но более всего опасна *смычка денег и политической власти*, когда такая «конструкция» используется не во благо страны. Однако виноваты здесь мы сами, ибо обладатели власти и денег ведут себя так, как им позволяет общество. «Всякий народ имеет то правительство, которого он заслуживает», — говорит Жозе́ф де Местр (46-80,572).

И действительно, если граждане пренебрегают выборами, не применяют процедуру отзы́ва из властного органа несостоятельных депутатов[1], не пользуются своим правом на судебную защиту от злоупотреблений, то власть имущие наглеют и превращают политику в аморальное[2], «грязное дело», своекорыстно торгуя должностями, законами, выгодными госзаказами производству и развращая страну коррупцией. Странно ли после этого, что коридоры власти становятся, как говорит Вольте́р, «лабиринтом гнусностей»?

Из функций денег как средства обращения и платежа следует важный вывод: *деньги* (тем более неполноценные) нужны не сами по себе, а чтобы обеспечивать обмен *товаров* в обществе. Отсюда в экономике страны необходимо соблюдение примерного равенства между товарной

[1] ***Депута́т*** (от лат. deputatus — посланный) — лицо, избранное в представительный орган власти (например, в Государственную думу России).

[2] ***Амора́льный*** (от греч. а — приставка, выражающая отрицание или отсутствие какого-либо свойства, + лат. moralis — нравственный) — лишённый морали, безнравственный, вызывающий порицание со стороны общества.

и денежной массами. В этом состоит главный смысл ***закона денежного обращения***: количество денег в обороте должно соответствовать сумме цен всех реализуемых товаров.

Нарушение данного закона отрицательно влияет на экономику. В частности, избыток денег в обращении вызывает их обесце́нение — *инфляцию*. Но наряду с этим бывают и полезные денежные «излишки»: когда они, скажем, временно образуются у отдельных предприятий и те могут их «сдать в аренду» нуждающимся. В этом случае речь идёт уже о кредите и банковской деятельности.

4.3.7. Кредит: необходимость, сущность и основные формы

Кредит (от лат. *creditum* — ссуда, долг) — это предоставление денег (или товаров) в долг на гарантированных условиях возвратности, платности и срочности. *Необходимость* кредита естественным образом возникает из той хозяйственной ситуации (рис. 4.16), что: в обществе, с одной стороны, постоянно существуют временно *свободные* денежные средства (амортизационные фонды, накопления капитала и выручка от продаж у предприятий; сбережения организаций, населения); а с другой, — всегда есть потребность в *дополнительных* деньгах (для расширения и обновления производства, своевременной выдачи зарплаты, для крупных покупок населения и пр.).

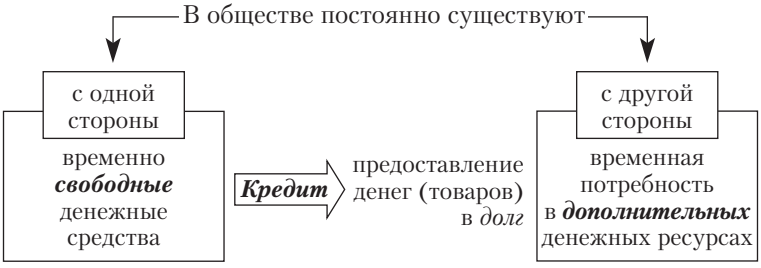

Рис. 4.16. Необходимость и сущность кредита

Это положение с выгодой для себя и для всего общества используют *банки*, делающие свой бизнес на денежном посредничестве. Они *(а)* сосредоточивают у себя свобод-

ные денежные ресурсы, принимая вклады, или депозиты (от лат. *depositum* — вещь, отданная на хранение), и выплачивая по ним *депозитный* процент, и *(б)* предоставляют эти денежные ресурсы в долг, выдавая ссуды и взимая по ним бóльший *ссудный* процент. Превышение процентов по кредитам над процентами по вкладам идёт в доход банка.

Но кредит осуществляется не только *через* банки, но и *напрямую*. Поэтому в зависимости от того, кто́ кредитует, различают две основные *формы кредита* (рис. 4.17). Так, *коммерческий кредит* — это прямое кредитование предпринимателями друг друга в виде отсрочки платежа за проданные товары. Такой кредит, обычно оформляемый векселем, стимулирует и ускоряет реализацию товаров, но его применение ограничено сферой торговли.

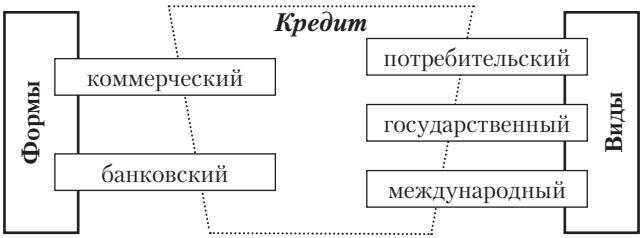

Рис. 4.17. Основные формы и виды кредита

Вторая форма — это рассмотренный выше *банковский кредит*. Он боле универсален, поскольку даётся любым заёмщикам, на любые цели, в бóльших объёмах и на более длительный срок.

Кроме этих форм, по направлениям кредитования (кого́ кредитуют) можно выделить три основных *вида кредита*. В частности, первый из них — *потребительский кредит* — проявляет себя в розничной продаже дорогих товаров в рассрочку и выдаче ссуд непосредственно потребителям. В отличие от того *государственный кредит* получают учреждения государства обычно путём выпуска облигаций госзаймов. Наконец, *международный кредит* — это предоставление в долг друг другу валютных и товарных ресурсов бизнесменами и правительствами разных стран, а также кредитование государств со стороны международных финансовых органов.

4.3.8. Банки и их роль в экономике

Итак, главными кредитно-денежными институтами общества являются банки. Зачатки банковского дела обозначили себя ещё в древнем мире, но сами учреждения, напоминающие банки, возникли лишь в средние века прежде всего в Северной Италии. Отсюда и этимология термина «банк» (от итал. *banco* — стол, конторка). Именно за столом вели свои операции средневековые менялы (будущие банкиры), принимая на хранение ценности, обменивая монеты, посредничая в платежах, занимаясь *ростовщичеством* (т.е. одалживая деньги под высокий процент). В России банки стали создаваться позднее — с середины XVIII века. Современный ***банк*** — это кредитно-финансовое предприятие, основу деятельности которого составляют привлечение и эффективное распределение денежных капиталов.

Капитал банка прежде всего делится на *собственный* (обычно не более 10% всех средств) и *привлечённый* — главным образом депозиты. Кроме того, в общем капитале любого банка особо выделяют так называемый *резервный капитал*. Это тот минимум денежной наличности, который обеспечивает *банковскую ликвидность*, т.е. постоянную способность данного банка выдавать деньги по требованию клиентов. Размер этого налично-денежного минимума для всех банков определяет *норма резервного капитала*, которую обычно устанавливает центральный банк страны. Отсюда и *типы банков* можно свести к двум основным: центральным и коммерческим (рис. 4.18).

Центральные банки называют «*банками для банков*», поскольку они обслуживают остальные банки и все другие финансово-кредитные учреждения, а также правительство (кредитование, расчёты, кассовое исполнение бюджетов). Центробанки, помимо того, регулируют и контролируют денежное обращение и финансово-кредитную систему в целом, осуществляют денежную эмиссию, хранят у себя обязательные резервы коммерческих банков, официальные золотовалютные запасы и другие авуары[1] страны.

[1] ***Авуа́ры*** (от лат. avoir — имущество, актив) — (1) различные *финансовые активы*, которые можно использовать для платежей (наличные деньги, чеки, векселя, переводы); (2) *финансовые ресурсы*, принадлежащие той или иной стране или банку (золото, валюта, векселя и другие высоколиквидные ценные бумаги, в том числе хранящиеся в других банках и странах).

Коммерческие банки — это «*банки для всех*». Они имеют дело с разными клиентами (от мелких вкладчиков до крупных фирм) и могут быть самых разных видов: *универсальные* (многооперационные), *специализированные* (т.е. работающие по определённым направлениям — скажем, инвестиционные, сберегательные, ипотечные и т.д.), *региональные* (которые обслуживают главным образом свой регион), *отраслевые* (например, сельскохозяйственный банк, промышленный, нефтяной, внешнеторговый) и др. Если коммерческие банки обычно являются частными, акционерными, то центральные банки — преимущественно государственными.

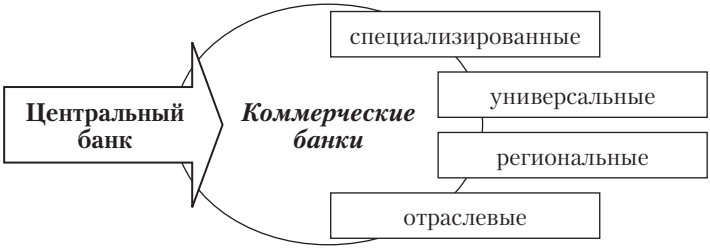

Рис. 4.18. Основные типы банков

Роль банков в современной экономике столь велика, что её трудно переоценить. Во-первых, они а*ккумулируют*[1], *централизуют денежные средства* общества (начиная от крупных свободных денежных капиталов и кончая мелкими сбережениями) и рационально *перераспределяют* их. Тем самым, во-вторых, экономика получает необходимые *кредитные ресурсы* как для крупных и средних инвестиционных проектов, так и для кредитования отдельных потребителей. В-третьих, банки многократно *ускоряют и рационализируют процесс оборота* товаров и капиталов (обеспечивая централизацию, упрощение, обезналичивание расчётов и экономию издержек обращения). Банки зачастую, в-четвёртых, играют роль *строгого контролёра и рачительного организатора* эффективной деятельности финансовых, финансово-промышленных, инвестиционных и других групп. Наконец, в-пятых,

[1] ***Аккумули́ровать*** (от лат. accumulatio — собирание, накопление) — сосредоточивать, собирать, накоплять (энергию, знания, денежные ресурсы).

в основном именно через банки осуществляется *кредитно-денежная политика государства*.

4.3.9. Виды банковской деятельности

Если теперь попытаться из всего многообразия выделить основные виды банковской деятельности, то их можно будет свести к следующим шести направлениям (рис. 4.19). Некоторые из этих направлений требуют небольших пояснений. Возьмём, в частности, вторую строку рисунка — *кредитование*. Как говорит Достоевский, «дать взаймы значит поссориться» (15-**9**,434). В житейской практике нередко, к сожалению, так и бывает. Однако банки, во избежание «ссор», чаще всего кредитуют своих клиентов *под залог*: ценных бумаг, товаров, а также земли и другой недвижимости (*ипотечный*[1] кредит). Так называемый *бла́нковый кредит* (без залога) даётся лишь самым надёжным заёмщикам с безупречной кредитной историей. В сомнительных случаях для большей уверенности банк помимо залога может предложить провести предварительный аудит[2] у своего потенциального дебитора. Следующее направление банковской деятельности — *расчётное обслуживание* — предполагает осуществление самых разнообразных операций: таких, например, как посредничество банков в платежах по товарным поставкам, по заработной плате, по налогам, пошлинам, по аккредитивам[3] и иным расчётам ме-

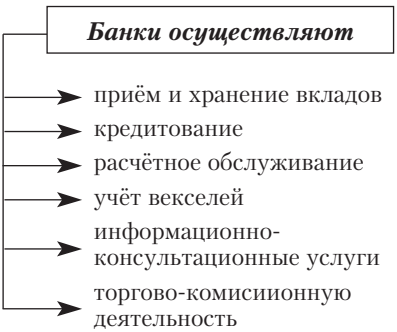

Рис. 4.19. Основные виды банковской деятельности

[1] ***Ипоте́ка*** (от греч. hypothēkē — заклад, залог) — (1) сдача в залог земли и другой недвижимости для получения ссуды; (2) закладная — документ, удостоверяющий сдачу имущества в залог.

[2] ***Аудит*** [от лат. audit(us) — слушание, прослушивание (лекции, доклада)] — *проверка* финансово-хозяйственной деятельности того или иного предприятия специальной аудиторской фирмой (аудитором) с целью подготовки *(а) заключения* о его состоянии и *(б) рекомендаций* по улучшению этого состояния.

[3] ***Аккредити́в*** (от лат. accreditivus — доверительный) — (1) *денежный документ*, выданный одним банком и поручающий другому банку выплатить предъявителю указанную в аккредитиве сумму; (2) *расчётный*

жду предпринимателями, работниками, населением, государством; осуществление инкассаторских[1], клиринговых[2] операций; ведéние счетов клиентов банка и т.п.

Отдельного пояснения требует *учёт векселей* (или их *дисконтирование*[3]). Данная операция заключается в том, что банк *скупает* векселя с ещё не наступившим сроком погашения, удерживая при этом учётный процент (дискóнт) в свою пользу, а позднее, при наступлении срока платежа, он предъявляет их векселедателям к оплате, т.е. производит операцию *инкáссо* (см. здесь же сноску 2). Таким образом, *дисконтировать вексель* — значит досрочно оплатить этот долговой документ по цене ниже его номинала.

Например, автозавод купил на условиях трёхмесячного коммерческого кредита партию тканей у текстильного комбината, выписав вексель на **100** денежный единиц (д.е.). Нуждаясь в денежной наличности, комбинат тут же продал вексель банку за **97** д.е. (произошёл *учёт векселя*, или его *дисконтирование*). Через три месяца банк взыщет с автозавода его долг в 100 д.е. и получит при этом 3% прибыли в свою пользу.

Наконец, *торгово-комиссионная деятельность* банка может включать торговлю золотом, операции с ценными бумагами, размещение займов, обмен валют, услуги, связанные с лизингом, доверительными (трастовыми[4]) и другими операциями.

документ, позволяющий покупателю и продавцу (особенно иногородним) вести взаиморасчёты через свои местные банки (например, отгрузив товар покупателю, продавец немедленно поручает за него расчёт в своём банке).

[1] ***Инкасси́ровать*** (от итал. incassare — класть в ящик) — (1) сбор в кассах предприятий и организаций наличных денег и ценностей и доставка их в банки; (2) производить операцию ***инкáссо***, т.е. по поручению клиента получать от его должников деньги по различным документам (векселям, счетам, чекам и т.п.).

[2] ***Кли́ринг*** (от англ. clear — очищать, вносить ясность — лат. clārus — прозрачный, чистый) — система безналичных расчётов путём зачёта взаимных требований и обязательств. Так, например, если фирма **А** должна **Б** 100 д.е., а **Б**—**В** — 200 и **В**—**А** — тоже 100, то в итоге клиринга в рамках этой тройки банк всего лишь переведёт 100 д.е. со счёта фирмы **Б** на счёт фирмы **В**.

[3] ***Дискóнт*** (от лат. dis — не + computāre —считать) — (1) учёт векселей (дисконтирование); (2) учётный процент в пользу банка; (3) скидка (с цены, тарифов, платежей): например, в магазинах так называемой системы дискаунт (от англ. discount — скидка; снижать) с пониженными ценами.

[4] ***Трáстовые операции*** (от англ. trust — доверие) — доверительные операции банка по *управлению собственностью клиентов* (землёй, ценными бумагами, капиталами и др.) по их поручению на правах доверенного лица.

Помимо банков существуют иные кредитно-финансовые «банкоподобные» учреждения: *страховые компании, пенсионные фонды, кредитные кооперативы* и т.п. Огромные капиталы этих своеобразных «денежных бассейнов» тоже используются для кредитования и инвестирования производства главным образом путём покупки ими различных *ценных бумаг*. К подробному рассмотрению последних нам и предстоит перейти ниже.

Но прежде важно завершить тему банков характеристикой сегодняшней *финансово-банковской системы России*. В цивилизованном и общеполезном виде она в стране пока не сложилась. В 1990-х годах эта система, если применить выражение Форда, «думала только о денежных формулах» и в основном *работала на себя*. С помощью инфляции, валютных и фондовых спекуляций, через задержку и «прокрутку» бюджетных и других платежей, безнаказанное невозвращение населению вкладов, через уклонение от налогов и скупку за бесценок государственной собственности горстка бессовестных дельцов и коррумпированных чиновников *обобрала общество*, сколотив и переправив за рубеж огромные личные состояния.

При этом банки мало способствовали развитию реальной экономики. Их отличали нежелание и неумение работать с производством, низкая профессиональная культура и большое количество злоупотреблений (махинации[1] с платёжными документами и расчётами, недостоверная отчётность, утаивание прибылей, неуплата налогов). Имели место политическая ангажированность[2] иных банковских руководителей (т.е. работа на интересы определённых политических групп) и коррупция в системе «банки — госаппарат». Положение усугублялось неэффективностью контроля и регулирования деятельности коммерческих банков со стороны Центробанка РФ.

Печально, что основные потери от банковских неурядиц понесли рядовые граждане, поскольку в России пока

---

[1] ***Махина́ция*** (от лат. machinatio — хитрость, уловка) — недобросовестный способ достижения цели; нечестная проделка, жульничество.

[2] ***Ангажи́ровать*** (от франц. engager — нанимать, принимать на службу; обязывать) — (1) приглашать *артистов* на работу по договору на определённый срок (***ангажеме́нт*** — контракт на такую работу); (2) в современном политическом языке — «нанимать», «подкупать», «подряжать» или обязывать кого-либо (журналиста, депутата парламента, чиновника, банкира) работать на интересы тех или иных партий, корпораций, групп.

не действует *система защиты вкладчиков банков* на случай банкротства последних. Такие системы, привычные для правовых государств, гарантируют полный или частичный (по крупным счетам) возврат вкладов.

4.4. Ценные бумаги. Виды и деятельность бирж

4.4.1. Ценные бумаги: акции и облигации

Уже отмечалось, что наиболее современной формой организации крупного бизнеса являются акционерные общества, или корпорации. Их создание и дальнейшее развитие предполагают выпуск (эмиссию) и продажу акций. ***Акция*** (от лат. *actio* — действие; распоряжение) — это ценная бумага, свидетельствующая о том, что её держатель: *(1)* вложил определённую сумму денег в капитал данного предприятия, *(2)* является совладельцем этого капитала (в размере соответствующей доли) и *(3)* имеет право на получение части прибыли АО в форме так называемого *дивиденда*[1]. Существует множество видов акций, различаемых по разным признакам. Основные из них представлены в таблице 4.6, а некоторые требуют пояснений.

Таблица 4.6

Основные виды акций

Признаки деления и виды акций			
По характеру распоряжения	По формам выпуска и обращения	По обеспечению права голоса	По характеру получения и размерам дохода
● именные ● предъявительские	● сертификатные ● безналичные	● голосующие ● неголосующие	● обыкновенные ● привилегированные

Поясняя, в частности, *сертификатные* (или документарные) акции, отметим, что ими называют такие ценные бумаги, которые материально представлены особым документом — сертификатом[2] (обычно именным, т.е. дейст-

[1] ***Дивиде́нд*** (от лат. dividendum — то, что надлежит разделить) — часть прибыли АО, распределяемая между акционерами (обычно ежегодно).

[2] ***Сертифика́т*** (от лат. certum — верно + facere — делать) — документ, удостоверяющий какой-либо факт (например, сертификат качества товара).

вительным только по отношению к конкретному лицу). В противоположность тому *безналичные* (или бездокументарные) акции существуют в безбумажной форме — в памяти компьютеров и/или в учётных реестрах[1] акционерного общества.

Более важно, однако, разделение акций на обыкновенные и привилегированные, потому что каждый из этих видов несёт акционеру свои преимущества. Так, *обыкновенные акции* (ещё их называют простыми, обычными, рядовыми и т.п.) дают право голоса и участия в управлении корпорацией, могут приносить бóльшие дивиденды (пропорционально полученной прибыли), но в то же время здесь возможна и отсрочка их выплаты (при низких доходах или необходимости развивать производство).

В отличие от этого *привилегированные акции* (или преференциальные[2], сокращённо — префакции) обладают большей гарантией: дивиденды по ним выплачиваются регулярно. Но размер последних фиксирован, что может означать меньшую доходность этих ценных бумаг. К тому же префакции не дают права голоса (рис. 4.20).

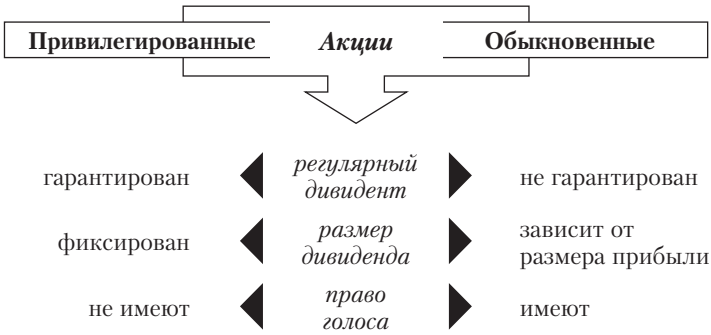

Рис. 4.20. Привилегированные и обыкновенные акции: основные различия

[1] ***Реéстр*** (от лат. regestrum, registrum — список, перечень) — (1) список, перечень, опись; (2) книга для записи дел, документов, имущества и т.п.

[2] ***Преференциáльный*** (от лат. praeferre — предпочитать) — предполагающий *преференции*, т.е. какие-либо преимущества, льготы, предпочтения.

Покупка акций может преследовать три основные *цели*. Во-первых, чтобы регулярно получать по ним *дивиденды* — это особенно привлекает многочисленных мелких вкладчиков. Во-вторых (уже для крупных вкладчиков), чтобы осуществлять долговременные инвестиции с целью *предпринимательского участия* в корпоративном бизнесе. При этом инвесторы стремятся завладеть *контрольным пакетом акций* (относительно наибольшей их долей), чтобы определять политику акционерного общества. Наконец, третья возможная цель — получение *дохода от спекулятивной игры*, т.е. от купли-продажи акций в расчёте на прибыль от разницы (ма́ржи[1]) между низкой ценой покупки акции и высокой ценой её продажи.

Наряду с акциями АО могут иногда прибегать и к выпуску облигаций. ***Облигация*** (от лат. *obligatio* — обязательство) — это *долговое обязательство*, по которому *заёмщик* (акционерное общество) гарантирует держателю облигации (своему *кредитору*): *(1)* регулярную выплату *дохода* в виде процента и *(2)* в конечном счёте *возврат* обозначенной в облигации суммы денег в оговорённый срок.

С помощью облигаций крупные общества привлекают к себе дополнительные денежные средства для инвестиций. Облигации, кроме того, может выпускать государство — центральные или местные сласти. Тогда говорят о *государственных займах*. Наконец, облигациями оформляются и долгосрочные *зарубежные займы*. К примеру, широко известны так называемые еврооблигации, или евробонды (от англ. *bond* — обязательство, облигация), позволяющие получать кредиты на европейском рынке ссудных капиталов.

4.4.2. Рынок ценных бумаг и курс акций

Выпуск и продажа акций и облигаций ведут к образованию регулярного рынка ценных бумаг, или, как его ещё называют, *фондового рынка* (от франц. *fonds* — деньги, ценности; фонды). Основными участниками этого рынка являются три группы лиц (рис. 4.21): *инвесторы*, т.е. организации или отдельные граждане, покупающие акции, облигации и финансирующие тем самым деятельность акционерных обществ; *эмитенты*, в качестве которых выступают сами акционерные

[1] ***Ма́ржа*** [от лат. margin (margō) — край, кайма, поле (страницы)] — разность между двумя какими-либо показателями (например, между покупной и продажной ценами товаров, акций, валют).

общества, выпускающие на рынок свои бумаги; *инвестиционные институты* — различные учреждения, организующие и обслуживающие рынок ценных бумаг.

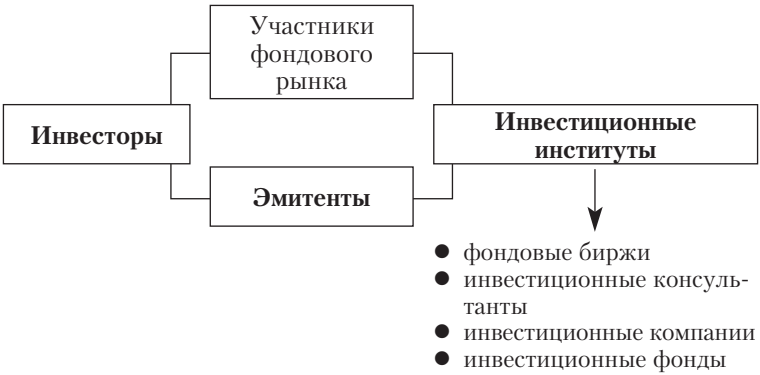

Рис. 4.21. Основные участники рынка ценных бумаг

Главным среди последних является *фондовая биржа* — официально зарегистрированное учреждение, профессионально организующее куплю-продажу ценных бумаг. На бирже *котируются*[1] акции и облигации лишь тех фирм, которые удовлетворяют определённым требованиям и прошли процедуру *листинга*[2]. Остальные ценные бумаги обращаются на так называемом «уличном» (внебиржевом) фондовом рынке (подробнее о биржах ниже).

Остальные инвестиционные институты тоже имеют свои «участки». Так, *инвестиционные консультанты* специализируются на *консáлтинге* (от англ. *consulting* — консультирование), т.е. на основе изучения рыночной конъюнктуры дают рекомендации по вопросам эмиссии и обращения ценных бумаг. В отличие от этого следующее звено в технологической цепочке — *инвестиционные компании* — организуют по заказам эмитентов сам выпуск и продажу бумаг.

Наконец, *инвестиционные фонды* помогают инвесторам (особенно мелким вкладчикам) выгодно разместить их свободные деньги: выпуская собственные акции для широкой

[1] ***Котúроваться*** (от франц. coter — нумеровать, метить) — (1) иметь обращение и определённую цену на бирже; (2) иметь ту или иную оценку в обществе.

[2] ***Лúстинг*** (от англ. listing — внесение в список) — допуск ценных бумаг на фондовую биржу, включение их в биржевой список (в list).

публики, фонды вкладывают вырученные средства в ценные бумаги других АО и из получаемых доходов выплачивают дивиденды своим акционерам.

Дальновидные инвестиционные фонды всегда стремятся создавать у себя *оптимальный портфель ценных бумаг*, обеспечивающий максимум надёжности. Это значит, что фонды, во-первых, следуют мудрой английской пословице[1] и не кладут все яйца в одну корзину. А во-вторых, они рационально распределяют свои вложения по принципу финансовой (или инвестиционной) пирамиды (не путать с печально известными пирамидами российских мошенников!).

В данном случае ***финансовая пирамида*** представляет *оптимальную структуру инвестиционных вложений* (рис. 4.22). Известно, что доходность и надёжность ценных бумаг чаще всего изменяются во взаимообратных направлениях: чем выше возможный доход, тем больше риск, а значит, ниже надёжность. Пирамида наглядно отражает разумное распределение массива приобретённых ценных бумаг по четырём неравным (уменьшающимся к вершине) слоям с разным сочетанием степени риска и прибыльности.

Так, самый объёмный *1-й слой* охватывает акции и облигации с наиболее высоким рейтингом[2] безопасности и ликвидности, с достаточной доходностью. *2-й слой* — ценные бумаги, возможно, чуть менее безопасные, но зато с более высокой доходностью, особенно в долгосрочной перспективе. *3-й слой* могут составлять уже рискованные спекулятивные ценности, дающие возможность получения повышенной при-

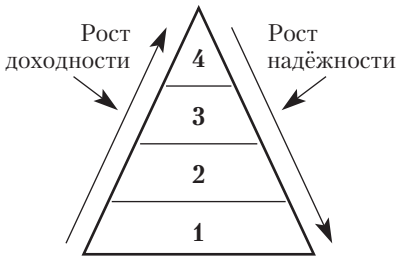

Рис. 4.22. Финансовая пирамида оптимальности инвестиций

[1] ***Don't put all your eggs in one basket*** (англ.) — Не складывайте все яйца в одну корзину (т.е. не рискуйте всем сразу).

[2] ***Ре́йтинг*** (от англ. rating — оценка; ранг) — *оценка* кого-чего-либо по каким-либо показателям и отнесение оцениваемого объекта к той или иной *категории*; проводится специальными аналитическими фирмами на основе подробной информации об объекте (например, *кредитный рейтинг* отражает кредитоспособность компании, степень её реальных возможностей возвращать получаемые займы).

были. Наконец, наименьший *4-й слой* — это ценные бумаги самого высокого риска, но зато (в случае успеха) и весьма высокой доходности. Подобная четырёхслойная пирамида обеспечивает нужный баланс между неизбежным инвестиционным риском и при́былями.

Своеобразные инвестфонды граждане могут создавать и без всяких посредников, самостоятельно (NB — ниже расходы на комиссионное вознаграждение, ниже риск быть обманутыми). Так, на Западе, особенно в США, действуют ***клубы инвесторов*** — добровольные объединения граждан, желающих общими усилиями сформировать для себя коллективный портфель акций в их наиболее оптимальном наборе. Получаются своего рода *кооперативы инвесторов*, члены которых в складчину могут владеть более крупными (чем в одиночку) пакетами ценных бумаг.

Современное АО может достигать огромных размеров и включать тысячи вкладчиков. Однако основная их часть — так называемые *миноритáрные* акционеры (от лат. *minor* — меньший), каждый из которых владеет незначительным числом акций и практически не влияет на управление корпорацией. Власть же в обществе принадлежит *мажоритáрным* (крупным) акционерам (от лат. *major* — больший). Особенно тем из них, которые обладают *контрольным пакетом акций* (относительно наибольшей их долей). Чем больше распылён капитал АО между многочисленными инвесторами, тем меньше доля акций, составляющая контрольный пакет (иногда ниже 10%).

Обращение акций на рынке предполагает их многократный переход из рук в руки. При этом *первичное размещение* (продажа эмитентом своих акций их первым владельцам, обычно инсайдерам[1]) чаще всего осуществляется по *номинальной цене*, обозначенной на ценной бумаге. А *вторичное обращение* (дальнейшая свободная купля-продажа акций среди широкой публики) — уже по курсу акций.

Курс акций — это их рыночная цена. Она определяется *спросом* и *предложением* конкретных акций и зависит от многих факторов: от хозяйственных успехов и перспектив данного АО, от гарантированности и размера его дивидендов, от банковского процента по вкладам (покупатель акции всегда сравнивает уровни доходов по акциям и по вкладам

[1] ***Инса́йдер*** (от англ. inside — внутри) — (1) *свой*, непосторонний человек; член данной организации, группы; (2) (хорошо) осведомлённое, лицо, владеющее информацией, недоступной для других (скажем, о положении дел данной фирмы).

в банки), от степени ажиотажа[1], рекламной шумихи и спекулятивных страстей вокруг иных бумаг.

В связи с этим важно различать: *(а) реальный капитал*, представленный стоимостью действующих в экономике предприятий, и *(б) ценнобумажный капитал* — рыночную стоимость акций, облигаций и других ценных бумаг. Последний склонен к чрезвычайно большой изменчивости — то разбуханию (во время бумов[2]), то сжатию — и может не отражать реальные изменения в производстве. Например, экономика США за 1990-е годы своего бурного процветания выросла всё-таки «лишь» в 1,5 раза, тогда как стоимость ценных бумаг — почти в 4 раза. Когда ажиотажно раздутый мыльный пузырь бумажного («фиктивного» — Маркс) капитала лопается, многих вкладчиков настигает крах.

Колебания курсов акций ведущих, надёжных и доходных компаний — так называемых *голубых фишек* (от англ. *blue chips* [блу чипс]) — заметно влияют на экономическую конъюнктуру в данной стране и в мире в целом. Поэтому во многих странах ежедневно вычисляются и публикуются специальные *индексы*, обобщённо отражающие изменение курсов акций крупнейших и других фирм, а значит, и уровень деловой активности.

Наиболее известен *индекс До́у-Джонса* (англ. *Dow-Jones index*) — средний показатель курсов акций ведущих компаний США (для наглядности: 11 августа 2000 года он был равен 11 027, а 20 марта 2001 года — 9487). Авторами этого индекса стали ещё в конце XIX века американские журналисты, экономические обозреватели Чарлз Доу и Эдвард Джонс. В разные годы индекс рассчитывался по разному числу компаний, как по группам о́траслей, так и общий.

К примеру, в середине 1990-х годов индекс Доу-Джонса рассчитывали по **30** промышленным компаниям, по **20** транспортным и по **15** компаниям сектора энергетики и коммунальных услуг. Наряду с этим определялся и общий индекс по всем **65** данным компаниям.

Причём *состав компаний периодически обновляется*. Производители традиционных продуктов (нефть, шины, химикаты) вытесняются фирмами

---

[1] ***Ажиота́ж*** [от франц. agiotage — биржевая игра — от итал. aggio — *а́жио, лаж* (превышение рыночной цены акций, облигаций, золота и пр. над их номиналом или официальной ценой)] — (1) спекулятивная горячка на биржах и других рынках; (2) *сильное возбуждение, волнение, борьба интересов вокруг чего-либо.

[2] ***Бум*** (от англ. boom — гул, гудение — от лат. bombon, bummyn — гудеть, жужжать) — (1) быстрый рост деловой активности; (2) период мощного экономического роста и процветания (как, например, в США на протяжении всех 1990-х годов); (3) *чрезмерная шумиха, ажиотаж вокруг кого-чего-либо.

с высокоточными технологиями. Так, в 1999 году «в индекс» вошли лидеры компьютерного рынка – «*Mictosoft*» («Ма́йкрософт») и «*Intel*» («И́нтэл»). Единственным же «долгожителем» Доу-Джонса, присутствующим в нём со дня его первой публикации (1896), является компания «*General Electric*» («Дже́нерал эле́ктрик»).

В век НТР, кроме того, в США всё большую популярность приобретает специализированный биржевой показатель высокотехнологических компаний — *индекс NASDAQ* [насда́к] (*National Association of Securities Dealers Automated Quotations* — система автоматической котировки Национальной ассоциации биржевых дилеров). Недаром годовой рост этого индекса (за 1999 год) составил более чем 80% — против 23-процентного повышения у Доу-Джонса.

Свои «доу-джонсы» есть и в других странах. Так, в Соединённом Королевстве — *индекс FT-SE* (англ. *Financial Times — Stock Exchange*), рассчитываемый деловой газетой «Файнэншл таймс», а также *индекс Блумберга*, публикуемый бизнес-телевидением Bloomberg; в Германии — *индекс Dax* [дакс]; в Японии — *индекс Nikkei* [никке́й]. С началом рыночных реформ подобные показатели деловой активности рассчитываются и у нас в России: например, фондовый *индекс ММВБ* (Московской межбанковской валютной биржи) или фондовый *индекс РТС* (Российской торговой системы).

4.4.3. Биржи и их роль в экономике

Сам термин «*биржа*» берёт своё этимологическое начало от латинского слова «*bursa*» — кошелёк. Дело в том, что один из первых прообразов современных бирж действовал в средние века в городе Брю́гге (тогда — в Нидерландах, ныне Бельгия) и располагался там возле дома знаменитого менялы и маклера, герб которого состоял из трёх *кошельков*. Первая российская биржа открылась в Петербурге (1703), на ней обращались в основном товары и векселя. В 1914 году бирж в России насчитывалось уже 115. Однако в 1930 году власти Советского Союза закрыли последнюю из них...

Современные биржи обычно имеют форму акционерного общества, однако чтобы стать *членом биржи* (т.е. получить право работать на ней), необходимы рекомендации солидных биржевиков и крупный денежный взнос. *Виды бирж* можно свести к четырём основным (рис. 4.23). На товарно-финансовом рынке действуют три вида (иногда они совмещаются): фондовая, валютная[1] и товарная. А рынок рабочей силы организует биржа труда.

[1] ***Валю́та*** (от лат. valeo — сто́ю) — деньги, находящиеся в *международном* обороте: (а) *национальная валюта* — денежная единица той или

Биржи выполняют в экономике весьма значительную *роль*. Они мобилизуют[1] (через акции и облигации) инвестиционные ресурсы, способствуя их концентрации на крупных и прогрессивных хозяйственных направлениях; обеспечивают необходимый торговый порядок и большую рыночную стабильность[2]. Благодаря непрерывности и обильности потока покупок-продаж биржи выравнивают спрос и предложение, гласно устанавливают цены, одновре́менно смягчая их колебания.

Фондовая биржа	купля-продажа ценных бумаг: акции и облигаций корпораций, а также облигаций государственных займов	рынок *ценных* бумаг
Валютная биржа	купля, продажа, обмен иностранных валют и девизов (эти операции осуществляются также и банками)	*валютный* рынок
Товарная биржа	оптовая торговля массовыми стандартизированными товарами (зерно, сахар, кофе, хлопок, металлы и пр.)	рынок *товаров*
Биржа труда	посредничество между предпринимателями (подбор кадров) и наёмными работниками (трудоустройство)	рынок *рабочей* силы

Рис. 4.23. Виды и основные характеристики бирж

Главными действующими лицами на биржах (ее членами) являются брокеры и дилеры. Так, *брокеры* (от англ. *broker* — тот, кто покупает и продает для других), или *маклеры* (от нем. *Makler*), — это биржевые агенты-посредники, которые торгуют по поручению своих клиентов-инвесторов (главным образом нечленов биржи) за определённое комиссионное (посредническое) вознаграждение — *бро́керидж* (от англ. *brokerage*), или *куртáж* (от франц. *courtage*).

иной страны и (б) *иностранная валюта* — денежные знаки и девизы иностранных государств.

[1] ***Мобилиза́ция*** (от лат. mobilis — **подвижно́й, подви́жный) — привлечение**, накопление, приведение в действие сил и средств для достижения определённой цели.

[2] ***Стаби́льный*** (от лат. stabilis — **устойчивый) — устойчивый, постоянный**, сохраняющийся на определённом уровне, не меняющийся.

В отличие от брокеров *ди́леры* (от англ. *dealer* — торговец; перекупщик; торговый посредник, агент), или *джо́ббе́ры* (от англ. *jobber* — торговец на фондовой бирже), представляют классических биржевых игроков-спекулянтов, которые действуют за собственный счёт и зарабатывают на купле-продаже товаров, валюты, ценных бумаг. При этом, помимо возможного выигрыша для себя, они несут *пользу* и всей экономике. Именно дилеры увеличивают и делают непрерывными биржевые потоки спроса и предложения, повышая наполненность и организованность рынка и способствуя более обоснованному (конкурентно-рыночному) плавному формированию цен.

4.4.4. Основные виды биржевых сделок

Все биржевые (впрочем, как и внебиржевые) сделки (с товарами ли, с ценными бумагами, валютой ли, золотом) можно разделить на две неравные по стоимостному объёму группы (рис. 4.24). Условно назовём их товарными и бестоварными. ***Товарные сделки*** — это сделки на *реальный* товар с целью *действительной* продажи, покупки и поставки товарных, валютных или фондовых ценностей. Они, в свою очередь, бывают двух видов: *(1) неотложные сделки* — с немедленными оплатой и поставкой ценностей по текущим рыночным ценам; *(2) срочные сделки*, или сделки на срок, при которых платёж и поставка осуществляются в конце определённого срока, но по цене, согласованной заранее, в начале срока, при заключении контракта.

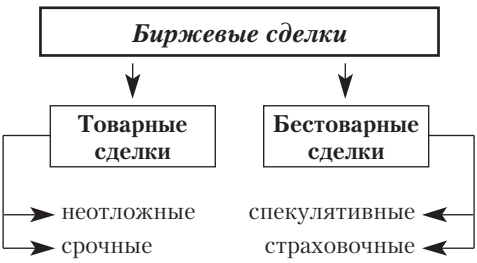

Рис. 4.24. Основные виды биржевых сделок

Поскольку на современных биржах господствуют ***английские термины***, укажем главные из них. Так, *неотложные сделки* называют сделками «*спот*», или *спо́товыми*, или просто — *спо́ты* [от англ. *spots* — наличные товары, которые немедленно (тут же *на месте*) оплачиваются и идут в доставку (основное значение слова *spot* — место, *on the spot* — значит, на месте, тут же, то́тчас же)]. По *срочным сделкам* два основных термина. Сами будущие *поставки* по таким сделкам — это *фо́рвардные* поставки, или *фо́рварды*

(от англ. *forward(s)* — то, что относится к будущему). А *контракты* по ним — это *фьючерсные* контракты, или *фью́черсы* (от англ. *futures* — товары, закупаемые на срок; срочные контракты). На практике эти термины часто взаимозаменяются.

Вот примеры. Допустим, если в октябре фермер заключает с хлебозаводом контракт на немедленную поставку зерна и тотчас же получает за него деньги, то это очевидная *сделка «спот»*. Если же он, скажем, *в марте* подписывает с заводом соглашение о продаже *в сентябре* (но по *мартовской* цене) зерна своего будущего урожая, то тогда это уже *фьючерская сделка*.

Ина́че говоря, *фьючерсный контракт* вообще — это соглашение продать (купить) что-либо в будущем по цене, установленной сегодня (близко к этому понятие «*опцион*»[1]). Однако в биржевой повседневности фьючерсами больше называют не товарные, а *бестоварные* сделки на срок, потому что именно они составляют львиную долю всех операций. К таким сделкам и обратимся ниже.

Бестоварные сделки — это «игровые», *бумажные* сделки по купле-продаже *контрактов* (а не самих товаров, валюты, акций) на определённый срок в расчёте на прибыль от разницы (ма́ржи) между ценами контракта в начале и в конце срока.

Проследим их суть на следующем *примере*. Допустим, в мае на бирже начинают играть на кофейных фьючерсах два дилера — господин Медведев (имеющий срочный контракт май—ноябрь на *продажу* 1 центнера (ц) кофе) и господин Быков (с аналогичным контрактом, но на *покупку* такого же кофейного лота[2]). Стартовая (майская) цена кофе — 500 д.е. за 1 ц.

• Если в ноябре цена *снизится* (скажем, до 450 д.е.), то выиграет Медведев, поскольку он *продаст* подешевевший товар по заранее установленной в мае более высокой цене. Его прибыль составит 50 д.е. (500 – 450).

• Если же ноябрьская цена кофе, напротив, окажется *выше* майской (пусть 550 д.е.), то ту же прибыль (550 – 500 = 50) получит Быков, *купивший* подорожавшие кофейные зёрна по прежней, низкой цене.

Остаётся напомнить, что подобные бестоварные фьючерсы не заканчиваются *реальной передачей* товаров, ва-

[1] ***Опцио́н*** (от лат. optiō (optiōnis) — свободный выбор) — (1) контракт, дающий право на то, чтобы в течение определённого времени продать или купить что-либо (товары, валюту, акции) по заранее согласованной цене; (2) право выбора чего-либо (например, формы выплаты дивиденда: в деньгах или в акциях).

[2] ***Лот*** (от англ. lot — партия, серия, группа чего-либо) — единица измерения при сделках с товарами, акциями и пр. (например, пакет из 100 акций).

люты или ценных бумаг. Их цель иная. Дилеры продают и покупают условно, просто *играя на разнице цен*. Проигравший уплачивает только эту разницу, и контракт исполнен. В этом смысле на бирже одни игроки *добывают* деньги лишь при условии, что их *теряют* другие.

Итак, биржевых игроков-спекулянтов условно можно разделить на продавцов и покупателей (рис. 4.25). Первым необходимо *понижение* цен, поэтому их называют «*понижателями*», или, по английской терминологии, ***«медве́дями»*** (англ. *bear* — «медведь», спекулянт, играющий на понижение). Покупатели же, напротив, добиваются *повышения* цен; они — «*повышатели*», или ***«быки»*** (англ. *bull* — «бык», спекулянт, играющий на повышение).

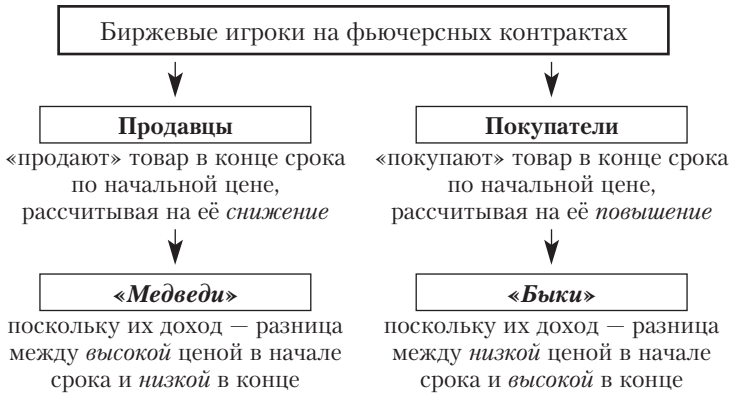

Рис. 4.25. Различия между биржевыми «медведями» и «быками»

Способы воздействия «быков» и «медведей» на цены товаров и курсы акций самые разные — искусственное вздувание или сбивание спроса и предложения, ложные слухи, фиктивные сделки, реклама[1] в печати и пр. Причём маститый биржевой игрок может действовать, условно говоря, без гроша в кармане. Приведём для наглядности *пример*

[1] ***Рекла́ма*** (франц. réclame — от лат. reclamo — выкрикиваю) — (1) широкая информация о потребительских свойствах товаров и услуг с целью привлечения к ним внимания и создания на них рыночного спроса; (2) распространение сведений о ком-чём-либо в целях создания популярности.

игры «медведя» на фондовой бирже с акциями. Его можно представить в виде следующих пяти шагов (табл. 4.7).

Однако не все участники игровых бестоварных фьючерсов чистые спекулянты. Поэтому, возвращаясь к рис. 4.24, заметим, что бестоварные сделки тоже делятся на два вида, в зависимости то того, какую из двух целей они преследуют. Если получение дохода от спекуляции на контрактах, то это чисто *спекулятивные фьючерсы*. Если же цель — страхование реальной товарной сделки от возможных потерь при изменении цен [или, по-английски, *хеджи́рование, хедж* (от англ. *hedge* — ограждать)], то это *страховочные фьючерсы*, или *хе́джевые* сделки, играющие на разницу цен.

Таблица 4.7

Условный пример биржевой игры «медведя»

	Действия дилера ***«медведя»***	Денежные расчёты	Результат
1	*Берёт в долг* у своего брокера, скажем 10 акций, курс которых, как ожидается, в будущем *снизится*	—	***Долг — 10 акций***
2	*Продаёт* эти акции по текущему (пока *высокому*) курсу, допустим, по 100 денежных единиц (д.е.)	10 × 100 = =1000 д.е.	***Выручка — 1000 д.е.***
3	Если ожидания оправдались (курс упал) *снова покупает* те же акции, но уже по *пониженному* курсу (скажем, по 90 д.е.)	10 × 90 = = 900 д.е.	***Расход — 900 д.е.***
4	*Возвращает* брокеру взятые в долг 10 акций	—	***Возврат долга — 10 акций***
5	*Получает доход* 100 д.е., из которых выплачивает комиссионные брокеру — *брокеридж* (положим, 20 д.е.)	100 – 20 = = 80 д.е.	***Чистый доход дилера — 80 д.е.***

Чтобы проиллюстрировать механизм хеджирования, вернёмся к нашему примеру с фермером. Продавая хлебозаводу в марте своё будущее зерно по *товарной форвардной сделке*, он захочет подстраховаться и одновременно заключи́т равноценный *бестоварный фьючерсный контракт* на покупку зерна. Если цены в сентябре, в конце срока этих двух сделок, скажем, возрастут, фермер *потеряет* как продешевивший продавец (по форварду), но тут же *вернёт потерю* как удачливый «игрок» по фьючерсу. В результате

и зерно будет продано за полгода вперёд, и возмещён ущерб от изменения цен.

4.5. Два основных типа экономических систем

Всякое современное многоотраслевое общественное производство нуждается в определённом внутреннем *согласовании* и *организации*. Как, скажем, состыковать производство зерна, выпечку хлеба и потребности в нём населения, чтобы все производители и торговля были с прибылью, а потребители удовлетворены? Конкретно подобная состыковка проявляется в решении любым обществом четырёх главных проблем: *что, как для кого и сколько производить*. Понятно, что различные страны решали и решают такие проблемы поразному. И всё же обобщённо можно выделить два основных способа организации производства и соответственно два типа экономических систем: *централизованную* и *рыночную*.

4.5.1. Централизованная экономическая система

Суть данной системы — в ***государственном монополизме***, т.е. в том, что всесильное государство (через свой мощный бюрократический аппарат) абсолютно господствует в экономике. Госчиновники из центра командуют всеми хозяйственными ресурсами и единовластно решают, что, как, для кого и сколько производить, а главное — как *распределить* произведённое. Поэтому такую основанную на принуждении систему часто называют *командной, приказной, распределительной* экономикой. Характеризуя её, выделим следующие главные *черты* (рис. 4.26).

Во-первых, в экономике безраздельно царит *государственная собственность* на средства производства. Земля, заводы, фабрики, транспорт, торговые и прочие предприятия — всё принадлежит государству. Собственность отдельных граждан обычно ограничена личным имуществом и небольшим подсобным хозяйством.

Во-вторых, всё производство, обмен и распределение продукции осуществляются по *государственным планам*, которые определяют тысячи сложнейших взаимосвязей в народном хозяйстве. Неизбежные в столь всеохватывающем планировании ошибки порождают многочисленные неувязки, сбои и дефициты в экономике. А на составление

и обеспе́чение выполнения таких подробных планов работает огромный чиновничий аппарат.

Основные черты	▨ Господство государственной собственности ▨ Диктатура государственного плана в экономике ▨ Административные методы управления экономикой ▨ Финансовая диктатура государства
Основные плюсы	■ Более стабильная экономика ■ Больше уверенности людей в будущем ■ Меньше неравенства в обществе ■ Гарантия минимального жизнеобеспечения всем ■ Нет проблемы трудоустройства ■ Удобный для многих государственный патернализм
Основные минусы	□ Неудовлетворительная работа госсобственности □ Нет стимулов к усердному труду □ Безынициативность и безответственность работников □ Неэффективность экономики и всеобщие дефициты □ Диктат производителей над потребителями □ Низкий уровень жизни людей

Рис. 4.26. Характеристика централизованной экономики

При этом, в-третьих, вместо стимулирующих производство экономических рычагов (привлекательные налоги, заказы, кредиты) используются чисто *административные методы управления* (диктат бюрократии, приказы, контроль, наказание, поощрение), а главной целью деятельности предприятий становится не работа на потребителя, а выполнение *плана* (каким бы необоснованным он ни был).

В-четвёртых, на жёсткую централизацию экономики работает и *финансовая диктатура государства*. Львиная доля всех денежных средств хозяйствующих субъектов централизованно перераспределяется через государственный бюджет. Высокие налоги и отчисления стекаются в единый центр огромными финансовыми потоками, из которых затем чиновники произвольно *выделяют* бюджетные ассигнования тем, кому, с их точки зрения, нужно.

Цены, зарплаты, инвестиции, прибыли и убытки — всё заранее «расписано» и гарантируется государством на плановом уровне. Поэтому материальное положение производителей практически не зависит от их инициативы, творчества, результатов труда и реакции потребителей. Более того,

инициатива даже наказуема: «самодеятельность» и «неучтённое» новаторство (пусть даже весьма эффективные) могут выбить предприятие из плановой колеи, ухудшить его финансовое положение и привести к замене директора.

Минусы тотальной централизации можно проследить на примере бывшего СССР. Главный — неудовлетворительная работа *госсобственности*. Она плохо использовалась, растаскивалась; техника десятилетиями не обновлялась, ресурсоотдача была низкой, затраты высокими. В госсекторе царили бесхозяйственность, безответственность и пассивность работников, равнодушие к любым инновациям.

Всё тут естественно, ибо «человеческая природа ленива (русская природа в особенности)», напоминает Пушкин (32-**X**,217). Значит, людей должен подстёгивать *интерес*. «Ничейность» же собственности убивает *стимулы* к усердному труду и рачительному ведению хозяйства. Вот почему командную экономику сопровождают застойность, всеобщие дефициты, диктат производителей и бесправие потребителей. А закономерный социальный итог всего — нищета народа на фоне роскоши и паразитизма власть имущих.

В то же время государственно-монополистические системы имеют свои *плюсы*. Они (NB: при условии умелого, несвоекорыстного и антинародного руководства) могут быть более устойчивыми и дают людям бóльшую уверенность в завтрашнем дне; обеспечивают более равномерное распределение в обществе жизненных благ и необходимый их минимум каждому. Плановое управление всеми трудовыми ресурсами позволяет избегать открытой безработицы в обществе (хотя, как правило, это достигается за счёт искусственного сдерживания роста производительности труда: там, где мог бы работать один, работают два человека и более).

Свойственный этим системам государственный патернализм (всеохватывающая опека народа со стороны государства) особенно удобен для несамостоятельной и пассивной части общества, а также для тех, кто просто любит, по выражению Достоевского, «жить на шаромыжку». Все они предпочитают хотя и скромное, и свободное, но спокойное существование без особых забот, полагая, что именно государство должно «накормить народ».

Вот почему подобные системы живучи: у них много поклонников. И всё же, как замечает Салтыков-Щедрин, «одною распорядительностью никого накормить нельзя»

(35-**1**,118). Вначале надо *произвести* то, чем можно распорядиться. Поэтому все заряженные на эффективное производство современные экономики работают не на административно-командных, а на рыночных принципах.

4.5.2. Рыночная экономика и её преимущества

Рыночная экономика — это хозяйственная система, основанная на *добровольном сотрудничестве* индивидов[1], на *прямых связях* между самостоятельными производителями (продавцами) и потребителями через *свободную куплю-продажу товаров*. Такой естественный взаимообмен «даёт людям то, чего они хотят, — подчёркивает Фридмен, — а не то, чего они должны хотеть по разумению какой-то группы» (46-16). Важнейшие *черты* свободной экономики можно свести к следующим шести пунктам (рис. 4.27).

Главные черты	● Основа экономики — частная собственность на ресурсы ● Свобода и материальная ответственность предпринимателей ● Свобода выбора экономических партнёров ● Личная выгода участников экономических связей ● Саморегулирование экономики рыночными факторами ● Минимум вмешательства государства в экономику
Основные достоинства	■ Стимулирует высокую предприимчивость и эффективность ■ Отторгает неэффективное и ненужное производство ■ Справедливо распределяет доходы по результатам труда ■ Даёт больше прав и возможностей потребителям ■ Не требует большого аппарата управления
Основные недостатки	□ Усиливает неравенство в обществе □ Вызывает бóльшую нестабильность в экономике □ Не заботится о необходимых обществу, но бесприбыльных благах □ Безразлична к ущербу, который может наносить бизнес человеку и природе

Рис. 4.27. Характеристика рыночной экономики

[1] ***Индиви́д***, или ***индиви́дуум*** [от лат. individuum — **неделимое** (первоначально этот термин был латинским переводом греческого понятия «атом», позднее — обозначением *единичного* в отличие от *совокупности*, массы)], — (1) особь, каждый самостоятельно существующий организм; (2) отдельный человек, личность.

Так, *(1)* социально-экономическую основу рыночного хозяйства составляет *частная собственность* на землю и другие средства производства. Именно на её базе главными действующими лицами в экономике являются индивидуальные, партнёрские, акционерные и смешанные (частно-государственные) предприятия.

(2) Та же частная собственность служит материальной основой *свободного предпринимательства*, при котором каждый человек может заняться любой законной предпринимательской деятельностью, сам решает, что, как, для кого и сколько производить, и сам «куёт своё счастье». Вместе с тем каждый предприниматель не только свободен, но и лично *материально ответствен* за результаты своей хозяйственной деятельности: нет сбыта продукции — терпит убытки, а то и разоряется; причинён ущерб партнёрам, потребителям, обществу или природной среде — платит штрафы, неустойки, компенсации.

Вспомним, к примеру, недавние многомиллионные выплаты американских *табачных компаний* жертвам курения. Фирмы поплатились за то, что недостаточно предупреждали потребителей о смертельной опасности своей продукции, о высокой вероятности поражения курильщиков такими заболеваниями, как рак лёгких, желудка, закупорка сосудов ног, гангрена и пр.

(3) Свобода выбора потребителями, предпринимателями и наёмными работниками своих экономических партнёров и покупаемых товаров и услуг. Причём благодаря большому разнообразию продуктов решающее слово принадлежит потребителю. Именно его вольный выбор в конечном счёте определяет, что и сколько должна производить экономика. По образному выражению Фридмена, «каждый может проголосовать за цвет своего галстука» (47-17): достаточно вынуть кошелёк и оплатить понравившуюся покупку.

(4) Личная выгода каждого из участников экономических отношений. Она является лучшим стимулятором человеческой инициативы, изобретательности, активности. К тому же, преследуя личную выгоду, человек зачастую невольно «работает» на интересы других. Так, производители в погоне за прибылью лучше удовлетворяют запросы потребителей. От стремления рабочих к высокой зарплате выигрывают и фабриканты: растёт производительность труда.

Бизнес строится не на филантропии или дружбе, а на *взаимной выгоде* его участников. Поэтому *своекорыстие в бизнесе — нормальная веешь*. Пусть совесть мучает чиновника-взяточника или мошенника [«жалок тот, в ком совесть нечиста», читаем у Пушкина (32-**IV**,202)]. А честный

и порядочный бизнесмен не должен стесняться своего естественного стремления к личной выгоде. «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, — пишет Адам Смит, — а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах» (1-137).

(5) Саморегулирование экономики под воздействием рыночных факторов: свободно складывающихся цен, свободной игры спроса и предложения, конкуренции. Этот механизм — чуткая «нервная система» самонастраивающейся экономики. Потому-то и «нет ничего выше и умнее рынка», как любят повторять на Уолл-стрит[1].

И в самом деле, если, скажем спрос на товар повысится, то его цена возрастёт. Это сделает производство товара более выгодным, и его изготовители увеличат выпуск. И тот же рынок непременно накажет за неоправданное вмешательство в его регулировочный механизм. К примеру, если государство, заботясь о бедняках, в приказном порядке занизит цену на какой-то товар, последний тут же исчезнет с прилавков, и его продажу придётся нормировать.

(6) Минимум дирижизма[2], т.е. контроля и управления экономикой со стороны государства. Чем меньше государство вмешивается в экономику, тем меньше помех для рыночной саморегулировки, меньше госсектор с его весьма вероятной убыточностью, меньше бюрократизма и злоупотреблений чиновников, коррупции и увиливания от налогов (они невысоки), меньше патернализма, а значит, меньше пассивности и иждивенчества людей, больше стимулов к творческому поиску, новаторству и энергичному труду.

В связи с этим интересны размышления Егора Гайдара, полагающего, что *от соотношения сил государства и бизнеса в экономике зависит уровень преступности в обществе*. «Фокус» в том, что ослабление государственных позиций делает главной фигурой в стране *бизнесмена*, а усиление государственности ставит в центр всего *чиновника*. Последний же «всегда потенциально более криминогенен[3], чем бизнесмен». Почему? «Бизнесмен может

---

[1] ***Уолл-стрит*** (англ. Wall Street) — (1) улица в Нью-Йорке, где расположен главный финансовый центр США; (2) (*собирательно*) финансовые круги страны.

[2] ***Дирижи́зм*** (от франц. diriger – направлять, управлять, руководить) — политика *контроля* и *управления* экономикой со стороны государства.

[3] ***Криминоге́нный*** (от лат. criminalis — преступный + греч. genēs — рождающий) — порождающий преступления, способствующий их совершению.

обогащаться честно, только бы не мешали. Чиновник может обогащаться только бесчестно» (13-209).

Основными *достоинствами* рыночной системы является то, что она стимулирует высокую предприимчивость, труд и плодотворное хозяйствование; экономически отторгает неэффективные и/или ненужные обществу производства; обеспечивает наиболее справедливое распределение доходов между участниками общественного производства — по конечным результатам их деятельности; даёт больше прав и возможностей выбора потребителям; наконец, рыночная система не требует большого управленческого аппарата.

Эффективность рынка подтверждает исторический опыт многих стран, но наиболее нагляден пример *Литвы* и *Финляндии*, испытавших на себе разные хозяйственные системы. В конце 1920-х годов первая даже опережала вторую по ряду позиций. После насильственного присоединения Литвы к СССР (1940) ей пришлось принять советскую модель с туго завинченной централизацией. Свободная же Финляндия продолжила свой рыночный путь. И вот результат: к моменту краха советской империи (1991) Литва оказалась просто нищенкой на ярком фоне финского процветания.

Ещё более убедителен опыт тех стран, где разные экономические системы разделили *один и тот же народ*: германский, китайский, корейский. Там, где господствовали приказная система и социализм — в ГДР, КНР и Северной Корее, — там царили неэффективность экономики, низкий престиж[1] усердного и творческого труда, недемократичность, несвобода. И наоборот, ФРГ, Гонконг и Тайвань, Южная Корея всё более экономически и демократически прогрессировали. Таким образом, граница между достатком и бедностью стран проходит по линии, разделяющей свободный рынок и централизацию, капитализм и социализм.

4.5.3. Минусы рынка и проблема внешних эффектов

Однако, как замечает Герцен, всегда важно «видеть и изнанку вещей». В нашем многоликом мире ни в чём

[1] ***Прести́ж*** (франц. prestige — престиж, очарование — от лат. praestigium —иллюзия, обман чувств) — та или иная зна́чимость, ценность, важность кого-чего-либо в глазах общества. Престиж бывает высоким или низким, но обычно ***престижным*** называют то, что пользуется уважением и доверием в обществе.

нет совершенств, не без *недостатков* и рыночная модель (рис. 4.27). Во-первых она *усиливает неравенство* в обществе: частная собственность на землю и капитал позволяет преуспевающим бизнесменам накапливать огромные богатства. Кроме того, такие богатства могут быть получены не своим трудом, а по наследству.

Во-вторых, рыночная экономика *отличается нестабильностью*, ей свойственны подъёмы и спады, а значит, и периодические обострения проблем безработицы, инфляции, снижения жизненного уровня людей. В-третьих, рыночную систему *не интересует бесприбыльное производство* таких нужных обществу благ, как жизнеобеспечение нетрудоспособных и безработных, всеобщее здравоохранение и образование, публичные библиотеки, охрана общественного порядка и безопасность страны, освещение улиц и пр.

Наконец, в-четвёртых, рынок «глух» к тем *неблагоприятным экологическим и социальным последствиям*, которые возможны в результате предпринимательской деятельности (вредные воздействия на людей, разрушение внешней среды, безработица). Эти последствия порождают проблему так называемых внешних эффектов, на которой здесь уместно хотя бы кратко остановиться.

Внешние эффекты — это побочные следствия хозяйственной деятельности, выпадающие на долю не связанных с нею людей. Скажем, автозаводы производят и охотно продают свою продукцию довольным автолюбителям, а окружающим достаются ядовитые выхлопы, шум, грязь, опасности на дорогах.

Подобных *отрицательных* внешних эффектов (*издержек*) множество — промышленные стоки, дым, вибрация, одуряющие запахи, пищевые отравления. Однако случаются и *положительные* эффекты (*выгоды*) — к примеру, образовательные услуги конкретным лицам одновре́менно повышают духовный уровень всего общества, уменьшая в нём алкоголизм, наркоманию, преступность; пчёлы из хозяйства фермера-пасечника опыляют соседние сады; телебашня служит хорошим ориентиром для окрестных жителей и т.п.

Проблема внешних эффектов в том, как устранять или компенсировать их отрицательные проявления? Предложения сводятся к двум основным путям: *государственному* (запреты, проверки, штрафы, дополнительные налоги с виновных и выплаты пострадавшим, введение жёстких

стандартов) и *частному* – через прямое соглашение между самими заинтересованными сторонами.

Так, англо-американский экономист *Ро́нальд Ко́уз* (родился в 1910) отдаёт предпочтение последнему. По его выводам, известным как ***теорема Коуза*** (англ. *Coase theorem*), в случаях, когда *(а)* чётко определены права собственности, *(б)* число заинтересованных лиц невелико и *(в)* стоимость сделки незначительна, проблема внешних эффектов лучше решается через *частные* соглашения. А задача государства здесь — благоприятствовать таким соглашениям.

И в самом деле, возьмём конкретный *пример* большого жилого дома с привычно загромождённым машинами двором. Удовольствия автовладельцев здесь больно бьют по интересам немоторизованной части жителей (приватизации куска общей земли; отравление воздуха, почвы, растительности; шум, вытеснение площадок для отдыха). Как смягчить эту проблему?

Государственный путь возмещения побочных эффектов сводится к налогам и «размазыванию» собранных сумм по общим программам благоустройства района (в лучшем случае), а в худшем — по карманам чиновников (доплаты, премии). Жители же *данного* дома от этого мало что получают.

Частный путь обеспечивает компенсацию более адресно и полно. Здесь все обитатели двора и дома (их собственники) образуют так называемый *кондоминиум*[1] с равными правами на общие площади и неотравленную окружающую среду. Автовладельцы же *выкупают* у товарищества право на дополнительные площади и невольный вред внешней среде. Собранные деньги используются на благоустройство *данного* двора (вплоть до разведения сада), на уплотнение окон квартир, установку в них кондиционеров, на оплату витаминов, смягчающих вред от яда машин, и т.п.

На частном пути возникает ещё один плюс: домовладельцы могут сами сдавать в аренду помещения первого этажа и подвала, зарабатывая средства для кондоминиума, а не отдавая их чиновникам жилищных контор.

4.5.4. Сравнительная характеристика централизованной и рыночной экономик

В заключение попробуем представить краткую сравнительную характеристику командной и рыночной экономик (табл. 4.8). Первые четыре строки в таблице уже обсуждались выше и потому не требуют дополнительных пояснений. Последняя же, пятая строка проявляет ещё одно весьма существенное различие между системами: если централизо-

[1] ***Кондоми́ниум*** (от лат. con — вместе + dominium — владение) — (1) *совместное владение* жильцами своим домом, жилищное товарищество; (2) в международном праве — *совладение*, совместное осуществление верховной власти над какой-либо территорией двумя или более государствами.

ванная, командная экономика предстаёт главным образом как *распределительная*, то рыночная — как *производящая*.

Для наглядности тут уместно вспомнить притчу о рыбе и удочке: можно регулярно давать на прокорм человеку *рыбу*, а можно раз и навсегда дать ему *удочку*, чтобы он кормил себя сам. Первый вариант напоминает централизованную систему, второй — рыночную [где «удочка» — это государственные гарантии частной собственности и свободы предпринимательства, «лёгкие налоги» (Смит) и определённые правила бизнеса].

Таблица 4.8

Сравнительная характеристика централизованной и рыночной экономических систем

Командная экономика	Признаки для сравнения	**Рыночная экономика**
Государственная ◀	Преобладающая форма собственности на средства производства	▶ ***Частная***
Жёсткая ***регламентация*** этой деятельности со стороны государства ◀	Характер экономической деятельности	▶ ***Свобода*** предпринимательства и выбора партнёров
Централизованное ***планирование*** ◀	Способ согласования хозяйственной деятельности	▶ Рыночное ***саморегулирование***
Необходимость выполнять государственные планы ◀	Главный мотив экономической активности	▶ Личный экономический ***интерес***
Справедливое ***распределение*** ◀	Главная забота общества	▶ Эффективное ***производство***

Сопоставляя централизованную (социализм) и рыночную (капитализм) системы, австро-англо-американский экономист *Фридрих фон Хайек* (1899—1992) подчёркивает, что они функционируют на разных принципах. А именно: в основе «командной экономики» лежат «*сознательные порядки*» — организации и институты типа фабрики, армии, жёстких уставов, создаваемых с заранее определённой целью и действующих *по плану, в заданном «сверху» режиме* [вспомним одну из ленинских характеристик коммунизма: «всё общество будет одной конторой и одной фабрикой» (23-**22**,101)].

В основе же рынка, напротив, — «*спонтанные*[1] *порядки*», которые складываются без чьего-либо замысла *в живом, стихийном процессе* взаимодействия тысяч людей, в столкновении их самых разных интересов, целей, вкусов, идей (как это происходит, например, со спросом и предложением, свободными ценами, языком, моральными нормами, созданием семей и т.д.).

Командная экономика оказалась несостоятельной именно потому, что «сознательные порядки» противоестественны для живых, развивающихся, многосложных систем. Никакой сверхотлаженный госаппарат не способен собрать и обработать весь гигантский массив непрерывно меняющейся информации с мест, на которую надо к тому же оперативно и грамотно реагировать «руководящими указаниями», одновременно преодолевая всё искажающий бюрократизм.

Отсюда претензии социализма на «невиданный расцвет планомерно организованной экономики» есть лишь «пагубная самонадеянность» и «дорога к рабству». Плановое госуправление всем и вся неизбежно вредит экономической эффективности и не способно состыковать производство с потребностями. Оно ущемляет интересы граждан, порождая бесправие, принуждение, тоталитаризм.

Вот почему опыт не одного десятка (!) стран в XX веке показал, что люди не могут создавать желаемый социальный порядок, «как мозаику, из любых понравившихся кусочков». Сколько ни пытались строить социализм, он «получался совсем не таким, каким его *замысливали* его интеллектуальные вожди». А раз так, то выходит с самим социализмом «что-то неладно» (5-499).

В отличие от этого ***рынок*** никто не придумывал и не строил. Он самоскладывался веками, эволюционно усваивая и развивая только те социальные институты, которые прошли мощный фильтр естественного отбора, проверку опытом и временем. Именно так возникли и закрепились в обществе частная собственность и свободное предпринимательство, взаимоответственность бизнесменов и честная конкуренция, уважение к правам личности и законам государства. Эти и многие другие «спонтанные порядки» лучше всякого

[1] ***Спонта́нный*** [от лат. spontāneus — (само)произвольный, добровольный] — возникающий по внутренним причинам, без организующего воздействия извне; «непланируемый», самопроизвольный, самоорганизующийся.

госуправления обеспечивают гибкую сбалансированность и высокую эффективность в национальном хозяйстве.

Очень важно ещё одно. Частно-конкурентный строй, по Хайеку — «единственный, где *человек зависит лишь от самого себя*, а не от милости сильных мира сего». В условиях раздробленности собственности между множеством конкурирующих частных владельцев никто не может абсолютно господствовать над другим.

Хайек сравнивает ограниченную власть капиталиста с безмерной властью чиновника. Даже у работодателя (пусть мультимиллионера), пишет он, меньше власти над своим рядовым наёмным работником, чем у «ничтожнейшего чиновника», в распоряжении которого государственный аппарат насилия и которому в командной системе позволено диктовать согражданам, как им работать и жить. Вот почему, заключает Фридрих Хайек, «общество, в котором власть в руках богатых, всё равно лучше общества, в котором богатыми могут стать только те, в чьих руках власть» (47-102-104).

4.5.5. Смешанная экономика

Наряду с этими идеями Хаека ряд учёных, остро ощущавших несовершенство *любой* системы, продолжали искать новые пути к прогрессу. К примеру, группа западных экономистов и социологов (в их числе Джон Гэлбрейт) выдвинула так называемую *теорию конвергенции* (от лат. *convergere* — сближаться, сходиться). Согласно ей, современный взлёт НТП и крупной промышленности, рост значения организации и технологии производства и необходимости госуправления экономикой сближают капитализм и социализм. На этой основе постепенно складывается и более совершенный социально-экономический строй, впитывающий в себя положительные качества обеих систем.

Идея конвергенции была особенно популярной в 1950—1960-х годах, но с крушением социализма на рубеже 1980—1990-х вопрос отпал сам собой. И всё же плодотворная мысль о полезности *брать всё хорошее отовсюду* не погибла втуне, а воплотилась в иной форме — в системе «смешанной экономики», вобравшей в себя ценные элементы неоклассической, кейнсианской, марксистской и других школ.

Дело в том, что названные выше «погрешности» свободного рынка настоятельно требовали своего устранения или

хотя бы сглаживания. А сделать это может лишь *государство* — единственная социальная сила, способная действовать в интересах *всего* общества. С этим-то и связано понятие «смешанной экономики», которым чаще всего характеризуют современную социально-экономическую модель многих развитых демократических стран Запада.

В сегодняшней реальной жизни уже нет примеров чисто рыночной, полностью свободной от государства экономики. Передовые страны (особенно Германия, США, Франция и др.) ищут наиболее рациональные, гуманные и социально справедливые пути хозяйствования, стремятся *органически и гибко сочетать рыночную эффективность с государственным регулированием*. Подобные попытки соединять всё лучшее и образуют ***смешанную экономику***.

В ней, с одной стороны, бóльшая часть хозяйственных ресурсов находится в частных руках, многочисленные малые и средние бизнесы плодотворно сотрудничают с крупными корпорациями, эффективно действуют стимулы и принципы свободного рынка (свобода частной инициативы и гарантированное право на частную собственность, самостоятельность в хозяйственной деятельности, свободные цены, конкуренция, свобода торговли).

В то же время, с другой стороны, ряд важных сфер (оборонный и космический комплексы, общее образование и здравоохранение, социальная защита) принадлежат государству, и правительство активно воздействует на социально-экономические процессы. При этом забота иных государств о развитии социальной сферы столь значительна (как, скажем, в Германии, Швеции), что хозяйство таких стран часто называют *социально-рыночной экономикой*.

Возьмём для примера Германию — родину Маркса и Энгельса. Как характеризовали современное им немецкое общество классики коммунизма? Законы, на их взгляд, служили тогда для рабочих «кнутом, сплетённым буржуазией», поэтому «договóр между капиталом и трудом никогда не может быть заключён на справедливых условиях» (заметьте: «никогда»!). Что касается будущего Германии, то, по Марксу, оно могло быть только революционно-социалистическим. «Не надо быть социалистом, — *улыбаясь*, говорил Маркс в интервью американскому корреспонденту в 1878 году, — чтобы предвидеть предстоящие кровавые революции в России, Германии, Австрии...» (25-**2**,451; **16**,200; **45**,467,475).

Посмотрели бы теперь Маркс и Энгельс на свою **не**социалистическую, но высокоразвитую и процветающую Германию! Её национальное хозяйство характеризуется в конституции страны как ***социальная рыночная экономика***, в которой государству отведена *регулирующая функция* — создавать общие условия для благоприятного развития рыночных отношений. При этом действует принцип: «как можно меньше государства, насколько это возможно, и столько государства, насколько это нужно».

Далее, наёмные работники и работодатели выступают как *социальные партнёры*, свободно и в основном благоразумно договаривающиеся о размерах заработной платы, продолжительности рабочего времени и отпусков, о других условиях труда.

Одновре́менно действует разветвлённая система *социальной защиты*: выплаты заболевшим, инвалидам, безработным; помощь тем, кто пострадал от банкротства своего предприятия или осваивает новую профессию; пособия на детей, малоимущим, жертвам войны. К концу XX века социальные расходы в ФРГ оказались даже слишком высокими, и менее трудолюбивая часть немцев начала ими злоупотреблять. К тому же чрезмерное бремя налогов и дополнительных затрат на рабочую силу вызвали удорожание и снижение конкурентоспособности германской продукции на мировых рынках. Страна теперь вынуждена сдерживать рост зарплаты, «облегчать» госбюджет, ограничивать влияние государства на экономику, приватизировать неэффективные госпредприятия, усиливать рыночную составляющую в своём хозяйстве (11-168,282-191).

Возвращаясь к теории, упомянем ***о терминах***. Дело в том, что ряд авторов называет германскую и другие подобные *социально-рыночные* модели социализмом (говоря, например, «шведский социализм»). На житейском уровне это нормально, но на теоретическом — вряд ли. Ведь социализм (коммунизм), подчёркивает Ленин, «значит — всё общее: земля, фабрики, общий труд» (23-**41**,34). Таким образом, *ключевой признак социализма — общественная собственность и коллективизм в производстве*. В основе же германской или шведской моделей такого полного обобществления экономики нет. Можно, конечно, любые слова нагружать дополнительными значениями, но надо ли?

Целесообразнее, видимо, *новые* явления обозначать и своими же *новыми* терминами. В данном случае важно просто различать три разных понятия: *(а)* начальный («дикий», беззаконный, грабительский) и *(б)* демократический капитализм с *социально-рыночным* хозяйством, а также *(в)* социализм. На «дьявольском» фоне первого второй может показаться тем самым социализмом (коммунизмом), который изобразил в своей теории Маркс.

И всё же главное в другом — какова бы ни была экономическая система, она никогда не может быть *идеальной*, т.е. без проблем. Совершенные общества, замечал ещё Энгельс, «могут существовать только в фантазии» (25-**21**,275). И потом, покупая хлеб, мы мало интересуемся, где выращено для него зерно: в колхозе или у фермера. В реальности важно одно: какая из систем *более эффективна, жизнеспособна, гуманна, открыта миру и несет прогресс*. Неэффективная экономика, как показал опыт СССР (1922—1991) и *всех* других социалистических стран, обрекает народы на бедность, отсталость, раздоры и может приводить к краху целые государства.

4.5.6. Россия между двух экономик

В заключение попытается оценить движение России к рынку в 1990-е годы. Наша страна, как известно, начала развивать рыночные отношения ещё в XIX веке. Однако процесс этот был остановлен захватом власти большевиками (1917). Тогда Россия в составе созданного ими Советского Союза почти на 75 лет погрузилась в *коммунистический тоталитаризм с жёстко централизованной экономикой* и её неизбежными спутниками — диктатурой государства и плана, произволом чиновников, монополизацией производства, всеобщими дефицитами, уродливой («бесчеловечной») структурой хозяйства (много танков и тра́кторов, но вечно не хватает холодильников и колбасы), равенством людей в бесправии и нищете...

С крушением КПСС и СССР (1991) страна вновь начала *переход к рыночной экономике*. В итоге десятилетия удалось создать ряд важных *предпосылок* для развития рынка: значительный частный сектор экономики, возможность предпринимательства, свободные цены, условия для конкуренции в производстве и пр. Произошёл важный *сдвиг в психологии* многих россиян: переход от иждивенческих настроений и пассивного ожидания «указаний» к готовности мыслить и действовать самостоятельно. В обществе начали расти трудовая и творческая активность, предпринимательский дух, ответственность за свою судьбу и жизнеобеспечение. Но движение России к рынку и на этот раз проходит со своими *особенностями*.

Главные из них — безалаберность и бессистемность, непоследовательность и противоречивость, половинчатость

и медлительность, а то и просто торможение или полное отсутствие реформ. Почему так? Причин много, но в основном потому, что противники перемен в своей борьбе за власть срывали их, спекулируя на объективных трудностях перехода к рынку. В результате дискредитировались[1] сами идеи рыночных и демократических преобразований. Эти идеи обвиняли в том, в чём они не могут быть виноваты и что происходило как раз от *искажения* или *отсутствия* реформ.

И в самом деле, почему, например, не было взлёта отечественного сельхозпроизводства? Потому что не была обеспечена полноценная *частная собственность на землю* — мощный гарант свободы действий и стимул для энергичных хозяев-предпринимателей.

Или: почему не было массового обновления основных фондов и бурного роста российской промышленности? Потому что не была проведена́ *налоговая реформа* в интересах производителей. Грабительские налоги и проценты за кредит истощали инвестиционные ресурсы и дестимулировали потенциальных инвесторов.

Далее, почему отечественные капиталы миллиардами утекали за рубеж, а иностранные почти не вкладывались в экономику России? Потому что в стране буквально свирепствовали *бюрократизм, воровство* и *коррупция, бессилие судов* и *правовой беспредел, терроризм* и *нестабильность* политической обстановки.

Наконец, почему не было самих полноценных реформ? Потому что *слишком мелкими оказались души многих российских политиков*: жадность, своекорыстное использование общей собственности, озабоченность самоустройством, наслаждение властью и созданными для себя привилегиями[2] — вот главные импульсы их деятельности. Мудрости же, бескорыстия и искренней заботы об интересах всего общества и страны, к сожалению, давно и очень недостаёт.

«Главная проблема России, её трагедия, — ставит точный диагноз наш отечественный экономист, академик *Дмитрий Львов* (родился в 1930), —

[1] ***Дискредити́ровать*** (от франц. discréditer — подрывать доверие) — подрывать к кому-чему-либо доверие, умалять чей-либо престиж, авторитет.

[2] ***Привиле́гия*** [от лат. privilegium (первоначально) — частное, особое право — privus — особый + lex(legis) — закон] — исключительное право пользования чем-либо, предоставленное кому-то в отличие от других; преимущество, льгота.

безнравственная власть» (34-1/00,21). Западные аналитики называют этот фено́мен[1] безнравственности политиков ***какокра́тией*** — властью плохих людей (от греч. *kakos* — дурной, плохой + *kratos* — власть). В результате «грязных» выборных технологий и пассивности избирателей в правящей верхушке постепенно накапливается число эгоцентричных, холодных, аморальных людей, и общество теряет свою энергию позитивного развития, поскольку известно: «если у власти люди порочные, тогда грех будет везде» (6-Пр 29:16).

Однако нравственное нездоровье властных структур вовсе не значит, что эти структуры вообще не нужны. Наоборот, подчеркнём ещё раз (с. 46), что *только государство способно обеспечить мир и порядок в стране*. Речь о *качестве* госаппарата, о котором должны позаботиться граждане, ибо власти ведут себя так, как позволяет им общество.

Только граждане, проявив дисциплинированность, активность и зоркость на выборах, могут *избрать себе достойных лидеров*[2]. Только они, действуя смело, энергично, настойчиво, могут *заставить чиновников* уважать гражданские свободы и права, быть честными *слугами* общества и способствовать эффективности экономики.

В России достаточно сильных и нравственно чистых людей, готовых не мириться и приспосабливаться к порокам, а бороться с ними, самоотверженно служа Отечеству и народу. Избирателям надо «лишь» очень захотеть их разглядеть и поддержать на выборах.

Что же касается непосредственно экономики, то и здесь успех в основном зависит не от горстки политиков, а от моря обычных граждан. Именно их *усердным трудом* (а не суетой управленцев) благоустраивается и богатеет Россия. Ведь у страны огромный потенциал. Значит, слова Библии о том, что «упорный труд ведёт к изобилию» (6-Пр 14:23) для неё особенно верны и оптимистичны.

---

[1] ***Фено́мен*** (от греч. phainomenon — являющееся) — (1) в *философии* — явление; внешний образ вещи, «рисуемый» благодаря непосредственному чувственному восприятию её человеком; (2) *редкое, необычное, исключительное явление.

[2] ***Ли́дер*** (от англ. leader — ведущий; руководитель) — (1) глава, вождь, руководитель какой-либо организации, группы, общества; (2) лицо, идущее первым в каком-либо состязании.

Тема 5

РЫНОК: СВОБОДНЫЕ ЦЕНЫ, СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ, КОНКУРЕНЦИЯ

5.1. Сущность и основные факторы рынка

5.1.1. Понятие рынка и его функции

Современный *рынок* — это любая система, позволяющая производителям (продавцам) и покупателям совершать свободную куплю-продажу товаров и услуг. Сегодня рыночные структуры выступают в самых разнообразных организационных *формах*. Это могут быть традиционный рынок на городской площади; товарная, фондовая, валютная биржи или биржа труда; обычный книжный магазин, телефонная, страховая или юридическая компании; газетные объявления типа «продаю-покупаю»; наконец, всемирный компьютерный универмаг «Интернет». Главные из множества *видов* рынков можно сгруппировать по трём признакам (рис. 5.1).

Каждая из представленных групп в свою очередь делится на самые разнообразные разветвления — системы и подсистемы, секторы и подсекторы. Так, *потребительский рынок* (вторая колонка) включает рынки одежды, обуви, автомобилей, жилья, продовольствия и пр. (а в числе последнего можно выделить секторы овощей, фруктов, молочных, мясных, рыбных и других продуктов); *рынок средств производства* — это рынки земли, кормов, газа, станков, электроэнергии и т.д.; *рынок информации* — рынки научно-технических разработок, ноу-хау, патентов и пр.; *финансовый рынок* — рынки ценных бумаг, банковских ссуд и других кредитных ресурсов.

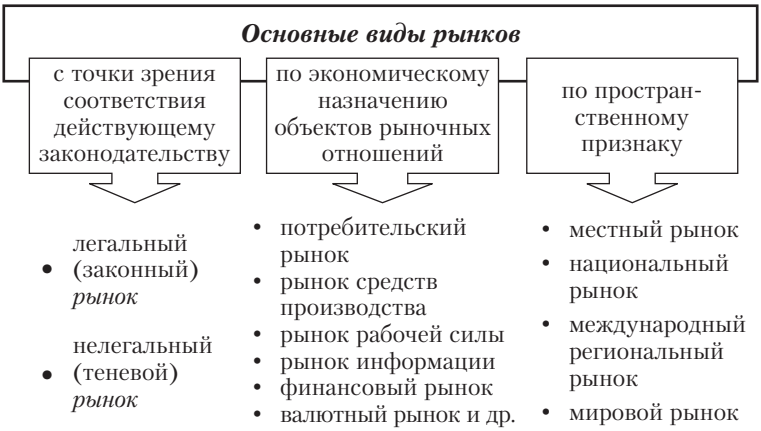

Рис. 5.1. Основные виды рынков

Поясняя третью колонку рисунка, отметим, что под *местным* рынком подразумевается рынок какого-либо города, села, региона; под *национальным* — внутренний рынок той или иной страны; под *международным региональным* — общий рынок определённого ряда стран (например, 15 государств Европейского союза); наконец, *мировой* рынок охватывает либо товарообменные связи по миру в целом, либо рынок того или иного товара в мировом масштабе (скажем, мировые рынки бананов, кофе, зерна, золота, нефти).

Среди многообразных и взаимосвязанных *функций* современных высокоразвитых рынков можно выделить следующие шесть (рис. 5.2). Так, *посредническая функция* состоит в том, что рынок *напрямую соединяет* производителей (продавцов) и потребителей продуктов, предоставляя им возможность общаться друг с другом на экономическом языке свободной купли-продажи товаров, свободных цен, свободной игры спроса и предложения.

В свою очередь *ценообразующая функция* рынка возникает при столкновении товарного спроса и предложения, а также благодаря конкуренции. В результате стихийного взаимодействия этих рыночных сил и складываются *цены* — главные экономические показатели зна́чимости товаров и услуг. Одновременно с этим рыночно проявляет себя и следующая функция — *информирующая*. В данном

случае сложившиеся цены как бы «сообщают» предпринимателям о текущем состоянии экономики. В частности, через конкретный разброс цен (скажем, на чай, кофе, какао), через их падение или рост деловые люди узнают о размерах производства той или иной продукции, о насыщенности рынка товарами, об изменениях в предпочтениях потребителей и т.д.

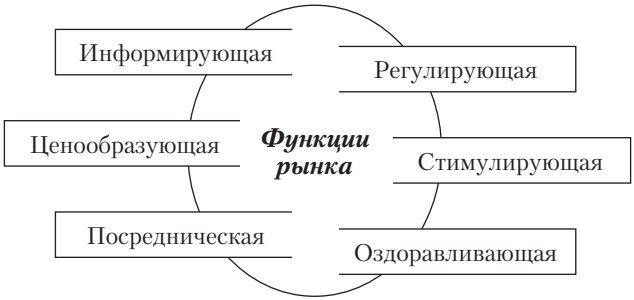

Рис. 5.2. Основные функции рынка

Через тот же механизм свободных рыночных цен действует и *регулирующая функция*. Из менее выгодных о́траслей с пониженными ценами (перепроизводство продукции) *капиталы* перетекают в более прибыльные сферы бизнеса с повышенными ценами (недопроизводство). В результате в первых отраслях производство (и предложение продукции) сокращается, а во вторых — растёт. С потребительской стороны всё наоборот: низкие цены притягивают *покупателей*, увеличивая спрос на продукцию, а высокие — отталкивают и уменьшают спрос. Благодаря таким чутким колебаниям цены координируют[1] действия миллионов людей.

Пятая, *стимулирующая функция* также осуществляется с помощью рыночных цен. В данном случае через них стимулируется хозяйственная эффективность. Цены «вознаграждают» дополнительной прибылью тех, кто производит товары, наиболее нужные потребителям и лучшего качества, кто совершенствует своё производство, увеличивает его производительность, снижает издержки.

[1] ***Координи́ровать*** (от лат. co — совместно + ordinatio — упоря́дочение) — согласовывать, приводить в порядок, в соответствие (элементов, действий и т.д.).

Наконец, последняя *оздоравливающая функция* (или санирующая[1]) выглядит жёсткой, но экономически оправданной. Рынок здесь «очищает» экономику от ненужной и неэффективной хозяйственной деятельности. Предприниматели, которые не учитывают запросы потребителей, не заботятся о прогрессивности и рентабельности[2] своего производства, завышают цены и плохо управляют бизнесом, терпят поражение в конкурентной борьбе и «наказываются» банкротством[3] (даже в благополучной ФРГ, например, ежегодно разоряется около 30 тыс. фирм). И наоборот, общественно полезные и эффективно работающие предприятия процветают и развиваются.

При этом важно *быстрое юридическое оформление банкротства* несостоятельных предприятий. Чтобы *(а)* скорее начать их собственное *оздоровление* (улучшение менеджмента, перевод на выпуск нужной продукции, техническое переоснащение) и *(б) остановить неплатежи* банкрота другим предприятиям (от поддержания на плаву убыточных предприятий страдает вся экономика: в ней разрастается цепочка взаимных неплатежей).

5.1.2. Основные факторы рыночного саморегулирования

Выше упоминалось, что рыночные системы обладают особым внутренним механизмом *саморегулирования* производства и сбыта продукции. Этот механизм включает три главных взаимосвязанных фактора: *(1)* рыночные цены, *(2)* спрос и предложение товаров-услуг, а также *(3)* конкуренцию (рис. 5.3). Наименьшего пояснения требуют ***рыночные цены***, поскольку они представляют собой фактические цены, свободно складывающиеся на рынке в соответствии со спросом и предложением товаров. Их регулирующее действие уже показано в функциях рынка**.**

Спрос представляет *платёжеспособную потребность* в определённых товарах. Он измеряется тем количеством продукта, которое потребители готовы и в состоянии ку-

[1] ***Сани́рование***, или ***сана́ция*** (от лат. sanatio — лечение, оздоровление) — оздоровление убыточного и терпящего банкротство бизнеса (путём его рационализации, модернизации и подстройки к рыночным требованиям, путём улучшения системы управления и финансового состояния предприятия).

[2] ***Рента́бельный*** (от нем. rentabel — доходный, выгодный) — экономически целесообразный; оправдывающий расходы, прибыльный.

[3] ***Банкро́тство*** (от итал. bancarotta — сломанная скамья) — долговая несостоятельность, неплатёжеспособность, финансовый крах; провал в чём-либо.

пить по данной цене в течение данного периода. Можно, к примеру, сказать, что при цене костюма 200 д.е. недельный спрос на этот товар составляет 1000, а при цене 210 д.е. — 900 штук. «Напарник» спроса — ***предложение*** — это количество продукта, которое предъявляется к продаже по определённой цене в течение определённого времени. Так, например, если производители телеприёмников готовы продавать их по цене 2000 д.е. и в количестве 1000 штук в неделю, то это и составит предложение данного товара.

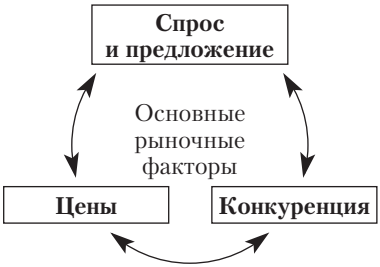

Рис. 5.3. Три фактора рыночного саморегулирования

Наконец, ***конкуренция*** (от лат. *concurrere* — сбегаться, сталкиваться). Она в экономике представляет собой соперничество между участниками рыночных отношений за лучшие условия и результаты производства, продажи и купли товаров и услуг. Так, производители (продавцы) товаров стремятся как можно дешевле их произвести и как можно больше и дороже продать; наёмные работники — получить большую заработную плату; потребители — купить товары качественнее и дешевле. В столкновении подобных разнонаправленных интересов, во взаимоуступках, в свободном выборе продавцов и покупателей, в рыночном успехе одних и неудаче других и проявляется конкуренция. Чаще всего выделяют две основные *формы* конкурентной борьбы: ценовую и неценовую. (рис. 5.4).

Ценовая конкуренция — это своеобразное соревнование цен: продавцы стремятся предложить свой товар дешевле, чем конкурент, привлекают покупателей различными скидками, премиями, распродажами. Ещё более разнообразны методы *неценовой*

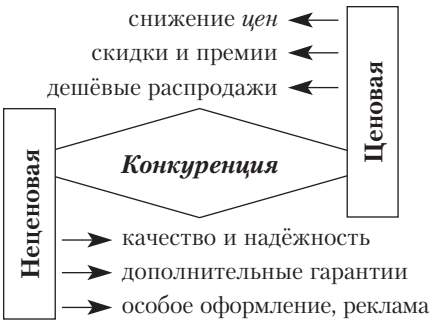

Рис. 5.4. Основные формы и методы конкуренции

конкуренции. Это, в частности, *(а)* обеспе́чение технического превосходства, высокого качества и надёжности изделий; *(б)* лучшая система продажи и послепродажного обслуживания (продажа в кредит, доставка товара на дом, дополнительные гарантии); наконец, *(в)* привлекательные реклама и оформление товара (конкретная и полезная информация о нём вместо пустых призывов; фирменный знак, стиль, яркая упаковка).

Все эти методы неценовой конкуренции призваны обеспечить так называемую *дифференциацию продукта*[1], т.е. его видоизменение и обновление (для разнообразия), а также наделение товара «фирменными» чертами, которые отличали бы его от аналогичного продукта конкурента. Подобный выпуск по существу одних и тех же товаров в многочисленных вариантах значительно расширяет выбор потребителей — в этом *плюс* товарной дифференциации. Но есть и *минус*: трудно различить подлинные и мнимые улучшения продукта, растут затраты времени и нервов при покупках.

В поисках эффективных приёмов конкурентной борьбы соперники действуют подчас весьма изобретательно. Так, любопытный пример даёт соперничество между паромными компаниями (которые ещё недавно монопольно перевозили пассажиров через пролив Ла-Манш за 1,5 часа) и потеснившим их с 1994 года «Евротуннелем» (время в пути сократилось втрое!).

Стремясь переманить у последнего как можно больше клиентов, «паромщики» не только резко снизили цены на билеты (*ценовая конкуренция*), но и открыли на борту своих кораблей торговлю товарами, не облагаемыми таможенными пошлинами. Эта беспошлинная торговля, или так называемая торговля *duty-free* [дьюти-фри] (от англ. *duty* — пошлина + *free* — свободный), представляет собой один из примеров удачной *неценовой конкуренции*.

Правда, позднее (с июля 1999) практика торговли duty-free в рамках Евросоюза была вообще прекращена; но сам метод конкурентной борьбы с помощью создания *дополнительной выгоды* для клиентов весьма поучителен.

Оценивая конкуренцию, Альфред Маршалл замечает, что от нее «отдаёт слишком большим привкусом зла», проявлениями «эгоизма и безразличия к благополучию других людей» (26-**I**,61). Это верно, примитивные капиталисты-

[1] ***Дифференциа́ция*** (от лат. *differentia* — различие) — разделение, расчленение чего-либо целого на составные части, элементы, виды, уровни, слои (противоположна *интеграции*). Например, (а) *социальная дифференциация общества* — расслоение, разделение населения страны на группы по степени жизнеобеспе́чения; (б) *дифференциация заработной платы* в зависимости от результатов труда.

хищники ведут конкуренцию жестокими методами. Но, во-первых, по мере того как цивилизуется общество, число этих диких людей сокращается. А во-вторых, *нормальная конкуренция* — это могучая животворная сила рыночной экономики, играющая в ней многогранную позитивную *роль* (рис. 5.5).

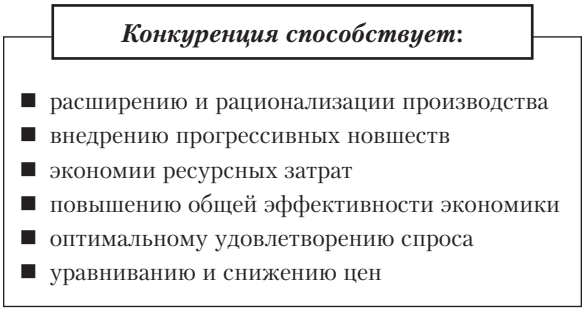

Рис. 5.5. Роль конкуренции в экономике

Конкуренция мощно стимулирует хозяйственную активность, прогрессивные новшества, рационализацию производства и снижение затрат, «отбраковывая» убыточные предприятия и повышая тем самым уровень эффективности экономики. Благодаря ей создаются огромное разнообразие товаров и богатые возможности выбора для всех партнёров и потребителей, уравниваются и в целом снижаются цены на одинаковую продукцию разных производителей.

Вместе с тем конкуренция постоянно находится под угрозой сговора бизнесменов или чрезмерной концентрации их экономической мощи в одних руках с целью безраздельного рыночного господства. В результате возникает своего рода враг конкуренции — *монополия*.

5.2. Монополия и конкуренция

5.2.1. Сущность и основные признаки монополизма

Монополия (от греч. *monos* — один, единственный + *pōleō* — продаю) в узком смысле — это рыночное господство одного продавца. Однако в широком значении под ней подразуме-

вают любое господствующее положение одного или группы лиц в какой-либо сфере деятельности. В частности, в экономике различают четыре варианта монопольного (господствующего) положения предприятий (рис. 5.6): собственно монопо́лию, олигопо́лию (от греч. *oligos* — немногий + *pōleō*), монопсо́нию (от греч. *monos* + *opsōnia* — закупка продовольствия) и олигопсо́нию (от греч. *oligos* + *opsōnia*).

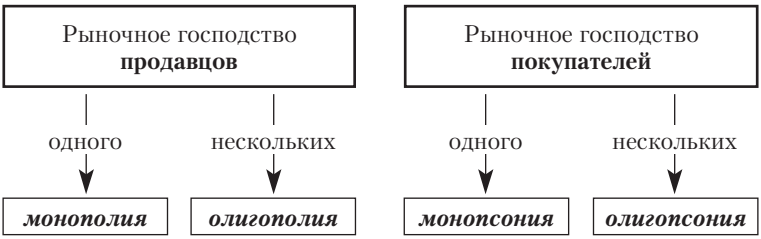

Рис. 5.6. Формы рыночного господства

Так, например, если в небольшом городке единственное «серьезное» предприятие — скажем, хлебозавод, то оно может оказаться *монополистом* на местном рынке хлебопродуктов и *монопсонистом* на рынке труда (как самый крупный покупатель рабочей силы). В то же время не исключено, что тот же хлебозавод находится во власти *олигополистов* — двух—трёх близрасположенных мельниц, поставляющих ему муку.

Основными *признаками монополизма* в производстве и на рынке являются следующие три (рис. 5.7): высокая концентрация хозяйственной деятельности в руках одной или нескольких объединившихся фирм (по закону России — обычно свыше 35%); доминирующее[1], т.е. преобладающее, положение этих фирм на рынке определённых товаров и установление *монопольных цен* (завышенных при продаже и/или заниженных при покупке товаров) и благодаря этому получение для себя сверхприбылей. Суть своекорыстных действий *монополи-*

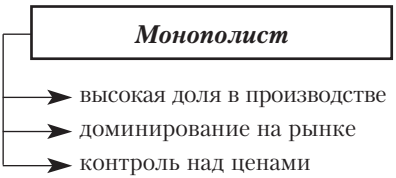

Рис. 5.7. Главные признаки монополизма

[1] ***Доминировать*** (от лат. dominans — господствующий) — господствовать, преобладать, быть основным; возвышаться над всем окружающим.

ста сводится к тому, что намеренно сокращая количество своих продаж и создавая тем самым искусственный дефицит на рынке, он добивается повышения цены. В отличие от этого *монопсонист*, напротив, уменьшает закупки у своих поставщиков (скажем, зерна у фермеров), создаёт для них искусственные трудности сбыта продукции, вынуждая тем самым снижать цены.

5.2.2. Монополия естественная и искусственная

По происхождению выделяют два главных вида монополии: естественную и искусственную (рис. 5.8). *Естественная монополия* возникает и существует закономерно, по объективным условиям. Например, в о́траслях (автомобильная, газовая, алюминиевая), где *экономически оправдано крупномасштабное производство*, обеспечивающее бо́льшую эффективность, низкие затраты, а значит, и возможность покупать продукцию по более низким ценам. Или там, где целесообразнее иметь *единый хозяйственный комплекс* (городской метрополитен, водоснабжение, связь), поскольку разделение этих комплексов на отдельные конкурирующие предприятия привело бы к неоправданному дублированию капитальных сооружений и росту затрат. Наконец, монополия естественна при добыче *редких* ископаемых, производстве *редких* сортов чая, винограда, в сфере оригинальных *художественных* промыслов и т.п.

Такой монополией, *например*, обладает историческая область ***Шампа́нь*** (Франция), в которой, согласно французскому законодательству, только и может быть произведено знаменитое вино с названием «шампанское».

Или взять фабрику ***«Северная чернь»*** в Великом У́стюге (Вологодская область) — старинном, многоглавом, уютном городе, достойно избранном родиной российского Деда Мороза. Эта фабрика — естественный монополист в оригинальном чернении по серебру, сложившемся ещё в XVIII веке, а ныне известном не только в нашем Отечестве, но и за рубежом.

Рис. 5.8. Основные виды монополий

Иное дело — *искусственная монополия*. Это монополия «рукотворная», *специально созданная* путём *концентрации* в чьих-то руках определённой хозяйственной деятельности. При этом для получения рыночной власти и сверхприбылей сильные компании или подавляют своих конкурентов (с помощью, скажем, демпинга[1]); или осуществляют так называемое *враждебное поглощение* соперников (скупая их акции, иногда анонимно[2]); или *добровольно объединяются* друг с другом (обычно путём взаимного обмена акциями) в различные *союзы*, чтобы уже не конкурировать, а упорядоченно и выгодно владеть рынком совместно. Исторически сложились три главные *формы* монополистических союзов: картели, синдикаты и тресты (табл. 5.1). Основные различия между ними — в широте соглашений участников и «плотности» их объединения. Так, наиболее простая и до сего дня распространённая форма — ***картель***. Его участники (производящие однородную продукцию — нефть, сахар, кофе, бананы и пр.) договариваются о разделе рынков, торговых квотах[3] и уровне цен (кто, где, сколько и почём продаёт). При этом они полностью *сохраняют свою хозяйственную самостоятельность* — как производственную, так и коммерческую (торговую).

Яркий *пример картеля* международного масштаба — Организация стран-экспортёров нефти, ОПЕК (аббревиатура английского наименования: *Organization of Petroleum Exporting Countries*) — основных нефтедобывающих государств Азии, Африки и Латинской Америки, стремящихся проводить единую политику в области добычи и экспорта нефти. Созданная в 1960 году, ОПЕК в конце XX века насчитывала 11 стран-членов: Алжир, Венесуэла, Индонезия, Ирак, Иран, Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия. В последние годы в работе Организации в качестве наблюдателя принимает участие и Россия.

Особенно успешно (для себя) ОПЕК действовала в 1970-х годах (да и позднее). Договариваясь о квотах производства и ценах, её участники доходно господствовали на мировом рынке нефти и накопили значительные суммы «*нефтедолларов*» на своих счетах в западных банках.

---

[1] ***Де́мпинг*** (от англ. dumping — сбрасывание) — массированный выброс товаров на рынок или ценных бумаг на биржу по заниженным ценам с целью *разорения* и *вытеснения* конкурентов и завоевания рынка.

[2] ***Анони́мный*** (от греч. anōnymos — безымянный) — неизвестный, безымянный, без указания имени; скрывший свое имя.

[3] ***Кво́та*** (от лат. quot — сколько) — доля, часть, допустимая норма чего-либо (например, *производственная квота* — допустимый объём выпуска).

Таблица 5.1

Основные формы монополистических союзов

Формы союзов	Происхождение названия	Главные пункты соглашений	Самостоятельность участников
Картель	от итал. *carta* — документ	• о разделе рынков • о квотах продаж • об уровне цен	***и*** производственная, ***и*** коммерческая
Синдикат	от греч. *syndikos* — действующий сообща	• о торговых квотах и ценах • о совместном сбыте продукции и закупках сырья	***только*** производственная
Трест	от англ. *trust* — доверие	полное объединение предприятий	***теряют*** всякую самостоятельность

Однако цивилизованный мир стремится ограничивать картельные соглашения. В этих условиях монополисты могут прибегать, например, к *тайному сговору* (негласному соглашению друг с другом) или использовать так называемое *лидерство в ценах* (ведущая в данной отрасли фирма устанавливает нужный уровень цен, а остальные «молчаливо» следуют за ней).

Вот пример *скрытого картелирования.* В начале 1990-х годов ряд химико-фармацевтических фирм Западной Европы и Японии, в том числе знаменитый немецкий концерн BASF (аббревиатура от нем. *Badische Anilin & Soda Fabrik* — Баденская анилино-содовая фабрика), тайно сговорились о постепенном повышении цен на искусственные витамины А, В, С и Е. Однако их обогащение было недолгим. История вышла-таки наружу, и компаниям пришлось раскошелиться на миллионные штрафы и компенсации по многочисленным судебным искам ограбленных граждан.

Ради повышения доходов применяются и другие ценовые «хитрости». Так, на сопряжённые, дополняющие друг друга товары (скажем, принтер и краска к нему) устанавливается «*система связанных цен*»: на основной продукт (принтер) цена относительно невелика (для стимулирования его сбыта), а на сопутствующий (краску) — завышенная (для получения компенсирующей сверхприбыли). Ещё пример: новые товары монополисты сначала продают по повышенным «*ценам снятия сливок*» (для «избранных», бо-

гатых покупателей), а затем в ход идут пониженные «*цены проникновения*» — для завоевания кошельков широкой публики.

Вторая, более тесная форма союза — ***синдикат***. В нём, как и в картеле, тоже обычно объединяются производители однородных продуктов. Но в дополнение к своему картельному соглашению (о квотах и ценах) они организуют *совместный* сбыт продукции и закупку сырья через *общую торговую сеть* (коммерческая самостоятельность участников, стало быть, здесь утрачивается).

Например, создавшие *синдикат* изготовители йогуртов могут *(а)* ослабить взаимную конкуренцию, *(б)* сбить цену на закупаемое у фермеров молоко и в то же время *(в)* дороже продавать свою продукцию. В результате они перераспределяют доходы и поставщиков, и потребителей в свою пользу.

Наконец, третий и наиболее тесный монополистический союз — ***трест***. Входящие в него предприятия *объединяются полностью* под единым управлением. Именно такие гигантские сверхмонополии были типичны для экономики бывшего СССР. Достаточно назвать знаменитый Аэрофлот, многочисленные городские объединения (бытовых услуг, торговли хлебопродуктами, тресты столовых и пр.), отраслевые министерства и главки с их жёстким централизованным управлением. Все они были абсолютными монополистами в своих сферах и *господствовали над потребителями*. Тресты — наиболее сильное и антиобщественное проявление монополизма, поэтому сегодня в большинстве стран мира они запрещены.

Иногда среди монополистов могут оказаться и так называемые концерны. ***Концерн*** (от англ. *concern* — фирма, предприятие) — это главная и весьма эффективная форма современных хозяйственных объединений. Обычно он представляет собой крупный диверсифицированный (многоотраслевой) экономический комплекс, в который могут входить промышленные, торговые, банковские и другие предприятия, подчас разбросанные по многим странам мира.

Их объединение вокруг себя обеспечивает особый институт — так называемый *хóлдинг* (от англ. *hold* — держать, владеть) — головная (держательская) компания, владеющая акциями участников концерна и благодаря этому влияющая на их деятельность.

Многие концерны опираются на густую сеть мелких и средних предприятий и добиваются высокой эффективности прежде всего за счёт гибкого маневрирования капиталами и направления их в наиболее доходные отрасли экономики. При этом в отдельных сферах деятельности концерна может сложиться монополизм.

В заключение важно упомянуть и такую особую форму экономических союзов, как ***консóрциум*** (от лат. *consortium* — соучастие, сообщество). Это временное объединение промышленных, банковских и других компаний для осуществления совместных крупных предпринимательских проектов (строительство туннеля, железной дороги, создание нового авиалайнера, космической станции и т.п.).

5.2.3. Монополия и конкуренция: модели современного рынка

Если в начале капитализма господствовала *свободная конкуренция*, то позднее (особенно на рубеже XIX—XX веков), с развитием и укрупнением производства, стал набирать силу *монополизм*. В современной же экономике конкуренция и монополия неизбежно и противоречиво *сосуществуют* и подчас сложно переплетаются. Тем не менее в большом многообразии сегодняшнего хозяйства можно выделить четыре основные *модели* рынка (рис. 5.9). Чистая конкуренция и чистая монополия — это две крайние и достаточно редкие ситуации. Между ними располагаются более характерные для современного рынка две модели под общим названием «*несовершенная конкуренция*». Общая сравнительная характеристика всех четырех моделей представлена в таблице 5.2. Более подробный рассказ об этих формах можно свести к следующему.

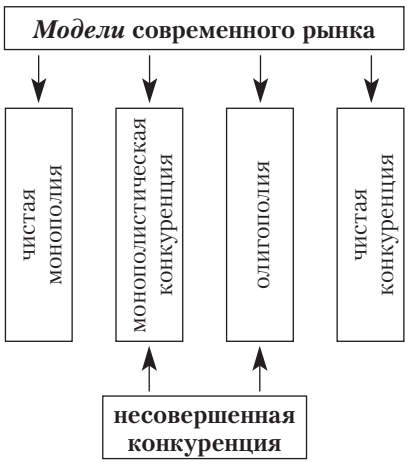

Рис. 5.9. Четыре модели современного рынка

Таблица 5.2

Краткая характеристика моделей современного рынка

Модели *рынка*	Основные характерные черты			
	Число фирм	Контроль над ценой	Вступление в отрасль	Примеры
Чистая конкуренция	Очень большое	Отсутствует	Совершенно свободное	Сельское хозяйство; услуги фондовых бирж и по обмену валют
Чистая монополия	Одна	Очень значительный	Практически исключено	Электро-, газо-, водоснабжение, метрополитен, связь и т.п.
Монополистическая конкуренция	Много	Очень ограниченный	Сравнительно свободное	Производство одежды обуви, мебели, книг; розничная торговля
Олигополия	Несколько	Значительный (особенно при сговоре)	Очень затруднено	Производство стали, автомобилей, сельхозмашин; оптовая торговля

Чистая конкуренция имеет место там, где действует *множество независимых производителей однородных товаров и услуг* (например, стандартизированной пшеницы или молока, услуг по обмену валют или купле-продаже ценных бумаг и пр). В этих условиях доля каждого отдельного производителя в общеотраслевом выпуске настолько мала, что он не может ощутимо изменять совокупное предложение продукции, а значит, и сложившуюся рыночную цену. Из-за одинаковости же товара неценовая конкуренция здесь отсутствует. Приспосабливаясь к рыночной цене, фирмы стремятся добиться эффективности своего производства. Сотни и тысячи из них при этом не выживают. Однако свободный доступ в подобные конкурентные отрасли привлекает туда всё новых предпринимателей.

Полная противоположность этому — *чистая монополия*. Она существует, когда одна фирма является *единственным*

производителем данного продукта. Примером здесь могут служить уже известные нам представители естественной монополии — газовые, электрические, водопроводные, телефонные и другие подобные компании. Манипулируя объёмом предложения своей продукции, монополист, по существу, диктует потребителям свою цену и остальные условия. А экономическая мощь и эффективность его малозатратного производства делают практически невозможным проникновение в эту отрасль дополнительных фирм.

Монополистическая конкуренция, как следует из её названия, предполагает сочетание монополии и конкуренции. Причём если конкуренция присутствует здесь в очень значительном объёме, то монополия — лишь в небольшом количестве. Такая рыночная ситуация может складываться там, где *много сравнительно небольших производителей (продавцов) предлагают похожую, но не одинаковую продукцию* (скажем, различные виды одежды или обуви, мебели или книжной продукции, розничо-торговых услуг и т.п.).

Многочисленность этих независимых фирм, как правило, не позволяет каждой из них в отдельности существенно влиять на рыночное предложение и цену. То же обстоятельство мешает их тайному сговору для овладения рынком. Поэтому между ними идёт как ценовая, так и неценовая конкуренция. Что касается монополии, она возникает здесь в результате дифференциации продуктов (т.е. создания их разновидностей) компаниями-соперницами.

Например, если *одна* из швейных фабрик, в отличие от своих конкурентов, изготавливает брюки с какой-либо популярной фирменной «изюминкой», то это значит, что в *данном* виде продукции она хотя бы на время становится «немножко монополистом» и может влиять на цену этих брюк.

Подобный же эффект дифференциации продукта и определённый монополизм возможны у *магазина*, который притягивает к себе покупателей каких-либо особых товаров или услуг, которых пока больше нигде нет.

Однако монополия в подобных о́траслях не может преобладать над конкуренцией. Множественность предприятий и относительная лёгкость присоединения к ним всё новых и новых фирм постоянно стимулируют живительную конкуренцию.

Наконец, *олигополия* характерна для таких отраслей, в каждой из которых господствует *несколько крупных фирм* (производство стали и алюминия, автомобиле- и сельхоз-

машиностроение, большие компании в сфере опто́вой торговли и пр.). Немногочисленность олигополистов означает, что каждый из них обладает значительным рыночным весом и может влиять на цену. В этих условиях фирмы оказываются взаимозависимыми, а безу́держная конкуренция между ними угрожает «неприятностями» для всех.

К примеру, если три автозавода-гиганта господствуют в своей отрасли, то увеличение производства одним из них может заметно взвинтить рыночное предложение и сбить цены. Подобное поведение одного из конкурентов сразу же скажется на доходах остальных членов этой «большой тройки».

Вот почему в ситуации олигополии фирмы пытаются регулировать взаимную конкуренцию, избегают «войны цен» между собой, идут на объединение, картельные и иные соглашения. Вхождение новых фирм в отрасти с олигополией также очень затруднено.

5.2.4. Плюсы и минусы монополии и её регулирование

Как всё на свете, монополизм в экономике имеет свои pro et contra[1] (рис. 5.10). Так, положительные, или ***позитивные***, стороны монополии (от лат. *positivus* — положительный) проявляются в двух главных пунктах. Во-первых, как уже отмечалось, в определённых отраслях она более эффективна и даёт экономию затрат. Во-вторых, по сравнению с конкурентным сектором (фирмами-аутсайдерами[2]) у моно- и олигополистов больше средств и стимулов для развития научно-технического прогресса в своём производстве. Почему? Дело в том, что небольшие конкурирующие предприятия обычно весьма стеснены в финансах и озабочены прежде всего текущей доходностью, а не будущими возможными выгодами от новшеств. Кроме того, новые идеи быстро копируются конкурентами, и получается, что затраты на их осуществление несут одни, а выгода делится на всех. У крупных же монополистических фирм и финансовые возможности шире, и вся прибыль от инноваций достается их авторам.

---

[1] ***Pro et contra*** [про эт ко́нтра] (лат.) — за и против.

[2] ***Аутса́йдер*** (от англ. outsider — посторонний) — (1) предприятие (обычно мелкое, среднее), не входящее в монополистический союз; (2) посторонний (человек), чужак, не входящий в данный круг людей, в организацию, партию и пр. (сравните с *инсайдером* — с. 168); (3) тот, кто отстаёт в чём-либо от других — в учёбе, профессионализме, спортивных достижениях и т.д. (в противоположность *лидеру*).

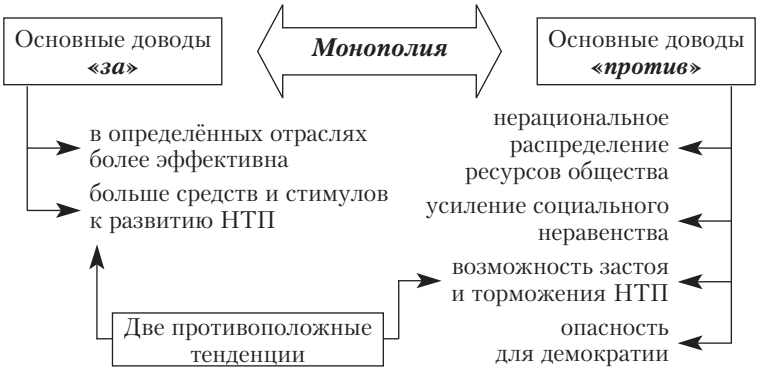

Рис. 5.10. Основные плюсы и минусы монополии

Вместе с тем «всякая монополия и всякая погоня за наживой — зло», со знанием дела говорит Форд (45-17) Поэтому обратимся теперь к отрицательным, или ***негативным***, сторонам монополистического господства (от лат. *negarivus* — отрицательный). Вначале назовем *нерациональное распределение ресурсов.* Оно происходит, когда в погоне за сверхприбылями монополисты искусственно ограничивают производство, поднимают цены (или сбивают их, в случае монопсонии), навязывая обществу определённые виды, технический уровень, качество и условия продаж своей продукции. Тем самым нарушается механизм рыночного регулирования эффективности экономики, действующий в условиях конкуренции.

Многие бизнесы лишаются свободного и более рационального выбора, не выдерживают давления экономически неоправданных монополистических цен, снижают деловую активность, а то и разоряются. В итоге сокращается производство, растут безработица и инфляция, усиливается расстройство хозяйства. Богатство общества в целом становится меньше, чем могло бы быть при более оптимальном конкурентно-рыночном распределении ресурсов.

К примеру, в длительном застое ***сельского хозяйства России*** в 1990-х годах доля вины топливно-энергетических, машиностроительных, химических, банковских и других своекорыстных монополистов весьма значительна.

В странах с развито́й демократией (США, Франция, ФРГ) рыночной рациональности угрожает ещё один свое-

образный вид монополии — *монополизм профсоюзов*. Опираясь на свои огромные права, тред-юнионы подчас препятствуют устранению лишних рабочих мест, снижению платы работникам уходящих профессий, сокращению продолжительности рабочего времени с адекватным понижением зарплат и т.д. Это нарушает механизм саморегулирования рынка рабочей силы и тормозит рост производительности труда.

Второй минус монополизма — *усиление неравенства в доходах* в обществе. Оно также связано с монопольным завышением (занижением) цен и сверхприбылями, ибо их получение означает относительное уменьшение доходов остальной части населения.

Возьмём для примера российский ***Сбербанк*** — почти монополиста в хранении вкладов населения (свыше 73% всех частных депозитов в стране на 1 марта 2000 года). Достаточно взглянуть на дорогие конторские здания этого учреждения, сравнить зарплаты его работников и, скажем, учителей, врачей, чтобы убедиться в получении им *монопольных сверхприбылей*. Через заниженный депозитный и завышенный кредитный проценты (своеобразные «*ножницы цен*») банк перераспределяет доходы общества в свою пользу.

Причём монополисты «подграбливают» не только рядовых потребителей, но и своих «младших собратьев» по бизнесу. Ведь каждый дополнительный рубль, отобранный, к примеру, у пассажиров ***метро*** (сверхмонополист в большом городе!), уже не будет истрачен на покупку, допустим, пряников, меда или молока и не пополнит выручку кондитера или фермера.

Следующий негативный момент монополизма — *экономический застой и торможение НТП*. Он возможен потому, что монополисты не испытывают давления конкурентов и часто могут иметь высокие прибыли и без дополнительных усилий, благодаря своей рыночной власти. Это не подталкивает их к рационализации производства, к поиску резервов роста его эффективности, к улучшению качества продукции, расширению её ассортимента, развитию НТП и к проявлению заботы об интересах клиентов.

«Для предприятия неизменно вредно, — со знанием дела пишет Форд, — если отпадает необходимость напрягаться. Никогда не бывает так здоро́во предприятие, как тогда, когда оно, подобно курице, должно часть своего питания разыскивать само». Если всё даётся слишком легко, подрывается основа основ бизнеса — нацеленность на «удовлетворение клиентуры»: здесь уже не «клиент оказывает честь продавцу своими заказами», а, наоборот, «продавец оказывает честь клиенту, исполняя его заказы»; некоторые же вообще готовы «гнать публику к чёрту». «В деловой жизни, — заключает Генри Форд, — это зло» (45-17).

Добавим к сказанному, что против НТП действует и такой факт: монополисты заинтересованы в полном *физическом* использовании работающего оборудования, внедрение же новых машин угрожает ему быстрым *моральным* износом и необходимостью замены физически ещё годной техники. Отсюда и вывод, что в отношении НТП в монополистическом секторе «борются» *две противоположные тенденции*: одна — к его развитию, другая — к торможению.

Наконец, последняя из негативных сторон монополизма — *опасность для демократии* как в экономике, так и в политике. В частности, в *экономике* монополисты (олигархи) могут подавлять свободную и честную конкуренцию, подчинять себе менее сильный бизнес, могут навязывать обществу свои *дискриминационные условия*: заниженную (по сравнению с возможностями) оплату труда своих работников, плохое качество товаров, завышенные цены своих продаж (или заниженные цены покупок), принудительные «довески» к своей продукции (вроде программы для выхода в Интернет, «пристёгнутой» «Ма́йкрософтом» к операционной системе «Windos») и пр.

Рынок отвечает на это выпуском дешёвой, часто неполноценной «пиратской» продукции, страдают потребители. «*Как бороться с "пиратством"?*» — притворно вопрошают иные монополисты, будто не зная, что «секрет» успеха «пиратской» продукции — её дешеви́зна. Да прежде всего умерьте свои аппетиты, откажитесь от грабительских прибылей, снизьте заоблачные цены, сделав свою продукцию доступной для *широких* кругов потребителей. И тогда вы своим мощным производством *экономически* заду́шите «пиратов», а на возросших объёмах продаж возьмёте достойную массу прибыли.

Заметна и антидемократическая роль олигархов в *политике*. Скупая средства массовой информации, финансируя политические партии и предвыборные кампании, они манипулируют сознанием людей, проводят в парламенты и правительства своих ставленников, добиваются с помощью лоббизма[1] принятия нужных решений, получая выгодные

[1] ***Лоббизм*** [от англ. lobby — вестибюль; коридор, кулуары (первоначально имелись в виду коридоры парламента, в которых лоббисты-«толкачи» встречали и «обрабатывали» законодателей)] — *система проталкивания в органах власти нужных решений*: заинтересованные круги (фирмы, организации, регионы) посылают в парламент и/или правительство своих агентов (лоббистов), которые *легально* (доклады, беседы, обоснования) или *незаконным путём* (взятки, подарки, тайное финансирование партий, шантаж) добиваются необходимого.

контракты, налоговые льготы, субсидии[1], другие привилегии и ущемляя интересы и права остальных граждан.

Необходимость сдерживания и ***регулирования монополизма*** передовые общества осознали ещё в конце XIX века. Так, в соответствии с первым в мировой истории *антитрестовским законом* Шермана, принятым в США в 1890 году, монополизация производства и торговли объявлялась незаконной и преступной.

Современная *антимонопольная политика* прежде всего направлена *(а)* на использование преимуществ *естественной монополии* под *контролем* общества и государства и *(б)* на недопущение или ограничение *искусственной монополии*. В этих целях принимаются меры против чрезмерной концентрации экономической мощи, искусственных дефицитов, ценовых злоупотреблений. Одновременно стимулируется свободная и честная конкуренция в экономике. В случае выявления монополизма к фирмам могут применяться *меры размонополизации*: денежные компенсации, штрафы, запрет на навязывание своей продукции через продажу её в комплекте, а то и самое суровое — *разукрупнение* компании, т.е. её раздел на несколько фирм.

К примеру, американский опыт показывает *благотворность подобных разукрупнений*. Так, после раздела монополистического гиганта AT&T [«*American Telephone and Telegraph Company*» — «Аме́рикэн телефон энд телеграф компани» (Эй-Ти-энд-Ти] в 1980-х годах новообразованные из него компании сразу же осуществили ранее тормозившиеся новшества и вдвое (!) снизили цены.

Если же брать ***Россию***, то в ней *антимонопольная политика* 1990-х годов была главным образом направлена не против злоупотреблений монополистов (электрических, газовых, транспортных и других компаний) в завышении цен, а всего лишь на то, чтобы заставить последних сполна делиться с государством полученными сверхпри́былями.

5.3. Спрос и предложение товаров и рыночная цена

5.3.1. Рыночный спрос и его факторы

Из понятия товарного спроса (с. 195—196) следует, что основным определяющим его фактором является *цена* товара. При этом ***закон спроса*** состоит в том, что снижение

[1] ***Субси́дия*** (от лат. subsidium — помощь, поддержка) — пособие, помощь (чаще государственная и в денежной форме) региону, фирме, физическому лицу.

цены (при прочих равных условиях) ведёт, как правило, к соответствующему увеличению спроса. И наоборот, рост цены сокращает спрос. Эта обратная связь между ценой товара и спросом на него может быть выражена графически.

Таблица 5.3

Шкала спроса на условный товар

Цена за товарную единицу (д.е.)	Величина спроса в неделю (т.е.)	Точка на графике
5	10	C_1
4	20	C_2
3	35	C_3
2	55	C_4
1	80	C_5

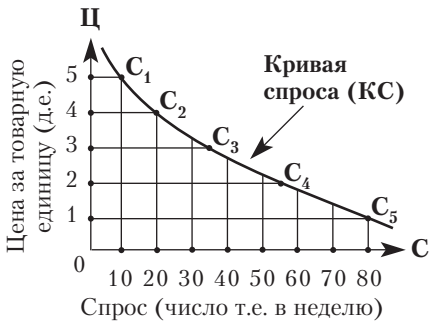

Рис. 5.11. График спроса на условный товар

Возьмём условный пример. *Шкала спроса* (табл. 5.3) и построенный на её данных *график спроса* (рис. 5.11) показывают зависимость между различными уровнями цены условного товара и соответствующим количеством покупаемой продукции. Так, точка $\mathbf{C_1}$ говорит нам о том, что при столь высокой цене (**5** д.е.) данный товар доступен лишь небольшому кругу потребителей и потому его продажа ограничивается **10** т.е. (товарными единицами) в неделю.

Остальные точки на кривой спроса — $\mathbf{C_2}$, $\mathbf{C_3}$, $\mathbf{C_4}$ и $\mathbf{C_5}$ — демонстрируют последовательное изменение величин спроса: по мере снижения цены спрос увеличивается, так как товар становится по карману всё более широкому кругу потребителей. Помимо цены на рыночный спрос воздействуют и другие (*неценовые*) факторы. К основным из них можно отнести следующие шесть (рис. 5.12).

На спрос влияют

- изменение вкусов потребителей
- изменение числа покупателей
- изменение доходов потребителей
- изменение цен на сопряженные товары
- изменения в ожиданиях потребителей
- степень удовлетворения потребностей

Рис. 5.12. Важнейшие неценовые факторы рыночного спроса

(1) Изменение вкусов потребителей. К примеру, если здоровый образ жизни становится в обществе всё более популярным, то это снижает спрос на алкогольно-табачную продукцию и повышает его на велосипеды и туристское снаряжение. *(2) Изменение числа покупателей.* Очевидно, что уменьшение этого числа отзывается падением спроса, и наоборот. Так, сокращение рождаемости в стране снижает спрос на детские товары, а рост продолжительности жизни повышает спрос на медицинские услуги и места в интернатах для пожилых людей. *(3) Изменение доходов потребителей* действует несколько сложнее. В отношении большинства товаров (которые называют *товарами высшей категории*) рост реальных доходов населения означает увеличение спроса, и наоборот (рис. 5.13). В то же время при достижении определённого (высокого) уровня доходов люди могут сокращать потребление некоторых товаров, заменяя их другими.

Так, скажем, хлеб и картофель могут потеснить более питательные и/или более полезные продукты (мясо, сыры, творог, фрукты, овощи); услуги общественного транспорта могут заменить поездки на собственном автомобиле и т.п. Спрос на подобные заменяемые товары (их называют *товарами низшей категории* — хлеб, картофель, колбаса, га́мбургеры) изменяется противоположно: с ростом доходов людей он сокращается, а с уменьшением доходов растёт.

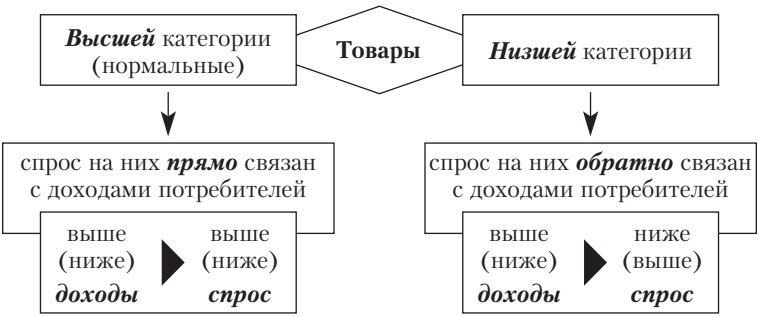

Рис. 5.13. Доходы и спрос на товары высшей и низшей категорий

У фактора *дохода* есть ещё одна тонкость: *реальные* доходы (или покупательная способность потребителей) могут увеличиваться не только за счёт роста самих *денежных доходов* (зарплаты, прибыли, дивидендов, процентов или благодаря уменьшению налогов), но и за счёт *снижения цен*.

Возьмём условный *пример*. Денежный доход потребителя — **200** д.е., цена товара — **10** д.е. Следовательно, данного товара, он сможет приобрести **20** единиц. Теперь, если цена товара снизится до **5** д.е., то прежние **20** его единиц обойдутся потребителю уже лишь в **100** д.е. Его покупательная способность возрастёт, и образовавшиеся «лишние» деньги (**100** д.е.) могут быть потрачены на дополнительные покупки данного или других товаров. Такое увеличение реального дохода и спроса потребителей за счёт снижения товарных цен называют ***эффектом дохода***.

(4) Изменение цен на сопряжённые товары. Сопряжёнными называют два вида товаров (рис. 5.14). Так, *взаимозаменяемые товары* — это пары или группы продуктов, удовлетворяющие примерно одну и ту же потребность людей (сравним: чай и кофе, масло и маргарин, авиа- и железнодорожные перевозки, автомобили «Москвич» и «Жигули» и т.п.). Здесь между ценой на один товар и спросом на сопряженные с ним другие товары существует *прямая* связь.

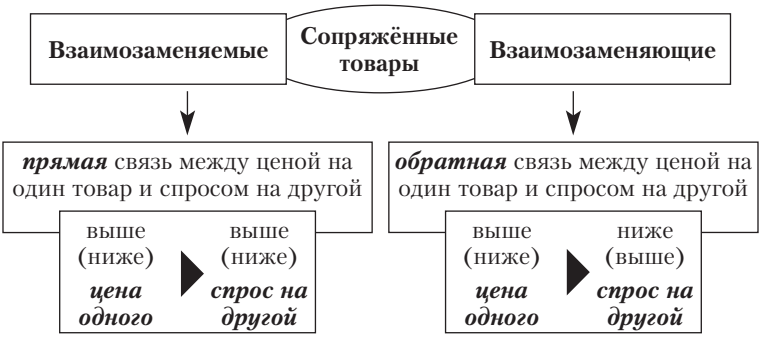

Рис. 5.14. Цены и спрос на сопряженные товары

Например, снижение цены на говядину снижает спрос и на телятину, свинину, птицу. Почему? Потому что начинает действовать так называемый ***эффект замещения*** — удешевление говядины делает её относительно более привлекательной и побуждает потребителей заменять ею другие (сопряжённые) продукты. Спрос на такие взаимозаменяемые товары называют *конкурентным*.

В отличие от взаимозаменяемых, *взаимодополняющие товары* представляют собой «неразлучные» товарные пары, спрос на которые предъявляется одновременно: кварцевые часы и батарейки, иглы и нитки, фотоаппараты и фотоплёнка, автомобили и бензин и т.п. Здесь между ценой на один

товар и спросом на другой существует *обратная* связь. К примеру, если цена на магнитофоны понизится, спрос на аудиокассеты возрастёт. Такой потребительский спрос на взаимодополняющие товары называют *совместным*.

(5) Изменения в ожиданиях потребителей можно свести к двум вариантам. Первый — ожидание *повышения* цен или доходов. Оно побудит потребителей увеличить свои покупки. Так, неурожай кофе в Бразилии вызовет опасение роста цен на этот продукт в будущем, что подстегнет текущий спрос на него. Второй вариант, напротив, предполагает ожидание *снижения* цен доходов, что сокращает текущий спрос. Часть людей скорее всего воздержится от покупки компьютера, если узнает, что его цена вот-вот упадёт.

(6) Степень удовлетворения потребностей населения в том или ином товаре: чем она выше, тем, очевидно, ниже спрос. В связи с этим ряд западных экономистов (сторонников маржинализма) полагают, что потребление подчиняется так называемому закону убывающей предельной полезности товара.

Суть здесь, если сверхкратко, в следующем. *Полезность* вещи (товара) вообще — это её способность удовлетворять ту или иную потребность людей. *Предельная полезность* — это то удовлетворение, которое получает потребитель, покупая каждую *новую* единицу данного товара. Другими словами, предельная полезность есть полезность *последней* из купленных единиц. Так вот, ***закон убывающей предельной полезности*** означает, что полезность каждой следующей единицы того или иного приобретаемого продукта уменьшается.

И действительно, скажем, *первый* купленный семьёй телевизор доставит ей наибольшее удовлетворение. Полезность же *второго* телеприёмника (к примеру, для детской комнаты), *третьего* (для кухни) и уже тем более *четвёртого* (запасного) будет все меньше и меньше. Отсюда весьма важный *вывод*: чтобы побудить потребителя к *увеличению* покупок товара, производитель должен снижать его цену, повышать качество, множить удобства.

Однако практическая *оценка предельной полезности* любого продукта весьма затруднительна, поскольку она носит *субъективный*[1] характер и зависит от конкретных *условий*. Сравним ценность сигареты для заядлого и лишь «балующегося» курильщика, ценность конфеты для любителя и нелюбителя сладкого. Или, скажем, полезность меховой куртки: для путника в зимней тайге она одна, а для того же человека в знойной пустыне — другая.

[1] ***Субъекти́вный*** (от лат. subjectus — находящийся в основе) — (1) свойственный только данному лицу (субъекту), личный; (2) односторонний (например, взгляд, подход), предвзятый, необъективный.

Термин «маржинали́зм» [от англ., франц. *marginal* — крайний, предельный — от *marginā̆l(is)* — находящийся на краю чего-либо — от *margō̆* — край, кайма, поле (страницы)] упомянут выше не случайно. ***Маржинализм*** — это тот самый методологический принцип в экономическом анализе, который основан на использовании *предельных величин*, таких как предельный продукт, предельная производительность, предельная полезность, предельные издержки и др.

Предельными подобные величины называются потому, что они, *прирастая* к уже имевшимся ранее величинам, становятся *крайними*, последними в данном ряду. Например, если в хозяйстве у фермера к пяти прежним работникам добавлен шестой и благодаря этому выпуск продукции возрос с 800 до 900 д.е., то *предельный продукт* в данном случае составит 100 д.е. (900—800).

Цель маржинальных анализов — математически точно определить условия, при которых в процессе расширения производства и потребления благ производители получают максимальную прибыль, а потребители — максимальную пользу (подробнее см. с. 236—240).

Возвращаясь к неценовым факторам спроса, заметим, что если теперь попытаться увидеть их графическое отражение на рис. 5.11 (с. 212), то ничего не получится. Почему? Дело в том, что воздействие на спрос ценового и неценовых факторов на графике отражается по-разному (рис. 5.15). *Изменение величины спроса* под влиянием *цены* выглядит как переход с одной точки *постоянной* кривой на другую (скажем, с точки $\mathbf{C_2}$ на $\mathbf{C_3}$ нашей прежней кривой **КС-1**). В отличие от этого *изменение в спросе*, которое вызвано *неценовыми* факторами, проявляется в смещении (сдвиге) всей кривой влево (при падении спроса) или вправо (при его росте). Иначе говоря, в данном слу-

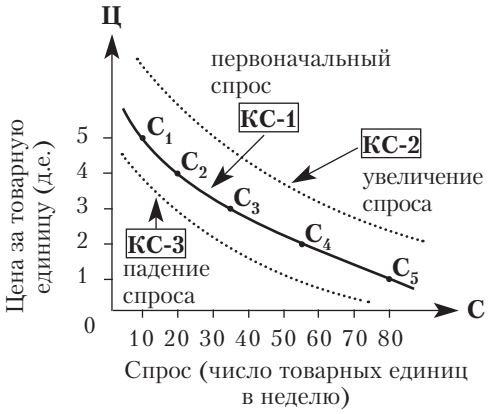

Рис. 5.15. График спроса на условный товар

чае на том же графическом поле образуются *новые* линии спроса. Так происходит потому, что спрос на товар здесь изменяется *в целом*, т.е. при всех уровнях цены.

Вернёмся к рис. 5.15. Новая линия **КС-2** показывает, что, скажем, возросшие доходы потребителей *увеличили* спрос на наш условный товар как при цене в 1 д.е., так и при ценах в 2, 3, 4 и 5 д.е. Сдвиг же первоначальной кривой **КС-1** в позицию линии **КС-3** отражает *общее уменьшение* спроса, скажем, из-за потери популярности товара у потребителей.

5.3.2. Рыночное предложение и его факторы

Ход рассуждений о рыночном предложении во многом аналогичен рассказу о спросе. Здесь тоже определяющий фактор — *цена*. Однако её воздействие на предложение (в отличие от спроса) является *прямым*, а не обратным. ***Закон предложения***, стало быть, заключается в том, что с повышением цен (при прочих равных условиях) соответственно растёт и величина предложения, так как растущие цены на товары и услуги заинтересовывают производителей (продавцов) в расширении производства и продажи продукции. И наоборот, падение рыночных цен сокращает товарное предложение.

Такая прямая зависимость предложения от цены тоже может быть проиллюстрирована графически. *Шкала предложения* (табл. 5.4) и соответствующий ей *график предложения* (рис. 5.16, линия **КП-1**) показывают, какое количество нашего условного товара будет предъявлено к продаже при разных уровнях цен. При этом ясно, что наименьшая величина предложения окажется в точке $\mathbf{П_1}$, т.е. при самой низкой цене, а максимальная — в точке $\mathbf{П_5}$, когда цена наиболее высока.

Таблица 5.4

Шкала предложения на условный товар

Цена за товарную единицу (д.е.)	Величина предложения за неделю (т.е.)	Точка на графике
1	20	$П_1$
2	40	$П_2$
3	55	$П_3$
4	68	$П_4$
5	80	$П_5$

Теперь рассмотрим *неценовые* факторы предложения. Подобно ситуации со спросом они и здесь действуют иначе, чем фактор цены, изменяя предложение *в целом* и сдвигая тем самым его

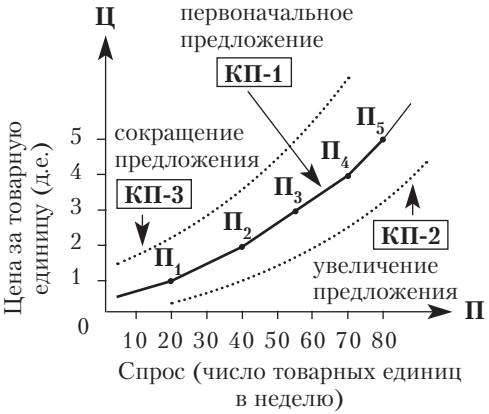

Рис. 5.16. График предложения на условный товар

кривую на графике (рис. 5.16) влево (в случае *сокращения* предложения — линия **КП-3**) или вправо (в случае его *роста* — линия **КП-2**). Главные неценовые факторы товарного предложения представлены на рис. 5.17. Первый из этих факторов — *изменение цен на ресурсы*. К примеру, снижение цен на семена пшеницы и соответствующие удобрения уменьшит затраты на производство этого вида зерна, сделав его более выгодным. В результате предложение пшеницы на зерновом рынке возрастёт. Аналогично этому действует и *изменение технологии*. Скажем, технологическое совершенствование выращивания той же пшеницы также снижает её себестоимость и побуждает фермеров увеличивать своё предложение этой продукции.

В том же ряду стоит и следующий, третий фактор — *изменение налогов и субсидий*. Производители рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому их повышение сокращает предложение продукции. Субсидии же считаются как бы «налогом наоборот» и, следовательно, сокращают издержки, стимулируя увеличение предложения. Так, именно государственное субсидирование (финансовая поддержка) фермеров в Западной Европе и США позволяет примерно сохранять сложившийся там уровень предложения их продукции.

На предложение влияют

- изменение цен на ресурсы
- изменение технологий
- изменение налогов и субсидий
- изменение цен на другие товары
- изменение числа производителей

Рис. 5.17. Важнейшие неценовые факторы рыночного предложения

Фактор *изменения цен на другие товары* спосо-

бен повлиять на предложение и данного продукта. Возьмём, к примеру, снижение цен опять на ту же пшеницу: оно может подтолкнуть фермеров к переключению, допустим, на производство гречихи (ставшее относительно более выгодным), и предложение последней возрастёт.

Ещё более значимы в сельском хозяйстве *погодные условия*: от них напрямую зависят сборы урожаев с полей. Так, неблагоприятная погода во многих районах России в 1998—1999 годах привела к резкому сокращению предложения отечественного зерна.

Наконец, действие последнего фактора — *изменения числа производителей* — можно заметить «невооружённым глазом». Например, достаточно было открыться многим сотням мини-пекарен в наших российских городах и посёлках, как предложение хлебокондитерских изделий значительно расширилось и возросло.

Таким образом, спрос и предложение товаров на рынке находятся «под обстрелом» множества различных факторов, главный из которых — всё же *цена*. А в какой мере сама рыночная цена зависит от спроса и предложения? Как увидим ниже, в очень значительной.

5.3.3. Рыночная цена

До сих пор говорилось о цене как об определяющем факторе спроса и предложения. Однако здесь существует не менее жёсткая и обратная связь: спрос и предложение, в свою очередь, *определяют* рыночную цену. Причём особенность в том, что делают они это *совместно*, устанавливая на рынке один-единственный ценовой уровень, наиболее приемлемый как для производителей (продавцов), так и для самих потребителей. Эта компромиссная цена называется *равновесной рыночной ценой*, так как при ней суммы спроса и предложения уравновешиваются.

Наглядно это можно показать на *общем* графике спроса и предложения (рис. 5.18). Точка пересечения кривых спроса и предложения, обозначенная буквами **ТР**, называется *точкой равновесия*. Именно в ней спрос на наш условный товар (**45** т.е.) и предложение (**45** т.е.) совпадают, а рыночная цена равна **2,5** д.е. Это значит, что только при данном уровне цены количество товара, которое хотят *продать* производители (продавцы), *равно* тому количеству, которое желают и в состоянии *купить* потребители.

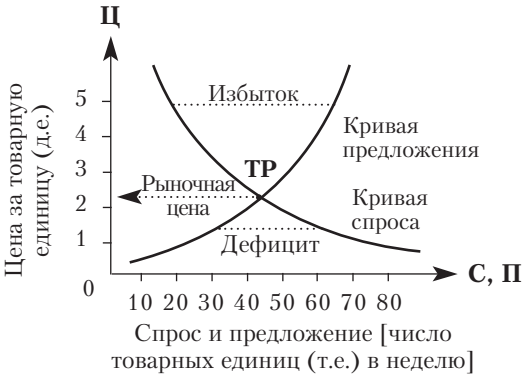

Рис. 5.18. Общий график спроса и предложения на условный товар

Нельзя не оговориться, что равновесная цена устанавливается не сразу и не навсегда. Возможны периоды купли-продажи товара по другим, неуравновешенным ценам. Однако в этих случаях неизбежны либо избыток, либо нехватка товара и саморегулирующиеся изменения текущих цен в сторону равновесного уровня.

Обратимся вновь к нашему общему графику (рис. 5.18). Допустим, *цена равна* **4** *д.е.* Тогда соответствующее ей предложение (П = **68** *т.е.*) окажется больше спроса (С = **21** *т.е.*) на **47** *т.е.* Трудности сбыта товара подтолкнут конкурирующих производителей к снижению цены, и она постепенно опустится до равновесного уровня.

Теперь пусть *цена равна* **1,5** *д.е.* Здесь уже, напротив, спрос на товар (С = **68** *т.е.*) превысит предложение (П = **31** *т.е.*) на **37** *т.е.* Это усилит конкуренцию между покупателями и качнёт цену в сторону повышения. Производители получат стимул к увеличению производства. Предложение начнёт расти, а спрос снижаться, так как число покупателей, готовых платить растущую цену, будет сокращаться. Эти процессы продолжатся, пока дефицит не исчезнет и предложение, спрос и цена не придут к равновесному уровню.

Таким образом, расхождение между предложением продавцов и спросом покупателей неизбежно вызывает изменения цены и цепочку событий, приводящих в итоге к согласованию спроса и предложения и установлению равновесной рыночной цены (рис. 5.19).

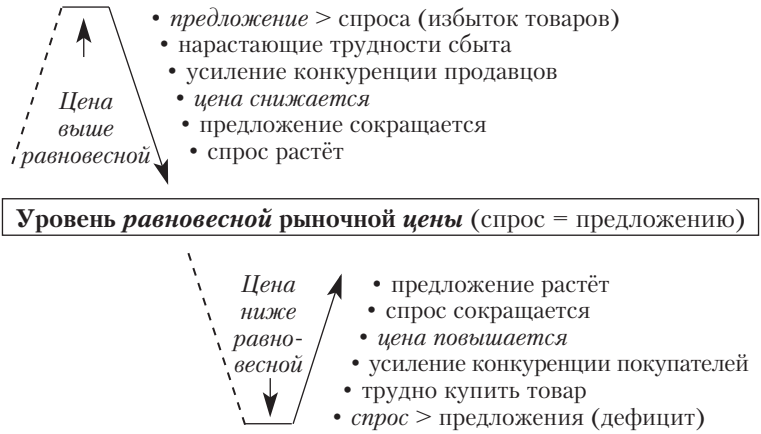

Рис. 5.19. Рыночное саморегулирование равновесной цены

Надо, однако, не забывать, что и сама рыночная цена не остаётся неизменной. Спрос и предложение товаров постоянно меняются, их кривые на графике «гуляют», смещаясь то влево, то вправо. Следовательно, точка равновесия тоже «блуждает» по полю графика. И рынку приходится вновь и вновь оперативно согласовывать предложение и спрос, *естественным* образом нормируя потребление.

5.3.4. Государственное регулирование цен

Совсем иначе обстоит дело, когда рыночный ценовой механизм отключён и цены устанавливаются *искусственно*, государством, административным[1] путём. Здесь могут быть два варианта (рис. 5.20). Первый — *установление **верхней** границы цен*, выше которой продавать продукцию запрещается. При этом установленный потолок цен, естественно, *ниже* равновесного уровня. В странах с рыночной экономикой такая мера применяется в периоды острого товарного дефицита (например, во время войны), когда свободные рыночные цены для большинства населения недоступно высоки. Тогда подобное регулирование позволяет широким кругам потре-

[1] ***Администра́ция*** (от лат. administratio — управление) — (1) исполнительные и распорядительные органы управления, власти в государстве (правительство); (2) должностные лица, возглавляющие предприятие, учреждение, организацию.

бителей приобретать товары первой необходимости, которые они не смогли бы купить при равновесных ценах.

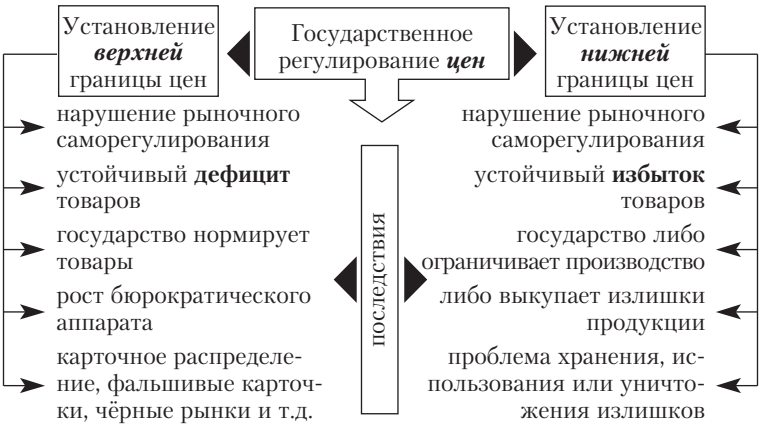

Рис. 5.20. Негативные последствия государственного регулирования цен

Однако здесь же возникает цепочка *негативных последствий*. Нарушение рыночного саморегулирования вызывает устойчивый *дефицит* товаров и необходимость государственного нормирова́ния дефицитной продукции для потребителей (например, через карточную систему). В результате неизбежно растёт контролирующий бюрократический аппарат, появляются нелегальные, чёрные рынки, фальшивые потребительские карточки и другие беззакония.

Второй вариант — *установление* ***нижней*** *границы цен*. Эта мера обычно применяется, когда государство хочет обеспечить достаточный уровень доходов определённым производителям (чаще всего фермерам). В данном случае установленная правительством минимальная цена, напротив, *выше* цены равновесия. Это поддерживает фермеров (низкая равновесная цена разорила бы их), но опять-таки порождает ряд *негативных последствий*.

Выключение рыночной саморегулировки неизбежно ведёт к образованию устойчивого *излишка* продукции (завышенная цена стимулирует предложение, одновременно сужая спрос). Государство вынуждено либо ограничивать производство (например, диктуя пределы посевных площа-

дей и выплачивая компенсации за незасеянные поля), либо выкупать излишки продукции (тем самым субсидируя фермеров). При этом встаёт проблема хранения, использования или ликвидации закупленной излишней продукции.

Таким образом, административное установление цен в любом его варианте выключает механизм рыночного саморегулирования. Если свободно складывающиеся цены *автоматически* согласуют спрос с предложением, то регулируемые цены этого не делают. Образуются дефициты или излишки продукции, и обществу приходится справляться с порождаемыми ими проблемами.

5.4. Эластичность спроса и предложения

Как уже отмечалось, спрос и предложение зависят от многих факторов. Их изменение влечёт соответствующее изменение спроса и предложения. С этим связано понятие эластичности (от греч. *elastos*, *elastikos* — гибкий). *Эластичность спроса или предложения* — это их способность гибко изменяться под влиянием определяющих факторов. Поскольку главный из этих факторов — цена, то вначале обратимся именно к *ценовой* эластичности спроса и предложения.

5.4.1. Ценовая эластичность спроса

Она измеряет степень реакции (или чувствительности) потребителей к изменениям цены. В зависимости от этой степени потребительский спрос условно делят на два вида: эластичный и неэластичный. В частности, *эластичным* называют такой спрос на товар, который изменяется в большей степени, чем цена этого товара. И наоборот, когда изменение спроса происходит в меньшей степени, чем изменение цены, имеет место *неэластичный* спрос. Численно ценовую эластичность спроса определяют по такой формуле: **КЭ** = [% изменения спроса] : [% изменения цены], где КЭ — *коэффициент эластичности*.

К примеру, если в ответ на 10-процентный рост цены товара спрос на него упал лишь на 2%, то КЭ = 0,2 (2 : 10). Это меньше единицы и определяет *неэластичный спрос*. Если же при том же росте цены (на 10%) спрос на товар снизился, скажем, на 25%, то здесь КЭ = 2,5 (25 : 10). Это уже больше единицы и характеризует более чуткий *эластичный спрос*

(рис. 5.21). Наконец, ситуация, при которой изменение цены и последующее изменение спроса оказываются равными (КЭ = 1), называется *единичной эластичностью*.

Наибольшей *неэластичностью* отличаются *предметы первой необходимости* (вода, продукты питания, одежда, жильё, энергоресурсы). Люди не могут обходиться без них, поэтому, скажем, подорожание этих товаров не ведет к существенному сокращению их потребления. С другой стороны, спрос на *предметы роскоши*, напротив, отличается высокой *эластичностью*, поскольку от их приобретения в случае роста цен нетрудно и отказаться.

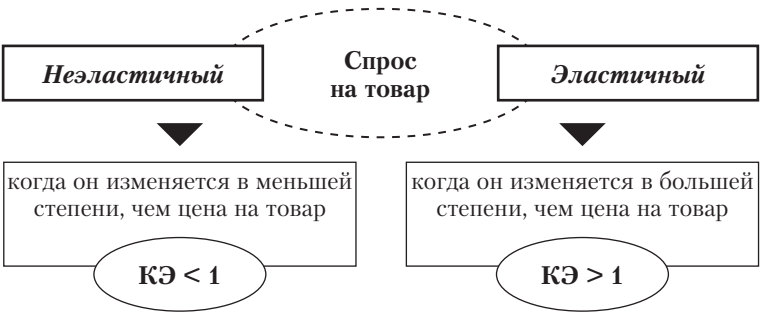

Рис. 5.21. Понятия эластичного и неэластичного спроса

Особый вид реакции рыночного спроса представляет так называемая *перекрёстная эластичность*. Это ценовая эластичность спроса на сопряжённые товары. Она показывает, как реагирует спрос на один из таких товаров, в ответ на изменения цен у других сопряжённых товаров. При этом, как уже отмечалось (с. 214), связь между ценой на один сопряжённый товар и спросом на другой у *взаимозаменяемых* продуктов *прямая* (к примеру, рост цены сливочного масла увеличит спрос на маргарин), а у *взаимодополняющих — обратная* (рост цены, скажем, фотоаппаратов снизит спрос на фотоплёнку).

5.4.2. Ценовая эластичность спроса и общая выручка

Информация об эластичности спроса на те или иные товары имеет важное *практическое значение*. Дело в том, что при изменении цены эта эластичность по-разному сказывается на общей выручке от продажи продукции. Рассмотрим,

как влияют рост или снижение цен на выручку в ситуациях эластичного и неэластичного спроса (табл. 5.5). Так, *при эластичном спросе*, когда реакция последнего на изменение стоимости единицы продукции значительна, ***снижение цены*** *ведёт к росту общей выручки* предприятия. Почему? Потому что удешевление товара стимулирует его покупки и получаемый при этом выигрыш от увеличения объёма продаж перекрывает потери от снижения цены.

Таблица 5.5

Изменение цены и общей выручки от продажи продукции

	Эластичный спрос		**Неэластичный спрос**	
Если *цена* за единицу продукции	Снижается	Растёт	Снижается	Растёт
то *общая выручка* фирмы	Увеличивается	Уменьшается	Уменьшается	Увеличивается
Вывод: цена и выручка	Изменяются в ***противоположных*** направлениях		Изменяются в ***одном*** и ***том же*** направлении	

Приведём для наглядности условный *пример* (табл. 5.6). Он показывает, что при снижении цены с первоначального уровня в 5 д.е. до уровня 4-х д.е. *потеря* выручки в расчёте на прежний объём проданной продукции составила *2000 д.е.* Но подешевевший товар вместе с тем привлёк к себе дополнительных покупателей, и это обеспечило *выигрыш*, равный *4000 д.е.* В итоге выигрыш перекрыл потерю вдвое — на *2000 д.е.*, что составило *прирост* общей выручки.

В обратном случае (когда цена увеличивается) картина иная. В условиях эластичного спроса ***рост цены*** *ведёт к уменьшению общей выручки*, так как выигрыш от повышения цены оказывается меньшим, чем потеря выручки, связанная с одновре́менным сокращением продаж. Таким образом, если спрос *эластичен*, то цена и выручка изменяются в *противоположных* направлениях.

Иным отечественным продавцам было бы весьма полезно над этим задуматься. На любом рынке России можно найти примеры долгого и упрямого держания высоких цен на непервоочередные товары с *эластичным* спросом. Негативный результат очевиден: вялая торговля — омертвление товар-

ного капитала — неоправданная оплата труда «тоскующих» продавцов — потери выручки и доходов.

Таблица 5.6

Пример увеличения общей выручки от снижения цены в условиях эластичного спроса

Условный пример		
• Первоначальная цена за единицу продукции • Первоначальный объём продаж • Первоначальная общая выручка	➤ ➤ ➤	**5** д.е. **2000** д.е. **10 000** д.е. (5×2000)
• Сниженная цена за единицу продукции • Возросший объём продаж • Возросшая общая выручка	➤ ➤ ➤	**4** д.е. **3000** д.е. **12 000** д.е. (4×3000)
• Потеря от снижения цены • Выигрыш от увеличения объёма продаж • Прирост общей выручки	➤ ➤ ➤	**2000** д.е. (1×2000) **4000** д.е. (4×1000) **2000** д.е. (4000–2000)

Вот печальный *пример отечественного речного транспорта*. Спрос на его услуги на длинных пассажирских линиях (скажем, Москва — Астрахань) имеет ярко выраженный *эластичный* характер (теплоход здесь — плавучий дом отдыха, а не средство передвижения, как поезд). Поэтому неустанная рационализация *транспортной* деятельности и всемерное *снижение себестоимости*, ценовая доступность и одновременно *массовость* перевозок — самые надёжные ключи к эффективности. Вместо этого речфлот в 1990-х годах бесконечно взвинчивал тарифы, распугивая пассажиров. В итоге сотни судов и работников оказались без работы, затихли шлюзы и речные вокзалы, начали «сушить вёсла» некоторые флотские учебные заведения...

Словно к подобным горе-хозяйственникам обращается Форд: «К чему же сидеть и дожидаться хороших дел?.. Если цены на товары выше, чем доходы народа, то нужно приспособить цены к доходам... Уменьшите издержки более умелым ведением дела, уменьшите цены соответственно покупательной силе... Лучше продать большое количество предметов производства с маленькой прибылью, чем малое количество с большой» (45-131,113).

Почему именно так? Да потому что быстрый и растущий сбыт придают динамизм и устойчивость предприятию, увеличивают его возможности к расширению и будущие доходы. При этом бизнесмен покоряет всё новые и новые сердца (и кошельки!) потребителей, слава его бизнеса растёт.

Всё наоборот происходит *при неэластичном спросе*. Здесь цены и выручка движутся в одном и том же направлении. *Снижение цены* уменьшает и общую выручку, ибо оно не ведёт здесь к заметному расширению объёма продаж. А *рост*

цены увеличивает выручку, поскольку выигрыш от удорожания продукции перекрывает потерю от относительно небольшого сокращения продаж.

Яркий *пример* — ***плата за телефон***. Как бы ни повышалась она, неэластичный спрос на телефонные услуги уменьшается незначительно, и выручка своекорыстных монополистов-связистов растёт (даже если их бизнес плохо организован и расточителен). Вот почему (ещё раз вспомним) «всякая монополия и всякая погоня за наживой — зло» (Форд).

5.4.3. Эластичность спроса по доходу

Она измеряет степень реакции товарного спроса на изменение доходов потребителей. Таким образом, коэффициент эластичности здесь равен: **КЭ** = [% изменения спроса] : [% изменения дохода]. Если, скажем, при росте дохода на 8% спрос на автомобили увеличился на 24%, то эластичность спроса по доходу на эти товары окажется равной трём (КЭ = 3): рост спроса втрое обогнал рост дохода.

На *товары высшей категории* (с. 214) спрос обычно изменяется в том же направлении, что и доход: повышаются доходы населения, повышается и спрос. К примеру, получая больше доходов, люди начинают больше путешествовать за рубеж.

Что касается *товаров низшей категории* (хлеб, картофель, маргарин, поездки на общественном транспорте, подержанные товары и пр.), то здесь возможны изменения дохода и спроса во взаимообратных направлениях. Так, скажем, увеличение доходов потребителей может вызвать падение спроса на дешёвые креплёные вина, поскольку больше людей станет предпочитать им натуральные, относительно менее вредные напитки.

Знание эластичности спроса по доходу тоже имеет *практическое значение*. Оно позволяет определять перспективы развития тех или иных о́траслей экономики, прогнозируя расширение одних и неизбежное сокращение других. К примеру, производство пишущих и швейных машинок неотвратимо уходит в прошлое, а персональных компьютеров — резко поднимается вверх.

5.4.4. Эластичность предложения

Наши рассуждения о ценовой эластичности спроса во многом применимы и к *эластичности предложения*, которая измеряет степень реакции поставщиков товаров (произво-

дителей, продавцов) на изменение цен. Так, предложение *эластично*, когда оно изменяется в большей степени, чем цена. И наоборот, предложение *неэластично*, если процент его изменения меньше процента изменения цены.

Эластичность предложения в первую очередь определяют такие важные *факторы*, как *(а)* наличие резерва производственных мощностей, *(б)* уровень товарных запасов и *(в)* количество времени у производителей для того, чтобы отреагировать на изменение цен. В частности, очевидно, что, чем больше свободных мóщностей, запасов продукции и времени, тем больше и возможность увеличить предложение в случае стимулирующего его повышения цен.

Особенно велика роль фактора времени в *аграрном секторе* (т.е. в сельском хозяйстве: от лат. *agrarius* — земельный) с его объективной «неповоротливостью». В большинстве случаев здесь требуется целый сельскохозяйственный сезон, чтобы *предложить больше продукции* в ответ на повышение цен. С другой стороны, подчас нельзя и *уменьшить предложение* при снижении цен, если оно касается уже выращенных скоропортящихся продуктов (помидоров, огурцов, винограда, малины и т.п.).

5.5. Издержки производства и прибыль

5.5.1. Два пути к доходности бизнеса

Каждый производитель, естественно, стремится к увеличению прибыли, к большей доходности, или рентабельности, своего производства. Прибыль «зажата» между двумя переменными величинами: уровнем издержек производства и уровнем цен (рис. 5.22). Чем выше цены и ниже издержки, тем более высока рентабельность производства, тем больше прибыли от него. Это значит, что нужно, как пишет Хайек, «производить "правильные" (имеющие спрос) вещи "правильными" (наи-

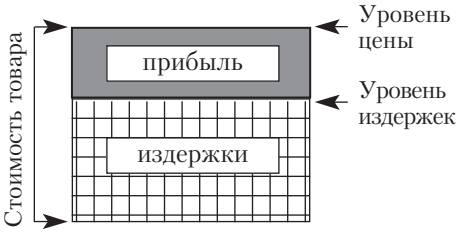

Рис. 5.22. Место прибыли в структуре стоимости товара

более эффективными) способами» (5-204). Отсюда и два основных пути к повышению доходности бизнеса.

1-й путь — вложение капитала в *наиболее выгодные сферы хозяйства* (с благоприятным соотношением товарного спроса и предложения и «хорошими» ценами). Здесь «первую скрипку» играет *ма́ркетинг* (от англ. *market* — рынок, *marketing* — реализация, сбыт) — система мер, направленных на подчинение данного производства рыночным требованиям и предполагающая изучение рынка, поиск в нём своих «ниш», анализ спроса и предложения, определение товарного ассортимента и ценовой политики, осуществление эффективных связей с общественностью (или по-англомодному, па́блик рила́йшнс[1]) и пр. Маркетинг призван обеспечивать гибкое реагирование бизнеса на постоянно меняющиеся запросы рынка. Отсюда и главная заповедь маркетологов: *производить* то, что продаётся, а *не продавать* то, что производится.

Однако «хорошие» цены для производителя — это цены высокие, а они — явление временное. Как здоровый пациент имеет нормальную температуру, говорит Форд, так и здоровый рынок должен иметь *нормальные цены*. Непомерно высокие цены — всегда признак экономического нездоровья (45-116). Вот почему опытные бизнесмены делают упор на другой путь к доходности: на рационализацию производства и экономию затрат на выпуск продукции.

Итак, ***2-й путь*** — всемерное *снижение издержек производства*, т.е. себестоимости продукции. Чтобы добиваться этого, надо знать структуру и виды издержек, постоянно и строго их контролировать. Последнее обеспечивает *бухгалтерский учёт* (от нем. *Buch* — книга + *halten* — держать) — важнейший инструмент рационального ведения бизнеса. «Ничто не может лучше удерживать человека в определённых границах, — подчёркивает Локк, — чем постоянный учёт состояния своих дел путём регулярного ведения счетов» (18-178).

Что касается *видов* (а соответственно и *структуры*) издержек, то их классифицируют по многим признакам. Так, в зависимости от того, принимают ли они форму реальных

[1] ***Па́блик рила́йшнс*** (от англ. public relations — связи с общественностью), или **PR** (*Пи-Ар*) — действия фирм, правительства, политических партий и иных субъектов, направленные на то, чтобы вызвать к себе *расположение* со стороны потребителей, избирателей, общества в целом, увеличив число своих сторонников; информационно-пропагандистское обеспе́чение какой-либо деятельности.

денежных расходов или нет, различают издержки явные и неявные. С них и начнём.

5.5.2. Издержки явные, неявные и экономические

Производство и сбыт любого товара требуют определённых издержек — на сырьё, топливо, энергию, рабочую силу; на покрытие транспортных, трансакционных[1] и других затрат. Все расходы фирмы на приобретение необходимых ей материалов и услуг представляют собой *издержки производства*. Однако подобное определение неполно и требует некоторых оговорок. Дело в том, что подчас не все производственные ресурсы реально *оплачиваются*. Часть из них предприятие может использовать как бы «бесплатно».

К примеру, если владелец пекарни располагает собственными (принадлежащими ему) помещением и денежным капиталом, да ещё сам организует свой бизнес, то использование этих ресурсов (производственных площадéй, инвестиции в оборудование, менеджерских услуг) не потребует от него прямых денежных затрат. В связи с этим *экономисты* различают издержки явные и неявные (рис. 5.23).

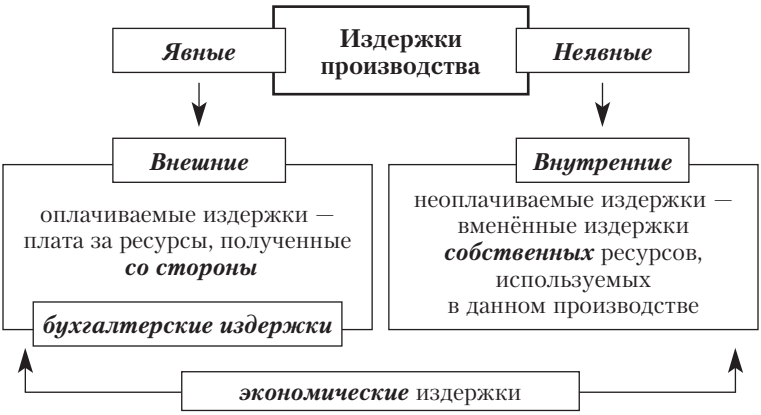

Рис. 5.23. Деление вздержек на явные и неявные

[1] ***Трансакция*** (от лат. trānsāctio — соглашение, сделка) — (1) деловая операция, сделка; дело; (2) ведение (деловых операций). ***Трансакционные издержки*** — расходы на ведение рыночных операций (на переговоры с поставщиками и покупателями, на заключение и юридическое обеспечение сделок и т.п.).

Явные издержки (называемые также *внешними*) — это денежные выплаты за ресурсы, полученные со стороны (оплата труда наёмных работников, поставок сырья, материалов, транспортных, финансовых, юридических и других услуг). Именно эти издержки (и только они) учитываются бухгалтерией, поэтому их часто называют *бухгалтерскими издержками*.

Неявные издержки (или *внутренние*) — это издержки, связанные с использованием фирмой собственных (внутренних) ресурсов. В отличие от явных эти издержки не оплачиваются и не отражаются в бухгалтерской отчётности. Они носят скрытый характер, выступая как *вмененные издержки* собственных ресурсов фирмы, применяемых ею в производстве. Величина этих издержек определяется тем доходом, который могли бы принести данные ресурсы при их наиболее выгодном альтернативном использовании.

Так, упомянутый выше владелец пекарни, используя собственные деньги, помещение и предпринимательские способности, *теряет* те проценты, ренту и вознаграждение за управленческие услуги, которые он мог бы получить за эти ресурсы при их лучшем альтернативном использовании (скажем, отдав деньги в ссуду, помещение — в аренду и предложив свои услуги в области менеджмента другой фирме). Упущенная здесь выгода (проценты, рента, зарплата менеджера) и составляет ***неявные издержки*** хлебопечения.

Сумму явных и неявных издержек производства экономисты называют *экономическими издержками*. При этом учёт скрытых (вменённых) и экономических (полных) издержек имеет важное практическое *значение*. Он позволяет точнее оценивать и сравнивать эффективность различных экономических решений. Так, с их помощью владелец пекарни может определить для себя, что выгоднее: иметь собственный хлебный бизнес или работать по найму, сдавая своё помещение в аренду, а деньги — в банк.

Рассмотрим ещё три конкретных примера практического значения учёта вменённых издержек. Так, приобретая, скажем, *билет на теплоход* за полгода до начала рейса, вы получаете гарантию желанного варианта проведения отпуска. Но тут есть смысл задуматься: стоит ли эта гарантия своих вменённых издержек — потери банковских процентов за шесть месяцев? *Экономические* издержки вашего плавания включат не только оплаченную стоимость самого билета, но и сумму упущенных при этом депозитных процентов.

Или возьмём *пример с армией*. Во что обходится её содержание обществу? Не только в ту сумму, которая указана в оборонном бюджете (*явные издержки*). Необходимо учесть ещё и *скрытые* (*вменённые*) *издержки*. А именно: стоимость продукции, недополученной страной из-за отвлечения в армейский сектор людских, природных и капитальных ресурсов.

Наконец, и такой наглядный *пример с электроснабжением*. Что выгоднее для крупного города: *(1)* построить по соседству на плодородной речной равнине ГЭС с её неизбежным водохранилищем или *(2)* подключиться к отдалённому источнику, проложив многокилометровую линию электропередачи (ЛЭП)? Для обоснованного выбора здесь необходимо учесть не только *прямые (явные) затраты* (на строительство ГЭС, оборудование, провода, их подвеску и пр.), но и *вменённые (альтернативные) издержки* (потери сельхозпродукции на затопленных или отчуждённых под ЛЭП угодьях; уход под воду уже обустроенных зон отдыха и лесных массивов с их древесиной, ягодами, грибами; затраты на переселение людей и т.д.). Только такое, всестороннее сравнение вариантов позволит сделать оптимальный выбор.

5.5.3. Прибыль нормальная и экономическая

Итак, в определении издержек подходы бухгалтеров и экономистов расходятся. Это вызывает различия и в определении прибыли. Экономисту важно показать деловым людям те *условия* (цифровые соотношения), при которых «игра стоит свеч» и полученный доход действительно станет для них не потерей, а прибылью. В самом деле, чтобы быть заинтересованным в *собственном* бизнесе, предприниматель должен получить от него как минимум столько же, сколько он мог бы иметь и без оного. Ина́че просто нет смысла в предпринимательстве и лучше переключиться на другие, менее хлопотные направления деятельности. Вот этот-то необходимый минимальный доход *экономисты* и называют *нормальной прибылью*. Чем же определяется размер этого минимума?

Очевидно, что *неявными издержками* данного производства. Ведь нормальная прибыль должна возместить предпринимателю те упущенные доходы, которые он получил бы от альтернативного использования *собственных* ресурсов (земли́, капитала, труда, предпринимательских и управленческих способностей).

Иными словами, если снова вернуться к нашему сквозному примеру с владельцем пекарни, то нормальная прибыль последнего должна быть не меньше суммы процентов, ренты и менеджерской зарплаты, потерянных им при открытии своего хлебного бизнеса.

Таким образом, нормальная прибыль всего лишь компенсирует неоплаченные внутренние издержки фирмы. Исходя из этого положения, *экономисты*, по существу, не считают её собственно прибылью. Они рассматривают нормальную прибыль как *элемент издержек* производства (покрывающий неоплаченную их часть). И только доход, полу-

ченный *сверх* нормальной прибыли, трактуется как *чистая* прибыль. Она-то и называется *экономической прибылью*.

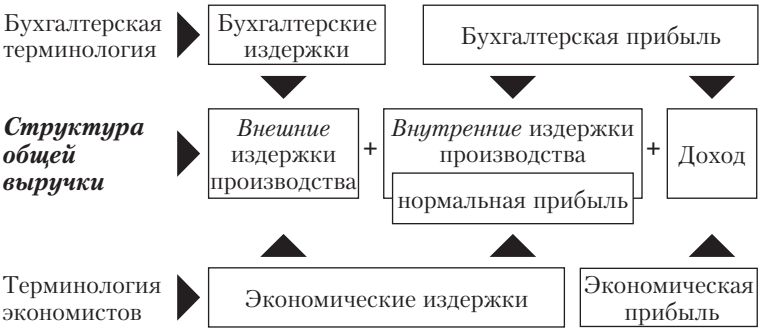

Рис. 5.24. Экономические и бухгалтерские издержки и прибыль в структуре общей выручки предприятия

Однако у *бухга́лтеров* и тут свой подход. Они считают прибылью *весь* излишек общей выручки над явными издержками производства. Это — *бухгалтерская прибыль*. Соотношения между рассмотренными видами издержек и прибыли наглядно отражены на рис. 5.24. Если выразить теперь все эти показатели через конкретные (хотя и условные) цифровые данные, используя прежний пример с пекарней, то получится следующая картина (рис. 5.25).

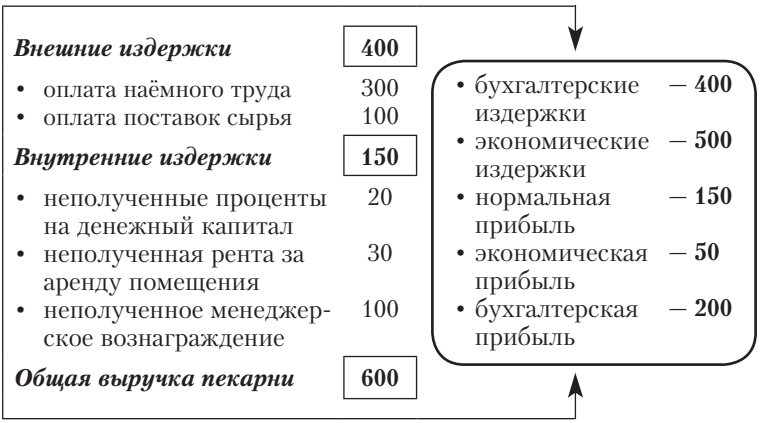

Рис. 5.25. Издержки и прибыль предприятия (условный пример, д.е.)

5.5.4. Издержки постоянные, переменные и общие; средние и предельные издержки

Эти пять показателей затрат (рис. 5.26 и табл. 5.7) важны для выявления зависимости издержек от объёма производимой продукции. Так, *постоянные издержки не зависят* от размеров производства. Их величина неизменна, ибо они связаны с самим существованием предприятия и должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит (арендная плата за землю и помещения, амортизационные отчисления по зданиям и оборудованию, содержание управленческого аппарата и пр.). Подобные расходы иногда называют *косвенными* или *накладными*.

В отличие от них *переменные издержки* непосредственно *зависят* от количества произведённой продукции, потому что они складываются из затрат на сырьё, материалы, топливно-энергетические, трудовые и другие *расхóдные* ресурсы производства. Величина этих затрат прямо пропорциональна объёму выпуска продукции. Наконец, *общие издержки* представляют *сумму* постоянных и переменных затрат, т.е. это *совокупные* (или валовы́е) издержки на производство определённого объёма продукции. Знание структуры постоянных, переменных, общих издержек позволяет хозяйственникам определять конкретные пути снижения производственных затрат.

Следующие два вида издержек (средние и предельные) — это затраты уже *на единицу продукции*. Они удобны для текущего контроля за эффективностью и доходностью производства. Так, *средние издержки*, как понятно из их названия, находят путём деления общих издержек на количество выпущенных единиц продукции. Они наглядно отражают динамику (снижение или рост) затрат по мере изменения объёма производства: если средние издержки с увеличением объёма продукции снижаются, значит, эффективность растёт, и наоборот.

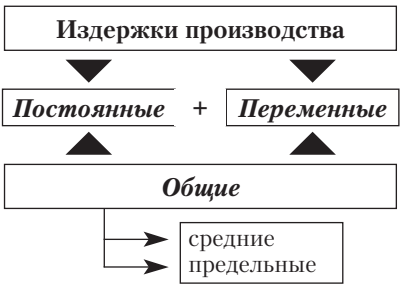

Рис. 5.26. Деление издержек на постоянные и переменные, общие, средние и предельные

В отличие от средних *предельные издержки* —

это *дополнительные* затраты на производство *каждой следующей* единицы продукции сверх имеющегося объёма. Иными словами, это сумма, на которую возрастают общие издержки при увеличении выпуска продукции на одну единицу (вспомним *маржинализм* — с. 216). Например, если при увеличении выпуска с 5-и до 6-и изделий общие издержки возросли с 2400 до 3000 д.е., то предельные издержки (т.е. издержки 6-й единицы продукции в данном случае) составят 600 д.е. (3000—2400).

Таблица 5.7

Определение и примеры постоянных, переменных, общих, средних и предельных издержек

Издержки	Определение	Пример
Постоянные	Издержки, которые ***не зависят*** от объёма производства	***1000*** д.е.
Переменные	Издержки, ***меняющиеся*** в зависимости от объёма выпуска	***1400*** д.е. (5 изделий)
Общие	***Сумма*** постоянных и переменных издержек производства	***1000 + 1400 = = 2400*** д.е.
Средние	Издержки производства в расчёте ***на единицу продукции***	***2400 : 5 = 480*** д.е.
Предельные	***Прирост*** общих издержек при производстве каждой новой единицы продукции	5-е изделие — 2400 6-е изделие — 3000 } ***600*** д.е.

С помощью предельных издержек определяют границы прибыльного объёма выпуска продукции. Для этого их сравнивают со средними издержками и рыночной ценой товара. Пока величина предельных издержек (по мере расширения производства) остаётся меньше величины *средних* затрат, последние снижаются (эффективность производства растёт). Однако, как только предельные издержки превысят средние, последние начнут возрастать, а эффективность производства — падать. Аналогично и сравнение с *ценой*. Пока предельные издержки ниже её уровня, производство максимально прибыльно. Когда же они начинают превышать це́ну — это признак снижения эффективности. Более наглядной иллюстрацией этих процессов послужит нижеследующий условный цифровой пример.

5.5.5. Издержки и прибыль в условиях изменений объёма производства

Обращаясь к таблице 5.8, предположим, что какое-то предприятие (пусть это будет столярная мастерская) располагает *постоянными ресурсами* (землёй, зданием, станками, машинами), содержание которых (*постоянные издержки*) неизменно и составляет 1000 д.е. в неделю (графа **2**). Затраты на *переменные ресурсы* (рабочие — столяры́, сырьё, материалы, электроэнергия и пр.), образующие *переменные издержки*, представлены в графе **3**. Их величина нарастает по мере увеличения единиц выпускаемой продукции (графа **1**). Располагая этими данными, мы можем теперь последовательно определить *общие* (графа **4**), *средние* (графа **5**) и *предельные* (графа **6**) издержки производства.

Последние, т.е. предельные издержки, как известно, равны разности между соседними нижним и верхним показателями общих затрат. Так, в нашем примере предельные издержки *первой* единицы продукции равны *350* д.е. (1350—1000), *второй* единицы — *210* д.е. (1560—1350), *третьей* — *180* (1740—1560) и т.д.

Таблица 5.8

Издержки производства и прибыль предприятия в денежных единицах (условный пример)

Единицы продукции (в неделю)	*Издержки*					Цена единицы продукции	Общая выручка [(1) × (7)]	Общая прибыль [(8) – (4)]	Прибыль на единицу продукции [(9) : (1)]
	постоянные	переменные	общие [(2) + (3)]	средние [(4) : (1)]	предельные				
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
0	1000	—	1000	—	—	—	—	–1000	—
1	1000	350	1350	1350	350	550	550	–800	–800
2	1000	560	1560	780	210	550	1100	–460	–230
3	1000	740	1740	580	180	550	1650	–90	–30
4	**1000**	**100**	**2000**	**500**	**260**	**550**	**2200**	**+200**	**+50**
5	**1000**	**1400**	**2400**	**480**	**400**	**550**	**2750**	**+350**	**+70**
6	**1000**	**2000**	**3000**	**500**	**600**	**550**	**3330**	**+300**	**+50**
7	**1000**	**2850**	**3850**	**550**	**850**	**550**	**3850**	**0**	**0**
8	1000	3960	4960	620	1110	550	4400	–560	–70

Теперь, зная рыночную *цéну* одного изделия — 550 д.е. (графа **7**), можем определить *общую выручку* (графа **8**), *общую прибыль* (графа **9**) и *прибыль на единицу продукции* (графа **10**). Наконец, на основе всех данных таблицы нетрудно построить график, наглядно отражающий развитие экономических событий в нашей столярной мастерской, её прибыли и убытки (рис. 5.27). Разберёмся в этом подробнее.

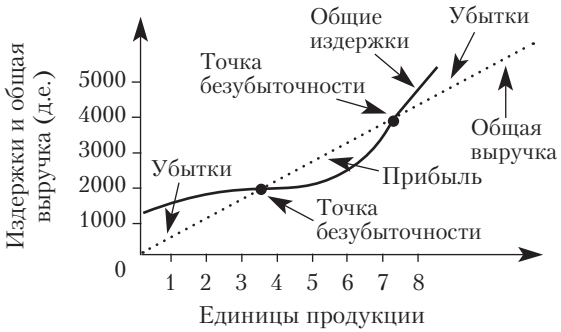

Рис. 5.27. Прибыли и убытки предприятия в процессе расширения производства

Дело в том, что для наибольшей эффективности производства необходимо, чтобы между наличными *постоянными* ресурсами и добавляемыми к ним *переменными* ресурсами было *оптимальное соотношение*. В нашем примере речь прежде всего идёт о соотношении между *капиталом* (станками) и *трудом* (численностью рабочих). Рост выпуска изделий достигается за счёт присоединения к неизменному капиталу (одному и тому же количеству станков) всё большего числа столяров. При этом в развитии хозяйственного процесса на предприятии просматриваются три основных периода.

(1) Период убыточного производства (с 0-й по 3-ю единицу продукции), когда в мастерской имеет место *избыток капитала над трудом*. То есть, скажем, один-два рабочих без всякой специализации выполняют разнородные операции, переходя от одного вида оборудования к другому, теряя время и допуская простои станков.

(2) Период прибыльного производства (с 4-й до 7-й единицы продукции), когда число рабочих оптималь-

но возросло и уже достигнут *баланс между капиталом и трудом*. Здесь уже начинают проявлять себя плюсы более крупного производства — *эффект масштаба* (в частности, уменьшаются постоянные издержки в расчёте на единицу продукции). Столяры́ концентрируются на определённых видах работ, реализуются преимущества разделения труда, нет простоев и потерь времени, снижаются средние издержки, растёт отдача ресурсов, мастерская работает максимально эффективно. Но с определённого момента (с 6-й единицы продукции) предельные издержки (600 д.е.) начнут превышать уровень средних издержек (500 д.е.) и даже цены (550 д.е.). Это сигнал начавшегося снижения эффективности в результате нарушения оптимального соотношения между капиталом и трудом и падения ресурсоотдачи.

(3) Период убыточного производства, в который возник уже иной дисбаланс — *избыток труда над капиталом*. Дальнейшее увеличение числа рабочих (при неизменном количестве оборудования) увеличивает выпуск, но ведёт к недоиспользованию трудовых ресурсов (столяры стоят в очередь к станку) и снижению выработки на одного рабочего. Поэтому, чтобы и дальше расширять производство, не снижая его эффективности, нужно увеличивать не только трудовые, но и капитальные ресурсы (производственные площади, станочный парк), постоянно оптимизируя соотношение между ними.

5.5.6. Закон убывающей отдачи ресурсов

Теперь можно сделать вывод о действии в производстве *закона убывающей отдачи ресурсов*. Этот закон, как полагают маржиналисты, означает, что расширение производства за счёт добавления *переменных* ресурсов (например, труда) к неизменным *постоянным* ресурсам (станкам, машинам, производственным площадям, земле) эффективно лишь до известного предела, после которого необходимый баланс между этими факторами нарушается, и отдача переменного ресурса неизбежно идёт вниз.

Для иллюстрации данного закона приведём ещё один, на этот раз сельскохозяйственный *пример*. Допустим, что начинающий фермер приобрёл полузаброшенный участок земли с урожайностью зерновых лишь 10 ц/га. Первое внесение удобрений в почву повысит её, скажем, до 17 ц/га (+7). Пусть следующая подкормка обеспечит такую

же или даже бóльшую прибавку продуктивности, например, до 25 ц/га (+8) и т.д. Сборы урожая с этой земли будут, возможно, расти и в последующие годы.

Однако всё равно неизбежно наступит тот самый момент, когда *оптимальное соотношение* между данным количеством земли и тоннами внесённых в неё удобрений будет нарушено. Земля окажется перекормленной, а то и отравленной удобрениями. Прирост урожайности зерна в расчёте на каждую дополнительно внесённую тонну удобрений начнёт снижаться, и *отдача* нарастающего переменного ресурса (удобрений) в условиях фиксированного постоянного ресурса (земли) будет убывать. Это очевидно, поскольку в противном случае всего лишь одно хозяйство неутомимого российского фермера могло бы постоянно кормить всю страну.

5.5.7. Рентабельность производства

Сопоставляя полученную предприятием прибыль с издержками (себестоимостью) или ценой продукции, можно определить *рентабельность производства*, т.е. степень его доходности, или прибыльности. Для этого рассчитывают так называемую *норму прибыли* — процентное отношение суммы прибыли к затратам или цене. Чаще всего используют три показателя нормы прибыли (табл. 5.9).

Первый показатель — *норма прибыли в издержках* — применяется к *отдельным видам продукции* и позволяет, скажем, сравнить прибыльность выпуска двух разных изделий. В нашем табличном примере изделие **(а)**, имеющее рентабельность 25%, оказалось доходнее изделия **(б)** с его 20-процентной прибыльностью.

Второй показатель — *норма прибыли в цене*. Его тоже используют по *отдельным видам продукции*. Он, к примеру, удобен для анализа изменений рентабельности производства одного и того же изделия по мере наращивания его выпуска. Так, расширение выпуска изделия **(в)** в таблице 5.9 позволило снизить его себестоимость и получить больше прибыли при неизменной цене (хотя последняя тоже могла стать другой). В результате доходность изделия возросла с 5% **($в_1$)** до 10% **($в_2$)**.

Иное назначение имеет *норма прибыли в капитале*, или, как её ещё называют, *норма общей рентабельности*. Она позволяет сравнивать эффективность работы, скажем, двух предприятий. К примеру, фабрика **(А)** получила общую

прибыль 90 д.е., а фабрика **(Б)** — 80 д.е. Значит ли это, что первая работает лучше второй?

Таблица 5.9

Показатели рентабельности производства

Показатель нормы прибыли	Формула	Пример
Норма прибыли как доля прибыли в ***издержках***	$\frac{\textbf{\textit{прибыль}}\text{ на единицу продукции}}{\textbf{\textit{издержки}}\text{ единицы продукции}} \times 100\%$	**(а)** $\frac{2\text{ д.е.}}{8\text{ д.е.}} \times 100 = 25\%$ **(б)** $\frac{4\text{ д.е.}}{20\text{ д.е.}} \times 100 = 20\%$
Норма прибыли как доля прибыли в ***цене***	$\frac{\textbf{\textit{прибыль}}\text{ на единицу продукции}}{\textbf{\textit{цена}}\text{ единицы продукции}} \times 100\%$	**(в$_1$)** $\frac{1\text{ д.е.}}{20\text{ д.е.}} \times 100 = 5\%$ **(в$_2$)** $\frac{2\text{ д.е.}}{20\text{ д.е.}} \times 100 = 10\%$
Норма прибыли как доля прибыли в ***капитале***	$\frac{\text{общая }\textbf{\textit{прибыль}}\text{ фирмы}}{\text{общий }\textbf{\textit{капитал}}\text{ фирмы}} \times 100\%$	**(А)** $\frac{90\text{ д.е.}}{900\text{ д.е.}} \times 100 = 10\%$ **(Б)** $\frac{80\text{ д.е.}}{400\text{ д.е.}} \times 100 = 20\%$

Чтобы ответить на этот вопрос, знать просто суммы прибыли недостаточно. Важно ещё учесть, ценой каких затрат они получены. А для этого нужно соотнести *общую прибыль* и величину *общего капитала* (основных и оборотных фондов) по каждому предприятию, т.е. рассчитать показатели нормы общей рентабельности. Сравнение этих показателей и даёт точный ответ: фабрика **(Б)** с 20% общей рентабельности работала эффективнее фабрики **(А)**, добившейся лишь 10-процентной рентабельности.

Тема 6

МАКРОЭКОНОМИКА: ПОКАЗАТЕЛИ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Чтобы лучше управлять бизнесом, каждое отдельное предприятие ведет *бухгалтерский учёт* своей хозяйственной деятельности (это, напомним, микроэкономический уровень). Подобно тому и государственные органы управления, чтобы точнее определять свою социально-экономическую политику в обществе, ведут постоянное *статистическое наблюдение* за состоянием всего национального хозяйства страны (макроэкономический уровень).

Осуществление макроэкономического учёта обеспечивает так называемая *система национальных счетов*, которая благодаря действующей в мире единой методологии ООН[1] позволяет проводить международные сопоставления показателей. Такая система национальных счетов даёт информацию о масштабах и динамике общественного производства, об уровнях безработицы и инфляции, об изменениях реальной заработной платы, о размерах экспорта-импорта

[1] ***ООН*** — *Организация Объединённых Наций* [англ. название — *United Nations Organization* (***UNO***, или ***UN***], объединяющая **189** государств (на 1 сентября 2001 года) в целях согласованного поддержания мира и безопасности и развития сотрудничества между странами. Охватывает целую систему органов и различных международных структур: Генеральную Ассамблею ООН (от франц. assenblée — собрание), Совет Безопасности, Международный Суд, ЮНЕ́СКО (от англ. аббревиатуры *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization* — Организация Объединённых Наций по вопросам образования, науки и культуры), МВФ — Международный валютный фонд, а также многие другие. *Штаб-квартира* ООН расположена в Нью-Йорке. *Генеральный секретарь* Организации (с января 1997 года) — представитель Ганы Кофи Аннан.

ООН была со́здана в 1945 году, в итоге победы над фашизмом, по инициативе СССР, США и других ведущих участников антигитлеровской коалиции. День 24 октября, когда в 1945 году вступил в силу Устав этой всемирной организации, отмечается как *День ООН*.

страны и т.д. Вначале обратимся к измерению валового продукта и дохода общества.

6.1. Валовой продукт и национальный доход общества

6.1.1. Основные макроэкономические показатели

Наиболее распространёнными в мировой статистике макроэкономическими показателями являются следующие три: валово́й национальный продукт — ВНП, валово́й внутренний продукт ВВП и национальный доход. Все они охватывают только *конечные* продукты производства, суть которых будет раскрыта ниже. Так *валовой национальный продукт* — это годовая рыночная стоимость продукции *отечественного* производства, размещённого как внутри страны, так и за её пределами (рис. 6.1).

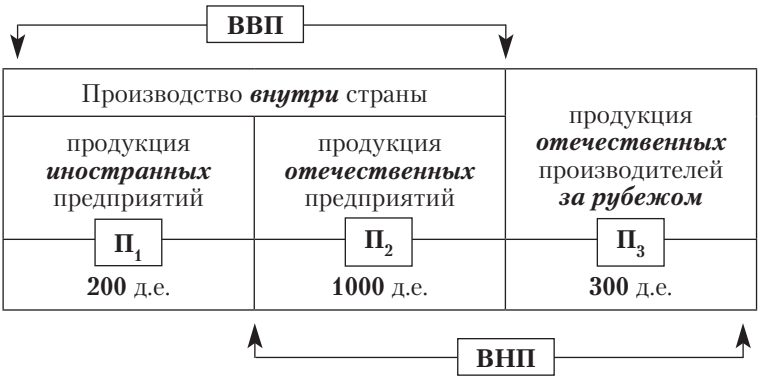

Рис. 6.1. Структурные соотношения между ВНП и ВВП

В отличие от этого *валовой внутренний продукт* охватывает годовую стоимость всей конечной продукции, созданной *внутри* данной страны (как отечественными, так и иностранными производителями). Таким образом, если воспользоваться буквенными обозначениями колонок рис. 6.1, то ВВП = ВНП – $П_3$ + $П_1$. Или по-другому: ВВП = ВНП – [сальдо[1] расчётов по доходам от бизнеса с другими странами].

[1] ***Са́льдо*** (от итал. saldo — расчёт, остаток) — разность между денежными суммами каких-либо поступлений и платежей.

Вот условный пример. Пусть иностранные фирмы, имеющие бизнес в России, вывезут из неё 200 д.е. своей прибыли. Одновременно с этим российские бизнесмены, действующие за рубежом, ввезут в неё 300 д.е. полученной ими прибыли. Разница между этими величинами (+100 д.е.) — это чистый доход нашей страны от зарубежного бизнеса, положительное *сальдо* расчётов России с другими странами. Следовательно, в данном случае *ВВП = 1200* д.е. (1300 – 100) и на 100 д.е. меньше *ВНП*. Когда же обсуждаемое сальдо отрицательное ($П_1 > П_3$), ВВП оказывается больше ВНП.

Наконец, третий важный макроэкономический показатель — это *национальный доход,* или *чистый продукт* общества. Он представляет собой часть ВНП, за вычетом суммы годовых амортизационных отчислений. Почему же последние нужно вычесть?

Как известно, в течение года определённая часть действующих в стране *основных фондов* изнашивается и подлежит замене (*возмещению*). Иначе продолжение производства в прежних объёмах будет невозможно. Возмещение израсходованных фондов осуществляется за счёт соответствующей доли ВНП (в виде новых производственных зданий, нового оборудования, запчастей и пр.). Включать эту амортизационную долю в *доход* общества было бы неправомерно, поскольку это чистые *издержки* общества по восстановлению изношенной части основных фондов. Поэтому, чтобы определить *национальный доход*, годовую *амортизацию* из ВНП вычитают.

6.1.2. Методы расчёта ВНП

Обычно выделяют три таких метода: по доходам, по расходам и по производству. *Расчёт по доходам* предполагает определение ВНП как суммы всех *доходов*, созданных в обществе при его производстве. Сюда входят доходы, полученные *поставщиками экономических ресурсов* (заработная плата наёмных работников, рента землевладельцев, проценты банка, прибыли предпринимателей и т.д.).

Расчёт по расходам заходит с другого конца, определяя ВНП суммированием всех *расходов* общества на конечное потребление (личные потребительские расходы населения, государственные закупки товаров и услуг, расходы предпринимателей на модернизацию, обновление и расширение основных фондов и пр.).

Оба этих метода являются двумя сторонами одной и той же «медали» под названием «производство» (рис. 6.2). В самом деле, процесс создания ВНП сопровождают два глав-

ных потока: во-первых, поступление в сферу производства *ресурсов* (труда, земли, капитала), в обмен на которые их поставщики [население (или, по-западному, домохозяйства) в лице наёмных работников, землевладельцев, предпринимателей] получают свои *доходы*. Во-вторых, выход из этой сферы произведённых *товаров и услуг*, за которые их потребители (опять-таки население) расплачиваются своими *расходами*. А поскольку источник расходов — доходы, то и расчёт объёма ВНП одинаково возможен по обоим потокам.

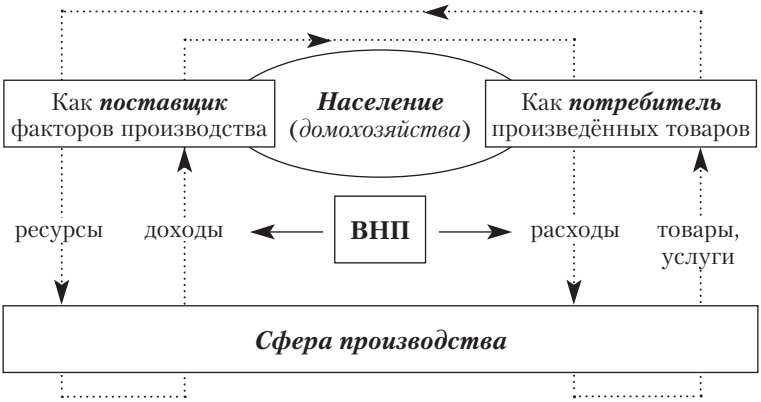

Рис. 6.2. Кругооборот доходов и расходов в процессе общественного производства и определение объёма ВНП

Третий метод определения ВНП — *расчёт по производству*. Он состоит в суммировании стоимостей товаров и услуг, произведённых всеми предприятиями страны. Однако тут возникает вопрос: какую стоимость суммировать? Если *общую* (объём продаж), то возникает так называемый повторный счёт. ***Повторный счёт*** — это завышение объёма продукции в многоступенчатом процессе её производства и реализации, когда стоимость одних и тех же частей продуктов учитывается не один раз (двойной, тройной и более счёт).

К примеру, если изготовленный ВАЗом автомобиль «Жигули» включить в ВНП по *общей* стоимости, то, скажем, стоимость металла войдёт в него по меньшей мере дважды, поскольку ранее она уже учитывалась в стоимости продукции металлургов.

В связи с этим введём ещё два понятия: промежуточных и конечных продуктов. ***Промежуточные продукты*** — это товары и услуги, предназначенные либо для дальнейшей обработки (как, скажем, мука на хлебозаводе), либо для перепродажи (как, к примеру, обувь на оптовом складе). В отличие от этого ***конечные продукты*** — те, что идут непосредственно в личное (конечное) потребление (хлеб; та же обувь, но в розничном магазине; услуги прачечной и т.п.). Отсюда ясно, что как раз промежуточные продукты и «накручивают» повторный счёт. Чтобы очистить ВНП от этих лишних «накруток», надо посчитать его без промежуточных продуктов, т.е. не по *общей*, а по *добавленной* стоимости. ***Добавленная стоимость*** — это стоимость только той части продукта, которая произведена именно *данным* предприятием, а не его поставщиками и партнёрами.

Для наглядности рассмотрим условный пример (табл. 6.1). В нем отражены пять стадий процесса производства и реализации костюма с пятью же предприятиями-участниками. Каждое предприятие (кроме первого) покупает у предыдущего *промежуточный продукт* (сырьё, ткань, костюм для оптовой продажи) и *добавляет* к нему свою часть продукта. Стоимость этой добавки как раз и составляет *добавленную стоимость*. Она равна стоимости всей реализованной фирмой продукции минус стоимость потреблённых материалов, услуг, купленных у фирм-поставщиков.

Таблица 6.1

Расчёт добавленной стоимости

Стадии производства и реализации костюма	*Цена* продаж		*Добавленная* стоимость	
			расчёт	сумма
1. Овцеводческая ферма	**Промежуточный** продукт	**60**	60—0	**60**
2. Фирма, перерабатывающая шерсть	——— „ ———	**100**	100—60	**40**
3. Швейная фабрика	——— „ ———	**125**	125—100	**25**
4. Опто́вый продавец одежды	——— „ ———	**175**	175—125	**50**
5. Розничный продавец одежды	**Конечный** продукт	**250**	250—175	**75**
Общая стоимость (сумма продаж) ➤		**710**	Итого ➤	**250**

Например, швейная фабрика (3-я стадия), купив у фирмы, перерабатывающей шерсть (2-я стадия), ткань (на 100 д.е.), изготовила из неё костюм по цене 125 д.е. Отсюда стоимость *собственного* продукта (вклада) швейников равна 25 д.е. (125 – 100). Это и есть добавленная стоимость швейной фабрики.

Из таблицы видно, что *общая стоимость* продукции всех пяти предприятий, связанных с производством и реализацией костюма (сумма продаж), содержит значительный *повторный счёт* — целых 460 д.е. (710 – 250). Поэтому включать в ВНП следует не её, а лишь сумму *добавленной стоимости* (250 д.е.) или, что то же, стоимость *конечного продукта*. Только так можно оценить действительный вклад в ВНП каждого из наших пяти предприятий.

6.1.3. Номинальный и реальный ВНП

Известно, что современные экономики редко обходятся без инфляции, которая повышает общий (средний) уровень цен в стране. С учётом этого обстоятельства различают понятия номинального и реального ВНП (табл. 6.2). *Номинальный ВНП* — это валовой конечный продукт, стоимость которого выражена в *текущих, фактических* ценах. Взятый в динамике, он одновременно отражает как изменение своего физического объёма (тонн, кубометров и пр.), так и рост уровня цен. Следовательно, в условиях инфляции номинальный ВНП *завышает* результаты экономики и требует корректировки.

Таблица 6.2

Основные различия между номинальным и реальным ВНП

	Номинальный ВНП	***Реальный ВНП***
Рассчитывается	В *текущих* ценах данного года	В *неизменных* ценах базового года
Отражает изменения	Как *физического* объёма ВНП, так и *уровня цен*	Только *физического* объёма ВНП
Пример (при посте цен за год на **13**%)	**120** д.е.	$\frac{\textbf{120}\text{ д.е.}}{\textbf{1,13}} = \textbf{106,2}$ д.е.

Реальный ВНП — это валовой продукт, стоимость которого скорректирована на величину годового роста цен при

помощи так называемого дефлятора. *Дефлятор* (от лат. *deflatio* — выдувание) представляет собой индекс цен, отражающий (в процентах или десятичной форме) их изменение (в нашем примере он = 1,13). Реальный ВНП равен номинальному, делённому на дефлятор.

Иными словами, ***дефлятор*** — это коэффициент пересчёта стоимости ВНП в неизменные цены. В условиях *инфляции* его значение всегда больше единицы (цены растут). В противоположных же условиях *дезинфляции* (от англ. *disinflation*), когда имеет место падение общего уровня цен, дефлятор меньше единицы (в некоторых источниках дезинфляцию называют *дефляцией* — с. 293—294). Например, если номинальный ВНП данного года = 100 д.е., а цены в среднем снизились за год на 3%, то реальный ВНП = 103,1 д.е. (100 : 0,97).

6.2. Экономический рост в обществе

6.2.1. Экономический рост и его измерение

Одной из важнейших целей современного общества является *экономический рост*, т.е. количественное увеличение, а также качественное совершенствование общественного производства. Однако и этот, казалось бы, исключительно позитивный процесс не избавлен от *минусов* (рис. 6.3). Ведь бурный рост массового производства и индустриализация ведут подчас к уничтожению зелени вокруг человека, загрязнению и ухудшению среды его обитания, к исчерпанию

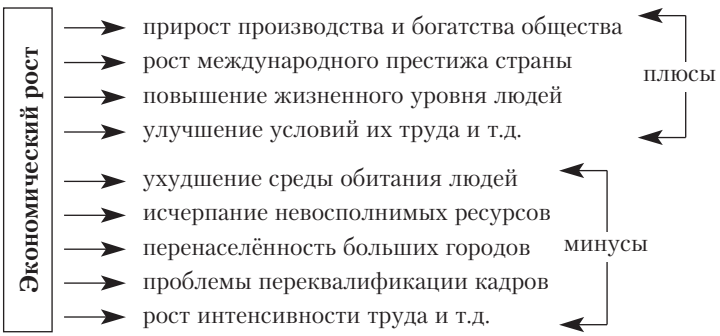

Рис. 6.3. Преимущества и издержки экономического роста

невосполнимых ресурсов (угля, нефти, руд), к разрастанию и перенаселению городов, к необходимости более частой переквалификации рабочей силы и перемены труда, к интенсификации трудовой деятельности, усталости, психическим перегрузкам и пр.

Тем не менее есть и бесспорные *плюсы*. Благодаря поступательному развитию экономики растут объёмы производства, богатство общества и престиж страны в мире; повышаются трудовая занятость и материальная обеспеченность населения; увеличиваются свободное время, образованность и культура людей; наконец, автоматизируется производство, улучшаются условия труда и т.д.

Различают два основных пути экономического роста (рис. 6.4). Так ***экстенсивный путь*** (от лат. *extensivus* — расширяющий, удлиняющий) предполагает простое *количественное* увеличение факторов производства без их качественного изменения (т.е. вовлечение в экономику дополнительных, пока ещё не используемых рабочей силы, земли, капитала и других ресурсов того же качества).

Рис. 6.4. Два пути экономического роста

В отличие от того ***интенсивный путь*** (от лат. *intensio* — напряжение, усиление) означает экономический рост за счёт *совершенствования* и повышения *эффективности* использования факторов производства (применение более квалифицированного труда, более совершенных техники, технологии, организации производства). В современной экономике оба этих пути в той или иной степени сочетаются.

Для *измерения* экономического роста применяют два основных взаимосвязанных способа. Так, первый способ состоит в определении степени увеличения *общего объёма* реального ВНП, ВВП, национального дохода за тот или

иной период (чаще всего берут за год). К примеру, если реальный ВНП в минувшем году составил 2100 д.е. против 2000 д.е. в году предыдущем, то его годовой темп роста = 5% [(2100 – 2000) : 2000] × 100. Это даёт представление о скорости экономического развития страны в целом.

Однако часто важно знать, каким образом рост экономики отражается на уровне жизни людей. Достаточен ли этот рост, если принять во внимание и возможный рост населения? В этих целях применяют второй способ — расчёт степени увеличения ВНП, ВВП, национального дохода *на душу населения*. Он показывает рост продукта или дохода страны с учётом изменений числа их потребителей.

Так, если в вышеприведённом примере численность населения (цифры условные) возросла, положим, со 100 до 105 человек, то (в отличие от 5-процентного роста ВНП в целом) показатель ВНП на душу населения не изменится: в 1-м году он был 20 д.е. (2000 : 100) и во 2-м то же самое (2100 : 105). Выходит, что 5-процентного роста *общего объёма* ВНП (1-й способ) в данной ситуации недостаточно, потому что он обернулся нулевым ростом ВНП в расчёте *на душу населения* (2-й способ). Отсюда весьма важный вывод: чтобы систематически повышать благосостояние населения, рост экономики страны должен опережать рост численности её граждан.

6.2.2. Факторы экономического роста

Темпы и характер экономического роста определяют целый ряд факторов. Из них восемь главных представлены на рис. 6.5 и рассматриваются ниже. Первый фактор — *природные ресурсы*. Обладание достаточными земельными, минеральными, водными, лесными и другими ресурсами, разумеется, благоприятствует хозяйственному развитию страны. Но это лишь её *потенциал*[1], который сам по себе не гарантирует высокого экономического роста. Чтобы убедиться в справедливости этого, достаточно сравнить бурно развивающуюся Японию (с её весьма ограниченными природными ресурсами) и богатейшую Россию, которая хрони-

[1] ***Потенциа́л*** (от лат. potentia — возможность, мощность) — совокупность имеющихся средств, ресурсов, возможностей (часто скрытых) в какой-либо области. *Например*, богатейшие, но пока плохо используемые трудовые и материальные ресурсы России говорят об её мощном экономическом потенциале.

чески отстаёт от передовых стран. Значит, важны не только обилие и высокое качество природных ресурсов, но и то, насколько рационально и эффективно они разрабатываются и используются.

Ключевую роль играют *трудовые ресурсы*, или, как иногда говорят на Западе, «человеческий капитал». Они влияют на рост экономики многосторонне: через уровень занятости, качество образования и профессиональной подготовки рабочей силы, через рациональность её применения (обществу не нужны не только безработные, но и инженеры, работающие сторожами), через уровень производительности труда, состояние здоровья трудящихся и пр.

Особо выделим фактор *научно-технических знаний*. «Знания — топливо прогресса» (Тоффлер), а значит, одна из главных движущих сил экономического роста. Изобретения, рационализаторство, разработка новых материалов, машин, технологий, внедрение передовых форм управления и организации производства — всё это примеры практической отдачи научно-технических знаний.

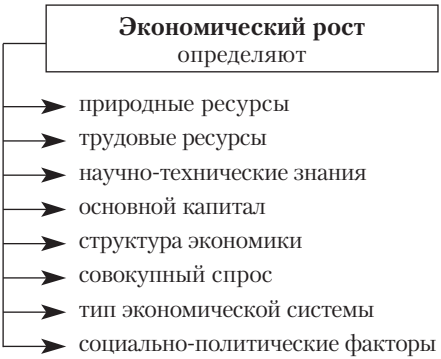

Рис. 6.5. Основные факторы экономического роста

А производят и применяют эти знания в экономике высококвалифицированные специалисты — учёные, эксперты[1], менеджеры, технологи, конструкторы и т.д. Они представляют *интеллектуальную элиту*[2] общества. Вот почему дальновидные государства, давно осознавшие, что мозги важнее мускулов, настойчиво развивают сферы образования, науки, тех-

[1] ***Экспе́рт*** (от лат. expertus — опытный) — специалист, который проводит *экспертизу* — исследование научных, технических, экономических и других проблем, решение которых требует высокопрофессиональных знаний.

[2] ***Эли́та*** (от франц. élite — лучшее, отборное; от лат. eligo — выбираю) — (1) *лучшие представители* общества или его части; (2) группа лиц, осуществляющих власть в обществе (политическая элита); (3) (обычно иронически) привилегированная верхушка общества, «избранные».

ники в их творческом единстве, стремясь к тому же привлечь в свои страны интеллектуалов со всего мира.

Не случайно и то, что с интеллектуалами связаны популярные в XX веке на Западе так называемые ***технократические теории*** (технократия: от греч. *technē* — искусство, мастерство + *kratos* — власть). Суть в том, что в условиях повышения в обществе роли науки, техники и производства всё большую власть в социальной жизни приобретают именно *технократы* (или «техноструктура», как называет их Гэлбрейт) — слой далёких от идеологий и политики профессионалов-прагматиков, эффективно управляющих всей экономикой.

Четвёртый фактор — *основной капитал*, т.е. производственные мощности общества. Для экономического роста важно систематическое увеличение инвестиций, накопление и обновление капитала, повышение доли активных фондов, фондоотдачи и фондовооружённости труда, применение современной, наиболее производительной техники. Когда в экономике преобладают устаревшие фонды (как у нас в России на рубеже XX—XXI веков), от неё трудно ждать высокой отдачи и стабильного роста.

Следующий не менее важный фактор динамичного развития — это *структура экономики*. Она должна быть рациональной, прогрессивной, с оптимальным распределением ресурсов и набором хозяйственных сфер; она, кроме того, должна обладать способностью гибко меняться в ответ на вызовы времени и на изменения в самих потребностях общества.

Например, для современной интенсивной экономики характерны такие ***структурные сдвиги***, как приоритетное развитие *наукоёмких отраслей*, определяющих модернизацию всего народного хозяйства (электроника, приборостроение, химия); замедление *производства энергии и сырья*, что связано с совершенствованием процесса их выработки, а также экономным и более эффективным использованием; наконец, перераспределение трудовых ресурсов в пользу бурно растущей *сферы услуг* (за счёт сокращения занятости в материальном производстве благодаря повышению его эффективности).

Большое влияние на производство оказывает *совокупный спрос*. Под ним понимают *суммарный спрос* на товары и услуги со стороны населения, предприятий и государства (при данном уровне цен, доходов, банковских процентов и других показателей). При вялом спросе у предпринимателей нет

заинтересованности в расширении производства. Поэтому высокий уровень совокупного спроса (или совокупных расходов) стимулирует экономический рост, и наоборот.

Седьмой фактор — *тип экономической системы* — подробно рассмотрен выше (с. 175—189). Исторический же опыт многих стран наглядно показывает, что *рыночные* системы более эффективны и продуктивны, более заряжены на прогресс, чем *централизованные*. Поэтому они обеспечивают и более высокий экономический рост.

Последняя группа условий — *социально-политические факторы*. Уверенному росту экономики способствуют поощряющие бизнес законы; нетерпимость общества к воровству, коррупции, произволу бюрократов и правоохранительных органов; здоровое отношение людей к труду, предпринимательству, конкуренции, к успехам друг друга; воздержанность от разрушительных забастовок; наконец, мир в стране, демократия, гарантированность прав и свобод граждан.

6.3. Макроэкономическая нестабильность

Процесс развития экономики даже в процветающих странах не всегда бывает стабильным, устойчиво поступательным. В качестве главных проявлений макроэкономической нестабильности прежде всего называют периодические спады производства, безработицу и инфляцию. Рассмотрим эти три явления подробнее.

6.3.1. Неравномерность экономического роста

Человеческому обществу вообще свойственна определённая волнообразность, цикличность развития. В хозяйственной сфере подобная неравномерность проявляется в трёх главных видах экономических колебаний: текущих, длительных и средних. Так, первые из них — *текущие колебания* — это, например, сезонные подъёмы и спады деловой активности; кратковременные хозяйственные сбои, связанные с ремонтом машин, с задержками в поставках сырья или в освоении производственных мощностей и т.п.

В отличие от этого *длительные экономические циклы* представляют собой «длинные волны», или «большие циклы», продолжительностью 40—60 лет. Они также известны

в мире (но не в бывшем СССР) как «*волны Кондратьева*» (англ. *Kondratieff waves*) — по имени российского экономиста *Николая Кондратьева* (1892—1938), разработавшего теорию больших циклов экономической конъюнктуры.

Современные экономисты связывают «длинные волны» со сменой целых технологических эпох, с крупными *переворотами* в науке, технике, производстве и даже в культуре, образовании, в самом образе жизни людей. Подобные перевороты, к примеру, вызывались изобретениями двигателя внутреннего сгорания, электричества, компьютеров. Обновление материальной и духовной жизни людей в такие «переворотные» периоды требует огромных ресурсных затрат и коренных изменений в сознании общества, поэтому оно не может обойтись без скачков и определённой цикличности.

Однако наибольшую угрозу макроэкономической стабильности несут *средние экономические циклы* (от 3 до 11 лет). Это волнообразные колебания уровня хозяйственной активности в течение нескольких лет. Хотя отдельные средние циклы и отличаются друг от друга по характеру и продолжительности, в них всё же можно условно выделить четыре типичные фазы (рис. 6.6).

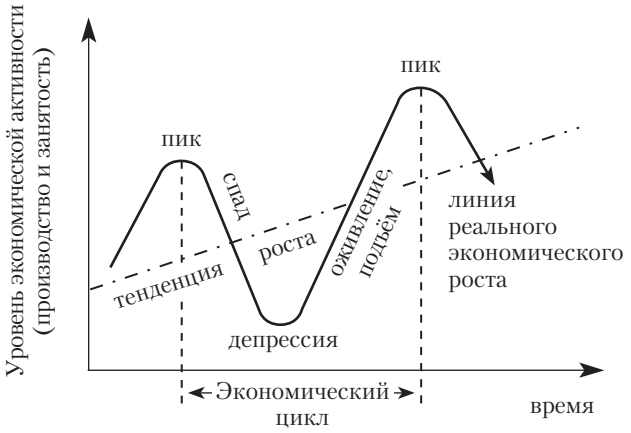

Рис. 6.6. Экономический цикл и его фазы

Цикл открывает *фаза пика*, означающая полную (или почти полную) занятость всех ресурсов в производстве. Так, например, в США критической степенью загруженности экономики считают 84%, при которых бизнес «перегре-

вается», перестаёт справляться с потребительским спросом и создается опасность роста цен.

Вторая стадия — *фаза спада*, или рецессия[1], — характеризуется сокращением производства и занятости, а третья — *фаза депрессий*[2] — тем, что они, достигнув самого низкого уровня (дна), некоторое время «топчутся на месте» (*застой*), чтобы затем, как бы «оттолкнувшись от дна», начать своё живительное движение вверх.

Наконец, в *фазе оживления* уровень экономической активности повышается, и растущие производство и занятость постепенно переходят в *подъём*, продолжающийся до высшей отметки нового пика (с которого позднее, возможно, начнётся очередной цикл).

Непосредственной *причиной* периодических спадов производства является сокращение совокупного спроса в обществе, что побуждает производителей снижать хозяйственную активность. В результате начинает действовать «заколдованный круг»: спад производства — падение занятости — уменьшение доходов — сокращение совокупных расходов и спроса — новый спад. Из подобного замкнутого круга обществу бывает не так просто выбраться.

Что же качается *факторов*, вызывающих первоначальное сокращение совокупного спроса, то они могут быть самыми разными: замена изношенного оборудования (уменьшаются прежние закупки сырья, материалов запчастей), падение спроса на отдельные виды продукции, рост налогов и кредитных процентов, «перегрев» экономики (перенакопление капитала и перепроизводство товаров), банкротство какой-нибудь крупной компании, резкие колебания в биржевой спекулятивной игре, нарушение закона денежного обращения, забастовки, войны, различные политические события, стихийные бедствия и другие непредвиденные ситуации. Все подобные отклонения способны сломать сложившееся рыночное равновесие и дать импульс очередному экономическому спаду. Здесь, как с пожаром в тайге: ничтожный окурок может поджечь большой лес.

---

[1] ***Рецéссия*** (от лат. recessus — отступление) — снижение, умеренный спад деловой активности в обществе; замедление темпов экономического роста.

[2] ***Депрéссия*** (от лат. depressio — подавление, угнетение) — (1) подавленное, угнетённое психическое состояние, сопровождаемое физическим и духовным бессилием; (2) упадок, застой в хозяйственной или культурной жизни страны.

Кризисы[1] в экономике несут «неприятности» обществу — безработицу, банкротства, снижение доходов, дезорганизацию производства и пр. Но одновре́менно трезвые аналитики отмечают, что периодически *кризис необходим* любой развивающейся системе. «Жизнь происходит от "неустойчивых равновесий", — говорит Розанов. — Если бы равновесия везде были устойчивы, не было бы жизни» (41—571). «Всякая депрессия на хозяйственном рынке, — в свою очередь размышляет Форд, — является стимулом для производителя»; стимулом для того, чтобы усовершенствовать свой бизнес (45—113).

И в самом деле, каждый кризис обнажает накопившиеся проблемы, выбивает общество из удобной, но тормозящей прогресс наезженной колеи и стряхивает с людей самодовольное благодушие, заставляя их искать новое и устранять то, что мешает дальнейшему движению вперёд. Недаром за спадом часто следует мощный подъём и достижение нового, более высокого пика развития.

6.3.2. Безработица и её типы

Следующим признаком макроэкономической нестабильности является существование и периодический рост в обществе *безработицы*, т.е. такого положения, когда часть трудоспособного населения не находит работы. *Безработным* считается тот, кто хочет и может работать, но не имеет рабочего места. Экономисты различают следующие основные *типы* безработицы (рис. 6.7). Так, первый и главный из них — *циклическая безработица*. Именно она вызывается кризисными спадами производства. Она же — самый «неприятный» вид безработицы, часто массовый и болезненный.

Явно менее негативна *фрикционная безработица* (от лат. *fricio* — трение). Она охватывает тех, кто пребывает как бы в положении «между работами» (смена профессии, места работы или жительства; временная незанятость женщин в связи с рождением детей; поиск работы теми, кто отслужил в армии и пр.). В подобных ситуациях всегда находится определённая часть людей — следовательно, это «штатный», т.е. постоянно существующий, тип безработицы.

[1] ***Кри́зис*** (от греч. krisis — решение, поворотный пункт, исход) — переломный момент, обострение, тяжелое переходное и опасно неустойчивое состояние чего-либо (экономики, политики, международных отношений и пр.).

Рис. 6.7. Основные типы безработицы

Далее, в современных социально защищённых обществах неизбежна *институциональная безработица*. Она названа так, потому что порождается действиями тех или иных общественных институтов. К примеру, *государством*, когда оно выплачивает щедрые социальные пособия, побуждая часть людей жить не работая. Или взять *профсоюзы*: настойчиво добиваясь повышения оплаты труда, они делают рабочую силу всё дороже, вынуждая нанимателей сокращать свой спрос на рынке труда.

Ещё один постоянный тип незанятости — *структурная безработица* — возникает от изменений в строении народного хозяйства: отмирают некоторые профессии и даже целые отрасли; перестраивается экономика регионов; изменяются сами технологии производства (поэтому её иногда называют ещё *технологической безработицей*).

К примеру, падение эффективности и сокращение добычи угля вызывают безработицу среди шахтёров. Механизация и автоматизация производства вытесняют из него работников ручного труда. Должно пройти время, прежде чем «структурные» безработные переквалифицируются и найдут себе новые рабочие места.

Следующий тип — *частичная безработица* — охватывает работников, вынужденно (а не по собственному желанию) занятых неполное рабочее время (не весь трудовой день или не все рабочие дни недели). Наконец, существует и совершенно особый, «невидимый» тип незанятости (или полузанятости) — это *скрытая безработица*. Она включает людей, которые формально вроде бы и работают, но фактически занимают *лишние* рабочие места.

Скрытая безработица характерна для низкопроизводительного сельского хозяйства, для управленческих структур с раздутыми штатами, а также в целом для стран социализма, которые намеренно создают повсюду лишние рабочие места, чтобы не допустить *открытой* безработицы. Так, в Советском Союзе, по некоторым данным, скрытая безработица после 1930 года (когда закрылась последняя биржа труда) достигала 10—15% от числа всех работающих.

6.3.3. Измерение и последствия безработицы

На рубеже XX—XXI веков в мире насчитывалась колоссальная армия частично или полностью безработных людей — около 1 млрд человек (примерно треть всей мировой рабочей силы). Однако эта круглая цифра хотя и впечатляет эмоционально[1], но в практическом плане мало о чём говорит. Для более конкретной характеристики положения с безработицей в обществе экономисты чаще всего оперируют другими тремя взаимосвязанными показателями.

Первый из них наиболее известен — *уровень безработицы*. Он отражает *фактический* процент безработных в общей численности трудоспособного населения. Например (цифры условные), если в стране Икс из 96 млн трудоспособных 9,6 млн не имеют и ищут работу, то уровень безработицы в ней достигает 10% [(9,6 : 96) × 100].

Второй показатель — *естественный уровень безработицы*. Это «нормальный», *минимально возможный* в стране уровень безработицы, при котором существуют лишь два неизбежных типа безработицы — фрикционная и структурная и нет «главного» её вида — циклической безработицы. При этом число свободных рабочих мест в целом примерно равно числу людей, ищущих работу.

Со вторым показателем тесно связан третий — так называемая *полная занятость*. Именно этим термином определяют такое положение с занятостью в обществе, при котором безработица не превышает своего *естественного* уровня (примерно 5—6%).

Важно, кроме того, чётко различать *(а)* численность безработных, *зарегистрированных* на биржах труда (или в службах занятости), и *(б) общую* численность безработных, при расчёте которой (по методологии МОТ[2]) к безработ-

---

[1] ***Эмóции*** (от лат. emovere — возбуждать, волновать) — (1) субъективные реакции человека и животных на воздействие внутренних и внешних раздражителей; (2) душевные переживания, чувства (радость, гнев, страх). ***Эмоционáльный*** — основанный на чувствах, не рассудочный; насыщенный эмоциями, ярко проявляющий их; легко возбуждающийся, способный остро чувствовать что-либо.

[2] ***МОТ*** — *Международная организация труда* (англ. — International Labor Organization, ILO) — специализированное учреждение ООН (хотя оно и основано ещё в 1919 году, до создания ООН). Основные *направления деятельности* МОТ: поддержка улучшения условий труда и жизни людей во всех странах; содействие налаживанию в них трёхстороннего сотрудничества (между работодателями, наёмными работниками и государством); помощь в профессиональном обучении и преодолении

ным относят всех тех, кто не имеет работы, активно ищет её и готов к ней приступить в кратчайшие сроки (т.е. не болен и не имеет иных препятствующих обстоятельств). Разница между ними бывает существенной. Сравним, для примера, данные из недавнего российского прошлого (на 1 мая 1999 года): если число зарегистрированных безработных в стране составляло лишь 1,8 млн, то общая их численность 10,4 млн человек.

Среди негативных *последствий* безработицы главным является недовыпуск продукции, потеря части ВНП. Для определения величины этой потери используют ***закон Оукена*** [англ. *Okun's Law*], выражающий математическую зависимость между уровнем безработицы и отставанием в росте ВНП. Считается, что каждый процент превышения естественного уровня безработицы «даёт» 2,5% уменьшения годового объёма ВНП (24-**1**,160; **2**,387).

Так, например, при естественной безработице в 6% и фактической — 9% потеря ВНП составит 7,5% [(9 – 6) × 2,5]. Можно встретить и *другой вариант закона Оукена*, показывающий обратное воздействие: каждый процент *снижения* безработицы обеспечивает 3-процентный *прирост* ВНП (53-373-374).

Помимо потерь продукции, безработица, к сожалению, несёт обществу и другие *издержки*: снижение жизненного уровня и моральную деградацию тех, кто лишился рабочего места; потерю ими квалификации, трудовых навыков, опыта; повышение налогов в стране (для покрытия растущих выплат пособий по безработице); сокращение совокупного спроса; упадок городов, посёлков, рост социальной и политической напряжённости в обществе.

Вот почему политики часто гордятся своими достижениями в создании *новых рабочих мест*. К примеру, за годы правления администрации президента Клинтона (1993—2000) в 280-миллионной Америке таких мест появилось около 22 млн. И в этом — один из главных «секретов» впечатляющего американского процветания в конце XX века.

Вместе с тем у безработицы есть своеобразные *плюсы*. Во-первых, безработные — это *резерв* рабочей силы для роста производства. А во-вторых, их конкурентное дыхание в затылок работающим — фактор давления на последних,

---

безработицы; исследования, статистика и разработка международных стандартов в сфере труда. *Членами МОТ* на 1 апреля 2000 года являлись 175 государств. *Штаб-квартира* — в Женеве (Швейцария).

побуждающий их *повышать эффективность* своего труда. Недаром, по Мальтусу, безработица — своего рода «божий хлыст», подстёгивающий ленивцев.

6.3.4. Сущность и виды инфляции

Ещё одно проявление макроэкономической нестабильности — *инфляция* (от лат. *inflatio* — вздутие), под которой обычно понимают устойчивое повышение общего уровня цен. Это не значит, что все цены обязательно растут. Одни из них могут взлетать весьма резко, другие — оставаться относительно стабильными, третьи — даже снижаться. Но при этом средний уровень цен повышается. Инфляция — процесс двусторонний (рис. 6.8). *Рост цен*, с одной стороны, вызывает *обесце́нение денег* — с другой, ибо на денежную единицу страны (скажем, рубль) можно купить всё меньше и меньше товаров, услуг (покупательная способность денег падает). Таким образом, ***инфляция*** представляет собой двуединый процесс общего повышения *цен* и обесценения *денег*.

Уровень инфляции обычно измеряют с помощью *индекса цен*, который отражает процент увеличения за данный период стоимости так называемой рыночной, или потребительской, корзины, т.е. определённого набора товаров и услуг (табл. 3.1, с. 97).

Основные *виды инфляции* можно рассматривать по двум направлениям (рис. 6.9). Так, в зависимости от среднегодового темпа прироста цен различают *умеренную*, или ползучую, инфляцию (обычно не более 10% в год); *галопирующую* (от 10% и, по разным оценкам, примерно до 100, а то и до 500%) и *гиперинфляцию* (от греч. *hyper* — над, сверх) — со сверхвысокими темпами роста цен (как, скажем, в Боливии на рубеже 1970—1980-х годов, когда они достигали 24 000% в год, или у нас в России в 1992 году — около 2600%).

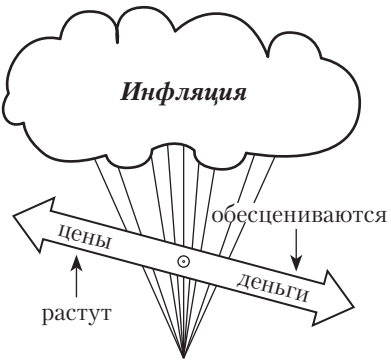

Рис. 6.8. Две стороны процесса инфляции

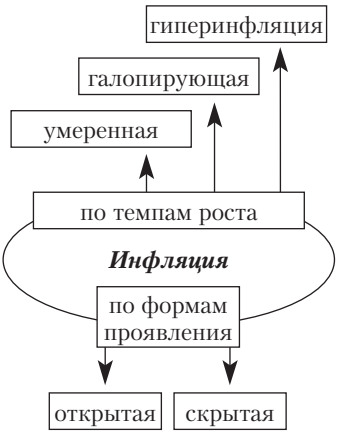

Рис. 6.9. Основные виды инфляции

Наиболее мучительна *гиперинфляция*, вызывающая в стране массовое «бегство от денег» — лихорадочную скупку товаров (реальных ценностей) с целью предотвращения инфляционных потерь. Причём это усугубляет инфляцию, поскольку *(а)* ускорение обращения денег повышает избыточность бумажно-денежной массы, плюс *(б)* сам взлёт товарного спроса гонит цены наве́рх. По формам проявления выделяют открытую и скрытую (или подавленную) инфляцию. Эти их названия говорят сами за себя. Так, *открытая* — это инфляция, которая наглядно проявляется в росте общего уровня цен. *Скрытая* же инфляция характерна для централизованных экономик, где так называемые твёрдые государственные цены довольно устойчивы и «официально» почти не растут. Но при этом общество изматывают нехватки товаров и огромные потери времени, нервов и человеческого достоинства в возбуждённых очередях и бесконечном поиске самого необходимого. Тут же неизбежны разгул спекуляции и значительные переплаты за «доставание» дефицита. Причём наибольшая несправедливость в том, что спекулятивные надбавки идут вовсе не производителям и не всему обществу (т.е. в госбюджет), а в карман ловкачей-спекулянтов. Вот это всё и есть проявления скрытой инфляции — уродливая плата за формальную стабильность цен.

6.3.5. Причины и последствия инфляции

Инфляция — явление сложное, поскольку оно весьма многофакторное. Чтобы разобраться хотя бы в главных причинах инфляции, рассмотрим два её взаимосвязанных типа с условными названиями «инфляция спроса» и «инфляция издержек» (рис. 6.10). Первый из этих типов — *инфляция спроса* — наступает, когда совокупный спрос становится

больше совокупного предложения: слишком много денег в стране «гоняется» за меньшим количеством товаров, так как расходы государства, населения и фирм растут быстрее производства.

Рис. 6.10. Два основных типа инфляции

Такое положение может сложиться по многим причинам. Скажем, если «перегретая» экономика, уже работающая *на полную мощность*, не может увеличить производство товаров и услуг, а спрос продолжает расти. Или когда «заботливое» государство либо *субсидирует*, либо *неоправданно кредитует* то или иное производство (чаще всего сельскохозяйственное) без должной товарной отдачи со стороны последнего (причём долги, бывает, «прощаются»).

То же происходит и при *чрезмерных военных расходах*: они взвинчивают спрос (например, через увеличение доходов работников оборонного комплекса), а эквивалентного приращения товаров гражданского потребления (чтобы покрыть этот спрос) в экономике нет. Наконец, инфляция спроса может стать неизбежным результатом *чрезмерной эмиссии* (выпуска) денег, что нарушает закон денежного обращения, требующий соответствия между объёмами товаров и денег (с. 154—155). Все эти и другие возможные причины часто переплетаются, усложняя антиинфляционные мероприятия в обществе.

Инфляция издержек называется так потому, что её вызывает рост издержек производства. Последние же, в свою очередь, могут повыситься из-за увеличения номинальной зарплаты, а также цен на сырьё, энергию, топливо, транспорт и пр. Рост издержек побуждает фирмы либо *(а)* прямо поднимать цены на свою продукцию, либо *(б)* сокращать производство, ставшее менее прибыльным при сложившемся уровне тарифов и цен (в результате предложение

данной продукции уменьшается, и цены на неё опять-таки растут).

Примечательно, что рост издержек зачастую приобретает характер *цепной реакции*. Повышение оплаты труда, скажем, у энергетиков увеличивает сначала издержки их производства и тарифы на электричество, а затем по цепочке — стоимость телефонных услуг, проезда в метро, производства хлеба, молока и т.д.

Именно с этим связана опасность для общества войти в так называемую *инфляционную спираль зарплаты и цен*, когда каждое новое увеличение заработной платы (не подкреплённое повышением производительности труда, а лишь компенсирующее инфляцию) вызывает (через растущие издержки) очередной виток роста цен. Так и бегают друг за другом зарплаты и цены, поднимаясь по спирали на всё более высокие уровни. И чтобы остановить это порочное восхождение, общество должно на время «затянуть пояса».

В качестве основных *последствий* инфляции можно выделить два. Одно из них — значительное *перераспределение доходов* в обществе в пользу ряда хозяйственных звеньев и лиц. Каких же, например? Во-первых, в пользу предприятий-монополистов (нефтегазовых, энергетических, железнодорожных), которые взвинчивают тарифы и цены на свою продукцию, присваивая повышенные доходы.

Во-вторых, в пользу финансовых структур, наживающихся на денежных спекуляциях и грабительских процентах (заниженных по депозитам и завышенных по кредитам). В-третьих, в пользу теневой экономики, которая, ещё больше недоплачивая в госбюджет налоги, сокращает возможности социальной поддержки нуждающихся.

Наконец, в-четвёртых, инфляция дополнительно обогащает отдельных лиц (например, руководителей фирм), которые могут «назначить» себе любую зарплату. Ну а более всех теряют при этом «бюджетники» (учителя, врачи, пенсионеры, студенты), чьи фиксированные доходы повышаются медленнее, чем стоимость жизни.

Второе последствие проявляется в том, что при сильной инфляции *разрушаются нормальные социально-экономические отношения*. Нарастает «бегство от денег», национальные дензнаки теряют силу, перестают выполнять свои функции и подчас вытесняются твёрдой иностранной ва-

лютой; товарообменные процессы дезорганизуются, развивается бартер; хозяйственные связи рвутся, вызывая спад производства, банкротства, депрессию; усиливаются финансовые спекуляции, мошенничество, общественно-политические беспорядки.

6.3.6. Взаимосвязь безработицы и инфляции

Как связаны между собой безработица и инфляция? На этот вопрос экономисты, представляющие различные школы, отвечают по-разному. Так, сторонники *кейнсианства* выдвинули идею о том, что между инфляцией и безработицей существует устойчивая *взаимообратная связь*: рост инфляции сопровождается уменьшением безработицы, и наоборот. Следовательно, в экономике, по их мнению, может возникнуть *либо* безработица, *либо* инфляция.

В своих рассуждениях кейнсианцы отталкивались от так называемой ***кривой Фи́ллипса*** (англ. *Phillips curve*), графически отражающей эту альтернативную взаимосвязь безработицы и инфляции (рис. 6.11). Как видно из графика, фактические *данные* 1960-х годов подтверждают теоретическую *концепцию* Филлипса. Действительно, до 1970-х годов для большинства экономических циклов были характерны: *(а)* рост безработицы при снижении цен — в фазах спада и депрессии; *(б)* повышение цен на фоне сокращения безработицы — в фазах оживления и подъёма хозяйственной активности. Причём эти процессы закономерны, поскольку *спад* производства последовательно вызывает рост безработицы, сокращение доходов, расходов и совокупного спроса, а в результате этого падение цен (рис. 6.12). Когда же производство идёт на *подъём*, картина обратная: безработица постепенно рассасывается, доходы расширяющегося круга работающих

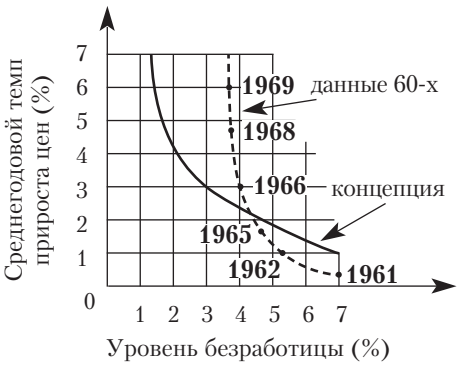

Рис. 6.11. Кривая Филлипса: концепция и факты

начинают расти, увеличивая далее по цепочке совокупные расходы, спрос, а в итоге и цены (инфляция).

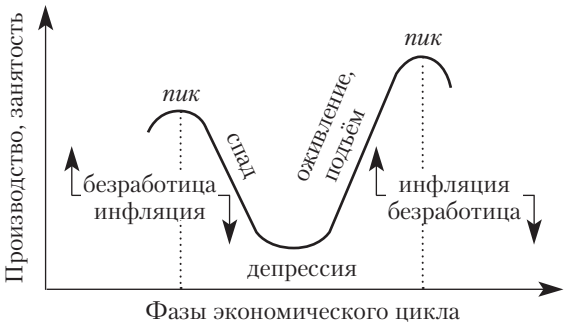

Рис. 6.12. Взаимообратная связь между безработицей и инфляцией

Между тем в 1970-х годах [на фоне взрывного повышения странами ОПЕК (с. 201) мировых цен на нефть] на Западе обнаружилось иное явление — ***стагфляция***, при которой *стагна́ция* производства, т.е. его застой, депрессия (от лат. *stagnum* — стоячая вода), стала сопровождаться не только естественно большой *безработицей*, но и одновременно аномально[1] высокой *инфляцией*. К примеру, в США в кризисном 1975 году при безработице в 8,5% (от всей рабочей силы) инфляция поднялась до более чем 9% в год.

Таким образом, стагфляция означает уже не *альтернативность* (либо-либо), а *сочетание* (и-и) безработицы и инфляции в условиях депрессии в экономике. Это поколебало кейнсианские выводы.

И хотя стагфляция к концу 1980-х годов приостановилась, большинство экономистов всё же согласилось с тем, что связь безработицы и инфляции не следует трактовать однозначно — *только как взаимообратную* (об этом, кстати, предупреждал и сам Филлипс). Характер этой связи определяется слишком многими факторами, и потому в долгосрочном плане он может периодически изменяться. Это подтверждают и фактические данные. Скажем, график движения цен и безработицы в США в 1961—1990 годах выглядит уже совсем не плавной кривой, а весьма ломаной линией.

[1] ***Анома́лия*** (от греч. anōmalia — неправильность; неровность) — отклонение от нормы, от общей закономерности; необычность, неправильность.

Тема 7

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

7.1. Основные цели и направления регулирования

7.1.1. Сущность и цели государственного регулирования рыночной экономики

Мы уже отмечали, что современные развитые экономики являются *смешанными*. Это значит, что рыночное саморегулирование в них в той или иной мере дополняется регулированием общественного производства со стороны государства. Однако такое *регулирование* отличается от государственного *управления* в приказной экономике. Наглядно сопоставим две эти разные формы вмешательства государства в экономический механизм (рис. 7.1). В частности, при *централизованной системе* госорганы через директивы[1] *административно* и *напрямую* определяют *всю* деятельность предприятий и хозяйственные связи между ними.

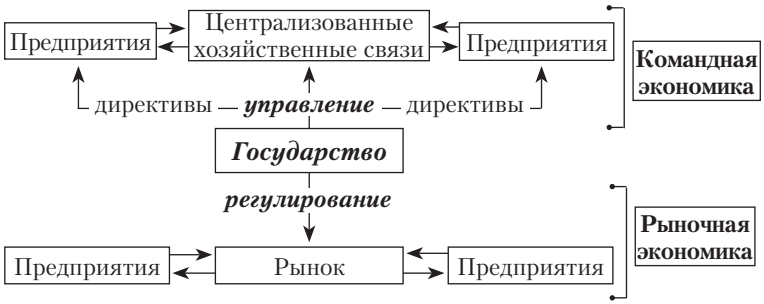

Рис. 7.1. Роль государства в централизованной и рыночной экономиках

[1] ***Директи́ва*** (от лат. dirigere — направлять, выпрямлять) — обязательное для исполнения руководящее указание вышестоящей организации.

В отличие от этого в *рыночной системе* они *не вмешиваются* в жизнь самостоятельных предприятий, допуская лишь правовое и макроэкономическое регулирование *рынка* (прежде всего с помощью таких *хозяйственных* рычагов, как деньги, налоги, бюджет, кредит) и управляя только *тенденциями* экономического развития.

Макрорегулирование рыночной экономики осуществляется в интересах общества в целом и предполагает проведение государством в стране определённой экономической и социальной *политики*. Главные *цели* этой политики представлены на рис. 7.2. Так, первая из них — *экономический рост*. Благодаря ему обеспечиваются увеличение количества, повышение качества жизненных благ, а в итоге и более высокий уровень благосостояния и социальной защиты граждан.

Через *полную занятость* решаются две ключевые задачи: *(1)* обеспечиваются работой и возможностью зарабатывать необходимых доход все способные и желающие трудиться; плюс к тому *(2)* общество избавляется от потерь, связанных с недоиспользованием его трудовых ресурсов. В свою очередь, благодаря достижению *экономической эффективности* все хозяйственные ресурсы общества (а они, как известно, ограничены, ре́дки) применяются с максимальной отдачей.

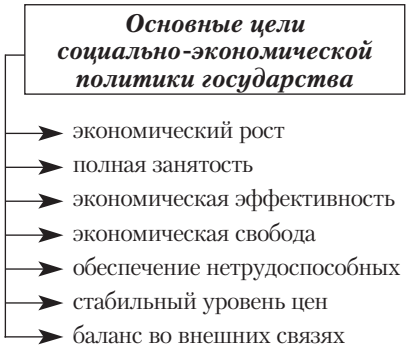

Рис. 7.2. Социально-экономические цели общества

Известно и то, что непременным условием успешного развития рыночной экономики является *экономическая свобода*. Она предусматривает максимальную свободу (в рамках закона и ответственности) для всех участников хозяйственных отношений — свободу предпринимательства, свободный выбор экономических партнёров, свободу в наших потребительских предпочтениях и т.д.

Следующая цель — *обеспечение нетрудоспособных* — представляет один из важнейших признаков цивилизованных, демократических, гуманных обществ. Он означает, что всем нетрудоспособным, престарелым, гражданам с ограниченными физическими возможностями должен быть обеспечен достойный человека образ жизни.

Важной задачей социально-экономической политики государства является *стабильность уровня цен*, поскольку и общий взлёт цен (инфляция), и резкое их падение (дезинфляция) нарушают нормальный ход развития экономики и не обходятся без негативных последствий (дезинфляция, в частности, может вызвать волну банкротств предприятий, падение доходов, рост безработицы).

Наконец, достижение *баланса во внешнеэкономических связях* обеспечивает национальному хозяйству страны необходимое равновесие, оптимальные пропорции между ввозом-вывозом товаров и капиталов, прочность позиций в торговых, финансовых, инвестиционных и других отношениях с зарубежными государствами.

7.1.2. Основные направления государственного регулирования

Они наглядно отражены на рис. 7.3. Финансовая, кредитно-денежная и социальная политика (позиции 4—6) подробно рассматриваются в следующих параграфах. В отношении же первых трёх направлений ограничимся краткими пояснениями. Так, *административно-правовое регулирование* идёт по двум взаимосвязанным линиям: законодательной и исполнительной. Первая линия предполагает создание государством *правовых основ экономики* — установление законов, регулирующих права собственности, порядок предпринимательства, условия и охрану труда, деятельность монополий, экологические нормы, права потребителей и т.д. Вторая линия — это текущие административные меры государства по обеспе́чению *соблюдения действующих законов* всеми участниками экономических процессов.

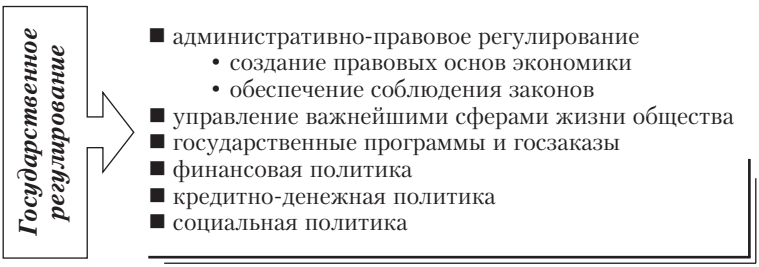

Рис. 7.3. Основные направления государственного регулирования

Непосредственное государственное управление (полностью или частично) применяется по отношению к таким общественно значимым объектам и сферам, как оборона, энергетика, полезные ископаемые, водные ресурсы, образование, здравоохранение, национальные музеи, парки, заповедники, курорты, дороги, уборка и освещение улиц, содержание маяков, защитных дамб от наводнений и т.д. При этом многие из этих объектов и сфер могут находиться в общегосударственной или муниципальной собственности.

Наконец, ещё одним важным инструментом правительственной политики являются *государственные программы и заказы*. Такие *программы* разрабатываются в самых разных областях: скажем, в сфере освоения космоса или Мирового океана, в создании новых типов вооружений, в проведении широких научных исследований, в реконструкции, строительстве крупных сооружений (например, делового центра Москва-Си́ти[1] в столице России или национального космодрома Плесецк в 220 км южнее Архангельска) и др.

При этом правительство делает соответствующий *госзаказ* фирмам на производство и поставку определённых видов продукции (строительных объектов, космических аппаратов, морских судов, железнодорожных вагонов, медицинского оборудования, военной техники, продовольствия и пр.). Эти обычно крупные заказы надёжны и выгодны, поэтому предприятия охотно участвуют в конкурсах (или, по-новомодному, тендерах[2]) на их получение. Правда, вокруг таких тендеров подчас клубятся густые дымы коррупции.

7.2. Финансовая политика государства

Финансовая политика охватывает весь комплекс мероприятий государства в области финансов. В узком смысле *финансами* (от лат. *financia* — наличность, доход) можно назвать *денежные средства* общества. Однако вокруг этих средств возникает целая система сложных экономических отношений. А именно: деньги надо в определённом поряд-

[1] ***Си́ти*** (от англ. city — город, большой город) — (1) деловой центр Лондона; (2) деловые (особенно торгово-финансовые) круги Великобритании.

[2] ***Те́ндер*** (от англ. tender — заявка на подряд на торга́х; торги́) — *торги́* с целью выявления наиболее эффективного, выгодного *подрядчика*, т.е. исполнителя тех или иных работ, поставщика товаров и т.п.

ке и сполна *собрать*; затем рационально *распределить* по различным фондам (например, в пенсионный фонд, в фонды развития науки, образования и культуры, в фонды поддержки малого бизнеса и др.); наконец, денежные сре́дства нужно эффективно и в полном объёме *использовать* по прямому их назначению.

Отсюда в *широком смысле* ***финансы*** — это вся совокупность *денежных средств* общества и связанных с ними *экономических отношений*. Соответственно и сама финансовая политика многогранна и осуществляется по целому ряду взаимопереплетающихся направлений. Среди этих направлений чаще всего выделяют *две главные линии*: бюджетную и фискальную (или налогово-бюджетную) политику. Перекрёстком же этих линий является государственный бюджет.

7.2.1. Государственный бюджет: доходы и расходы

Государственный бюджет называют главным звеном финансовой системы и важнейшим инструментом социально-экономического макрорегулирования. Через современные бюджеты государств в развитых странах перераспределяется от четверти до половины валового продукта нации. ***Государственный бюджет*** (от англ., франц. *budget* — от лат. *bulga* — сумка) — это финансовая программа деятельности государства той или иной страны, отражающая все его денежные ресурсы (доходы) и их распределение (расходы).

Доходы бюджета любой страны формируются прежде всего за счёт различных налогов, а также за счёт других источников (скажем, через использование или продажу государственной собственности: земли, предприятий, зданий, золота, иного имущества). *Расходы* же госбюджета идут по двум основным направлениям (рис. 7.4). *(1)* Государственные *закупки* товаров и услуг (оплата поставок вооружений и обмундирования для «силовых структур», оборудования и продуктов питания для школ и больниц, оплата труда работников бюджетной сферы и пр.). *(2)* Государственные *выплаты* из бюджета

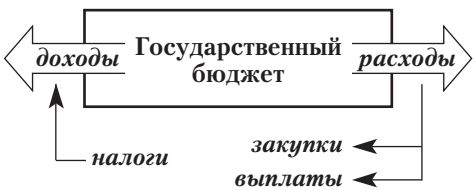

Рис. 7.4. Основные бюджетные линии

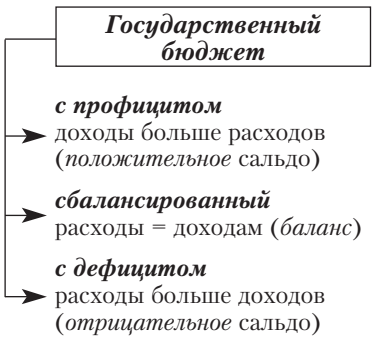

Рис. 7.5. Виды госбюжета

(или, по западной терминологии, трансфертные[1] платежи). К ним относятся пенсии, пособия, дотации[2] и другие денежные платежи.

Государственные расходы служат эффективным экономическим *регулятором*. Так, увеличивая их, государство может расширять совокупный спрос (скажем, через повышение пенсий, пособий, зарплат); стимулировать производство (через заказы, дотации, субсидии предприятиям); ускорять развитие нужных сфер экономики — прогрессивных отраслей хозяйства, науки, образования, охраны окружающей среды (через инвестиции, субвенции[3], гра́нты[4], кредиты).

При этом государственные расходы обладают так называемым *мультипликационным эффектом* (от лат. *multiplicatio* — умножение), т.е. эффектом умножения, при котором относительно меньший прирост расхо́дных сумм даёт относительно больший прирост ВНП. Подобный «эффект растущего снежного кома» объясняется тем, что увеличение госинвестиций (скажем, в строительстве дорог) вызывает рост не только *первичного* производства (самого дорожного строительства), но и *вторичного* (производства асфальта),

---

[1] ***Трансфе́рт*** (франц. transfert — от лат. transferre — переносить, переводить) — (1) *передача* чего-либо кому-либо (например, пра́ва собственности другому лицу); (2) *перевод* (денежных сумм, золота); (3) *перемещение* кого-чего-либо.

[2] ***Дота́ция*** (от лат. dotatio — дар, пожертвование) — бюджетные ассигнования (*доплата*) на покрытие плановых убытков (например, предприятий, выпускающих продукты по социально низким ценам; музеев, театров и т.д.).

[3] ***Субве́нция*** (от лат. subventio — помощь) — государственное денежное *пособие* местным органам власти, а также физическим и юридическим лицам, предоставляемое (в отличие от дотации) строго на *конкретные цели* и *определённый срок* (например, на строительство школы, на возмещение ущерба от стихийных бедствий, Москве — на выполнение столичных функций и т.п.).

[4] ***Грант*** (от англ. grant — субсидия; дар; пожалование) — субсидия, поощрительное денежное пособие на определённые цели (получение образования или профессиональной подготовки, проведение научных работ, издание книг и пр.).

третичного (добычи для асфальта сырья), *четвертичного* (геологических работ) и т.д.

К примеру, подсчитано, что создание одного рабочего места в строительстве «тянет» за собой ещё 37 рабочих мест в сопряжённых сферах (добыча песка, глины, гравия; производство металла, подъёмных кранов, сантехники, асфальта; работы по благоустройству, озеленению, экологической защите и пр.).

Величину эффекта мультипликации в подобных хозяйственных цепочнах отражает особый коэффициент — *мультипликатор ВНП*. Он показывает рост национального продукта при данном увеличении объёма инвестиций. Так, если инвестиционные расходы, скажем, в 5 д.е. увеличили ВНП на 20 д.е., то мультипликатор равен 4 (20 : 5).

В зависимости от соотношения между доходами и расходами госбюджета различают три его варианта (рис. 7.5): первый — бюджет с *профици́том* (от лат. *prōficere* — двигать вперёд, наращивать, повышать), т.е. с превышением доходов над расходами; второй — *сбалансированный* бюджет (с равновесием между доходами и расходами); и третий — бюджет с *дефицитом* (от лат. *deficit* — недостаёт), при котором доходных сумм не хватает, чтобы покрыть расходы.

7.2.2. Бюджетный дефицит и государственный долг

Из вышеприведённых видов государственного бюджета понятно, что «неприятностями» может грозить именно третий его вариант, поскольку здесь возникает проблема бюджетного дефицита и финансисты вынуждены искать пути преодоления нехватки средств. ***Бюджетный дефицит*** — это та денежная сумма, на которую расходы бюджета в данном периоде превышают его доходы. Можно назвать четыре главных способа решения проблемы дефицитности государственного бюджета (рис. 7.6).

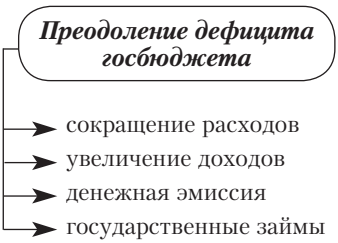

Рис. 7.6. Основные пути решения проблемы дефицита госбюджета

Наиболее рациональный из них — *сокращение расходов* бюджета, поскольку в принципе общество всегда должно жить по средствам. Недаром говорят, что богатеют не от доходов, а от

расходов. Богатство, пишет Монтень, «создается не столько большими доходами, сколько правильным ведением дел» (29-**1-2**,76). Лучше всего гарантированно согласовывать расходы с доходами заранее, ещё на стадии бюджетной вёрстки. Когда же это не удаётся, госорганы вынуждены прибегать к *секвестру*[1], т.е. к урезанию расходов «на ходу», в процессе исполнения уже действующего бюджета. Так, если, скажем, в августе «вдруг» обнаруживается недобор налогов или/и незапланированный перерасход средств, власти пропорционально снижают (секвестируют) все расхо́дные статьи бюджета (кроме защищённых) на оставшийся период сентября—декабря.

Второй путь решения проблемы — *увеличение доходов* бюджета. Оно возможно как за счёт повышения налогов и их собираемости, так и за счёт более продуманного и гибкого налогообложения (в частности, снижения ставок, что побудит расширять производство и не прятаться в «налоговую тень»). Могут быть и другие источники — скажем, выручка от приватизации госсобственности, дополнительная прибыль от более эффективного её использования и пр.

Третий путь — *денежная эмиссия*. Это наиболее лёгкий, но одновременно и самый порочный способ балансировки бюджета. Выпуск не обеспеченной товарами денежной массы неизбежно отзовётся взвинчиванием инфляции. Наконец, *госзаймы*. Они возможны у населения и предприятий, у иностранных государств и международных организаций. Это — распространённая сегодня практика. Однако в долговременном плане такая мера «не спасает» бюджет, она лишь переводит бюджетный дефицит в разряд государственного долга. ***Государственный долг*** — это сумма задолженности государства по ещё не погашенным внутренним и внешним займам. Сюда входят как сам долг, так и начисленные по нему проценты.

Проблемы бюджетного дефицита и государственного долга экономисты оценивают по-разному. Одни полагают, что хроническая несбалансированность бюджета и растущие долги государства означают финансовое банкротство

[1] ***Секве́стр*** (от лат. sequestro — ставлю вне, отделяю) — (1) арест, конфискация органами власти чего-либо (к примеру, имущества несостоятельного должника); (2) запрещение или ограничение пользования каким-либо имуществом (например, оспариваемым в суде); (3) хранение вещей, являющихся предметом спора; (4) оперативное сокращение расходов госбюджета в процессе его исполнения.

нации и обкрадывание потомков. Другие, напротив, считают это «штатной» ситуацией, называя дефициты и долги нормальными финансовыми инструментами, которые позволяют гибко регулировать экономические процессы.

И действительно, многие страны сегодня живут с бюджетным дефицитом и государственным долгом, маневрируя ими с целью стабилизации экономики. К примеру, *облигации государственного займа* позволяют в нужный момент «связать» лишние деньги населения, отвлекая их с товарных рынков, «охлаждая» чрезмерный потребительский спрос, да к тому же обеспечивая государству дополнительные денежные ресурсы, а гражданам — доход.

Размеры внешних долгов *России* оцениваются по-разному, в основном в пределах от 150 до 160 млрд долл. (февраль 2001 года). Причём в этой сумме есть значительный «вклад» бывшего СССР (около $^2/_3$), особенно активно занимавшего деньги в 1985—1991 годах «под перестройку». Но и независимая Россия в постсоветский период больше делала новые долги, чем отдавала старые. В частности, *обслуживание долгов* (т.е. погашение срочных сумм плюс выплата процентов) осуществлялось главным образом *новозаёмными* средствами, что на деле увеличивало общую сумму задолженности (хотя формально последняя в 2000 году сократилась — благодаря «прощению» нам части советских долгов западными частными кредиторами).

Для *оценки «тяжести» долга* можно использовать по меньшей мере четыре показателя (рис. 7.7). Наиболее важным из них экономисты считают третий — *соотношение между суммой задолженности и ВВП*. По нему можно судить, насколько велик долг по сравнению с главным источником его погашения — производством.

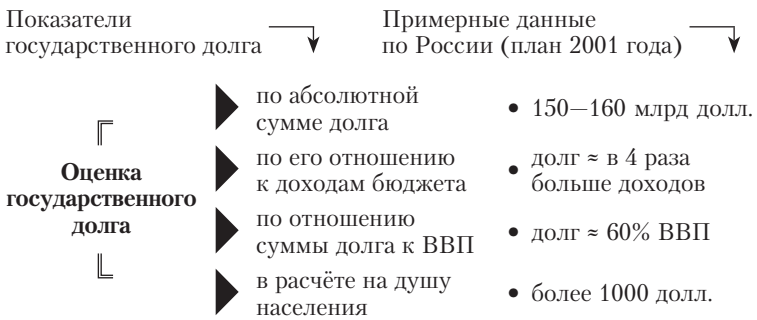

Рис. 7.7. Способы оценки «тяжести» госдолга для общества

В отличие от этого показатель *абсолютной суммы долга* лишь фиксирует объём долгового бремени и мало что даёт для сравнительных оценок его тяжести. Так, долги США и Японии гораздо весомее российских (соответственно около 4,5 и 3,6 трлн долл.), но кто усомнится в общем успешном развитии этих стран?

Наконец, последний показатель — *сумма долга, приходящегося на душу населения*, — внешне выглядит чисто расчётным и безобидным для рядовых граждан. На самом же деле в неблагополучной и плохо управляемой стране именно население расплачивается (хотя и косвенно) по долгам государства. Чем? Задержанными зарплатами и пособиями (беспроцентный кредит бюджету), потерянными в банках вкладами, уплатой всё более высоких налогов и цен.

Таким образом, дефициты и долги могут подчас вызывать весьма ***негативные последствия***. Назовём их (рис. 7.8), а некоторые дополнительно поясним. Так, например, опасность попадания общества в *порочный долговой круг* (позиция 2 на рисунке) связана с необходимостью постоянного *рефинансирования*[1] долга, когда для его обслуживания (возврат срочных сумм + выплата %) приходится прибегать к очередным и всё растущим заимствованиям. Причём когда-нибудь непомерно раздутый долговой пузырь лопается, и правительство вынуждено объявлять либо *мораторий*[2] на платежи (отсрочку), либо, что ещё хуже, — *дефолт*[3] (отказ от их исполнения).

Показателен в этом плане своеобразный *мораторий-дефолт* российского правительства 17 августа 1998 года. Его *вынужден* был объявить *Сергей Кириенко*, незадолго до того назначенный главой кабинета министров страны. Но назревал этот неизбежный платёжный кризис давно, поскольку предыдущее *правительство Черномырдина* (1992—1998), с одной стороны, не организовало подъём экономики, а с другой — бесконечно наращивало пирамиду госзаймов под соблазнительно высокий процент, притягивавший к рублю финансовых спекулянтов (в том числе из-за рубежа). Час расплаты

[1] ***Рефинанси́рование*** (от лат. re — вновь + финансировать — снабжать денежными средствами) — (1) о долгах — погашение существующей задолженности новыми займами: (2) *об инвестициях* — новые вложения капитала в данный бизнес за счёт полученной от него прибыли (то же, что *реинвестирование*).

[2] ***Мората́рий*** (от лат. moratorius — замедляющий, отсрочивающий) — *отсрочка* или *воздержание* от каких-либо действий на определённый или неопределённый срок (например, отсрочка погашения долгов государства, временный отказ от ядерных испытаний или запрет на смертную казнь и т.п.)

[3] ***Дефо́лт*** (англ. default — невыполнение каких-либо обязательств, правил, обязанностей) — невыполнение обязательств (особенно денежных), неплатёж, отказ от уплаты долга.

настал уже при новом премьер-министре[1], на которого и обрушили всю свою злую «критику» неразборчивые или ангажированные журналисты...

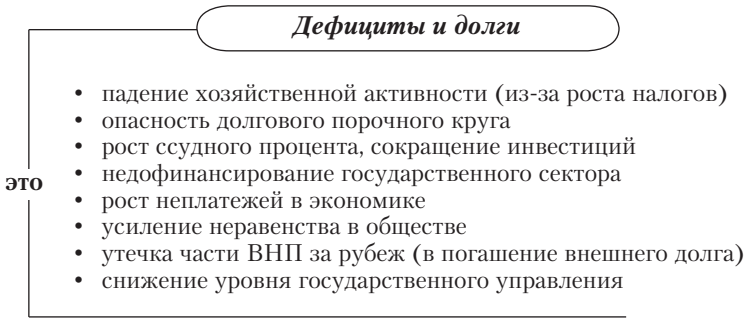

Рис. 7.8. Возможные негативные последствия госбюджетных дефицитов и долгов

Поясняя 3-ю позицию рисунка — *рост ссудного процента*, отметим, что его как раз и подстёгивают бесконечные займы правительства (поскольку они увеличивают спрос на кредиты). В этих условиях становится невыгодным инвестировать производство.

Увеличение неплатежей в экономике (позиция 5) неизбежно потому, что недофинансированная бюджетная сфера задерживает зарплаты, не может оплачивать сполна счета, скажем, за электроэнергию и воду. Электро- и водопоставщики, в свою очередь, срывают оплату продукции угольщиков, газовиков и т.д. Раскручивается трудноостановимый «эффект домино» всеобщих неплатежей.

Следующий неизбежный негативный эффект заимствований — *усиление неравенства в обществе* (позиция 6). Оно происходит прежде всего потому, что у богатых больше сбережений и гособлигаций, а значит, и больше процентных доходов по ним. За счёт займов, далее, возможно дополнительное обогащение причастных к ним лиц (спекуляции заёмными средствами, доходное «прокручивание» их в банках, воровское «отщипывание» от них в свой карман). Кроме того, связанный с займами дефицит бюджета способствует ещё одной наживе коррумпированных чиновников: в условиях нехватки финансирования они «торгуют» выделением денежных средств.

[1] ***Премье́р-мини́стр*** [франц. premier — первый, от лат. primār(ius) — первый по чину + от лат. minister — служащий, управляющий] — первый министр, глава правительства, председатель совета (кабинета) министров.

Наконец, 8-я позиция: почему обильные займы *снижают уровень госуправления*? Да потому, что они расслабляют и развращают чиновников. Вместо поиска новых путей *зарабатывания* денег через изобретательное, гибкое управление экономикой и бюджетом страны бюрократы привыкают к лёгким решениям финансовых проблем, безответственно набирая долги.

«Заём денег, — отмечает Форд, — легко превращается в уловку для того, чтобы не глядеть в глаза убытку. Чужие деньги зачастую поддерживают лень». Разумеется, *наживать* деньги труднее, но это лучше, чем их занимать: «капитал должен течь из фабрики, а не из банка» (45-128,129).

К тому же в нецивилизованных странах с неподотчётными госорганами возможно *нерациональное использование кредитов*: на престижное потребление (шикарные командировки и офисы[1], раздутый бюрократический аппарат, заоблачные зарплаты самим себе), на затыкание финансовых «дыр», распыление денег по несущественным мелочам, а то и примитивное их разворовывание.

Таким образом, проблемы бюджетных дефицитов, долгов и займов исключительно многогранны и сложны. Но при этом общий вывод несомненен: радикальный *путь к финансовому здоровью нации* — это *(а)* стабильная и эффективная экономика и *(б)* рациональная жизнь общества по средствам. В государстве, как и в семье, главное — как *тратить* деньги, а не сколько их *получать*. «Отчего все в долгах?» — спрашивал ещё Александр Пушкин. И отвечал: «От того, что проживают более, нежели дохода имеют» (56-13.05.99,11).

7.2.3. Фискальная политика и виды налогов

Фискальная[2] политика тоже тесно связана с государственным бюджетом, но у неё при этом свой особый (налоговый) «акцент». Именно поэтому другое её название — *налогово-бюджетная* политика. Исходя из этого, ***фискальной политикой*** можно назвать политику государства в области

[1] ***О́фис*** [от лат. offic(ium) — служба, обязанность] — (1) контора, бюро, канцелярия; управление, отдел; служебное помещение, кабинет; (2) служба.

[2] ***Фиска́льный*** (от лат. fiscus — корзина) — касающийся интересов фиска — государственной казны, госбюджета (в Древнем Риме фиск — императорская казна, а позднее и уже повсюду — государственная казна).

налогов как главного источника доходов госбюджета. *Налоги* — это обязательные платежи физических и юридических лиц в государственный и местный бюджеты. Справедливы ли они? Подобный вопрос звучал ещё в библейские времена.

«Правильно ли платить налоги кесарю[1]?» — спрашивали Иисуса Христа его ученики. «А чьё имя значится в надписи на монетах?» — «Кесаря». — «Так отдайте кесарю кесарево» (6-Мф 22:17-21). И вообще всегда отдавайте каждому *должное*, наставлял, в свою очередь, уже апостол[2] Павел: кому — налоги, кому — уважение, кому — почёт (6-Рим 13:7). Из приведённых строк Библии следует, что *налоги — священный долг каждого гражданина перед государством*. И только после исполнения этого долга человек вправе ожидать от общества материальной поддержки и защиты своих гражданских прав и свобод.

В самом деле, ведь для осуществления своих важных функций государство нуждается в определённых финансовых средствах, а их главным источником могут быть только налоговые поступления. Значит, налоги неизбежны и обязательны в любом обществе. Обращаясь теперь к *видам налогов*, сгруппируем их по следующим пяти взаимопересекающимся признакам (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Основные виды налогов

По объектам налогообложения			По способам взимания налогов					По способам определения размера налога			По уровням бюджета			По порядку использования	
			прямые		косвенные										
					акцизы										
налоги на доходы	налоги на имущество	налоги на расходы	подоходный	поимущественный	индивидуальные	универсальные	таможенные пошлины	пропорциональные	прогрессивные	регрессивные	общенациональные	региональные	местные	общие	целевые

[1] ***Ке́сарь*** (от греч. kaisar — лат. Caesar — цезарь) — правитель в Древнем Риме.

[2] ***Апо́стол*** (греч. apostolos — посланник, посол) — (1) первоначально — странствующий проповедник христианства; позднее — каждый из двенадцати учеников Христа; (2) ревностный последователь и проповедник какого-либо учения, идеи.

(1) По объектам налогообложения различают три вида сборов в казну: налог на *доходы* (зарплату, ренту, прибыль, дивиденды, гонорары и пр.); налог на *имущество* (землю, леса, предприятия, дома) и налог на *расходы* покупателей определённых товаров и услуг (скажем, при покупке вина, водки, сигарет).

Заметим попутно, что расходы граждан весьма «удобны» для налоговой практики и в другом отношении: по крупным покупкам (земельных участков, особняков, яхт, самолётов, золота в слитках и пр.) сразу видно, соответствуют ли *расходы* налогоплательщика его *доходам*, с которых уплачен *налог*. Во многих странах госорганы контролируют с этой целью крупные расходы граждан.

(2) По способам взимания налоги делятся на прямые и косвенные. Рассмотрим подробно каждый из этих видов. ***Прямыми*** называются налоги, взимаемые *непосредственно* либо с получателей доходов (индивидуальный подоходный налог), либо с владельцев имущества (налог на собственность, или поимущественный налог).

Положительной стороной этих налогов является то, что они могут *смягчать неравенство* между людьми, имеющими разные доходы и собственность (через принцип: у кого их больше, с того и налоги больше). Разумность такого подхода выверялась веками: «Повсюду богатый даёт бедному возможность существовать», — читаем ещё у Вольтера о налогах во Франции XVIII века (9-290).

Но есть тут и отрицательная сторона. Ведь *доходов* у предприятий и их работников тем больше, чем эффективнее производство. Получается, больше платит тот, кто лучше работает. Это угнетает трудовую активность. То же и по *имуществу*: растущие налоги на собственность тормозят её накопление, побуждая людей больше тратить на текущее потребление. В результате в обществе больше проедается и меньше накапливается богатства.

Отсюда в системе налогообложения всегда есть что́ совершенствовать. Так, некоторые экономисты полагают, что рациональнее брать *налог не с доходов, а с исходных факторов производства* (с числа нанятых работников, с объёма природных и капитальных ресурсов). Тогда более эффективные производители получат дополнительные средства и стимулы для дальнейшего прогрессирования. Другой путь совершенствования — взимать налог с предпринимателя до начала очередного цикла хозяйственной деятельности

(скажем, за весь предстоящий год) в сумме, исчисленной из ожидаемого (вменённого) дохода. Подобный *налог на вменённый доход* удобен для малых фирм: заранее исполнив свой бюджетный долг, они могут работать более уверенно и продуктивно, стремясь получить доход сверх вменённого. Не без выгоды и государство, получающее деньги вперед. Но при этом исключительно важно *правильно определять вменённый доход и налоговый взнос*: их размеры не должны быть завышены, чтобы побуждать предпринимателей к развитию бизнеса и выбору именно данной формы уплаты налога.

Российская практика *налога на вменённый доход* пока мало устраивает бизнесменов (недаром они уже переименовали этот налог в «невменяемый»). Чиновники, как известно, способны испортить любую идею. Так и здесь: они подчас непродуманно подходят *с одной меркой ко всем видам бизнеса*, проявляя неумение действовать гибко, дифференцированно. К примеру, оправданно ли рассчитывать вменённый доход любой торговой точки по размеру её площади? Ведь один магазин может продавать (условно) золото, а другой — спички; один торгует в бойком областном центре, а другой — в тихом городке; одна аптека только реализует лекарства, а другая и производит их...

В отличие от прямых ***косвенные*** налоги включаются в цены определённых товаров и взимаются с потребителей этих товаров при их продаже. Здесь тоже выделяют две позиции — акцизы и таможенные пошлины. *Акцизы* (от лат. *accido* — обрезаю) — это налоги на расходы, связанные с покупкой конкретных товаров и услуг на *внутреннем* рынке. Они бывают в двух вариантах. *(а) Индивидуальные* акцизы — надбавки к цене на отдельные виды продукции (скажем, вино, табак). Их ещё называют *фискальными монопольными налогами*, поскольку производство и сбыт облагаемых ими товаров часто являются монополией государства. *(б) Универсальные* акцизы — налоги на общую стоимость (или её часть) реализуемых товаров и услуг (например, налог с продаж, НДС — налог на добавленную стоимость и др.). *Тамóженные пошлины* — это налоги на *импортируемые, экспортируемые и транзитные*[1] товары; они взимаются при перевозке этих товаров через государственную границу.

[1] ***Транзи́т*** (от лат. transitus — прохождение, проход) — (1) провоз пассажиров или грузов из одной страны в другую через промежуточную страну; (2) перевозка грузов без перегрузок в промежуточных пунктах.

Роль косвенных налогов тоже неоднозначна. С одной стороны, они дают госбюджету большие доходы и могут сдерживать потребление, скажем, вредных продуктов (алкоголя и табака). С другой, — они же означают рост цен, что может вызывать требования о повышении зарплат и подталкивать инфляцию (вспомним инфляционную спираль «зарплата—цены» — с. 262). К тому же эти налоги носят социально несправедливый характер, поскольку забирают больший процент дохода у тех, кто менее обеспечен. Ведь чем ниже доход покупателя, тем выше в нем *доля* косвенного налога. Например, сторублевая пошлина вряд ли отнимет у высокооплачиваемого депутата той или иной думы более 1% дохода. Для человека же с зарплатой, скажем, в 1000 руб. потеря составит уже целых 10%.

(3) По способу определения размера налога различают три основные системы. *Пропорциональными* (от лат. *proportio* — соразмерность) называют налоги с неизменной процентной ставкой, которая не зависит от суммы дохода, расхода или стоимости имущества. Так, если в городе или регионе, где вы живёте, действует единый, допустим, 3-процентный налог с продаж, независимо от объёма покупок, то это как раз пример пропорциональной системы.

В отличие от того у *прогрессивных* налогов (от лат. *progressus* — движение вперёд) ставка по мере роста, скажем, доходов также растёт. К примеру, в стране самых высоких в мире налогов — Швеции прогрессивные ставки возрастают от 34 до 56%. Такой «тяжелеющий» налог сокращает неравенство в доходах, но побуждает людей укрывать доходы, отбивает у них желание работать эффективнее и/или на более ответственных должностях, поскольку растущие заработки облагаются всё более высоким процентом налога.

Вот почему иногда бывает полезен и *регрессивный* налог (от лат. *regressus* — движение назад), ставки которого с ростом облагаемых сумм снижаются. Причём такой налог может увеличивать и поступления денежных средств в казну: он стимулирует выход из «налоговой тени» высоких доходов и их дальнейший, уже открытый, рост. Проследим этот эффект на условном примере (табл. 7.2).

(4) По уровню бюджета, в который поступают налоговые суммы (или, говоря иначе, по уровню налогообложения), выделяют налоги *общенациональные* (в России — *федеральные*, идущие в государственный, или федеральный,

бюджет), *региональные* (направляемые в бюджеты республик, краёв, областей) и *местные*, пополняющие бюджеты районного или городского уровней.

Таблица 7.2

Динамика налоговых поступлений при регрессивном налогообложении

Налогооблагаемая сумма дохода (д.е.)	Регрессивные ставки (%)	Налоговые поступления в казну (д.е.)	Доход налогоплательщика (после уплаты налога) (д.е.)	
100	1,3	1,3	98,7	(100 – 1,3)
110	1,2	1,32	108,68	(110 – 1,32)
122	1,1	1,342	120,658	(122 – 1,342)
135	1,0	1,35	133,65	(135 – 1,35)

(5) По порядку использования необходимо различать *общие* налоги, которые поступают в единую кассу страны (так сказать, в «общий котёл»), и *целевые*, или специальные, имеющие своё, конкретное назначение (например, сборы с владельцев собак, платежи за парковку автомобилей, за пользование мостами, дорогами).

7.2.3. Функции налогов. Кривая Лаффера

Обращаясь теперь к рассмотрению *функций* налогов, остановимся на трёх основных: фискальной, регулирующей и перераспределительной (рис. 7.9). Так, первая из них *фискальная функция* — состоит в том, что налоги обеспечивают государство денежными ресурсами, необходимыми для развития общественного сектора страны. При этом, однако, важно учитывать, что налогообложение имеет свои пределы. После определённой высоты *налоговые ставки* начинают сдерживать экономическую активность людей, больше подталкивают их к уклонению от налогов и делают более предпочтительной жизнь на пособия, а не на доходы от деятельности. В результате *налоговая база* (т.е. общая сумма доходов, расходов и стоимости имущества, с которой берутся налоги) сокращается, а соответственно уменьшается и объём *налоговых поступлений*.

Рис. 7.9. Основные функции налогов

Подобную «хитрую» связь между ставками и поступлениями налогов графически отражает ***кривая Ла́ффера*** (англ. *Laffer curve*), представленная на рис. 7.10. На графике нетрудно видеть, что по мере повышения ставки налога от 0 до 100% налоговые поступления вначале увеличиваются до некоторого максимального уровня в точке **М** (максимум), а затем снижаются до 0. Причём поступления налогов в условных точках **В** (высокий уровень ставки) и **Н** (низкий уровень) равны. Однако пониженная ставка в точке **Н** явно целесообразнее: выше экономическая активность людей, больше объём производства и занятости, выше уровень благосостояния общества. Таким образом, в долговременном плане снижение чрезмерно высоких налогов в условиях рыночной экономики может действовать весьма благотворно, поскольку оно обеспечивает стране рост инвестиций, расширение производства и трудовой занятости, а значит, увеличение доходов госбюджета, сокращение его дефицитности, ослабление инфляции.

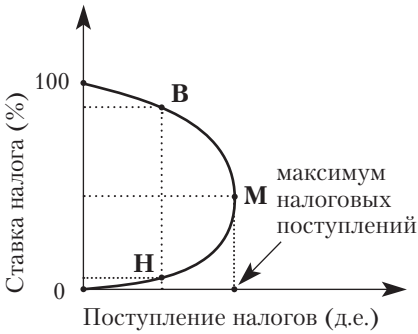

Рис. 7.10. Кривая Лаффера

В своей *регулирующей функции* налоги могут выступать как эффективный финансовый регулятор. Например, использование налоговых *скидок*, дифференцированных ставок

и *льгот* позволяет государству стимулировать инвестиции, экономический рост, развитие в стране нужных отраслей, сфер и отстающих районов; поощрять модернизацию производства и малый бизнес; наконец, влиять на распределение доходов с целью смягчения неравенства в обществе.

Или взять *таможенные пошлины*. Гибко варьируя[1] ими (изменяя в нужном направлении ввозные и вывозные сборы или отменяя их), мы активно воздействуем на потоки экспорта-импорта. Так, увеличение, скажем, пошлин на швейные изделия из-за рубежа сдерживает их импорт и поощряет отечественную лёгкую промышленность.

Для регулирования, кроме того, используют ещё так называемый *налоговый тормоз*. Дело в том, что рост экономики (при неизменных налоговых ставках) автоматически ведёт к увеличению доходов бюджета (за счёт расширения налоговой базы). По-разному реагируя на этот эффект, можно либо *тормозить*, либо *стимулировать* дальнейший рост производства. Если в ответ на рост доходов государство адекватно увеличит и свои *расходы* (и/или снизит *налоги*), то это ускорит подъём экономики, поскольку совокупный спрос в стране возрастёт. Если же оно не сделает ни того, ни другого, то совокупный спрос сократится, ограничив и экономический рост (данная мера полезна, когда надо «охладить» уже «перегретую» экономику).

С регулирующей ролью налогов тесно связана и их следующая, *перераспределительная функция*. Она проявляется в том, что государство перераспределяет собранные в бюджетах налоговые поступления (доходы) в пользу требующих финансирования программ (на развитие социальной сферы, образования, культуры, науки, на защиту окружающей среды, поддержку аграрного сектора и др.).

Общим примером регулирующей и перераспределительной функции налогов могут служить алкогольно-табачные акцизы: в определённой мере сдерживая (регулируя) потребление опасных для здоровья людей товаров, они одновременно дают средства для льготной продажи малообеспеченным семьям жизненно необходимых продуктов (медикаментов, детского питания, социальных услуг).

Возвращаясь в заключение к налогам и финансам в целом, отметим, что по методике осуществления все финансово-регу-

[1] ***Варьи́ровать*** (от лат. variare — менять, видоизменять) — (1) видоизменять, разнообразить, создавать новые варианты; (2) колебаться в известных пределах.

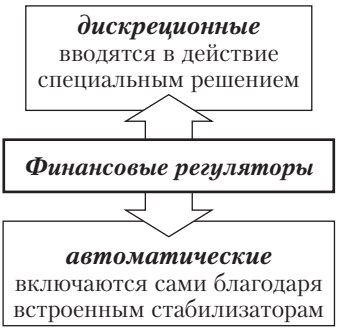

Рис. 7.11. Дискреционные и автоматические регуляторы

лирующие мероприятия можно разделить на два основных типа (рис. 7.11). Так, первый тип — *дискреционные регуляторы* (от лат. *discretio* — возможность действовать по своему усмотрению) — для своего проведения в жизнь всякий раз требуют соответствующих *решений* властей. Именно так (через принятие очередного постановления, закона или указа) время от времени вводятся, скажем, дополнительные налоги или новый уровень минимальных пенсий, пособий и оплаты труда.

Иначе с *автоматическими регуляторами*. Они в нужный момент действуют *самостоятельно* благодаря «встроенным стабилизаторам», которые заранее заложены в финансовые документы и срабатывают при заданных условиях. Например, прогрессивная налоговая система автоматически «включает» повышенную ставку на доходы, превысившие определённый уровень. Так же может действовать и система индексации зарплат, увеличивающая их по мере роста стоимости жизни.

7.3. Кредитно-денежная политика государства

Кредитно-денежная политика направлена прежде всего на предотвращение экономических спадов, безработицы и инфляции. При этом государство воздействует на такие показатели и рычаги, как денежная масса (*предложение денег*), совокупный спрос и совокупные расходы, *учётная ставка*, или *ставка рефинансирования* (т.е. норма ссудного процента по кредитам, которые центральный банк даёт коммерческим банкам), и др. В первую очередь нам предстоит разобраться с объёмом и структурой денежной массы.

7.3.1. Уравнение обмена и структура денежной массы

Уже не раз отмечалось, что количество денег в обращении не может быть произвольным. Во избежание обесценения денег, повышения цен и других нарушений экономиче-

ской стабильности важно соблюдать примерное равенство между товарной и денежной массами (закон денежного обращения). Требование данного закона математически наглядно выражает так называемое *уравнение обмена* (англ. *Fisher equation of exchange*) американского экономиста *Ирвинга Фи́шера* (1867—1947). Формула уравнения и вывод из нее представлены на рис. 7.12. Из них следует, что обращающаяся в стране денежная масса (M) должна соответствовать сумме цен выпущенных товаров и услуг (PQ), причём с учётом того, что одни и те же денежные знаки обслуживают товарообмен несколько раз (V) в году (т.е., значит, и денег требуется во столько же раз меньше).

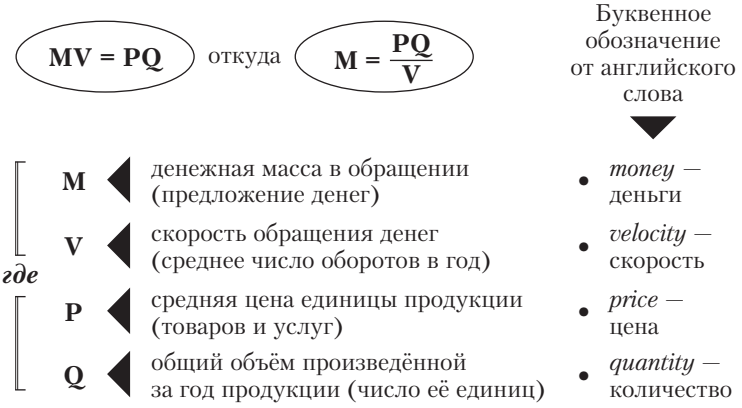

Рис. 7.12. Уравнение обмена Ирвинга Фишера

К примеру, если стоимость выпущенных за год товаров и услуг (PQ) = 200 д.е. (цифры условные), а деньги в среднем совершают 5 оборотов в год (V = 5), то денежная масса (M) должна быть равна 14 д.е. (200 : 5). Если она окажется больше, то платёжеспособный спрос в стране превысит стоимость товарного предложения, и цены поползут вверх, чтобы восстановить равновесие. В связи с уравнением обмена возникает вопрос: а что включать в денежную массу?

В самом деле, с бурным развитием кредита и расчётов через банки структура денежной массы чрезвычайно усложнилась. Сегодня в таких странах, как США, доля *наличных* денег составляет менее четверти в общем денежном обороте. Основная же часть сделок совершается в *безналичных*

деньгах, т.е. с использованием банковских депозитов, чеков и других финансовых инструментов.

Исходя из этого, экономисты для разных целей выделяют длинный ряд различных суммарных показателей денежной массы — так называемых ***денежных агрегатов***. Такие агрегаты нумеруются по возрастающей ($\mathbf{M_0}$, $\mathbf{M_1}$, $\mathbf{M_2}$, $\mathbf{M_3}$, $\mathbf{M_4}$...) и различаются широтой охвата тех или иных видов финансовых активов, а также степенью их *ликвидности* (т.е. способности быть истраченными без потери или при небольшой потере их покупательной силы). Больше всего используют первые четыре денежных агрегата (рис. 7.13). Так, наивысшей ликвидностью обладают элементы *агрегата* $\mathbf{M_1}$, поскольку выложив наличность (агрегат $\mathbf{M_0}$) или выписав чек со своего банковского вклада «до востребования» (по чековым счетам) любое лицо может немедленно и практически без потерь оплатить и получить нужные ему товары и услуги.

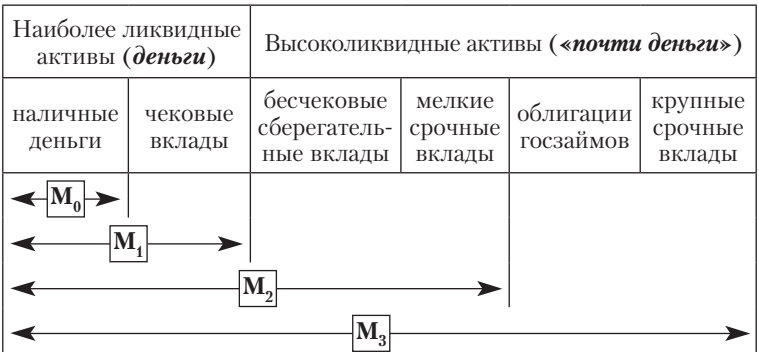

Рис. 7.13. Структура основных денежных агрегатов

Следующий показатель — *агрегат* $\mathbf{M_2}$. Помимо компонентов агрегата $\mathbf{M_1}$ он охватывает такие менее ликвидные средства, как деньги на бесчековых и мелких срочных счетах, депозиты в иностранной валюте и пр. Подобные инструменты уже нельзя использовать для покупок и платежей непосредственно, поэтому их называют «почти деньгами» или квазиденьгами (от лат. *quasi* — нечто вроде, как будто, якобы).

Наконец, последний из наиболее ходовых суммарных денежных показателей — агрегат $\mathbf{M_3}$. В дополнение к элементам $\mathbf{M_2}$ он включает крупные срочные вклады (которыми обычно владеют предприятия), облигации госзаймов и другие цен-

ные бумаги. Такие средства ещё менее ликвидны. Превращение их в «живые» деньги связано с затратами времени, а иногда и денежными потерями (например, из-за процентов, уплачиваемых банку при покупке и продаже облигации).

Таким образом, современное понятие денежной массы можно растягивать весьма далеко (по некоторым данным, вплоть до $\mathbf{M_7}$). В практике кредитно-денежной политики государства все денежные агрегаты могут служить важными ориентирами. Однако в большинстве случаев достаточно *агрегата* $\mathbf{M_1}$ — наиболее ликвидного финансового актива, который *прямо* и *непосредственно* используется в качестве средства обращения и «командует» движением товаров и услуг.

7.3.2. Как банки создают деньги

Ещё одно обстоятельство, которое учитывают правительства в макрорегулировании экономики, — это способность банков «творить» деньги, увеличивая денежное предложение. Дело в том, что в странах с развитой банковской системой отмечается стремительный рост объёма *депозитно-кредитной* денежной массы (т.е. тех денег, которые значатся как *вклады* в банки и, следовательно, могут быть предоставлены в *кредит*). Так вот: *банки «создают» деньги* тогда, когда они принимают вклады и, отчислив от их суммы требуемый обязательный резерв, используют оставшуюся депозитную массу для выдачи ссуд. В результате многократного повторения таких операций по цепочке банков в экономике происходит так называемая кредитная экспансия[1] и образуются «новые» (дополнительные) деньги. Этот мультипликационный механизм увеличения денежного предложения можно проследить на следующем упрощенном примере (рис. 7.14).

Допустим, что в наш 1-й банк сделан вклад 100 д.е. и что при этом установленная центральным банком норма резервного капитала равна 20%. Тогда, после выполнения обязательных резервных требований в размере 20 д.е. (20% от 100 д.е.), банк даст ссуду 80 д.е. (100 – 20). Полученная кем-либо, эта ссуда через оплату различных счетов в итоге превратится в депозит, скажем, во 2-м банке. Последний, отчислив в резерв

[1] ***Экспа́нсия*** (от лат. expansio — расширение, распространение) — *расширение*, *распространение* каких-либо процессов или явлений (кредитования, экономического господства, сфер влияния, той или иной культуры и т.п.).

16 д.е. (20% от 80 д.е.), предоставит в кредит 64 д.е. (80 – 16). Эта сумма, аналогично пройдя весь свой расчётно-платёжный путь, окажется вкладом уже в 3-й банк. И так далее, пока «тающая» при переходе от банка к банку первоначальная сумма не растворится без остатка на банковских счетах.

В результате подобной «цепной реакции» первоначальные деньги многократно возрастут. Даже в нашем коротком примере, доведённом лишь до третьего банка, сумма «новых» денег составит ни много ни мало 144 д.е. (80 + 64). Максимальный же коэффициент роста денежной массы, или, как его ещё называют, *денежный мультипликатор*, является величиной, обратной норме резервного капитала.

Так, у нас в примере он равен 5 (поскольку требуемая резервная норма равна 20%, или в долях — $^1/_5$). То есть 80 д.е. кредитных денег, запущенных 1-м банком, в конечном счёте могли бы «создать» 400 д.е. (80 × 5) «новых» денег, увеличив тем самым общую денежную массу до 500 д.е. (100 + 400). Такой банковский эффект кредитно-денежной мультипликации учитывается государством в его монетарной (денежной) политике, ибо он может вызвать инфляцию, когда экономика работает на пределе (полная занятость всех ресурсов). В погоне за максимальными прибылями банки могут не обращать внимания на «перегрев» хозяйственной конъюнктуры и выдают избыточные кредиты. В результате растущий спрос на товары и услуги превышает достигшее предела их предложение, и цены поднимаются. С возможными мерами государства против подобного развития событий связана, в частности, особая политика так называемых «дешёвых» и «дорогих» денег.

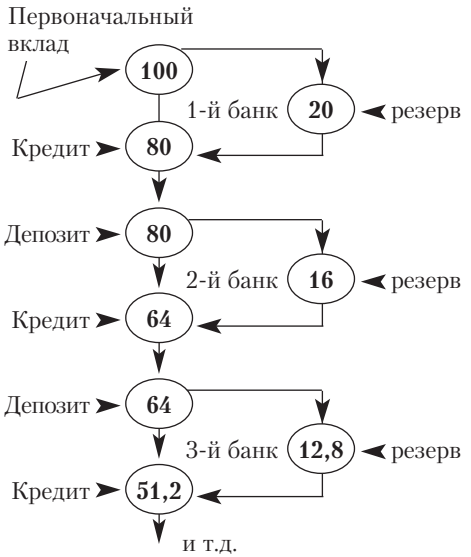

Рис. 7.14. Как банки увеличивают денежное предложение

7.3.3. Политика дешёвых и дорогих денег

Подобная политика предлагается склонными к дирижизму кейнсианцами и состоит в гибком маневрировании кредитно-денежными ресурсами общества. А именно: предложение этих ресурсов то увеличивается (политика *дешёвых* денег, или кредитной экспансии), то сокращается (политика *дорогих* денег, или кредитной рестрикции[1]). При этом выстраиваются разные цепочки событий и преследуются разные конечные цели. Так, *удешевление* денег стимулирует увеличение кредитов, совокупных расходов и инвестиций в экономику и направлено на «взбадривание» производства и повышение занятости. В то время как *удорожание* денег, напротив, способствует сокращению кредитов, расходов и инвестиций, сбивая тем самым чрезмерный товарный спрос и подавляя инфляцию (табл. 7.3).

Таблица 7.3

Сравнительная характеристика политики дешёвых и дорогих денег

	Политика дешёвых денег	Политика дорогих денег
Направлена	против недоиспользования хозяйственных ресурсов против спада производства против увеличения безработицы	против растущей инфляции
Предполагает	увеличение предложения денег *через*:	сокращение предложения денег *через*:
	покупку государством у банков и населения гособлигаций (образование «лишних» денег)	продажу гособлигаций банкам и населению («связывание» свободных денег)
	уменьшение нормы резервного капитала коммерческих банков; понижение учётной ставки — кредитные возможности банков увеличиваются	увеличение резервного капитала коммерческих банков; повышение учётной ставки — кредитные возможности банков сокращаются
В итоге	предложение кредитов растёт, они становятся дешёвыми и доступными инвестиции, совокупные расходы и товарный спрос увеличиваются производство и занятость растут	ссудный процент по кредитам растёт, их доступность снижается инвестиции, совокупные расходы и товарный спрос сокращаются цены и инфляция уменьшаются

[1] ***Рестри́кция*** (от лат. restrictio — ограничение) — ограничение тех или иных хозяйственных процессов (производства, кредитования, продаж).

Как видно из таблицы, *увеличение предложения денег* достигается через: *(1)* скупку государством у банков, других предприятий и у населения государственных облигаций (в результате в обращение поступают «лишние» деньги); *(2)* уменьшение установленной нормы денежного резерва коммерческих банков (в результате растут их кредитные ресурсы); *(3)* снижение учётной ставки, по которой центральный банк кредитует коммерческие банки (в результате последние больше берут подешевевших кредитов у центробанка и больше и дешевле сами дают их фирмам и населению).

В свою очередь *сокращение денежного предложения* обеспечивается противоположными мерами: *(1)* государство продаёт свои облигации («связывая» свободные деньги), *(2)* увеличивает норму банковского резерва и *(3)* повышает учётную ставку. Тем самым кредитные возможности банков уменьшаются, ссудный процент по кредитам растёт, их доступность снижается, инвестиции и совокупные расходы в обществе сокращаются, совокупный спрос на товары и услуги падает, цены и инфляция идут вниз.

7.3.4. «Денежное правило» монетаристов

Рассмотренная выше *кейнсианская* политика дешёвых и дорогих денег предполагает, как видим, активное кредитно-денежное регулирование экономики со стороны государства. Иной позиции придерживаются современные неоклассики, в частности *монетаристы* («денежники»). Их представляет в первую очередь так называемая чикагская школа во главе с американским либеральным экономистом *Ми́лтоном Фри́дменом* (родился в 1912), сформировавшаяся в Чикагском университете в 1950-х годах. Монетаристы больше полагаются на известную рыночную САМОнастройку и считают активное государственное вмешательство в экономику неэффективным. Суть их рассуждений можно свести к следующему (рис. 7.15)

Во-первых, в сфере экономики имеют место подчас многомесячные *временны́е лаги*[1], которые разрывают во времени момент принятия государством регулирующих мер и момент начала их реального действия. В результате эти меры, возможно, окажутся запоздалыми и могут сработать

[1] ***Лаг*** (от англ. lag — запаздывание, отставание) — временно́й разрыв между взаимосвязанными явлениями или процессами (например, между инвестициями в производство и получением эффекта от них — *срок* окупаемости вложений).

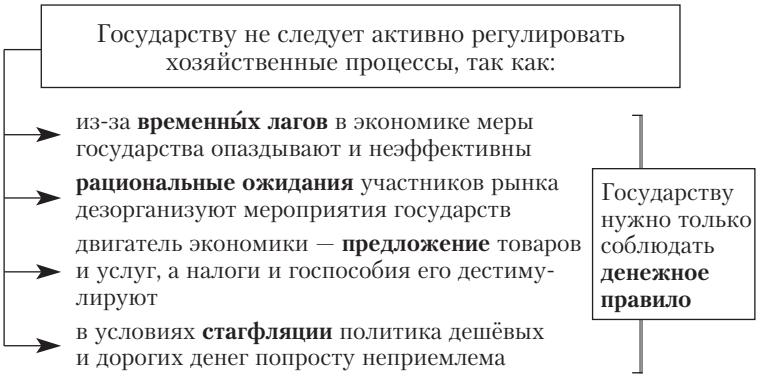

Рис. 7.15. Основные позиции монетаристов в отношении госрегулирования

уже в новой хозяйственной ситуации, когда они или не нужны, или даже вредны.

Во-вторых, против государственного регулирования может действовать фактор так называемых *рациональных ожиданий* субъектов рынка. Имеется в виду, что в современном информационном обществе потребители, бизнесмены и рабочие способны заранее «просчитать» ход развития рыночной конъюнктуры и правительственную политику. Исходя из этого и из собственных интересов, они могут изменить своё экономическое поведение и тем самым дезорганизовать мероприятия государства. Например, *инфляционные ожидания* населения побуждают его к «бегству от денег», к покупке товаров в запас, что нагнетает текущий спрос и усиливает инфляцию.

В-третьих, ещё одним неоклассическим доводом в пользу ограничения государственного вмешательства в хозяйственную жизнь является *теория «экономики предложения»*[1]. Она развивает идею французского экономиста Сэя о первичности рыночного *предложения* (т.е. производства) в системе экономических процессов.

В известной нам цепочке «производство — обмен — распределение — потребление» исходным и главным пунктом является производство (предложение). Именно оно, с одной стороны, создаёт массу разнообразных *товаров*, а с другой, —

[1] ***«Экономика предложения»*** — от английского термина *supply-side economics* — (буквально) экономики со стороны предложения.

эквивалентную их стоимости сумму *доходов* (зарплата, рента, процент, прибыль). Этим доходам просто некуда деться, кроме как быть истраченными на покупку произведённой товарной массы. Отсюда ***«закон Сэя»*** в том, что предложение автоматически порождает свой собственный спрос.

Таким образом, рынок — это самобалансирующаяся система, а свободное рыночное предложение (производство) — главная пружина успешного развития экономики и подъёма благосостояния общества. Поэтому государству не следует мешать самонастройке рынка. Его задача в другом — стимулировать хозяйственную активность людей: *(а)* снижать налоги, способствуя экономическому росту и *(б)* сокращать социальные выплаты, побуждая незанятых к поиску работы, а занятых — к высоким заработкам через эффективный труд. Экономика процветает, когда все люди усердно трудятся, хорошо зарабатывают и много тратят на покупки.

Наконец, в-четвёртых, *условия стагфляции* (спад и безработица + инфляция) делают неприемлемой политику дешёвых денег (против спада и безработицы) или политику дорогих денег (против инфляции), поскольку это может ещё сильнее «раскачать» экономику. Отсюда, по мнению монетаристов, макрорегулирование следует ограничить соблюдением *«денежного (монетарного) правила»*. Согласно ему, масса денег в обращении (денежное предложение) должна систематически и независимо от текущего состояния экономики увеличиваться годовыми темпами, соответствующими средним (за длительный период) темпам прироста ВНП (3—5% в год).

Проблема оптимального наполнения народного хозяйства деньга́ми весьма актуальна и для России. По оценкам ряда экспертов, во второй половине 1990-х годов в стране имел место искусственный ***дефицит денег***, поскольку Центробанк проводил чрезмерно жёсткую денежную политику.

Уровень монетизации экономики (процентное отношение денежной массы к ВВП) в основном едва превышал 20%, тогда как в наиболее ра́звитых государствах «большой семёрки»[1] он изменяется в пределах 55—100%, а в развивающихся странах — между 40 и 60%. Это затрудняло исполнение

[1] ***«Большая семёрка»*** (англ. «The Great Seven», или «G-7») — группа семи передовых и наиболее влиятельных мировых держав: *Великобритания, Италия, Канада, США, ФРГ, Франция, Япония*. Ежегодные встречи на высшем уровне, а также на уровне руководителей министерств и других учреждений этих стран проводятся с 1975 года (первая встреча без Канады, присоединившейся в 1976 году). На них обсуждаются насущные экономические и политические проблемы, по которым вырабатываются согласованные решения. С конца 1990-х годов во многих из этих встреч принимает участие и *Россия* («большая восьмёрка»).

госбюджета РФ, нарушало текущее финансирование производства и процесс инвестирования. В результате у нас «свирепствовали» неплатежи (особенно по зарплате), сдерживался экономический рост и стимулировались кризисные явления.

Как бы то ни было, но незатухающие теоретические дискуссии между кейнсианцами и неоклассиками подтверждают чрезвычайную сложность макроэкономических процессов. Вот почему большинство экономистов-практиков стремятся не попадать «в плен» отдельных теорий и выступают за взвешенное и гибкое применение всех ценных рекомендаций учёных в соответствии с конкретными условиями того или иного периода времени и своей страны.

7.3.5. Денежные реформы

Для смягчения и преодоления инфляции государства проводят целый ряд уже рассмотренных и других мероприятий. Однако при сильной инфляции и расстройстве экономики не избежать и *денежных реформ* — полных или частичных преобразований самой денежной системы с целью её упорядочения и укрепления. Наиболее известными методами подобных преобразований являются следующие пять (рис. 7.16).

Дефля́ция (от лат. *deflatio* — выдувание) — сокращение денежной массы путём *изъятия из обращения избыточных денежных знаков*. Строго говоря, дефляция не является методом самого реформирования денежных систем. В период золотого стандарта (до 1930-х годов) она часто предшествовала денежным реформам, создавая более благоприятные условия для их проведения: раздутая масса бумажных денег приводилась в соответствие со своим золотым эквивалентом, а значит, и с совокупной стоимостью товаров в обращении. (В ряде учебных пособий понятие дефляции отождествляется с понятием *дезинфляции*, т.е. со снижением общего уровня цен — с. 247).

Рис. 7.16. Основные методы денежных реформ

Деномина́ция (от лат. *denominatio* — переименование) — это *укрупнение денежной единицы* путём обмена в определённой пропорции старых денежных знаков на новые. Коэффициентом укрупнения обычно является единица

с одним или несколькими нулями (т.е. денежный масштаб увеличивается в 10, 100, 1000 и так далее раз).

Так, в ходе последней *деноминации в России* (1998) тысяча прежних рублей заменялась одним новым рублём. В том же соотношении (1000 к 1) были пересчитаны цены, тарифы, зарплаты, пенсии. Это дало стране весьма значительную *экономию расходов* на печатание денежных знаков, на их транспортировку и хранение (достаточно сказать, что количество банкнотов в обращении сократилось с 6 млрд до 2,4 млрд листов — более чем вдвое).

Таким образом, деноминация значительно упрощает денежное обращение, учёт и расчёты в стране. Однако её целесообразно проводить лишь после снижения инфляции до устойчиво умеренного уровня, иначе вскоре потребуется новая деноминация, а её проведение — мероприятие дорогостоящее.

Девальва́ция (от лат. *de* — приставка, означающая движение вниз, понижение + *valeo* — имею значение, сто́ю) представляет собой *удешевление денег* и проявляется либо *(а)* как уменьшение золотого содержания денежной единицы страны (в период действия золотого стандарта), либо *(б)* как снижение её обменного курса по отношению к иностранным валютам (в современных условиях).

Причём сам процесс удешевления национальной денежной единицы может происходить в двух вариантах: официально и рыночно. В частности, когда в стране действует *фиксированный* валютный курс (устанавливаемый государством), то и девальвация проводится по решению государственных органов, *официально*[1]. Когда же валютный курс *свободный*, то возможная девальвация носит *рыночный* (фактический) характер: обменный курс национальной валюты падает «автоматически», непосредственно под воздействием изменений в соотношении валютного спроса и предложения (хотя на спрос и предложение денег правительство тоже может влиять в нужном ему направлении — подробнее об этом ниже, в теме 8).

Один из ярких примеров удешевления денег — «знаменитая» (своей обвальностью) *а́вгустовская* (1998) *девальвация в России*. Толчок ей дал объявленный правительством *мораторий-дефолт* (с. 274) — заявление о неспособности российского государства немедленно оплачивать срочные долги по сложившемуся *завышенному* курсу рубля к западным валютам (около 6 руб. за 1 долл. США). Завышенным же этот курс оказался из-за

[1] ***Официа́льный*** (от лат. officialis — должностной) — (1) правительственный; (2) должностной, служебный, деловой; соблюдающий все правила и формальности; (3) *холодно-вежливый, сдержанный, сухой (например, язык, тон, приём).

спекулятивно-долговой пирамиды: правительство Черномырдина (управлявшее экономикой предыдущие шесть лет) безудержно набирало госзаймы под высокий процент, что притягивало в страну спекулянтов и подогревало спрос на наши рубли, искусственно завышая тем самым их валютный курс (по реальным «успехам» российской экономики курс должен был быть значительно ниже).

В августе 1998 года момент финансового банкротства России настал. В результате моратория-дефолта спрос на рубли резко упал, а на иностранную валюту — подпрыгнул. *Девальвация* на рынке свершилась, и рубль в валюте четырехкратно подешевел. При этом тысячи отечественных и зарубежных кредиторов и вкладчиков финансовой системы страны потеряли значительную часть своих денежных накоплений, которые в миг обесценились.

Ревальва́ция (от лат. *re* — приставка, означающая возобновление + *valeo*) — это противоположный девальвации процесс *повышения* золотого содержания или валютного курса денежной единицы страны. Она также возможна в официальном и рыночном вариантах и применима, в частности, для восстановления покупательной способности денег после их инфляционного обесценения.

Наконец, ***нуллификация*** денег (от лат. *nullus* — никакой, несуществующий + *facio* — делаю). Это объявление государством данных денежных знаков *недействительными*. Нуллификация проводится в двух ситуациях: *(1)* либо в результате сверхсильной инфляции, когда покупательная способность денег сводится практически к нулю, и *(2)* либо в связи со сменой политической власти.

Первый вариант напоминает деноминацию, только обмен резко обесценившихся денежных знаков на новые обычно совершается по очень низкому курсу. Так, в ходе денежной реформы в Германии (1924) после гиперинфляции 1 новая рейхсмарка обменивалась на 1 трлн старых марок. Примером «политической» нуллификации денег (второй вариант) может служить отмена, или аннулирование (от лат. *annulare* — уничтожать), «фашистских» денег в конце Второй мировой войны (1939—1945) в освобождённых странах.

7.4. Социальная политика государства

7.4.1. Социальная роль рынка и государства

Термин «социальный» (напомним, от лат. *socialis* — общественный) характеризует всё то, что связано с жизнью, благосостоянием и взаимоотношениями людей в обществе. Причём в решении многих социально-экономических про-

блем велика *роль самого рынка*. Во-первых, он справедливо распределяет доходы по конечным результатам труда. Во-вторых, повышая эффективность экономики в целом, он создаёт материальную базу для роста благосостояния всего общества. И в-третьих, именно рынок заставляет производителей работать на максимальное удовлетворение разнообразных запросов людей, поскольку через возможность «голосования кошельком» он даёт право каждому реально влиять на производство.

Но рынок не идеален, не всесилен и не может обесценить социальных гарантий для *всех* членов общества. Устранить этот «изъян», превратить число рыночное хозяйство в *социально-рыночное* и призвана *социальная политика государства*. Её суть — в регулировании социально-экономических условий жизни общества, в заботе о благосостоянии всех его граждан. Как пишет швейцарский экономист *Симóнд де Сисмондú* (1773—1942), «государство должно стремиться к такому порядку, который обеспечил бы и бедному и богатому довольство, радость и покой» и при котором бы никто не страдал (10-**2**,88). Подобный подход предполагает два главных направления социальной политики (рис. 7.17).

Первое направление касается всех *трудоспособных* членов общества. Им обеспечиваются благоприятные возможности и стимулы для предпринимательства и труда, для *зарабатывания* максимально высоких доходов любой законной деятельностью. Здесь может быть целый комплекс таких мер, как либерализация[1] бизнеса (т.е. освобождение его от бюрократических преград, предоставление любят полной свободы предпринимательства в рамках закона и ответственности); поощрение малого бизнеса (кредиты, налоговые льготы, техническая и другая помощь); поддержание высокой занятости в обществе (увеличение рабочих мест в госсекторе; содействие профессиональному обучению, переквалификации, трудоустройству людей, их переселению из трудоизбыточных в трудодефицитные районы страны); регулирование трудовых отношений (минимальной оплаты труда, продолжительности рабочего времени, отпусков, охраны труда и пр.).

[1] ***Либерализáция*** (от лат. liberalis — свободный) — предоставление бóльших свобод, возможностей в осуществлении чего-либо; освобождение от ограничений, контроля (экономики, торговли, цен, общественной жизни в целом).

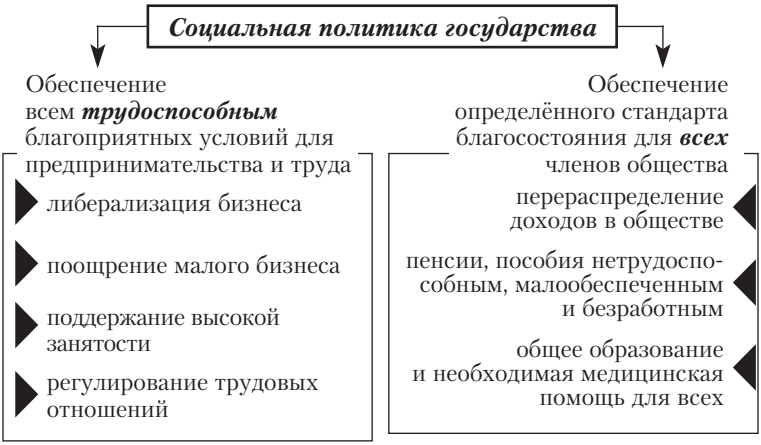

Рис. 7.17. Главные линии социальной политики государства

Второе направление — обеспе́чение определённых социальных гарантий для *нетрудоспособных, малоимущих, безработных*, т.е. определённого стандарта благосостояния для всех. Это достигается за счёт налогово-бюджетного перераспределения доходов в обществе и развития государством социальной сферы (школ, клиник, служб занятости, системы пособий, зон отдыха, спорта и пр.).

Так, получатели низких доходов могут вообще освобождаться от налогов. А повышенное налогообложение лиц с высокими доходами и другие налоги и отчисления позволяют собрать в бюджете необходимые средства для выплаты пенсий инвалидам и пожилым, пособий безработным и малоимущим, а также для предоставления всем бесплатного общего образования, жизненно важной медицинской помощи и других бесплатных и льготных благ.

Однако мудрые государства не ограничиваются пособиями. «Подавать легко, — замечает Форд, — гораздо труднее сделать подачку излишней». Многим можно помочь по-другому. Так, людям с неполными физическими возможностями (скажем, незрячим) можно создать *благоприятные условия* для посильной деятельности, и тогда «неспособные к содержанию самих себя будут извлечены из класса «непроизводящих» и включены в класс производящих» (45-165). К тому же для человека часто важны не *полученные*, а *заработанные* доходы и сознание своей *вовлечённости* в полноценную жизнь.

7.4.2. Доходы населения: структура и показатели

Уровень благосостояния людей характеризуют прежде всего получаемые ими доходы. Именно *доходы* определяют наши возможности в питании и одежде, в получении образования и медицинских услуг; возможности посещать театры и приобретать книги, активно путешествовать по миру и т.д. Понятие дохода шире понятия заработной платы, поскольку доход может содержать и другие денежные поступления. Подобно различению номинальной и реальной зарплаты (с. 94—95), доходы тоже рассматривают на разных уровнях, используя три основных показателя (рис. 7.18).

Рис. 7.18. Основные показатели доходов

Так, *номинальный доход* — это общее количество денег, которое *получено* отдельными лицами (или *начислено* им) за определённый период. *Структура* этого дохода включает такие элементы, как факторные доходы (т.е. те, что получены от использования собственных факторов производства, — заработная плата, рента, процент, прибыль); выплаты и льготы по линии государственных социальных программ (трансфе́ртные платежи); плюс другие поступления — проценты по вкладам в банки и облигациям, дивиденды на акции, страховые суммы, лотерейные выигрыши и пр. (рис. 7.19).

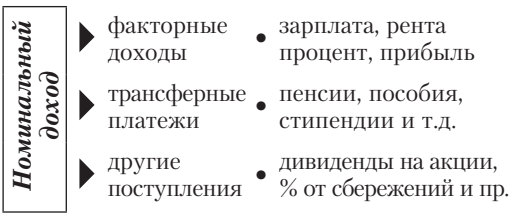

Рис. 7.19. Структура денежных доходов

В отличие от номинального *располагаемый доход*

представляет только ту часть номинального дохода, которая может быть *использована* непосредственно на личное потребление товаров и услуг, а также на сбережения. Иными словами, располагаемый доход равен номинальному минус налоги и другие обязательные платежи (отчисления в пенсионный фонд, на социальные нужды и др.).

Третий показатель — *реальный доход* — отражает покупательную способность нашего денежного дохода. Он представляет собой количество товаров и услуг (в сто́имостном выражении), которое можно *купить* на располагаемый доход в течение определённого периода (т.е. здесь учитывается возможное изменение цен). Иначе говоря, это доступная каждому лицу (по доходу, которым он располагает) индивидуальная «потребительская корзина».

Главными статьями доходов большинства населения являются заработная плата и трансфертные платежи. Соотношение между ними заметно влияет на экономическое поведение людей. В частности, когда в структуре доходов преобладают *заработки*, это стимулирует трудовую *активность* человека, его усердие, инициативу, предприимчивость. Когда же повышается роль *трансфертов*, люди становятся *пассивнее* по отношению к производственной деятельности и заражаются психологией *иждивенчества*. Поэтому направления и размеры государственной социальной помощи должны быть продуманными, взвешенными и строго адресными.

7.4.3. Принципы распределения доходов в обществе

В разных странах и в разные периоды действуют различные системы формирова́ния доходов населения. Чаще всего выделяют следующие четыре основных принципа распределения (рис. 7.20). Первый из них — *уравнительное распределение*. Оно имеет место, когда все члены общества (или его определённая часть) получают *равные* доходы или бла́га. Такой принцип характерен для первобытных социумов, а также для стран с режимом, который Маркс и Энгельс определили как «казарменный коммунизм» (25-**18**,412-419). В литературе можно встретить и другое, книжное название этого принципа — *эгалитарное*[1] распределение. Поскольку

[1] ***Эгалита́рный*** (от французского égalité — равенство) — уравнительный. ***Эгалитари́зм*** — идея об устранении социальных различий между людьми путём организации их жизни на принципах всеобщей уравнительности.

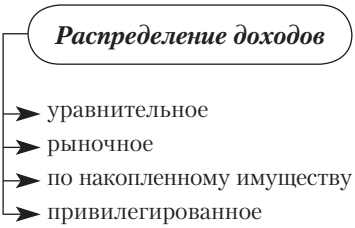

Рис. 7.20. Основные принципы распределения доходов в обществе

люди по своим способностям и энергии различаются, то уравниловка в вознаграждении их труда неизбежно порождает ситуацию, когда «один сажает виноградник, а другой ест его плоды» (6-Ис 65:22).

В отличие от этого *рыночное распределение* предполагает, что каждый из владельцев того или иного фактора производства (рабочей силы, предпринимательских способностей, земли, капитала) получает *разный* доход — в соответствии с хозяйственной полезностью и продуктивностью своего фактора. Так, по отношению к обладателям рабочей силы (т.е. наёмным работникам) действует известный принцип *распределения по труду*. Он означает, что размер доходов каждого трудящегося зависит от конкретной рыночной оценки зна́чимости данного вида труда, а также от его конечных результатов (сколько, чего, как и какого качества произведено).

Третий принцип — *распределение по накопленному имуществу*. Он проявляется в получении дополнительных доходов теми, кто накапливает и передаёт по наследству какую-либо собственность (землю, предприятия, дома, ценные бумаги и другое имущество).

Наконец, *привилегированное распределение* особенно характерно для стран с неразвитой демократией и гражданski пассивным обществом. Там правители самоуправно перераспределяют общественные блага в свою пользу, устраивая для себя повышенные оклады и пенсии, улучшенные условия жизни, труда, лечения, отдыха и другие льготы. Монте́нь прав: «не нужда, но скорей изобилие порождает в нас жадность» (29-**1**,74).

Так, *российские законодатели* в Госдуме установили себе зарплату, которая в конце 1990-х годов превышала среднестатистическую по стране примерно в 20 раз (для сравнения: у *парламентариев США* аналогичный показатель составлял 3—4 раза). Полезный и к месту совет находим у Пушкина: когда общество бедствует, не до́лжно дразнить народ обидной роскошью (32-**IX**,156).

Между тем тут есть немалая доля вины и самого народа российского. Ничто не мешает ему проявлять на выборах депутатов большую активность

и вдумчивость, чтобы не пускать «наверх» жадных и своекорыстных людей, гоняющихся за властью и привилегиями. Ведь политики ведут себя так, как позволяет им общество. Недаром читаем у Энгельса, что плохое правительство есть результат «негодности подданных» (25-**21**,274).

В реальности все четыре рассмотренных принципа нередко по-разному сочетаются. Например, в СССР для «трудящихся масс» преобладала *уравниловка*, а для верхушки компартии (КПСС) и госаппарата существовали многообразные *привилегии*. В то время как «*массы*» испытывали на себе тяготы низких доходов, товарных дефицитов, перенаселённых коммунальных квартир, общежитий, подвалов и пр., *номенклатурная элита* имела высокие доходы, шикарные квартиры, машины, дачи, прекрасные питание и быт.

Так, например, личное состояние писателя и высшего литературного чиновника Георгия Маркова оценивалось в 1986 году примерно в 14 млн руб. (около 20 млн американских долларов по тогдашнему официальному курсу 67,83 копейки за 1 долл.). Чтобы «сколотить» подобное богатство, среднестатистическому советскому рабочему или служащему (с зарплатой 195,6 руб. в месяц) понадобилось бы около... 5965 лет (13-133; 8-11; 30-390).

Или другой пример: на рубеже 1970—1980-х годов на обслуживание чиновников в ***СССР*** работало более полумиллиона (!) водителей служебного автотранспорта. Для сравнения: государственными машинами в ***США*** пользуются только два человека — президент и госсекретарь; все остальные служители власти (члены правительства и парламента) ездят на своём транспорте (56-20.03.00,3). Казалось бы, мелочь, а всё же показывает, где государство *слуга*, а где *хозяин* в обществе. «Если даёшь слуге всё, что он хочет, — читаем в Библии, — то в конце концов он не будет хорошим слугой» (6-Пр 29:21).

Однако, какая бы система распределения ни была, в любом современном обществе неизбежно неравенство доходов людей.

7.4.4. Проблема неравенства доходов в обществе

Ещё Вольтер напоминал, что мы уже давно не живём в том «золотом веке, когда люди рождались равноправными и получали одинаковую долю сочных плодов невозделанной земли» (9-288). И действительно, в условиях развито́го рынка существование неравенства *объективно задано* тем, что ***рыночная система*** — это бесстрастный и жёсткий механизм, который не знает благотворительности и вознаграждает людей лишь по конечной эффективности их деятельности. Люди же весьма различаются между собой:

по трудолюбию, активности, способностям, образованию, владению собственностью, по умению продуктивно тратить доходы, наконец. Значит, они не могут работать, зарабатывать и жить одинаково.

И это абсолютно нормально, что рынок через свою систему дифференцированного вознаграждения объективно выявляет разные возможности людей, определяя, «кому быть врачом или адвокатом, а кому собирать мусор и подметать улицы» (47-80). Самое нелепое и вредное для человечества, говорит Форд, — утверждать, что все люди равны. Они очень разные, и тот, «кто много создаёт», должен и «много приносить в свой дом», и наоборот. Именно в этом состоит «строгая социальная справедливость, проистекающая только из честного труда». Благотворительности в оплате труда места нет. Каждый получает ровно столько, сколько заслужил (45-16,102).

Иное дело — уровень социальной политики ***государства***. Оно, как уже отмечалось, призвано смягчать неравенство в доходах людей, чтобы не допустить чрезмерного социального расслоения и напряжённости в обществе. Однако слишком активное вмешательство государства в перераспределение и выравнивание доходов заметно снижает эффективность производства, поскольку растущие налоги подавляют интерес *состоятельных* людей к хозяйственной деятельности, а у *бедных*, получающих всё больше помощи, ослабевает тяга к поиску работы и энергичному труду.

Таким образом, тут неизбежно возникает *противоречие между эффективностью производства и равенством доходов* (рис. 7.21). Равенство может казаться более справедливым и соблазнительным, но оно подрывает стимулы к труду. К тому же чрезмерное выравнивание доходов порождает свою несправедливость, давая выгоду менее способным и менее трудолюбивым за счёт других.

Сталкиваясь с этим противоречием, каждое общество должно решить для себя два главных вопроса. *(1)* В чём оно видит социальную справедливость: в равном *распределении* доходов или в равных *возможностях* их зарабатывания? *(2)* Что лучше: *бóльший* пирог, но разделённый на *неравные* порции (т.е. эффективная экономика, но неравенство в обществе); или всем *поровну*, но уже от *меньшего* пирога (т.е. *равенство*, но при *неэффективной* экономике)?

Разные ответы на эти вопросы раскрывают и одно из главных различий между капитализмом и социализмом.

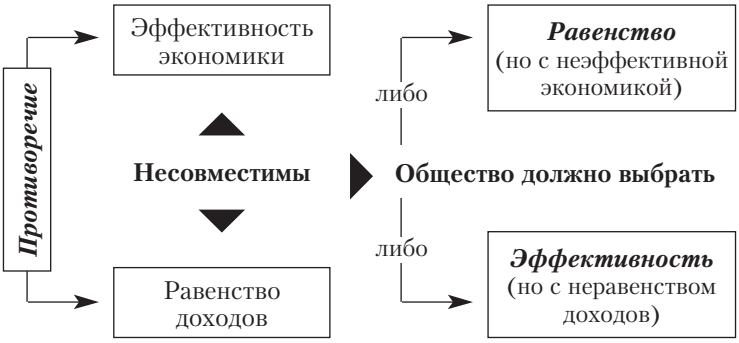

Рис. 7.21. Противоречие между равенством и эффективностью в рыночной экономике

Его суть чётко выразил Че́рчилль: «Капитализм — это неравное распределение богатства, социализм — равное распределение убожества» (55-05.01.00,3). Тем не менее проблему оптимальности размеров перераспределения доходов государством вынуждены решать многие общества.

К примеру, в зажиточной Швеции начала 1990-х годов степень вмешательства государства в перераспределительные процессы была весьма значительна: если по *номинальным* доходам разрыв между 10% самых богатых и 10% самых бедных был более чем 100-кратный, то по *располагаемым* доходам (т.е. после уплаты *налогов* и получения *трансфертов*) — всего лишь 4-кратный. Такой «социализм» негативно сказывался на эффективности производства. Социальные программы истощили Швецию, отбросив её с 3-го на 19-е место в европейском списке развитых стран. Поэтому правительство реформаторов середины 1990-х начало проводить политику постепенного сокращения этих программ, что дало толчок к оздоровлению экономики.

Не менее наглядный пример — благоустроенная Великобритания. Там «недоумевали»: социальные расходы растут, а бедных (относительно менее обеспеченных) становится всё больше. Очевидно, в богатеющих обществах растёт доля тех, кто предпочитает получать «скромную» помощь от государства, нежели обременять себя трудовой деятельностью. Британское правительство (кстати, социалистов) вынуждено идти на *социальные реформы*, суть которых в том, чтобы *каждый трудоспособный сам зарабатывал себе на жизнь*. Помощь же государства ограничивается содействием в трудоустройстве и профессиональной переподготовке безработных, льготно-кредитным поощрением новых бизнесов и т.п.

Таким образом, социальная политика — весьма тонкий инструмент государственного регулирования, требующий очень осторожного и гибкого применения. Что же касает-

ся *неравенства* доходов, то получается, что оно не только неизбежно, но даже *необходимо*. Почему? Для поощрения трудовой активности людей: чтобы расслабленные и ленивые хотели брать пример с усердных и волевых.

В заключение — о *благотворительности*, которая распространена в цивилизованных странах и тоже смягчает социально-экономическое неравенство. «Будьте щедры в благотворительных трудах своих», — наставлял собратьев по христианской вере апостол Павел (6-2Кр 8:7). Многие активно следуют этому завету.

Так, в США масштабы благотворительности колоссальны: в 1999 году в неё в той или иной мере было вовлечено около 73% американцев, а общий объём пожертвований превысил 190 млрд долл. (это ≈ 9,5 госбюджетов РФ). А многомиллионные пожертвования таких бизнесменов-благотворителей, как Билл Гейтс, Джордж Сорос, Тэд Тёрнер, оказывают гуманитарную помощь и другим странам. Американский опыт благотворительности подтверждает справедливость библейских слов: «Доброта возвеличивает народ» (6-Пр 14:34).

7.4.5. Кривая Лоренца и индекс Джини

Именно эти два взаимосвязанных показателя чаще всего используют, для того чтобы отразить *степень неравенства* (или неравномерности распределения доходов) в обществе. Первый из них — графический, а второй — цифровой. Вначале обратимся к ***кривой Ло́ренца*** (англ. *Lorenz curve*). По вертикальной оси координа́т (рис. 7.22) отложим процент получаемых в обществе *доходов*, а по горизонтальной — процент *семей*. Построенная в такой системе кривая покажет *доли* доходов тех или иных выбранных нами групп населения страны.

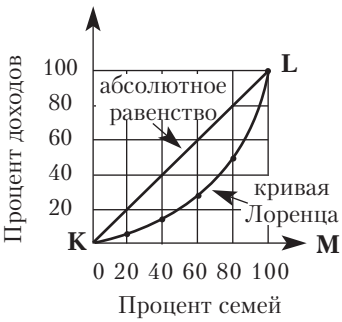

Рис. 7.22. Кривая Лоренца

Так, для нашего примера разделим общество на пять 20-процентных *групп*. Пусть первая группа из беднейших семей получила 4% совокупных доходов, вторая — 10, третья — 12, четвёртая — 21 и пятая (из самых богатых семей) — 53% (итого 100). Тогда определяется следующие

числовые значения *точек* будущей кривой: на 20% семей приходится 4% доходов, на 40% семей — 14 (4 + 10), на 60% семей — 26 (14 + 12) и на 80% семей — 47% (26 + 21). А дуга, построенная по этим условным цифровым данным, займет именно то положение, которое показано на рис. 7.22. Это и есть наша *кривая Лоренца*.

Теперь посмотрим подробнее, как «работает» эта кривая, показывая степень неравенства. Все события, отражающие на графике изменения в распределении доходов, происходят в рамках *треугольника* KLM, и здесь можно выделить три ситуации. Первая — это теоретически воображаемое положение *абсолютного равенства*, при котором 20% всех семей имели бы и 20% всех доходов, 40% семей — 40% доходов, 60% семей — 60% доходов и 80% семей — 80% доходов. Такой идеальный расклад всех доходов представляет прямая линия *гипотенузы* KL (биссектрисы, или диагонали, угла осей координат), поэтому всю лежащую под ней площадь треугольника KLM можно условно назвать «*зоной равенства*».

Вторая ситуация тоже крайняя и опять-таки только воображаемая — это *абсолютное неравенство*: когда 1% семей имеет все 100% дохода (катет ML), а остальные не имеют ничего (катет MK). Наконец, в отличие от первых двух третья ситуация вполне реальна, поскольку она означает *фактическое неравномерное распределение* доходов в обществе. Его-то и демонстрирует кривая Лоренца.

Однако фактическое распределение переменчиво, поэтому кривая «ходит» между гипотенузой и катетами, становясь то более выпуклой и ближе к катетам (больше неравенства), то прямее и ближе к гипотенузе (меньше неравенства). Иными словами, чем больше разрыв между кривой и гипотенузой KL («*зона неравенства*»), тем больше неравномерность в распределении доходов среди населения.

Степень этой неравномерности можно выразить и численно — уже через ***индекс Джи́ни*** (англ. *Gini coefficient*). Он представляет собой коэффициент, который определяется отношением площади «зоны неравенства» ко всей площади треугольника KLM («зоны равенства»). При этом значения индекса Джини изменяются в пределах от 0 (*абсолютное равенство*: гипотенуза и кривая слиты, разрыва между ними нет) до 1 (*абсолютное неравенство*: разрыв максимальный, кривая «распласталась» по катетам). Таким образом, чем

ближе наш коэффициент к единице, тем больше дифференциация доходов в обществе, выше их концентрация в немногих руках, и наоборот.

Для наглядности приведём ряд конкретных данных. В начале 1970-х и 1980-х годов коэффициент Джини соответственно составлял: в США — 0,404 и 0,329; в Швеции — 0,346 и 0,291; в Японии — 0,335 и 0,270. Что касается России, то в конце 1991 года он находился на отметке 0,256, в конце 1992 года — 0,327 и в конце 1993 года — 0,346. Тенденция к его росту, видимо, продолжилась и в последующие годы, отражая дальнейшее расслоение российского общества.

Дополнительная ценность кривой Лоренца и индекса Джини в том, что они позволяют проводить многосторонний анализ положения с распределением доходов в стране. К примеру, через сравнение этого положения *до* и *после* уплаты налогов, *до* и *после* выплаты трансфертов, через сравнение по разным странам мира и так далее. Тем самым можно определять, насколько результативны меры государства по смягчению неравенства в обществе.

Тема 8

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Экономические отношения между странами возникли очень давно, но долгое время они носили *нерегулярный* и *ограниченный* характер. Лишь в XVI—XIX веках, с прогрессом машинной индустрии, новых производств, транспорта, а также с развитием разделения труда между народами, и мощным подъёмом производительности труда эти отношения значительно расширились и возросли.

Однако подлинный их расцвет наступил уже в наше время, для которого характерны не просто активные связи между странами, а принципиально новое явление — *интернационализация* (от лат. *inter* — между + *natio* — народ), или *глобализация* (от лат. *globus* — шар), всей хозяйственной жизни и становление экономической *целостности* мира людей. Это означает, что многие процессы, происходящие в национальных экономиках, всё более выходят за рамки отдельных стран и приобретают международный, планетарный характер, постепенно становясь *частью* общих мирохозяйственных связей.

Международные экономические отношения

- международная торговля товарами и услугами
- международный кредит
- международная миграция капитала
- международная миграция трудовых ресурсов
- международные научно-технические связи
- свободные экономические зоны
- международные валютные отношения
- международная экономическая интеграция

Рис. 8.1. Основные формы международных экономических отношений

Таким образом, современное человечество идёт по пути формирования единой *мировой экономики*, в которой все национальные хозяйства тесно взаимосвязаны многообразными *международными экономическими отношениями*. Главными формами этих отношений являются следующие восемь (рис. 8.1). Рассмотрим подробно.

8.1. Международная торговля и международный кредит

8.1.1. Международное разделение труда

Международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами между национальными хозяйствами разных стран. В её основе лежит *международное разделение труда* (МРТ), т.е. специализация отдельных стран на производстве определённых видов продукции, которыми эти страны, вступая в кооперацию, обмениваются между собой. Среди *факторов*, стимулирующих развитие МРТ и товарообмена, можно назвать четыре основных (рис. 8.2).

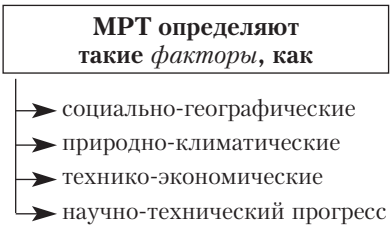

Рис. 8.2. Основные факторы международного разделения труда

Так, первая группа из них — *социально-географические* факторы — это различия между странами по географическому положению, территории, численности и структуре населения, а также по их хозяйственному опыту, знаниям, навыкам, привычкам, традициям. В свою очередь *природно-климатические* факторы охватывают межстрановые различия по климатическим условиям, обеспеченности пахотными землями, полезными ископаемыми, водными и другими ресурсами. Из всех этих особенностей в условиях и характере производства народы стремятся извлечь взаимную выгоду, обмениваясь оригинальными продуктами своих национальных хозяйств.

Третья группа факторов МРТ — *технико-экономические*. Они определяются тем, что страны имеют разные уровни экономического и научно-технического развития. Некоторые из них дешевле и лучше производят ту или иную про-

дукцию, владеют теми или иными научными открытиями, новейшей техникой, передовыми технологиями. Естественно, что другие страны хотят, в порядке обмена, пользоваться этими достижениями, чтобы «не изобретать велосипед».

Для большинства людей очевидно, что *заимствование передового опыта* извне — мощный ускоритель общественного прогресса. Однако в России во все времена находились противники якобы «рабского подражания» Западу. Им возражал ещё Карамзи́н (конец XVIII века), объяснявший, что Пётр I не мог не «свернуть голову закоренелому русскому упрямству», чтобы сделать нас «гибкими, способными учиться и перенимать» всё лучшее у «цветущей Европы», которая была «шестью веками» впереди. «Благоразумно ли искать, что сыскано?» — логично спрашивал Карамзин (17-353,354).

Спустя более чем век уже Ленин призвал своих соотечественников «черпать обеими руками хорошее из-за границы»: в Германии, в частности, следует взять «прусский порядок железных дорог», у американцев — народное образование, технику и организацию производства (23-**36**,550)... Тем не менее споры вокруг проблемы заимствования опыта не утихают среди россиян до сих пор.

Наконец, *научно-технический прогресс* усиливает необходимость МРТ прежде всего в том плане, что он ведёт к постоянному обновлению продукции, быстрому росту номенклатуры и технической сложности изделий. В этих условиях нерационально да практически и нереально, даже для высокоразвитых стран, самостоятельно производить огромный набор всех продуктов. И уж тем более нецелесообразно самообеспе́чение в таком сложном производстве, как строительство аэрокосмической техники, а́томных реакторов, судов, автомобилей и другой подобной продукции.

Таким образом, МРТ и международная торговля имеют большое практическое *значение*. Благодаря им товары производятся в большем количестве, с лучшим качеством и меньшими затратами (срабатывают преимущества специализированного производства); страны получают те товары, которые сами либо вовсе не изготавливают, либо делают дороже, хуже или в недостаточном количестве; увеличиваются общемировой выпуск и разнообразие продукции; наконец, вывоз товаров способствует росту национальной экономики, создавая в ней дополнительные рабочие места (к примеру, в Соединённых Штатах за счёт торгового экспорта кормится около 12 млн человек, или 10% всей рабочей силы страны).

Вместе с тем неумеренная или односторонняя международная специализация таит в себе и некоторые *опасности*. Они, в частности, проявляют себя, когда страна с чрезмерной специализацией на производстве какой-либо продукции теряет важные рынки её сбыта за рубежом. Так было, к примеру, с производителями натурального каучу́ка при появлении его высококонкурентного искусственного заменителя. В трудное положение из-за развала СССР попали в 1990-х годах и многие экспортёры Финляндии (особенно судостроители), работавшие на ёмкий советский рынок.

8.1.2. Абсолютные и сравнительные преимущества международной специализации и торговли

Выше уже отмечалось, что преимущества специализированного производства и обмена его продукцией можно оценивать по абсолютному и сравнительному вариантам (с. 119—120). Такая двоякая оценка применима и к МРТ (рис. 8.3). В частности, *абсолютные преимущества* международной специализации и торговли проявляются тогда, когда та или иная страна производит данный товар с меньшими, чем у других стран, *прямыми* (явными) издержками. Так, если выращивание арбу́зов обходится России дешевле, чем Белоруссии, а производство, скажем, картофеля, напротив,

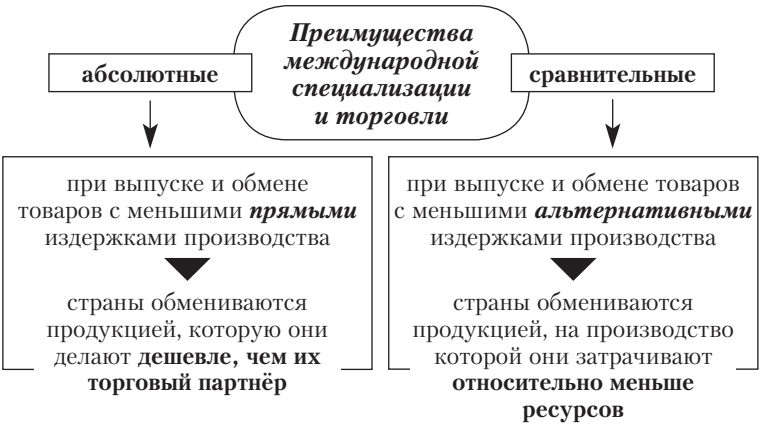

Рис. 8.3. Абсолютные и сравнительные преимущества международного разделения труда и торговли

часто эффективнее на белорусских, а не на российских полях, то нашим союзным странам целесообразно использовать эти *абсолютные* преимущества, соответственно специализируясь на выпуске данных товаров и обмениваясь ими. Здесь полюсы МРТ и торговли очевидны, поскольку одна страна производит продукцию *дешевле* и *лучше*, чем другая.

Однако что делать стране со всесторонне ра́звитой и эффективной экономикой, у которой прямые издержки по всем (или многим) видам продукции ниже, чем в других странах? Значит ли это, что внешняя торговля ей вообще не нужна? Не значит, потому что рациональное МРТ и товарообмен с зарубежными партнёрами сделают её экономику ещё более эффективной.

Здесь действуют уже *сравнительные преимущества* специализации и торговли. Они проявляют себя в ситуации, когда сопоставление стран проводится не по явным, а по *альтернативным* (скрытым, неявным) издержкам производства. Альтернативные, или вменённые, издержки, напомним (с. 85, 231—232), — это количественные потери одного продукта при переходе на производство другого.

Так, если какая-то условная страна (скажем, ЮР — Южная республика) способна альтернативно и равнозатратно производить *либо* 100 тонн (т) сои, *либо* 20 т кофе, то альтернативные (вменённые) издержки этих продуктов составят: *(а)* по *сое* — 1 её тонна равна 2 т кофе; *(б)* по *кофе* — 1 т его равна 0,5 т сои.

Естественно, что подобные *внутренние* соотношения между видами продукции в разных странах различны. В одной из них *относительно менее ресурсоёмким* может оказаться производство кофе (по сравнению с производством сои), в другой, возможно, наоборот. Этими-то хозяйственными особенностями друг друга и могут воспользоваться любые (даже самые развиты́е) страны, взаимовыгодно специализируясь и обмениваясь соответствующими товарами. Проиллюстрируем это следующим упрощенным примером.

8.1.3. Пример сравнительных преимуществ международной специализации и торговли

Предположим, что сою (С) и кофе (К) производит не только ЮР, но ещё и СР (Северная республика). *Прямые* издержки производства обоих продуктов ниже в СР, поэтому если ориентироваться на них, то северянам закупки

сои и кофе у южан не нужны. Более того, допустим, что и альтернативные издержки сои и кофе внутри СР равны (1К = 1С), т.е. и по затратам ресурсов СР всё равно, какой из этих продуктов производить. Но это *внутри* республики. Если же сопоставить *альтернативные* издержки производства сои и кофе *между* странами (рис. 8.4), то выявятся те самые ***сравнительные преимущества***, которые делают специализацию и торговлю для них взаимовыгодными.

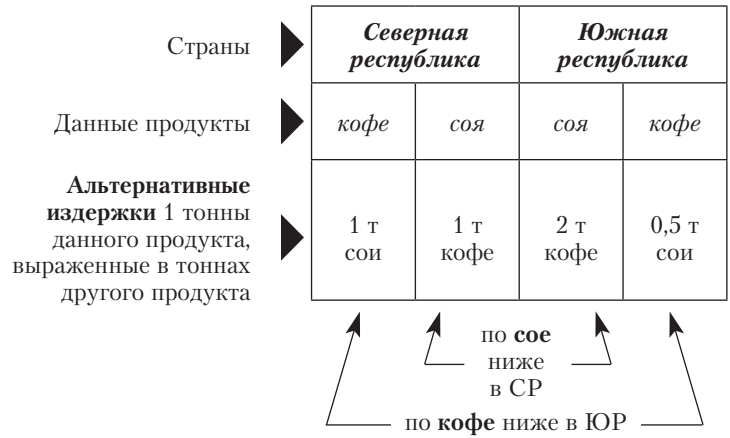

Рис. 8.4. Сравнение альтернативных издержек производства сои и кофе в Северной и Южной республиках

В самом деле, альтернативные издержки производства сои ниже в СР (1С = 1К против 1С = 2К в ЮР). Это означает, что при производстве каждой дополнительной тонны сои СР теряет лишь 1 т кофе, а ЮР — целых 2 т. В свою очередь, альтернативные издержки производства кофе ниже в ЮР (1К = 0,5С) против 1К = 1С в СР). Отсюда очевидно, что для СР целесообразна специализация на *сое*, а для ЮР — на *кофе*.

При этом *условия торговли*, выгодные для обеих стран, составит обменная пропорции в пределах 1С = (>1К), но (<2К), поскольку СР в этом случае *получает* за 1 т сои *больше* 1 т кофе (у себя внутри страны 1С = 1К), а ЮР *отдаёт* за 1 т сои *меньше* 2 т кофе (внутри страны 1С = 2К). Исходя из этого, пусть в нашем примере пропорция обмена сои на кофе составит 1С = 1,5К.

Таблица 8.1

Условный пример сравнительных преимуществ международной специализации и торговли

Страна	Продукт	Объём производства до специализации (т)	Условия торговли		Объём производства после специализации (т)	Объём экспорта (–) и импорта (+) (т)	Объём продукции после обмена (т)	Выигрыш от специализации и торговли [гр. 8 – гр. 3] (т)
			внутри страны	между странами				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
СР	соя	18	1С=К	1С=1,5К	30	–10	20	2
	кофе	12			0	+15	15	3
ЮР	соя	8	1С=2К		0	+10	10	2
	кофе	4			20	–15	5	1

Тогда, завершая пример, заполним таблицу 8.1. Предположим, что первоначально (до специализации) СР производила 18 т сои и 12 т кофе, а ЮР — соответственно 8 и 4 (графа 3). Общий (по обеим странам) выпуск сои составлял 26 т (18 + 8), а кофе — 16 т (12 + 4). После рациональной специализации производства (графа 6) общий выпуск сои возрос до 30 т (прирост 4 т), кофе — до 20 т (тоже дополнительные 4 т). А взаимный обмен этими продуктами (графа 7) в соответствии с оговорёнными выше условиями торговли (графа 5) принесёт каждой из сторон ощутимую прибавку как сои, так и кофе (графы 8 и 9).

Вывод: использование сравнительных преимуществ международной специализации и торговли экономически выгодно для всех без исключения стран. Сосредоточиваясь на производстве относительно *менее ресурсоёмких* продуктов и обмениваясь ими, страны повышают эффективность своей экономики, получая в итоге при тех же затратах ресурсов больший объём продукции.

8.1.4. Торговый и платёжный балансы страны

Как известно, потоки международной торговли делят на *экспорт*[1], т.е. вывоз товаров и услуг из данной страны, и *импорт*[2] — ввоз товаров и услуг в данную страну. Их сумма по каждой стране составляет её внешнеторговый товарооборот. Обобщённое количественное представление о нём даёт *торговый баланс*, отражающий соотношение между денежными платежами и поступлениями по всем *товарным* операциям — экспортным, импортным и реэкспортным[3]. Торговый баланс, в свою очередь, является составной частью *платёжного баланса* страны, отражающего не только *товарные*, но и все *денежные* её операции с зарубежными партнёрами. Главные статьи последнего можно свести к четырём позициям (рис. 8.5).

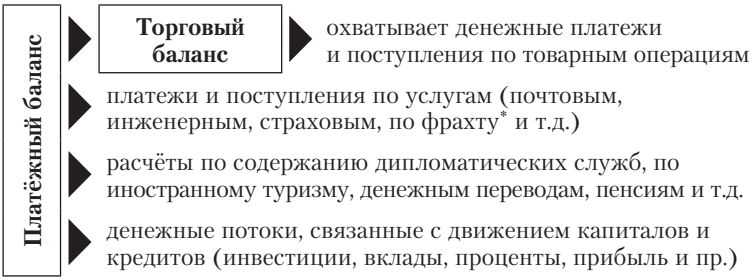

Рис. 8.5. Основное содержание платёжного и торгового балансов страны

В платёжный баланс, как видим, помимо торгового баланса, входят результаты многих других *расчётов*: по содержанию дипломатических служб, иностранному туризму, культурным обменам, по международным кредитам и инвестициям, по переводам на родину своей зарплаты теми, кто

---

[1] ***Э́кспорт*** (от лат. exportare — вывозить) — (1) *вывоз* из страны отечественных товаров, капиталов, технологий и пр.; (2) то, что вывозится, и его стоимость.

[2] ***И́мпорт*** (от лат. importare — ввозить) — (1) *ввоз* в страну иностранных товаров, капиталов, технологий и т.д.; (2) сами ввозимые объекты и их стоимость.

[3] ***Реэ́кспорт*** (от лат. re — вновь, обратно + exportare) — вывоз из страны товаров, ввезённых ранее из-за границы, без их переработки.

* ***Фрахт*** (нем. Fracht — груз; плата за провоз) — (1) плата за перевозку груза (особенно морским транспортом); (2) перевозка (обычно грузовая), а также сам груз на зафрахтованном (взятом внаём) судне.

работает за рубежом, и пр. Все подобные расчётные потоки — это своеобразный *невидимый экспорт-импорт*, который занимает в торгово-экономических взаимоотношениях развитых стран значительную и всё более растущую долю.

Платёжно-торговые балансы с положительным сальдо (при которых денежные поступления в страну больше её зарубежных платежей) называют *активными*, а с отрицательным сальдо (платежи больше поступлений) — *пассивными*. Каждая страна стремится иметь активный баланс, поскольку отрицательное сальдо покрывается золотовалютными резервами государства и/или займами.

8.1.5. Два типа торговой политики. Протекционизм

Большинство государств активно регулирует свои международные экономические отношения. В частности, в области внешней торговли исторически сложились два противоположных типа государственной политики: протекционизм и свободная торговля (рис. 8.6). *Протекциони́зм* (от лат. *protectio* — защита покровительство) — это политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов. Суть этой политики, во-первых, в *сдерживании ввоза* в страну высококонкурентной зарубежной продукции, а во-вторых, в *покровительстве экспорту* товаров своего национального производства.

Протекционистские меры можно объединить в три основные группы. Так, *таможенные пошлины*, или тарифные барьеры, — это уже известные нам *налоги* на импортируемые товары, повышающие цены на них и тем самым затрудняющие их сбыт в данной стране. Здесь, однако, необходимо иметь в виду, что таможенные пошлины могут подчас выполнять не только *защитную* (протекционистскую) функцию, но и *фискальную* — пополнить доходы бюджета страны.

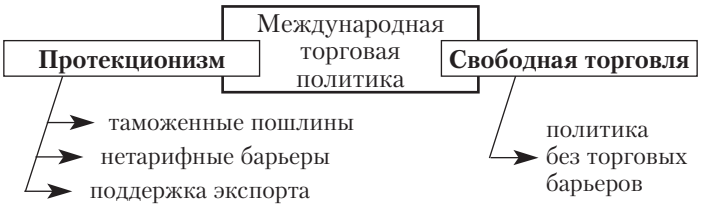

Рис. 8.6. Два типа внешнеторговой политики

Вторая группа — *нетарифные барьеры*. Это всякого рода ограничительные и/или запретительные меры на импорт (квоты, лицензирование, а иногда прямые запреты и пр.). К примеру, *импортные квоты* ограничивают объём импорта определённых товаров, устанавливая количественные пределы их ввоза. А такая мера, как *лицензирование*, предполагает, что импорт тех или иных товаров осуществляется только по специальным разрешениям государственных органов (лицензиям).

Наконец, *запреты*. Они попросту закрывают пограничный шлагбаум на пути ввоза в страну определённых товаров. Для обоснования подобных действий вводятся, скажем, чрезмерно жёсткие стандарты качества товаров, которым может не соответствовать импортируемая продукция. Попутно здесь же упомянем и о такой особой мере, как *эмбарго*[1]. Оно обычно применяется в международной практике в качестве средства давления на «проштрафившиеся» страны.

Третья группа протекционистских мер — *поддержка экспорта* — предполагает содействие государства продвижению продукции национального производства на зарубежные рынки. Здесь используются такие методы, как предоставление отечественным производителям-экспортёрам субсидий, налоговых льгот, дешёвых кредитов, юридической, политической и другой поддержки. В частности, государственная финансовая помощь позволяет экспортёрам без ущерба для себя завоёвывать иностранные рынки путём *демпинга*, т.е. через продажу своих товаров по заниженным ценам. Именно таким образом, к примеру, на рубеже наших веков завоевала господство на мировом рынке судостроения Республика Корея.

Кроме этих трёх групп, возможны и *другие протекционистские меры*. Так, в Швеции известна практика поддержки государством высоких цен на некоторые национальные товары хорошего качества (чтобы сдержать их вывоз за рубеж) с одновременной выплатой дотаций отечественным покупателям этой продукции. Оригинально содействует на-

[1] ***Эмба́рго*** (от исп. embargo — запрещение) — частичный или полный *запрет* ввоза в какую-либо страну или вывоза из неё товаров, валюты, информации; чаще всего применяется как средство индивидуального или коллективного экономического давления на те или иные государства (например, частичное эмбарго ООН на закупки нефти в Ираке за его агрессивное поведение в 1990-х годах).

циональному гостиничному бизнесу Канада. Она не разрешает американским туристам ловить рыбу в своих озёрах, если те не провели хотя бы одну ночь в местном мотеле.

Бывает также, что на почве протекционизма между странами разворачиваются целые ***торговые войны***. Вот два примера конца 1990-х годов: *(1)* «*говяжья война*» между США и ЕС: американцы стремились расширить сбыт в Европе своей дешёвой (благодаря применению гормонов роста) говядины; европейцы препятствовали этому, ссылаясь на канцерогенную (от лат. *cancer* — рак + греч. *genēs* — рождающий) опасность гормонов, но больше имея в виду интересы своих фермеров с их более дорогим мясом; *(2)* «*стальная война*» между теми же США и Россией, наводнившей американский рынок своей более дешёвой продукцией. Каких только «войн» не знает мировая торговля: тресковых, банановых, винных...

8.1.6. Плюсы и минусы протекционизма

Всесторонняя и взвешенная оценка политики протекционизма обязывает аналитиков определять как положительные, так и отрицательные его стороны (рис. 8.7). *Плюсы протекционизма* проявляются в следующем. Во-первых, сдерживание импорта помогает уравновесить пассивный (ввоз > вывоза) торговый баланс. Во-вторых, протекционизм позволяет защищать национальное производство от разрушительного для него демпинга, а также от «несправедливой» конкуренции со стороны экспортёров товаров из стран с дешёвым трудом. В-третьих, политика протекционизма обеспечивает защиту молодых о́траслей национальной экономики, которые ещё «не встали на ноги», неконкурентоспособны на мировом рынке и поэтому нуждаются в особой государственной поддержке. В-четвёртых, торговые барьеры на пути иностранных товаров стимулируют собственное производство в стране. А это значит, что развивается диверсификация национального производства и растёт экономика, увеличивается занятость и уменьшается зависимость страны от «сюрпризов» мирового рынка.

Минусы протекционизма, по совпадению, тоже можно объединить в четыре пункта. Первый состоит в том, что чрезмерный протекционизм ослабляет конкуренцию в экономике и стимулы к её совершенствованию. В результате

тормозится НТП, ухудшается качество продукции, растут затраты и, как следствие, падает *эффективность* производства. Второй минус касается потребителей, ибо торговые барьеры «бьют» по их карману и возможностям *выбора*: обедняются прилавки магазинов, растут *цены* на импортные и сопряжённые с ними товары местного производства. Тут же даёт себя знать и третий минус: усиление хозяйственной обособленности страны лишает её соответствующих преимуществ МРТ, выгод от специализации производства и международной торговли.

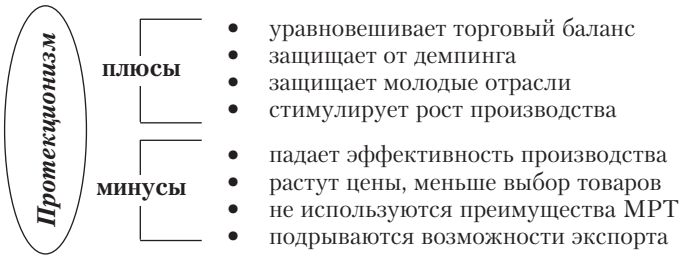

Рис. 8.7. Плюсы и минусы протекционизма

Наконец, четвёртый минус протекционизма состоит в подрыве им возможностей для *экспорта* товаров из страны. Ведь международная торговля — «улица с двухсторонним движением». Ограничение импорта сдерживает и будущий экспорт, поскольку зарубежный торговый партнёр лишается дополнительной валютной выручки для последующих расчётов по экспорту. Кроме того, каждое государство стремится к сбалансированной торговле с другими странами и на протекционизм последних часто отвечает теми же мерами.

8.1.7. Свободная торговля

Второй и противоположный тип внешнеторговой политики государства — свободная торговля, или, как её ещё называют, фритре́дерство (от англ. *free trade* — свободная торговля). Она предполагает свободное движение товаров и услуг между странами без известных торговых барьеров. *Преимущества* свободной торговли вытекают из того, что здесь устраняются рассмотренные выше минусы протекционизма (рис. 8.8).

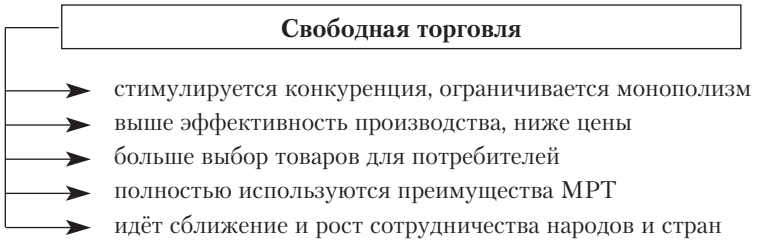

Рис. 8.8. Преимущества свободной торговли

Так, фритредерство стимулирует конкуренцию и ограничивает тем самым монополизм национальных фирм. В результате производители вынуждены вводить новшества, повышать качество продукции, снижать её себестоимость, увеличивая эффективность производства и опуская цены. Свобода торговли, далее, расширяет предложение товаров, предоставляя больший выбор для потребителей. К тому же беспрепятственное развитие международного разделения труда обеспечивает эффективное (рыночное) размещение ресурсов в мировой экономике. Благодаря этому становятся выше экономический рост и материальное благосостояние людей. Наконец, свобода торговли способствует большей открытости обществ, а значит, сближению и сотрудничеству народов и стран.

В свою очередь, *недостатки* фритредерства могут проистекать из отсутствия защиты национальной экономики от возможных отрицательных воздействий со стороны иностранного бизнеса (демпинг, наводнение отечественного рынка иноземными товарами, навязывание чуждых населению данной страны потребительских вкусов, сбыт низкокачественной или устаревшей продукции и т.д.).

Большинство современных государств проводят гибкую внешнеторговую политику, которая сочетает в себе элементы как протекционизма, так и фритредерства. И всё же общим курсом здесь является *либерализация мировой торговли*. Это означает, что страны всё более широко и взаимовыгодно торгуют друг с другом, постепенно освобождаясь от торговых барьеров и устанавливая естественный для цивилизованного человечества *режим наибольшего благоприятствования* во взаимной торговле (или, как сегодня уже принято говорить, «режим нормальных торговых отношений»).

При этом для регулирования и развития торговых отношений между странами заключаются специальные двух- и многосторонние договóры, соглашения, таможенные и другие союзы, создаются международные организации. Например, в рамках ООН проблемы мировой торговли и экономического развития молодых государств решаются в таком органе, как ЮНКТА́Д (от англ. *UNCTAD*, или *United Nations Conference on Trade and Development*) — Конференция ООН по торговле и развитию (учреждена в 1964 году и на 1 апреля 2000 года объединяла 188 членов).

Однако ближе к хозяйственной практике стои́т другая структура — ***Всемирная торговая организация*** (ВТО), бывшее Генеральное соглашение о тарифах и торговле, ГАТТ (от англ. аббревиатуры *GATT — General Agreement on Tariffs and Trade*), заключённое в 1947 году 23 государствами. В 2001 году ВТО объединяла уже более 140 стран (в том числе ряд республик бывшего СССР — Грузию, Киргизию, Латвию, Молдавию, Эстонию). Россия тоже давно готовится вступить в неё (если уже не вступила к моменту чтения вами этих строк).

Члены ВТО совместно решают назревшие проблемы и спорные вопросы, договариваются о дальнейших шагах в либерализации и развитии своего экономического сотрудничества, участвуя в очередных раундах[1] постоянных переговоров и конференциях[2]. Однако быть в рядах Организации не так просто. *Участник ВТО* должен отвечать международным стандартам и соблюдать определённые нормы и правила в международных экономических отношениях. Он должен быть готов шире распахнуть дверь в мировую экономику и не бояться иностранных конкурентов даже в уязвимых для себя сферах бизнеса (например, в банковском, страховом). Член ВТО, наконец, должен владеть искусством цивилизованного сотрудничества.

Люди современного мира всё более тесно взаимодействуют и обречены на сотрудничество. Но сотрудничать — значит уметь уступать, учитывать интересы других, дей-

[1] ***Ра́унд*** [англ. round, от лат. rotund(us) — колёсовидный, круглый, круговой] — (1) относительно самостоятельный, обособленный *этап* или *цикл* каких-либо действий (в частности, очередной этап длительных переговоров); (2) в боксе — часть боя, одна из схваток между спортсменами.

[2] ***Конфере́нция*** (от лат. conferre — собирать в одно место) — собрание, совещание представителей правительств, общественных, научных и других организаций для обсуждения и решения каких-либо проблем.

ствовать не с позиции силы или высокомерия «великой державы», а с позиции полного *равенства* и обеспечения *выгоды для всех* сотрудничающих сторон.

8.1.8. Международный кредит

Вторая строка рис. 8.1 показывает, что следующая важная форма мировых экономических отношений — международный кредит. Он предполагает предоставление странами друг другу денежных или товарных ресурсов в долг, т.е. на условиях возвратности, платности и срочности. При этом в качестве кредиторов и заёмщиков могут выступать как отдельные частные фирмы и госучреждения, так и правительства стран, регионов, городов, а также различные международные организации. К примеру, от России в 1990-х годах активно занимали за рубежом не только федеральные власти, но и Республика Саха́ (Якутия), Ставропо́льский край, Нижегородская область.

Ведущими финансово-кредитными центрами мира являются следующие четыре (табл. 8.2). Так, *Международный валютный фонд,* или МВФ (англ. *International Monetary, Fund, IMF* — Ай-Эм-Эф), — это специализированное учреждение ООН, призванное содействовать торговому, валютному и кредитному сотрудничеству входящих в него стран (в конце 2000 года их было уже 182 против 49 в 1947 году).

Таблица 8.2

Основные финансово-кредитные центры мира

Название международного финансового института	Год вступления в действие	Число членов в конце XX века
Международный валютный фонд (МВФ)	1947	182
Международный банк реконструкции и развития (МБРР), или Всемирный банк	1947	181
«Парижский клуб» стран-кредиторов	1056	18
«Лондонский клуб» банков-кредиторов	—	≈600

Капитал МВФ составляют взносы государств-членов. При этом каждое имеет определённую квоту (долю) в капитале, исходя из своего места в мировой экономике. Поэтому

львиная доля в средствах Фонда, а значит, и наибольшее число голосов принадлежит передовым странам Запада. Именно они решают вопросы о предоставлении кредитов странам-заёмщикам. К примеру, наивысший процент голосов (на 1 октября 2000 года) сосредоточен у США и Японии (соответственно 17,3 и 6,2%). Доля России пока скромнее — 2,78%.

С МВФ тесно связан *Международный банк реконструкции и развития* (МБРР), или *Всемирный банк* (англ. *International Bank for Reconstruction and Development, World Bank*), — тоже учреждение ООН, основанное одновременно с МВФ и специализирующееся на содействии странам-участницам (а их 181) в кредитах и инвестициях. Заметим, что подобные Всемирному банку финансово-кредитные институты существуют и на региональных уровнях. Например, в Европе — Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Важную роль в сфере международного кредитования играют также два «*клуба*» (объединения) тех государств или частных банков, которые дают кредиты иностранным заёмщикам и хотели бы совместными усилиями обеспечивать надёжность их возврата. В частности, *«Парижский клуб» стран-кредиторов* был организован в 1956 году 12 западноевропейскими государствами, а в 1999 году объединял уже 18 участников. Он занимается *реструктуризацией* (урегулированием) внешней задолженности развивающихся стран членам клуба (списание или отсрочка долгов, изменение условий их погашения, пересмотр кредитных процентов, распределение убытков от неплатёжеспособности стран-заёмщиков и пр.).

В том же направлении действует и другой подобный финансовый институт — *«Лондонский клуб» банков-кредиторов*, который на временной и переменной основе объединяет группу из нескольких сотен (в 2000 году — около 600) коммерческих банков разных стран с целью совместного улаживания зарубежных долгов этим банкам.

Россия тоже принимает участие в работе Парижского и Лондонского клубов (с 1997 года) с той целью, чтобы регулярно уточнять и упорядочивать свои денежные выплаты этим кредиторам по советским и собственным долгам (при разделе оставшегося от СССР наследства Российская Федерация взяла на себя его внешние долги, получив взамен часть бывшей общесоюзной собственности).

Положительная роль международного кредита (рис. 8.9) проявляется прежде всего в том, что он содействует росту

торговли между странами и облегчает денежные расчёты между ними (так как продажа в кредит не требует немедленной оплаты поставок наличной валютой). Кредит, кроме того, даёт дополнительные финансовые источники для решения странами неотложных социально-экономических проблем (расширение и модернизация производства, развитие здравоохранения и образования, поставки продовольствия и пр.), что особенно важно для развивающихся государств.

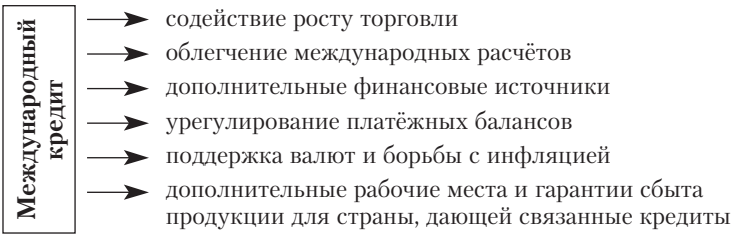

Рис. 8.9. Позитивная роль международных кредитов

Внешние займы, далее, служат целям финансовой стабилизации. Они, в частности, помогают урегулировать пассивный платёжный баланс той или иной страны (когда отрицательное сальдо баланса покрывают денежной ссудой), а также способствуют поддержанию устойчивости курса валют и борьбе с инфляцией (для этого страны создают за счёт кредитов специальные *стабилизационные фонды* финансовых средств). Наконец, кредитование может быть дополнительно полезным для страны-кредитора, когда она предоставляет так называемые *связанные кредиты*, т.е. с условием закупки на них продукции её же производителей.

К примеру, Япония использует ***связанные кредиты*** при строительстве трубопро́водов в Китае с одновременными поставками туда своих труб. В результате японская сторона получает *дополнительные рабочие места* в своих сталелитейной и машиностроительной отраслях и *гарантированный сбыт* предназначенной для Китая продукции.

Однако наряду с положительным внешние заимствования способны порождать и ***отрицательные эффекты***. Так, злоупотребление кредитами, их экономически необоснованное или неэффективное использование могут превратить страну в *несостоятельного должника*, и тогда кредиторы мо-

гут нести *потери*. К примеру, убытки того же ЕБРР от российского моратория-дефолта и девальвации рубля 1998 года составили около 240 млн долл.

Кроме того, чрезмерные внешние долги, с учётом их дорогостоящего обслуживания (значительных процентных выплат и погашения), *истощают страну-дебито́ра*, порождая финансовые кризисы бедность и подрывая перспективы её развития.

Причём в условиях современной глобализации хозяйственной жизни даже локальные[1] (скажем, где-нибудь в Мексике или на Тайване) *финансовые кризисы несут угрозу всем странам*. Своими банкротствами, долговыми мораториями и дефолтами они могут вызывать обвалы курсов акций и валют, биржевые потрясения, неплатежи, взлёт цен и другие нарушения повсюду в мире.

Вот почему экономически сильные государства (*доноры*[2] МВФ и Мирового банка) так «возятся» со странами-получателями кредитов или финансовой помощи (*реципиентами*[3]), продолжая кредитовать их даже в ситуации банкротства, рефинансируя их долги, удлиняя сроки возврата, частично списывая задолженности и пр.

И вот почему МВФ *контролирует* ряд экономических показателей своих дебиторов (собираемость налогов, доходы и расходы бюджета, степень рыночности и эффективности экономики), требуя от них «финансовой прозрачности», проведения независимого аудита, соблюдения определённых правил и норм. В случае же нарушения последних (к примеру, нецелевого использования заёмных средств) МВФ может подвергнуть страну-заёмщика санкциям[4] (скажем, приостановит кредитование). Всё тут логично, ибо увязшему в долгах следует быть готовым уступать кредитору. Не зря Библия остерегает: «должник *делается* рабом заимодавца» (36-Пр 22:7).

---

[1] ***Лока́льный*** (от лат. locus — место) — местный, не выходящий за определённый пределы; свойственный лишь данному месту.

[2] ***До́нор*** (от лат. dōnāre — давать, дарить) — тот, кто чем-либо жертвует, что-либо *дарит*, отдаёт (свою кровь, ткань, другие органы или свою собственность, денежные средства, идеи и прочее).

[3] ***Реципие́нт*** (от лат. recipere — получать, принимать) — тот, кто получает, принимает что-либо в качестве дара, помощи; *получатель*.

[4] ***Са́нкция*** (от лат. sanctio — строжайшее постановление) — (1) *мера воздействия* (торговая, финансовая, политическая) на сто́рону, нарушившую закон, догово́р (например, в экономике — штрафы, лишение товарных поставок, кредита); (2) утверждение, разрешение, одобрение чего-либо высшей инстанцией.

В конце 1990-х годов выявилась группа из двадцати основных мировых кредиторов и дебиторов — так называемая «*большая двадцатка*». В неё входят 7 стран-доноров, которые уже известны нам как «большая семёрка» (с. 292), Европейский союз (тоже выступающий в качестве донора) и 12 реципиентов — стран с развивающимися рынками (Бразилия, Индонезия, Китай, Корея, Россия и др.).

И всё же плюсы международного кредитования несомненно перевешивают возможные минусы, поэтому оно стремительно развивается. Наряду с увеличением кредитных потоков через традиционные каналы Западной Европы и Северной Америки набирают силу новые крупные финансово-кредитные центры в развивающихся странах [Сингапур, китайский Сянга́н (бывший Гонконг), Кувейт и др.] появляются новые формы кредитных отношений.

В частности, возрастает число так называемых *кредитных линий*, т.е. долгосрочных соглашений между кредиторами и заёмщиками, благодаря которым последние получают гарантированное кредитование своих хозяйственных проектов на длительную перспективу. Такой «линейный» кредит осуществляется порциями (или *тра́ншами*[1]), периодически поступающими к заёмщику либо по специальному графику, либо по мере необходимости, когда «приготовленные» кредитные суммы «ждут своего часа» в так называемом режиме «*стэнд бай*» (от англ. *stand by* — быть наготове, в резерве), т.е. в состоянии постоянной готовности к использованию.

8.2. Международная миграция капиталов и трудовых ресурсов

8.2.1. Формы и виды международной миграции капитала

Под международной миграцией[2] капитала понимают его перемещение из одной страны в другую. При этом различают два потока: *вывоз*, или экспорт, капитала, когда он размещается за пределами данной страны, и *ввоз*, или импорт, капитала, когда в экономику данной страны вкладываются инвестиции из-за рубежа. Обычно выделяют две основные формы и три вида мигрирующего (ввозимого или вывозимого) капитала (рис. 8.10).

[1] ***Тра́нш*** (от франц. tranche — кусочек, ломтик; очередь) — часть, доля чего-либо (например, общей суммы кредита, облигационного выпуска и т.п.)

[2] ***Мигра́ция*** (от лат. migratio — передвижение, переселение) — перемещение (населения, рабочей силы, капиталов, животных и т.д.).

Вначале рассмотрим формы. Так *предпринимательский капитал* — это инвестиции в предприятия, как в новые, так и в уже действующие. Они могут быть *прямыми* (капиталовложения непосредственно в факторы производства: машины, оборудование, здания) и *портфельными* (вложения в ценные бумаги зарубежных предприятий: акции, облигации и др.). В отличие от этого *ссудный капитал* представляет собой либо вклады в иностранные банки (при вывозе капитала), либо внешние займы (при его ввозе).

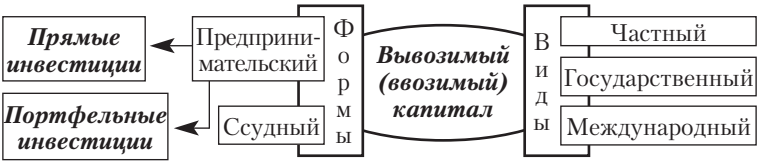

Рис. 8.10. Основные формы и виды ввоза-вывоза капитала

Иной принцип положен в деление мигрирующего капитала на три вида. Здесь важно знать, кто́ является собственником капитала: *(а)* если частные компании, то речь идёт о движении *частного* капитала; *(б)* если государство — *государственного*; *(в)* если же капиталом владеют международные организации (скажем, МВФ), то тогда говорят о вложениях *международного* капитала.

В современном мире главной формой мигрирующего капитала стали ***финансовые потоки*** (денежные вклады, кредиты, купля-продажа ценных бумаг, валют и пр.). Так, ежедневные сделки на валютных рынках в конце 1990-х годов достигли почти 1,5 трлн долл., а весь «невещественный», чисто денежный обмен (за которым не стои́т перемещение каких-либо *материальных* ценностей) превысил объём мировой торговли товарами и услугами примерно в 30 раз.

Основная часть этих потоков представляет избыточные (по отношению к продуктивному бизнесу) «горячие деньги», которые лихорадочно мечутся между странами в поисках быстрой *спекулятивной* выгоды за счёт разницы цен, курсов, процентов. Нарушая нормальное денежное обслуживание *реальной экономики*, они подчас (особенно в случаях так называемых форс-мажорных[1] обстоятельств)

[1] ***Форс-мажо́р*** (от франц. force majeure — лат. vis major — непреодолимая сила) — (1) непреодолимое препятствие; чрезвычайные события,

порождают *финансовые кризисы* (как, к примеру, в Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и в России на исходе 1990-х годов).

8.2.2. Мотивы ввоза-вывоза капитала

Сегодняшняя география миграции капитала весьма разнообразна и заметно отличается от прежней. Так, если в первой половине XX века капиталы вывозились прежде всего в отсталые государства (колониальные, зависимые или уже свободные), то теперь бóльшая часть прямых частных инвестиций приходится на промышленно развитые страны. Причём наблюдается *перекрёстное* (встречное) перемещение капиталов, при котором каждая страна выступает как их импортёром, так и экспортеёром-инвестором.

Что же побуждает бизнесменов экспортировать или импортировать капитал? Основные *мотивы* ввоза-вывоза капитала представлены на рис. 8.11. Так, среди факторов, побуждающих предпринимателей к ***вывозу капитала***, могут быть: относительно низкая доходность капитала в соответствующей хозяйственной сфере своей страны (из-за насыщенности местного рынка данными товарами); более благоприятные условия в другой стране (дешевле ресурсы, ниже налоги, мягче социальные требования); объединение фирм разных стран с целью увеличения своих финансовых возможностей, осуществления крупных и сложных проектов, с целью разделения хозяйственных рисков и т.д.; расширение рынка сбыта своей продукции (построив, скажем, в Грузии завод йогуртов, зарубежный инвестор тут же и реализует их через местные магазины).

Наконец, иногда имеет место элементарное «бегство капиталов» из отечества за рубеж — бегство от неразумных налогов, от угнетающих бизнес законов, от произвола и коррупции бюрократов, от дикого рынка и политической нестабильности. Так, масштабы бегства капиталов из России в конце 1990-х годов достигали, по разным оценкам, от 1,5 до 2 млрд долл. в месяц.

обстоятельства, которые нельзя предусмотреть, предотвратить или устранить (землетрясение, наводнение, война и т.п.); (2) *в праве* — непреодолимое обстоятельство, освобождающее от ответственности.

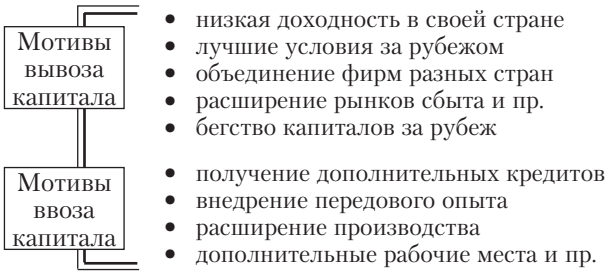

Рис. 8.11. Основные мотивы миграции капитала

В свою очередь к факторам, стимулирующим ***ввоз капитала***, относятся такие, как: возможность получения от иностранных инвесторов кредитов и других видов участия в совместном бизнесе; внедрение в национальную экономику передовых зарубежных технологий, техники и организации производства; расширение и диверсификация отечественного производства, повышение его эффективности; наконец, создание в стране-импортёре дополнительных рабочих мест на новых или расширяющихся предприятиях.

Наиболее продуктивны для импортёров *прямые* зарубежные инвестиции — мощный ускоритель обновления и объёма производства. Но капитал — «пугливый олень»: ему нужны благоприятные условия (приемлемые налоги и правила бизнеса, минимум бюрократизма, гарантии прав собственности, возможность репатриации[1] при́былей, развитая инфраструктура, политическая стабильность и пр.). Вот почему государства стремятся создать такие условия, соперничая друг с другом в привлечении иностранных капиталовложений.

Россия, к сожалению, преуспела здесь весьма незначительно, хоря она остро нуждается в *быстром и массированном обновлении* своих катастрофически устаревших основных фондов. Замена их *готовой* первоклассной техникой с Запада была бы очень рациональна. Но! За период 1992—1999 годов *прямые* зарубежные инвестиции в

[1] ***Репатриа́ция*** — (от лат. re — приставка, указывающая на возвратное действие, + patria — родина) — возвращение кого-чего-либо на родину из-за рубежа: эмигрантов, военнопленных и гражданских лиц; капиталов, при́былей и пр.

нашу страну в расчёте на душу населения составили лишь 15 долл., в то время как в Польше — 84, в Чехии — 118, в Венгрии — 221 долл.

Бурное развитие ввоза-вывоза капиталов в современный период привело к возникновению во многих странах взаимовыгодных *совместных* (межнациональных) предприятий, а также так называемых *транснациональных корпораций*[1] (ТНК) — крупных международных концернов, объединяющих капиталы из разных стран и ведущих свою деятельность в мировом масштабе. Мощные современные ТНК являются стержнем рациональной и эффективной интернационализации хозяйственной жизни, яркой приметой глобализации. Но они же подчас могут монополизировать рынки тех или иных товаров, способны перераспределять доходы в свою пользу, вмешиваться во внутренние дела других стран, допускать трудоохранные, экологические и иные злоупотребления.

8.2.3. Международная миграция трудовых ресурсов

Переселенческое движение трудящихся между странами отмечается уже не один век, но особенно широким оно стало в последние десятилетия. Наблюдатели полагают, что сегодня по миру «гуляют» примерно 150 млн мигрантов. *Международная миграция трудовых ресурсов* — это перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую в поисках работы и лучших условий жизни. При этом тех, кто покидает страну, поселяясь из рубежом называют *эмигра́нтами* [от лат. *emigran(ti)s* — выселяющийся], а иностранцев, прибывших в данную страну на постоянное жительство, — *иммигра́нтами* [от лат. *immigran(ti)s* — вселяющийся].

Главными *факторами*, способствующими такой миграции, являются два: *(1)* неравномерность процесса хозяйственного развития стран, в результате которой в одних странах образуется избыток определённых трудоресурсов и безработица, а в других — их нехватка; *(2)* различия в условиях и оплате труда в разных странах, что побуждает людей отправляться туда, где эти условия лучше.

---

[1] ***Транснациона́льный*** (от лат. trans — сквозь, через + natio — народ) — международный, распространяющийся за пределы отдельных стран.

Так, катастрофическая социально-экономическая ситуация в 1990-х годах в ***Армении*** (безработица, нищета, преступность) вызвала *массовую эмиграцию рабочей силы*. По некоторым оценкам, страну покинула за этот период почти треть населения. А вот совсем иной пример: благополучная ***Германия*** ощутила к началу XXI века нехватку молодых и творчески мыслящих *программистов*. Чтобы пригласить их из-за рубежа (в том числе из России), знаменитым своей скрупулёзностью[1] немецким бюрократам пришлось срочно пересматривать государственные нормы по иммиграции.

Таблица 8.3

Плюсы и минусы международной миграции трудовых ресурсов

Для самих мигрантов	⊖ потери, связанные с переездом и устройством на новом месте
	⊖ проблемы адаптации к новой культуре, языку, климату и т.д.
	⊕ возможные выгоды от получения работы, лучших условий труда и его оплаты
Для выпускающих стран	⊖ утрата части (обычно лучшей) трудовых ресурсов общества («утечка умов»)
	⊖ потеря части национального дохода и налоговых поступлений в госбюджет
	⊕ пополнение доходной части платёжного баланса (денежные переводы эмигрантов)
	⊕ смягчение проблем занятости и социальной напряжённости в обществе
Для принимающих стран	⊕ увеличение доходов работодателей (иностранная рабочая сила дешевле)
	⊕ рост национального дохода, экономия расходов на образование и обучение людей
	⊖ возможные социальные конфликты между местным населением и иммигрантами
Для мира в целом	⊕ сокращение безработицы, увеличение мирового выпуска продукции
	⊕ сближение культур и народов, укрепление мира и согласия в мировом сообществе

Основные *плюсы* и *минусы* международной миграции трудовых ресурсов можно наглядно представить по следующим четырём группам (табл. 8.3). Они вряд ли требуют дополнительных пояснений, важно лишь подчеркнуть, что

[1] ***Скрупулёзный*** (от лат. scrupulus — маленький острый камешек) — точный до мелочей, часто до буквоедства; сверхтщательный, педантичный.

наиболее «неприятным» моментом для выпускающих стран является так называемая ***«утечка умов»*** (от англ. *brain drain* [брэйн дрэйн] — «утечка мозгов») — выезд в другие страны различных специалистов, интеллектуалов, технократической элиты общества. Это всегда снижает творческий, исследовательский потенциал невольного импортёра умов, угрожает деградацией её науке, разоряет систему образования и научно-технической подготовки.

Причём «*беглецов*» *трудно винить*. Они следуют разумной вольтеровской заповеди: «Если человек не добился своего в одном месте, он должен поискать счастья в другом» (9-139). Представим себе балерину, для которой её искусство — вся жизнь. И вдруг музыкальные театры в стране закрываются. Тогда выход для балерины один — эмиграция. Примерно то же происходит и в науке, и в экономике. Ведь заработки интеллектуалов из России в «достигших цветущего состояния обществах» (Вольтер) даже на первых порах увеличиваются в 6—7 раз, а позднее разрыв достигает 20—25-кратных значений. Добавим к этому другие притягательные моменты: лучшее финансирование и оснащение работ, более благоприятные условия жизни, труда, демократической и правовой защищённости, наконец, просто высокий престиж, окружающий там «яйцеголовых»[1].

Если в заключение обратиться к России, то с огорчением придётся признать, что наши неизбывные проблемы (социальная неустроенность, бедность, подавление свободы личности, произвол со стороны власть имущих) во все времена подталкивали россиян к эмиграции. Не случайно даже такой патриот, как *Пушкин*, в сердцах однажды срывается. «Ты, который не на привязи, — пишет он из ссылки Вяземскому 27 мая 1826 года, — как можешь ты оставаться в России? Если царь даст мне *свободу*, то месяца не останусь». И «когда-нибудь на вопрос “где ж мой поэт? ” ты услышишь в ответ: “он удрал в Париж и никогда в проклятую Русь не воротится”». Мечты «невыездного» поэта о заграница, о том, чтобы «по прихоти своей скитаться здесь и там», не сбылись. «Не удалось навек оставить мне скучный, неподвижный брег», — сокрушается он (32-**IX**,231; **II**,293,13).

У многих, однако, сбылись. И оказалось, что *практика эмиграции рабочей силы из России* далеко не нова. Так,

[1] ***Яйцеголо́вые*** (от англ. egg-head [эг хэд] — яйцо + голова) — образное название интеллектуалов на Западе.

в 1870-х годах наблюдатели писали о растущем числе молодых русских переселенцев в Америку. Проблема «что делать»: бежать ли россиянам из своей «погружённой в беспорядок» страны (Достоевский) в лучшие края или, засучив рукава, благоустраивать свою землю — эта проблема будоражила умы наших соотечественников и в XIX веке.

Вот яркий пример. «Бежать в Америку из отечества, — рассуждает у *Достоевского* юный герой, — низость, хуже низости — глупость. Зачем в Америку, когда и у нас можно много принести пользы для человечества? Именно теперь. Целая масса плодотворной деятельности» (15-**10**,51). Удивительно актуально!

В России, читаем далее у *Гоголя*, с её «великим простором» и «широким поприщем для дел, есть, где развернуться, а потому «на всяком шагу можно сделаться богатырём» (14-**4**,119). Знай только трудись — эффективно, честно, доходно для себя и с пользой для Родины. И будет хорошо не «там, где нас нет», а там, где мы есть, — в России.

Наконец, не менее актуальна и мысль *Тургенева* (который, напомним, подолгу жил вне любимого отечества). «Россия, — говорит один из его героев, — без каждого из нас обойтись может, но никто из нас без неё не может обойтись» (43-**2**,110).

8.3. Международные научно-технические связи

Необходимость научно-технического сотрудничества стран — тоже тема не новая для России. Тот же Достоевский ещё в 1875 году отмечал, что «наука есть дело всеобщее», дело «не одного какого-нибудь народа, а всех» (15-**13**,128). Сегодня это тем более очевидно. Современная НТР многократно расширила сферу применения достижений науки и техники в жизни общества. Научно-технические исследования, разработки и нововведения охватили и всю экономику.

В этих условиях изобретение каждой страной своего собственного «велосипеда» становится нецелесообразным и расточительным. Поэтому важной составляющей международных экономических отношений является широкий обмен *научно-технической деятельностью и её продуктами*. Этот обмен осуществляется в самых разнообразных взаимовыгодных формах. Наибольшее распространение из них

получили следующие пять (рис. 8.12).

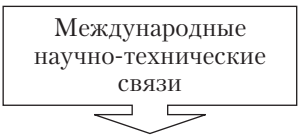

Рис. 8.12. Основные формы научно-технических связей между странами

Три из них необходимо пояснить. Так *обмениваясь научно-технической информацией* (позиция 1), страны покупают друг у друга лицензии (разрешения) на применение у себя запатентованных открытий, изобретений, научно-технических и технологических новшеств, ноу-хау. *Научно-производственная кооперация* (позиция 4) предполагает, что страны совместно проводят НИОКР, осуществляют общие научно-технические проекты, совместное предпринимательство по выпуску новой техники и прочей продукции.

Наконец, *международный инжини́ринг* (от англ. *engineering* — техника; инженерное искусство), позиция 5, заключается в предоставлении одним государством другому проектно-конструкторских, консультационных, инженерно-строительных услуг в процессе проектирования и сооружения хозяйственных и иных объектов за рубежом.

Межгосударственные научно-технические связи осуществляются не только на коммерческой (платной) основе, но и в порядке безвозмездной помощи. Ряд развитых стран создают специальные *благотворительные фонды*, способствующие получению и распространению научно-технических знаний и достижений во всем мире.

Яркий пример — действующий во многих странах ***фонд Со́роса***, американского финансиста и общественного деятеля, который стремится к тому, чтобы повсюду в мире развивалось так называемое *открытое общество*. Открытым можно считать общество со свободной и конкурентной рыночной экономикой, с гарантией демократии, свободы и прав людей, с общедоступной и передовой системой образования, с открытой для всех честной и полной информацией, с поощрением социального и научно-технического прогресса, с толерантным[1] отношением к *иным* идеологиям, религиям, образу жизни и со свободным взаимообменом национальных культур.

[1] ***Толера́нтный*** (от лат. tolerantia — терпение) — терпимый ко всему *иному*; такой, который, понимая естественность многообразия мира, относится к чужим мнениям, религиям, поведению, особенностям мягко и доброжелательно.

В ***России*** в 1990-х годах за счёт фонда Сороса проведён не один десяток исследований, издано немало научной и учебной литературы, многие россияне получили образование и профессиональную подготовку за рубежом.

8.4. Свободные экономические зоны

8.4.1. Понятие и виды свободных экономических зон

Следующая современная и важная форма международных хозяйственных связей — создание в странах свободных (или особых) экономических зон. *Свободная экономическая зана* (СЭЗ) — это ограниченный район той или иной страны с особо благоприятными условиями для свободного предпринимательства и внешнеэкономической деятельности. Для обеспечения таких благоприятных условий (рис. 8.13) используются специальные, облегчённые таможенные и торговые режимы; бóльшая свобода для перемещения товаров, трудовых ресурсов, капиталов и при́былей; льготный режим налогообложения, а также более широкие возможности для инвестирования (правительственные субсидии, льготные кредиты, упрощённый порядок создания фирм, гарантии от национализации, передовая инфраструктура и пр.).

Основные *цели* организации СЭЗ сводятся к следующему. Во-первых, это ускорение социально-экономического развития данного региона (рост производства, особенно экспортного, увеличение занятости и доходов людей, по-

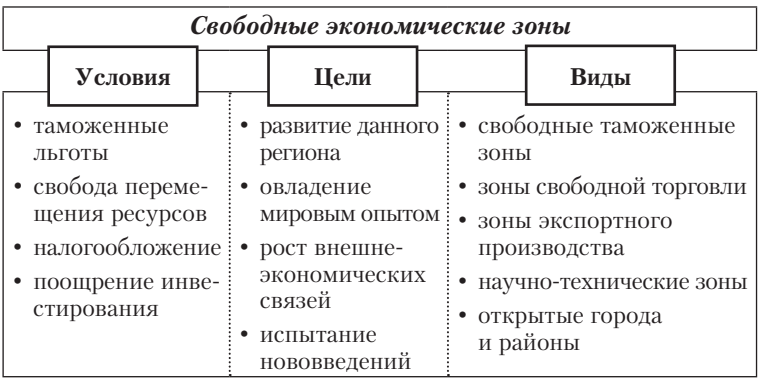

Рис. 8.13. Основные характеристики свободных экономических зон

вышение качества их жизни и пр.). Во-вторых, овладение достижениями мировой экономики (через привлечение иностранного капитала и организацию совместных предприятий, через внедрение передовых технологий, технических, управленческих и других новшеств). В-третьих, расширение внешнеэкономических связей (прежде всего внешней торговли и национального экспорта) и интеграция, т.е. включение региона (а через него и всей страны) в систему мировой экономики. Наконец, четвёртая важная цель — экспериментальная проверка новых методов производства, хозяйствования, управления бизнесом и регионом.

В зависимости от конкретных целей возможны различные *виды* СЭЗ. Наиболее распространены, в частности, такие как свободные таможенные зоны (без обычного таможенного контроля и взимания пошлины); зоны свободной торговли (с минимальными ограничениями на торговые операции); зоны экспортного производства (с концентрацией предприятий, работающих на экспорт); научно-технические зоны [«технопарки», «технопóлисы» (от греч. *polis* — город), «научные парки» и подобные территории, ориентированные на активное проведение НИОКР, на производство наукоёмкой продукции, инновационную и внедренческую деятельность]; открытые районы и города (зоны свободного предпринимательства, открытые для иностранных капиталов; они часто формируются вокруг воздушных, морских и речных портóв и других транспортных узлов).

Сегодня в мире действуют сотни различных СЭЗ. Однако их создание — процесс сложный и капиталоёмкий, поэтому закономерно, что многие СЭЗ функционируют не вполне успешно. Примером эффективной деятельности может служить открытая зона (кстати, одна из первых) вокруг аэропорта «Шéннон» (Ирландия).

Россия в 1990-х годах пережила период «модного» увлечения проектированием СЭЗ. Но многое так и осталось на бумаге из-за слишком больших *помех*: нехватка инвестиций, слабое законодательство по СЭЗ, нет гарантий и стимулов для иностранных инвесторов, а чаше просто мешала свойственная «нашей “обломовской” республике» *манилов-щина* (Ленин, 23-**54**,161) — это когда люди (как Манилов в «Мёртвых душах» у Гоголя) увлечённо строят грандиозные планы-мечты, но на деле ленятся или не способны их осуществлять.

В то же время перспективы стать полноценными центрами интеграции России в мировую экономику имеет целый ряд так называемых *особых зон*. Это прежде всего российский эксклав[1] на Балтике — зона «Янтарь» (Калининградская область), а также зона «Находка» (вокруг одноимённого по́рта на берегу Японского моря на Дальнем Востоке), технопарк в Зеленограде и международный аэропорт Шереметьево (Москва).

8.4.2. Оффшорные зоны

К особой разновидности СЭЗ можно отнести так называемые *оффшорные зоны*[2] — районы с наиболее благоприятными экономическими условиями для иностранных (оффшорных) компаний: льготным или даже нулевым налогообложением возможностью сохранить тайну сделок и банковских вкладов, значительно большей свободой действий (например, отсутствием валютного контроля) и т.п. Оффшорные фирмы ведут самую разнообразную услуговую, посредническую деятельность: это могут быть торговые, банковские, страховые, судовладельческие, инвестиционные и другие компании.

Приведём ***условные пример*** посреднической деятельности оффшорной компании в торговых сделках между зарубежными партнёрами (рис. 8.14). Допустим, производитель страны *X* продаёт товары покупателю той же страны *X* или страны *Y*. Однако сделку эту он *оформляет* не напрямую, а через дружественную (возможно, им же созданную) оффшорную компанию, расположенную, пусть, на Багамских островах. Продажа товаров оффшорной фирме идёт *формально* (на бумаге) и по *заниженным ценам*, что позволяет производителю занизить объём своей прибыли и укрыть её часть от налога в своей стране. Оффшорная компания продаёт (оформляет) товары покупателю уже по «нормальным» ценам, получая для производителя полный объём прибыли (с «экономией» на налогах).

Возможны и другие уловки с оффшорными зонами. К примеру, умышленное *завышение штрафа* за «низкое» качество экспортируемого в зону товара (экспортёр якобы поставляет некачественную продукцию, а следом

[1] ***Эксклáв*** — (от лат. ex — из, от, вне + clāvis — ключ) — полуанклав, или анклав, имеющий выход к морю. ***Анклав*** (от лат. inclavo — запираю на ключ — in — в, внутри + clāvis) — территория (или часть территории) государства, полностью окружённая сухопутной территорией одного или нескольких других государств.

[2] ***Оффшóрный*** (от англ. off-shore — off — выражает отделённость, удалённость + shore — берег, побережье) — (1) за пределами морской границы, заморский; иностранный; (2) осуществляемый (о бизнесе) в других странах.

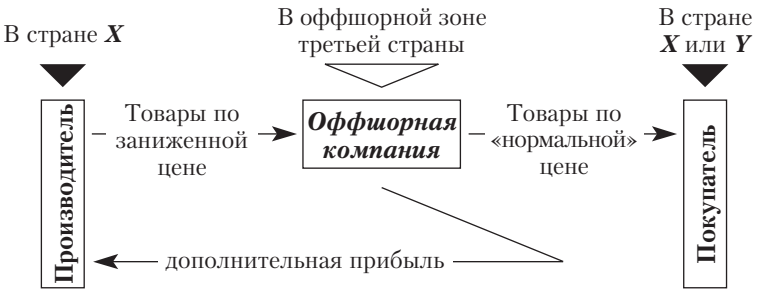

Рис. 8.14. Механизм посредничества оффшорной компании

переводит туда за это крупный «штраф»). Или, скажем, российская фирма выплачивает оффшорному банку *завышенный процент* по кредиту...

Минимум формальностей и отработанности механизма создания оффшоров притягивают к этой форме бизнеса всё больше предпринимателей со всех концов света, в том числе и из России. Часто существенна выгода и для самих *оффшорных зон*: дополнительные налоговые поступления (если налоги не отменены совсем), повышается деловая активность на их территории, оживляется производство. Отсюда вовсе не удивительно, что в середине 2000 года ОЭСР зафиксировала в мире 35 безналоговых оффшорных зон.

Среди наиболее известных в мире современных ***оффшорных центров*** можно назвать Сянган (Гонконг), Либерию, Кипр, Мальту, Панаму, Сингапур, Швейцарию, Нау́ру и другие. А например, Гибралтар оказался настолько привлекательным для этого вида бизнеса, что оффшорных фирм там зарегистрировано больше, чем жителей (28 тыс. против 27 тыс.).

Первый оффшорный опыт в России — создание зоны экономического благоприятствования «*Ингушетия*» (1994—1995) — оказался неудачным: зарегистрированные в зоне фирмы лишь укрылись от налогов, но действовать на месте не стали; видимо, плохо продуманный механизм не сработал.

В заключение нельзя не отметить, что каналы оффшорных компаний подчас используются и в весьма *сомнительных целях* (замаскированная выплата взяток, «отбеливание» незаконных доходов, тайное финансирование политических партий и т.п.). Не случайно уже на уровне ООН рассматривается возможность упразднения или ограничения деятельности оффшорных зон.

8.5. Международные валютные отношения

Мирохозяйственные связи сопровождаются движением денег, которые в международном обороте становятся *валютой* (итал. *valuta* — цена, стоимость; от лат. *valeo* — сто́ю). В процессе использования валют между странами возникают определённые экономические отношения (денежные расчёты, платежи, кредиты, обмен валют и пр.). Они-то и составляют международные *валютные отношения*. Их рассмотрение начнем с понятия и классификации валют.

8.5.1. Валюта и её типы

Итак, деньги называют валютой тогда, когда они участвуют во внешнеэкономических связях. Валюты делят на ряд групп по двум основным признакам: по представительству и по обратимости (рис. 8.15). Обращаясь к первому признаку, укажем, что ***по представительству*** валюты различают в зависимости то того, какую страну (или группу стран) они представляют. Здесь выделяют понятия национальной, иностранной и коллективной валют. Так, *национальная валюта* — это денежная единица какой-либо страны. Например, фунт стерлингов — национальная валюта Соединённого Королевства, песе́та — Испании, фо́ринт — Венгрии, эску́до — Португалии, рубль — России и т.д.

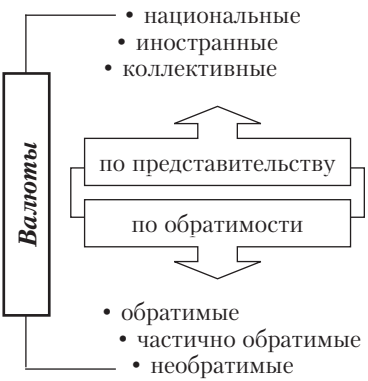

Рис. 8.15. Основные группы валют

Термин «***рубль***» появился в XIII веке в Новгороде Великом: по одной версии, как синоним древнерусской денежной и весовой единицы *гри́вны* (серебряный брусок около 200 г); по другой — как часть той же гривны, разРУБЛенной пополам. В монетном виде наш российский рубль чеканился в разных вариантах: из *серебра* весом 28 г (1704 год), из *меди* необычным весом 1,6 кг (1725 год), из *золота* весом в 1,6 г (1756 год), из *медно-никелевого* сплава 1961 год, СССР) и др.

В отличие от национальной *иностранная валюта* — это денежные знаки зарубеж-

ных государств, а также различные платёжные сре́дства (векселя, чеки и пр.), выраженные в иностранных денежных единицах. К примеру, иностранной валютой для россиян являются болгарские левы, финские марки, монгольские ту́грики.

Наконец, *коллективная валюта* — это искусственно созданная интернациональная валюта, используемая для расчётов среди определённого круга государств и организаций. Так, для членов МВФ и ряда международных учреждений (МБРР, Банка международных расчётов и др.) в 1970 году была учреждена такая безналичная валютная единица, как СДР[1]. В рамках Европейской валютной системы (ЕВС) до недавнего времени широко использовалась ЭКЮ[2]. А с 1999 года 11 из 15 стран ЕС начали осваивать безналичные расчёты в *е́вро* (англ. *euro*), полагая с 2002 года применять эту общую валютную единицу и в наличной форме. В 2001 году в *зону евро* (*Euro-zone*, или *Euroland*) вступила Греция, готовятся сделать это и другие.

Подобные транснациональные валютные единицы существуют также в других регионах мира. В отличие от национальных валют коллективные валюты (за исключением будущей *евро*) пока не выпускаются в виде денежных купюр или монет, а существуют в форме записей на бухгалтерских счетах. Что же касается их *стоимости*, то она рассчитывается как средневзвешенная величина от рыночной стоимости так называемой «*корзины* валют» ведущих стран-членов соответствующей валютной зоны.

Если конкретнее, то такой расчёт осуществляется *на базе удельных весов* каждой валюты в «корзине». Например, *«корзина» для определения СДР* на 1 января 1986 года включала 5 валют: доллар США, который занял 42% «корзиночного» объёма, марка ФРГ — 19%, японская иена — 15%, французский франк — 12% и фунт стерлингов СК — 12%. При этом удельный вес той или иной валюты примерно соответствовал *доле страны во всемирном экспорте*. Плюс учитывалось и значение валюты в мировой экономике.

Теперь рассмотрим второй признак классификации валют — их деление ***по обратимости***. Здесь также выделяют три группы: в зависимости то степени свободы обмена и ис-

[1] ***СДР*** — аббревиатура англ. названия *Special Drawing Rights* (*SDR*) — специальные права заимствования в Международном валютном фонде.

[2] ***ЭКЮ́*** — аббревиатура английского названия *Europian Currency Unit* (*ECU*) — европейская валютная единица.

пользования валют. Так, *обратимые валюты* называют ещё полностью обратимыми (конвертируемыми[1]) или свободно конвертируемыми (СКВ). Это валюты экономически сильных стран, в которых практически отсутствуют валютные ограничения как для нерезидентов (иностранных физических и юридических лиц), так и для резидентов[2].

К таким свободно обмениваемым и ***твёрдым валютам*** относятся доллары США и Канады, марка ФРГ, швейцарский и французский франки, японская ие́на и денежные единицы ряда других стран со стабильными финансами и экономикой, с уверенно растущими производством и экспортом.

Это только у Маяковского можно прочесть: «Посылаю к чертям свинячим все доллары всех держав» (27-**1**,329). На самом же деле доллары США, Канады и другие СКВ желанны и абсолютно ликвидны повсюду в мире. Они широко используются в международных расчётах, а также для создания *валютных резервов* — официальных, государственных запасов иностранной валюты.

Частично обратимые валюты — это валюты стран, в которых сохраняются валютные ограничения по определённым операциям, особенно для резидентов (скажем, обмен национальной валюты не на все, а лишь на часть иностранных валют; регулирование объёмов вывоза золота, денежных знаков и ценных бумаг; ограничения по денежным переводам, платежам за границу и пр.).

Необратимые валюты — это замкнутые, изолированные от мира валюты тех государств, в которых действуют всеохватывающие валютные ограничения и запреты как для резидентов, так и нерезидентов (запрещение свободной купли-продажи иностранной валюты, ввоза и вывоза валютных ценностей без специального разрешения; запрет на репатриацию прибылей; требование к национальным экспортёрам сдавать государству по официальному курсу всю или часть валютной выручки; жёсткое нормирова́ние

[1] ***Конверти́ровать*** — производить конверсию. ***Конве́рсия*** (от лат. conversio — превращение, изменение) — обмен (валюты); изменение (слова); преобразование чего-либо существующего во что-либо новое (например, конверсия военного производства в гражданское).

[2] ***Резиде́нт*** (от лат. residēre — проживать, пребывать, находиться где-либо) — (1) постоянный житель (в отличие от гостя); (2) иностранец, постоянно проживающий в данной стране; (3) иностранный представитель (торговой, дипломатической, разведывательной и других служб) в данной стране.

обмена национальной валюты на иностранную при выездах за рубеж и пр.).

Подобный *строгий режим использования валют* характерен *(а)* для многих развивающихся стран (в целях экономии дефицитной иностранной валюты), а также *(б)* для государств, в которых установлена власть коммунистов, с их самоизоляцией и тотальным (полным, всепроникающим) контролем над экономикой и людьми (бывший Советский Союз и другие социалистические страны).

8.5.2. Валютный курс и его роль в экономике

Самостоятельное государство стремится к тому, чтобы иметь собственную национальную валюту. Своя валюта позволяет реально и гибко *управлять* отечественной экономикой (прибегая, когда надо, к дополнительной эмиссии национальных денежных знаков); обеспечивает полную *независимость* страны от других государств, проводящих свою денежную политику в собственных интересах; надёжнее защищает национальное хозяйство *от инфляции*, которая может быть занесена из других стран. Вот почему сегодня большинство государств мира имеют свои национальные деньги (хотя, например, Панама, Сальвадор, Эквадор и ряд других стран используют в качестве таковых доллар США). В условиях множественности валют возникает необходимость их взаимообмена в процессе международных экономических связей. Обмен валют осуществляется в соответствии с их валютным курсом.

Валютный курс — это сто́имостное соотношение между двумя национальными валютами, или цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран. Важная *роль* валютного курса проявляется по меньшей мере в следующих трёх пунктах. Во-первых, именно он *определяет численные соотношения при обмене валют*. Зная, скажем, что курс рубля к доллару составляет 50 к 1, можно легко определить количество долларов, обмениваемых на 1000 или 5000 руб.

Во-вторых, валютный курс *позволяет сравнивать товарные цены в разных странах*, определяя выгодность собственного производства, экспорта или импорта товаров. Так, если российский покупатель зерна (скажем, хлебозавод) видит, что за 1 т качественно равноценной пшеницы отечественные производители просят 1200 руб., а амери-

Таблица 8.4

Влияние изменений валютных курсов на внешнюю торговлю страны

Снижение курса национальной валюты	
Стимулирует ***экспорт*** товаров из данной страны (из Альфы)	(Альфийские экспортёры обменивают свою инвалютную выручку на все большее количество национальных денег
	(Зарубежные закупщики альфийского экспорта тратят всё меньше своей валюты на покупку одного и того же товара в Альфе
	(За границей цены на экспортируемые из Альфы товары падают, что расширяет там их сбыт
Препятствует ***импорту*** товаров в Альфу	(Зарубежные импортёры (прямые поставщики) обменивают свою альфийскую выручку на всё меньшее количество своей валюты
	(Альфийские закупщики импорта тратят всё больше альфийских денег на покупку одного и того же товара за рубежом
	(Цены в Альфе на импортируемые товары растут, что затрудняет сбыт импорта
Невыгодно для альфийских потребителей	(Меньше выбор товаров — ослабление иностранной конкуренции — ниже качество товаров — растут цены
Повышение курса национальной валюты	
Препятствует ***экспорту*** товаров из Альфы	(Альфийские экспортёры обменивают свою инвалютную выручку на всё меньшее количество национальных денег
	(Зарубежные закупщики альфийского экспорта тратят всё больше своей валюты на покупку одного и того же товара в Альфе
	(За границей цены на экспортируемые из Альфы товары растут, что затрудняет там их сбыт
Стимулирует ***импорт*** товаров в Альфу	(Зарубежные импортёры (прямые поставщики) обменивают свою альфийскую выручку на всё большее количество своей валюты
	(Альфийские закупщики импорта тратят всё меньше альфийских денег на покупку одного и того же товара за рубежом
	(Цены в Альфе на импортируемые товары падают, что расширяет сбыт импорта
Выгодно для альфийских потребителей	(Больше выбор товаров — усиление иностранной конкуренции — выше качество товаров — ниже цены

канские — 20 долл., то его выбор (при вышеназванном валютном курсе 50 к 1) будет в пользу заокеанского зерна по цене 1000 руб. за 1 т (50 × 20) против 1200 руб. у россиян.

Наконец, в-третьих, курс обмена валют ощутимо *влияет на внешнюю торговлю* страны и связанное с ней положение населения. Это слияние многообразно и неизбежно приносит плюсы для одних и минусы для других. Рассмотрим его по таблице 8.4, используя (для упрощения текста) вместо обычного выражения «данная страна» условную страну с названием, скажем, «Альфа».

Таким образом, если «заземлить» влияние валютного курса на экономику России, то получится, что *падающий рубль* защищает внутренний рынок от импорта, поддерживает отечественных производителей и экспортёров, но может подстёгивать рост цен. В свою очередь, *растущий рубль* благоприятствует живительной конкуренции, сбивает инфляцию, облегчает обслуживание внешних долгов (меньше тратится рублей на покупку долларов для погашения долговых процентов и сумм). Однако при этом внутрироссийскому рынку угрожает засилье дешёвого импорта.

8.5.3. Основные виды валютных курсов

В зависимости то того, насколько свободна цена денежной единицы данной страны от воздействия государства, различают три вида валютных курсов (рис. 8.16). Так, *фиксированный валютный курс* имеет месть, когда правительство жёстко устанавливает обменные пропорции своей национальной валюты по отношению к другим валютам и поддерживает их соответствующими мерами (о них чуть ниже). Как видно из рисунка, расчётной базой для определения фиксированного курса могут служить два основания. Первое из них — ***золотой паритет***. Он действовал в эпоху золотого стандарта и предполагал, что обменное соотношение между валютами устанавливается по количеству представляемого ими золота.

Например, если английский *фунт стерлингов* равен 0,25 унции золота, а *доллар* США — 0,05, то золотой паритет между ними достигается при соотношении 1 фунт = 5 долл. Именно в этом случае за одним фунтом и пятью долларами будет стоять одно и то же количество золота — 0,25 унции. Следовательно, валютный курс фунта к доллару здесь составляет 1 : 5.

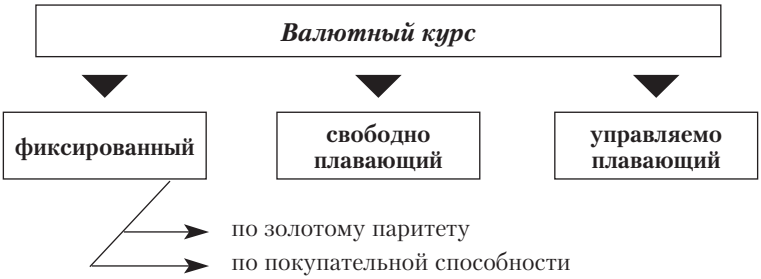

Рис. 8.16. Виды валютных курсов

Второе основание — это ***паритет покупательной силы*** валют. При нём пропорцию обмена валют определяют, исходя из их способности покупать определённый набор товаров и услуг — стандартную «потребительскую корзину». Так, например, если стоимость упомянутой «корзины» в США составляет 1000 долл., а в ФРГ — 2500 марок, то обменный курс этих валют: 1 долл. равен 2,5 марки.

В отличие от фиксированного курса *свободно плавающий валютный курс* представляет собой чисто рыночный обменный курс. Такой курс постоянно и гибко меняется под воздействием свободной игры спроса и предложения денег на валютном рынке (рис. 8.17). В свою очередь, на спрос и предложение валют влияют такие факторы, как *(а)* спрос потребителей данной страны на товары других стран (например, если россияне захотят покупать больше немецких товаров, спрос на марки в России повысится, и курс марки к рублю возрастёт); *(б)* состояние платёжного баланса страны: курс валюты страны с активным балансом (экспорт > импорта) повышается (так как спрос на валюту этой страны растёт), и наоборот; *(в)* уровень банковского процента в стране: высокий процент привлекает в банки данной страны капиталы в национальной валюте, спрос на неё увеличивается, её курс растёт; *(г)* общее состояние экономики, инвестиционная активность, степень выгодности валютных спекуляций и пр.

Главный *плюс* гибких валютных курсов в том, что их плавные колебания способны автоматически выравнивать пассивы и активы платёжных балансов стран-партнёров. Проиллюстрируем этот механизм на примере России и Франции следующей цепочкой событий.

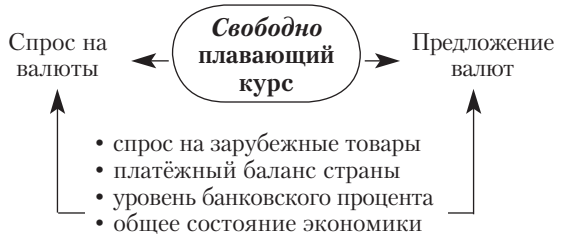

Рис. 8.17. Факторы, определяющие свободно плавающий валютный курс

Пусть Российская Федерация имеет *пассивный* платежный баланс в торговле с Французской Республикой. Тогда курс рубля к франку падает. Французам становится выгодно покупать больше товаров в России (поскольку они для них дешевеют). Российский экспорт во Францию растёт. И в результате пассивы и активы платёжного баланса России выравниваются.

Однако, естественно, есть и *минус*. Свободное плавание валют может порождать проблемы, связанные с частыми и значительными колебаниями валютных курсов: нестабильность и периодические нарушения в международной торговле, неопределённость её перспектив, возможность нанесения крупного финансового ущерба банкам и т.д. Поэтому современные государства предпочитают иметь не свободно, а управляемо плавающие валютные курсы.

Управляемо плавающий валютный курс — это гибкий курс, рыночно меняющийся в зависимости от валютного спроса и предложения, но вместе с тем целенаправленно регулируемый государством. При этом главная цель валютного регулирования — не допустить резких скачков курса национальной валюты, обеспечить его относительную устойчивость и нужную направленность в его плавных долговременных изменениях (например, как мы уже отмечали, для стимулирования национального экспорта необходимо снижение курса валюты страны-экспортёра).

С ростом сотрудничества стран постепенно, к концу XIX века сформировалась *международная система валютных курсов*. Не погружаясь в многочисленные датали и тонкости, выделим в её развитии три основных этапа (табл. 8.5).

Из таблицы видно, что в период *золотого стандарта* действовали фиксированные валютные курсы на основе золотого паритета валют. Позднее, во времена *золотодолларового стандарта*, курсы фиксировались с жёсткой «привязкой» к сильному американскому доллару и стоящей за ним официальной цене на золото. Наконец, в 1970-х годах, с уже полным прекращением конвертируемости доллара в золо-

то, пришёл *многовалютный стандарт*, при котором деньги большинства стран взаимообмениваются по управляемо плавающим курсам с их рыночной основой, но и с учётом национальных интересов региональных валютных групп.

Таблица 8.5

Международные валютные системы

Система валютных курсов	Период действия	Тип системы	Режим валютных курсов
Система золотого стандарта	Конец XIX — середина 1930-х гг.	Золотой стандарт	*Фиксированные* по ***золотому*** паритету валютные курсы
Бреттон-вудсская система*	Середина 1940-х — начало 1970-х гг.	Золото-долларовый стандарт	Валютные курсы, *фиксированные* на основе сложившихся рыночных курсов валют по отношению к ***доллару*** и официальной цене золота в долларах
Система плавающих курсов (Ямайская валютная система)**	С 1971 г., с официальной отмены конвертации доллара в золото	Многовалютный стандарт	*Управляемо плавающие* валютные курсы с их взаимоувязкой в рамках региональных валютных групп и ориентиром на СДР, ЭКЮ, евро, доллары США и другие СКВ

* ***Бреттонву́дсская система*** — по названию местечка *Bretton Woods* (штат Нью-Хэмпшир, США), где в 1944 году международная конференция создала МВФ, МБРР и новую валютную систему.

** ***Ямáйская валютная система*** — юридически оформлена соглашением стран-членов МВФ в Ки́нгстоне (столица Ямайки) в 1976 году.

8.5.4. Основные способы государственного регулирования валютных курсов

Для регулирования плавающих валютных курсов и для поддержания фиксированных курсов или курсов с так называемыми «валютными коридорами» используют четыре основных способа (рис. 8.18). Так, первый и наиболее по-

пулярный из них — ***валютные интервенции*** (от лат. *interventio* — вмешательство). Они действительно означают вмешательство государства в торги́ на валютном рынке. Чтобы изменить валютный спрос и предложение в нужном направлении, государство либо продаёт, либо покупает на бирже требуемое количество соответствующей валюты.

Если, к примеру, итальянскому правительству нужно сдержать падение курса лиры к бельгийскому франку, оно выбрасывает на рынок дополнительные франки, расширяя их предложение и сбивая тем самым це́ну франка в своих лирах. Для подобных выбросов на рынок дополнительной валюты используются государственные золотовалютные авуары и/или займы у МВФ. Потому-то страны и стремятся поддерживать на достаточном уровне свои запасы валюты и золота. Так, для наглядности укажем, что в конце 1999 годы золотовалютные резервы Китая достигали 153 млрд долл., Японии — 273, «Евроландии» (зона евро) — 274, а России — 11,5 (правда, в мае 2001 года они, благодаря «нефтедолларам», уже превысили 32 млрд долл.).

Кстати, государства, бывает, используют интервенции для осуществления *валютного де́мпинга* — искусственного и значительного обесценивания национальной валюты, чтобы облегчи́ть своим экспортёрам завоевание рынков за рубежом (вспомним эффект удешевления экспорта от снижения курса валют — табл. 8.4). Для этого правительство (центробанк) *(а)* намеренно предъявляет на бирже *дополнительный спрос* на валюту нужной зарубежной страны и *(б)* усиленно *предлагает* к продаже свои национальные деньги. В результате курс первой взвинчивается, а цена вторых идёт вниз.

Другой способ — ***контроль над внешней торговлей*** — тоже позволяет воздействовать, хотя и косвенно, на валютный спрос и предложение. Например, при нехватке долларов и росте спроса на них на рынке ФРГ немецкие власти могут сдерживать товарный *импорт* из США, одновре-

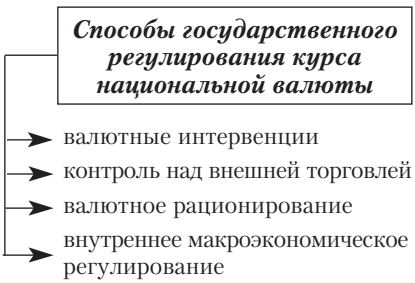

Рис. 8.18. Государственное регулирование валютного курса

менно поощряя свой *экспорт* в Америку. В результате спрос на доллары упадёт (для оплаты сократившегося импорта потребуется меньше американской валюты), а долларовое предложение увеличится (возросшие экспортные поставки в США обеспечат приток долларов на немецкий валютный рынок).

Валютное рационирование, или *валютный контроль*, предполагает, что нехватки иностранной валюты в стране, повышенный спрос на неё и рост её курса смягчаются с помощью государственного перераспределения валютных потоков. В частности, государство обязывает фирмы-экспортёры продавать ему всю или часть своей инвалютной выручки, распределяя затем полученную валюту между фирмами-импортёрами и сбивая тем самым их валютный спрос.

Наконец, ***внутреннее макроэкономическое регулирование***. Оно может включать самые разнообразные мероприятия, воздействующие на обменные пропорции валют. К примеру, при обесце́нении национальной валюты может быть уместной *политика дорогих денег*: повышенные банковские проценты привлекут в страну иностранные капиталы, обмен этих капиталов на национальную валюту расширится, и курс последней возрастёт.

В современном тесно взаимосвязанном мире финансовые кризисы в одних странах неизбежно задевают другие. Поэтому многие государства стремятся проводить *согласованную политику финансовой стабилизации*. Так, в июне 1998 года, когда курс японской иены катастрофически падал по отношению к американскому доллару, США приняли активное участие в валютной интервенции, потратив на поддержание иены около 1 млрд долл. Курс иены не замедлил отреагировать на это 7-процентным своим повышением.

8.6. Международная экономическая интеграция

Высшей ступенью современной интернационализации (глобализации) хозяйственной жизни является *международная экономическая интеграция*. Она предполагает создание той или иной группой стран *единого экономического пространства* в целях тесного объединения, взаимопереплетения своих национальных хозяйств и образования *общего рынка* капиталов, трудовых ресурсов, товаров, услуг. Наиболее характерные черты экономической интеграции стран можно свести к четырём ключевым позициям (рис. 8.19).

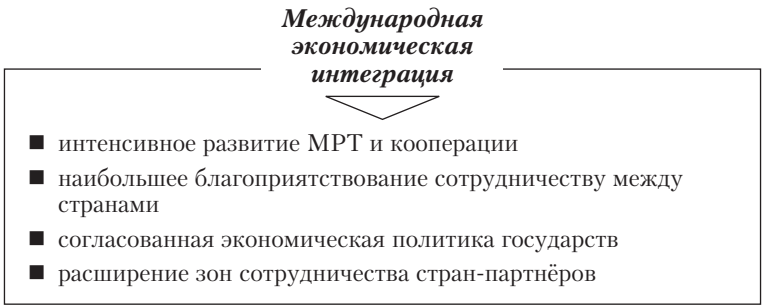

Рис. 8.19. Характерные черты экономической интеграции

Во-первых, такую интеграцию отличает очень высокий уровень МРТ и хозяйственной кооперации. Между связанными интеграцией странами развивается интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами, трудовыми ресурсами. Во-вторых, эти страны устанавливают особо благоприятные, льготные условия для своего сотрудничества, устраняя торговые барьеры, налоговые, валютные и другие ограничения. В-третьих, они проводят общую, согласованную внутреннюю и внешнюю политику в торговле, сельском хозяйстве, транспорте, в валютной и других сферах. И наконец, в-четвёртых, в условиях экономической интеграции сферы сотрудничества стран постоянно расширяются: осуществляются всё новые и новые общие проекты; действуют совместные предприятия, банки, биржи; создаются валютные союзы и коллективные денежные единицы, единые законы, стандарты, органы управления и т.д.

Интеграция развивается повсюду в мире, но пока носит в основном региональный характер. Обычно она начинается с объединения рынков двух или более стран в *зону свободной торговли*. Так, примерами этого могут служить создание подобной зоны тремя североамериканскими странами — Канадой, Мексикой и США — под названием «Североамериканское соглашение о свободной торговле», или НАФТА́ (англ. аббревиатура от *North Atlantic Free Trade Agreement*), а также решение (в апреле 2001 года) 34 государствами Западного полушария (без Кубы) создать панамериканскую (от греч. *pan* — всё) зону свободной торговли с 800-миллионным населением.

Так же (с торгово-таможенных мер, согласованных первоначально шестью государствами) начал действовать с 1 января 1958 года ***Европейский союз***, ЕС (от англ. *European Union*), до ноября 1993 года называвшийся Европейским Содружеством, или Сообществом (от англ. *European Community*). На сегодня это самый яркий пример успешной экономической интеграции между странами. За более чем 40 лет своего существования ЕС заметно расширил не только состав участников (с шести «первопроходцев», которые 25 марта 1957 года подписали Римский догово́р об учреждении «Общего рынка», до 15), но и *формы* их активного сотрудничества.

Это уже не только общие рынки товаров, услуг, капиталов, труда, но и общий Европарламент (с прямыми и всеобщими выборами его депутатов), общий Центробанк, общий суд и совместные финансовые учреждения, согласованная политика, свободное передвижение граждан по территориям большинства стран-членов ЕС, валютное, экологическое, культурное и другое сотрудничество. Среди ключевых *факторов*, обеспечивающих хозяйственный эффект интеграции стран ЕС, можно выделить пять (рис. 8.20).

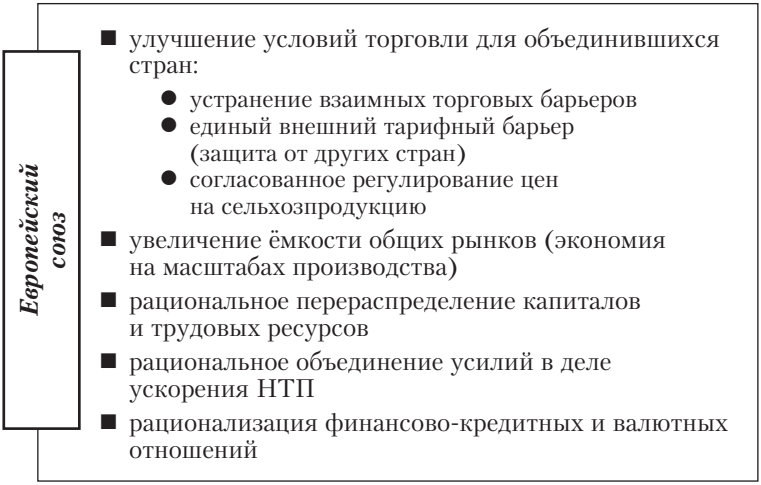

Рис. 8.20. Факторы экономической эффективности интеграции в ЕС

На 1 января 2001 года в ***Европейский союз*** входили 15 стран: Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция и ФРГ (страны-основатели);

а также Дания, Ирландия и Соединённое Королевство (год вступления — 1973); Греция (1981); Испания, Португалия (1986); Австрия, Финляндия и Швеция (1994).

Двенадцать из них (кроме пока Дании, СК и Швеции), как уже отмечалось, имеют единую валюту ***е́вро*** (с 1999 года в безналичной, а с 2002 и в наличной форме). Эту группу стран с 200-миллионным населением на Западе называют *Евроландией* (от англ. *Euroland*: euro — евро + land — земля).

После 2003 года ожидается вступление в ЕС ещё целого ряда стран: Венгрии, Польши, Чехии, Эстонии и многих других — всего «в очереди» пока около 12 стран-кандидатов из Европы и Турция.

Свои пути взаимодействия ищут и бывшие союзные республики рухнувшего в 1991 году СССР. Большинство из них (исключая Латвию, Литву и Эстонию) объединились в ***Содру́жество Независи́мых Госуда́рств***, или СНГ. Некоторые «пробуют себя» и в других двух- и многосторонних альянсах[1]. Например, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия и Таджикистан — в *Евразийском экономическом сообществе* (до 10 октября 2000 года — Таможенный союз); создан Союз Белоруссии и России. Пока, правда, их практическая польза мала.

Однако, как бы то ни было, именно продуктивная и растущая от совместных интеграционных усилий экономика способна крепко соединять людей. Даже североамериканские штаты, стань вдруг бедной Америка, тут же разбегутся в разные стороны, заявив о своей независимости. Дружба народов крепка лишь тогда, когда она построена на совместном, эффективном и взаимовыгодном бизнесе.

8.7. Глобальные социально-экономические проблемы

Современное человечество — это уже более чем шесть миллиардов землян, тысячи больших и малых народов, это огромное разнообразие экономик, культур, религий, быта, явлений социально-политической жизни. Это, наконец, и около 230 стран и территорий, подавляющее большинство из которых — суверенные[2], т.е. политически независимые и самостоятельные государства.

[1] ***Алья́нс*** (от франц. alliance — союз; супружество, брак) — (1) союз, объединение (государств, организаций) на догово́рной основе; (2) союз, связь отдельных лиц друг с другом (например, брачный союз).

[2] ***Суверените́т*** (от франц. souveraineté — верховная власть) — самостоятельность, независимость и полноправие во всех внутренних и внешних делах того или иного государства, народа или отдельной личности.

8.7.1. Классификация стран и глобальных проблем современного мира

Весь этот огромный мир чрезвычайно многообразен, сложен, противоречив, поэтому составляющие его страны классифицировать весьма затруднительно. И всё же, отталкиваясь от общих социально-экономических признаков, страны мира можно условно распределить на следующие пять основных групп (рис. 8.21). *(1) Индустриально развитые страны* — это группа из нескольких десятков демократических, правовых и благоустроенных государств с сильным и открытым миру гражданским обществом (основа которого — мощный средний класс), со сложившейся рыночной экономикой, передовым и эффективным производством, высокими показателями ВНП/ВВП на душу населения и соответственно высоким же качеством жизни людей.

Так сказать, в упорядоченном виде эту группу в первую очередь составляют страны ОЭСР — Организации экономического сотрудничества и развития (англ. название: *Organization for Economic Cooperation and Development — OECD*). Данная организация действует с 1961 года в целях согласования политики стран-участниц и содействия развитию мировой торговли, экономическому росту, повышению занятости и качества жизни населения, в целях поддержания стабильности национальных экономик и т.д. На 1 января 2001 года в её состав входило 29 государств.

Ядром ОЭСР является уже известная нам «Большая семёрка» (с. 292), на ежегодных встречах которой на высшем уровне (или, по-англомодному, *са́ммитах*[1]) обсуждаются насущные социально-экономические и политические проблемы и вырабатываются согласованные решения.

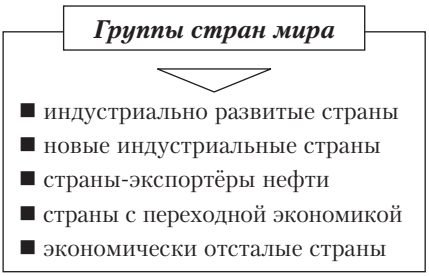

Рис. 8.21. Пять основных групп стран современного мира

(2) Новые индустриальные страны включают государства с бурно растущей рыночной экономикой и прогрессом науки и техники, высокими темпами увеличения производства и экспорта промышленной продукции, со всё более разви-

[1] ***Са́ммит*** (от англ. summit — вершина) — встреча в верхах, на высшем уровне; совещание руководителей государств (президентов, премьер-министров и т.п.).

вающимися свободами и демократией в общества. Это — Корея, Сингапур, Тайвань и др.

(3) Страны-экспортёры нефти (особенно Саудовская Аравия, Кувейт и ряд других членов ОПЕК) часто выделяют в отдельную группу потому, что за последнюю четверть XX века они смогли резко поднять свои доходы от массированных поставок нефти за рубеж. При этом благодаря очень значительным суммам полученных «нефтедолларов», а также активным и высокодоходным инвестиционным и кредитно-финансовым операциям повсюду в мире некоторые из них заметно увеличили экономический рост и производство ВНП/ВВП на душу населения, добившись впечатляющих результатов в материальном благоустройстве жизни своих граждан.

(4) Страны с переходной экономикой представляют группу из приблизительно трёх десятков государств, которые (начиная с рубежа 1980—1990-х годов) постепенно (и очень по-разному) освобождаются от коммунистического тоталитаризма и неэффективной «командной экономики» и переходят к демократии, свободе личности, открытому обществу, к правовым и рыночным отношениям.

По оценкам социально-экономических аналитиков, за первые десять лет реформ *наибольших успехов* в этом переходе достигли Венгрия, Польша, Чехия, Эстония, а *наименьших* — Белоруссия и Туркменистан. Украина и Россия в данном оценочном списке ЕБРР (1999) занимают *срединные позиции*.

(5) Экономически отсталые страны составляют наиболее многочисленную (по некоторым источникам, около 100) группу слаборазвитых, неблагоустроенных и страдающих от бедности и нищеты государств афро-азиатско-латиноамериканской части мира (Сомали, Эфиопия, Бангладеш, Бирма, Гайана, Гаити и др.).

Другой вариант классификации стран предлагают наблюдатели из ООН — по «*индексу развития человеческого потенциала*». Здесь государства мира традиционно делятся на три известные группы: развиты́е, развивающиеся и наименее ра́звитые страны (табл. 8.6).

В основу этой весьма усреднённой группировки положена оценка стран по четырём показателям: реальному доходу на душу населения (с учётом покупательной способности американского доллара в данной стране); средней продолжительности предстоящей жизни людей; проценту

грамотности граждан среди взрослого населения; обобщённому показателю (коэффициенту) состояния внешней среды. По их совокупности и определяется место в мировом списке современной цивилизации каждой из представленных тут 174 стран.

Таблица 8.6

Группы стран мира по индексу развития человеческого потенциала*

Группы стран	Число стран в группе	Доход на душу населения (долл.)	Продолжительность жизни (лет)	Грамотность взрослого населения (%)	Состояние внешней среды (баллы)
Развитые	45	22 000	77	100	79
Развивающиеся	94	3300	67	76	64
Наименее развитые	35	1000	50	48	30
В том числе:					
Россия (71-е место)	—	4400	67	99	77
Украина (81-е место)	—	2200	67	99	77

* Данные на 1999 год.

Теперь обратимся к тому, что не может не волновать человечество в целом. У каждой страны или группы стран существует множество разнообразных нерешённых задач. Но есть в мире особо крупномасштабные проблемы, *общие* для всех людей. Это так называемые ***глобальные проблемы***[1], т.е. те наиболее важные и насущные проблемы, которые *(а)* затрагивают жизненные интересы *всех* народов и *(б)* для своего решения требуют *коллективных* усилий всего мирового сообщества. Подобные проблемы тоже классифицируют по-разному. В социально-экономической сфере среди них чаще всего выделяют следующие семь (рис. 8.22).

[1] ***Глоба́льный*** (от лат. globus — шар) — (1) охватывающий весь земной шар; всеобщий, всемирный; (2) всесторонний; глубокий, основательный; (3) основной, главный; сущностный, определяющий.

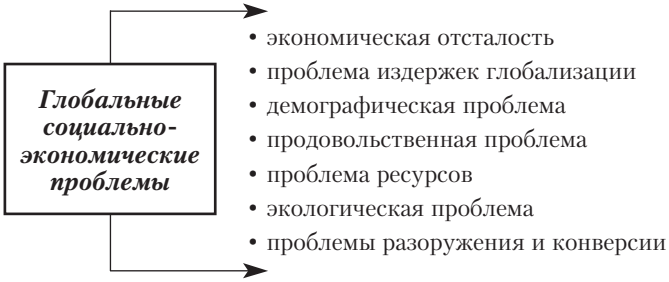

Рис. 8.22. Классификация глобальных проблем в социально-экономической сфере

8.7.2. Проблема экономической отсталости

В глобальном плане эта проблема *проявляется* в том, что значительное число стран (где, по некоторым оценкам, проживает до половины населения земного шара) всё более отстаёт от процветающих государств. Разрыв между ними по степени развития производительных сил, уровню и качеству жизни людей измеряется десятками раз и продолжает увеличиваться. Это углубляет раскол мира на богатые и бедные страны, усиливает международную напряжённость, угрожает всеобщей безопасности.

Так, по данным ООН, *за чертой бедности в мире* сегодня живут 1,5 млрд человек (только в миллиардной Индии таких людей около 77%). Причём число беднейших стран в мире за последние 30 лет почти удвоилось, увеличившись с 25 до 49. Настоящий «*очаг бедности*» сосредоточен примерно в двух десятках стран Африки к югу от Сахары. Среднегодовой доход на душу населения там «топчется» вокруг 365-долларовой отметки (1 доллар в день), а в Эфиопии он опустился даже до 100 долл. в год.

Главные *факторы* бедственного положения стран обобщённо можно свести к четырём взаимосвязанным позициям (рис. 8.23).

Первый фактор — *отсталость производственной базы* бедных стран. Он проявляется преимущественно в аграрном характере их экономики и слабости промышленности; в том, что они не прошли стадию индустриализации своих национальных хозяйств. Производство в этих странах отличается низкой фондовооружённостью, примитивностью техники, технологии и организации, низкой продуктивностью, острой нехваткой основного капитала и накопления.

Рис. 8.23. Основные факторы и пути преодоления экономической отсталости стран

Второй фактор — *неэффективность применения трудовых ресурсов* — наглядно проявляет себя в высокой безработице и значительном недоиспользовании рабочей силы, в плохом её стимулировании и низкой производительности труда. Плюс к этому, в слаборазвитых странах не хватает квалифицированных работников, специалистов, а также способных и энергичных предпринимателей. Дело усугубляется активной «утечкой умов» и отсутствием обыкновенной *воли к развитию* у многих людей. А значение такой воли решающее: благоразумные и деятельные нации, говорит Норс, всегда богатеют, «а медлительные лентяи беднеют» (10-**1**,421).

Особо негативную роль играет третий фактор — *неэффективность государственного регулирования экономики*. Дело в том, что для преодоления нищеты отсталые страны больше других нуждаются в так называемом *благóм управлении* (по терминологии ООН) со стороны государства. Такое управление предполагает активное и действенное ре-

гулирование социально-экономической жизни в интересах всего общества: создание хорошо функционирующих и подотчётных органов власти, содействие хозяйственному развитию и народному образованию, проведение земельной и других реформ, сдерживание роста населения, обеспечение демократии, гражданских прав и свобод человека, законности и порядка в стране.

Практически же деятельность государства часто *неэффективна* из-за бюрократизма и некомпетентного управления экономикой, торможения реформ чиновниками и компрадорской[1] частью национального бизнеса, из-за развития государственного монополизма и других антирыночных процессов, проводимых в интересах правителей, формализма, показухи, коррупции, элементарного кумовства.

Названные три фактора дополняют *неблагоприятные условия для развития* отсталых стран. Здесь на первый план выступают следующие шесть тормозящих моментов. Так, во-первых, это нехватка пахотных земель и других *природных ресурсов*. Когда же эти ресурсы есть, то их разработку ведут транснациональные корпорации (ТНК), которые перераспределяют доходы в свою пользу. Тут же, во-вторых, негативно действует и неблагоприятный для высокопроизводительного ведения сельского хозяйства тропический *климат*: он либо слишком сухой, либо слишком жаркий.

Бедные страны, в-третьих, оказались в порочных *условиях внешней торговли*: они экспортируют в основном сырьё и сельхозпродукты (а спрос и цены на них падают), цены же на импортируемую ими технику растут — образуются грабительские «ножницы цен». Положение усугубляют, в-четвёртых, огромные и всё возрастающие *внешние долги* (суммарно по четырём десяткам беднейших стран мира они достигли к рубежу XX—XXI века 215 млрд долл.).

Следующая напáсть, в-пятых, — *перенаселённость, нищета, неграмотность* значительной части населения этих стран, низкие доходы и потребительский спрос, катастрофическая обстановка с заболеваемостью (в пяти странах Африки СПИДом задето уже до 20%(!) жителей). Ну и последнее, в-шестых: серьёзным тормозом экономического

[1] ***Компрадóр*** (от исп., португ. comprador — покупатель) — предприниматель той или иной страны, тесно связанный с иностранным бизнесом (например, реализующий импортные товары на местном рынке) и потому подчас слабо заинтересованный в развитии национальной экономики своей страны.

развития является *отсталость общественных отношений* в бедных странах. Тут и феодальные, а то и родоплеменные пережитки; междоусобные распри и войны (причина которых зачастую — примитивная ксенофобия[1]); тут же и кастовость[2], религиозная неумеренность, обогащение правящей верхушки за счёт народа и т.д.

Таким образом, у слаборазвитых стран сложился своего рода ***порочный круг бедности*** (рис. 8.24). Будучи бедными, они постоянно воспроизводят своё бедственное положение по замкнутой цепочке: — низкие доходы сдерживают — накопление необходимых факторов производства (капитала и квалифицированных трудовых ресурсов), что, в свою очередь, неизбежно — тормозит рост производительности труда, а это вновь — обрекает общество на низкие доходы. Порочность этой круговерти ещё усиливается быстрым ростом населения. Причём выйти из столь тяжёлого заколдованного круга очень трудно. Вместе с тем очевидно, что улучшить своё положение могут прежде всего *сами* эти страны, решая такие ключевые *задачи*, как: проведение стимулирующих производство социально-экономических преобразований, аграрных и рыночных реформ; обеспечение накопления капитала, индустриализации экономики и роста фондовооружённости труда; осуществление режима экономии, разумной государственной политики в управлении национальным хозяйством, динамикой народонаселения и другими общественными процессами.

В то же время нельзя не отметить, что многие отсталые страны, не так давно добившиеся *политической* независимости, считают себя жертвами *экономического неоколониализма*, т.е. несправедливой, неравноправной политики со стороны развитых стран.

---

[1] ***Ксенофо́бия*** (от греч. xenos — чужой + phobos — страх, боязнь) — (1) болезненное состояние навязчивого страха перед незнакомыми людьми, перед чем-либо непонятным, неизвестным; (2) неприятие, недоброжелательность, ненависть, нетерпимость к *другому*, к кому-чему-либо незнакомому, чуждому (например, к иным взглядам, к представителю другой нации, религии, культуры, идеологии).

[2] ***Ка́стовость*** [от лат. cast(us) — чистый] — разделённость общества на касты. ***Ка́ста*** — (1) замкнутая социальная группа, связанная общим происхождением, единым родом занятий и особым правовым положением своих членов (подобные касты сохраняются, к примеру, в Индии); (2) та или иная группа в обществе, ревниво оберегающая свою обособленность и групповые привилегии (как, например, правящая верхушка в недемократическом, неправовом государстве).

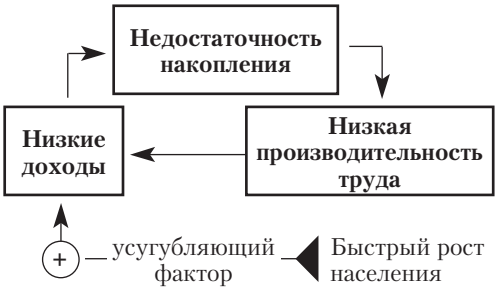

Рис. 8.24. Порочный круг бедности слаборазвитых стран

Понятие неоколониализма требует определённых пояснений. Так, *колониализм* вообще — это система политического и экономического господства более сильных государств над другими странами и народами (захват их территорий, подавление самостоятельности, своекорыстное использование их ресурсов и т.п.). Будучи начатой ещё в XV—XVII веках, политика колониализма достигла пика своего развития в первой половине века XX-го.

Основные звенья колониальной системы — империи, метрополии и колонии. *Импе́рия* (от лат. *imperium* — власть, государство) представляет собой крупное и мощное государство, включившее в свой состав (нередко путём завоеваний) территории других народов и государств. Империю образуют *(а) метропо́лия* (от греч. *metēr* — мать + *polis* — город), т.е. государство, завладевшее чужими землями (например, Британия, Франция, Россия), и *(б)* её *колонии* (от лат. *colonia* — поселение), т.е. территории, лишённые самостоятельности и подвластные метрополии.

Во второй половине XX века система колониализма рухнула, десятки стран обрели *политическую* самостоятельность, но *социально-экономическая* зависимость (производственная, финансовая, технологическая, научно-техническая, образовательная, информационная и т.д.) отступает гораздо медленнее. Эту-то реальную зависимость развивающихся стран от разви́тых и связанное с ней возможное неравноправие между государствами и народами и называют *неоколониализмом* (нео: от греч. *neos* — новый).

Страны, считающие себя жертвами неоколониализма, начиная с 1970-х годов, требуют установления *нового международного экономического порядка* (НМЭП), который актуален до сих пор (рис. 8.25). Сами по себе требования такого порядка во многом, видимо, справедливы. Однако всё тут не столь уж однозначно.

Рис. 8.25. Основные требования программы НМЭП

Так, ряд развитых государств (Великобритания, США) *готовы помогать* беднейшим странам выйти из «долгового штопора» путём списания части их задолженности, *но при условии*, что высвобождающиеся при этом средства будут использованы не на военные и бюрократические цели, а на социально-экономическое развитие. Разве это не обоснованное требование?

Или более конкретный пример: на фоне массового голода и крайнего истощения народа Эфиопии правители этой страны сами живут во дворцах и периодически ведут разорительную (по некоторым оценкам, до 600 тыс. долл. в день) войну с соседней Эритреей. Стоит ли в таком случае Западу откликаться на просьбы о помощи со стороны эфиопских властей?

В то же время, по мнению ряда аналитиков, некоторые африканские страны вообще не способны самостоятельно выйти из порочного круга бедности. Поэтому предполагается установить над ними международную опеку ООН, в рамках которой «клуб цивилизованных государств» помог бы отсталым народам подняться на уровень современного социально-экономического развития.

8.7.3. Проблема негативных эффектов глобализации

Заметную роль в сохранении отсталости наименее развитых стран играет современная глобализация, сама породившая тем самым ещё одну глобальную проблему для всех народов и государств. В чём тут суть, если по порядку? Уже отмечалось, что на рубеже XX—XXI веков человечество переживает совершенно особый период — период становления своего единства и целостности, или глобализации всей

жизни людей. Примечательно, что этот процесс зародился давно, и проницательные умы не раз отмечали его признаки. Так ещё у Владимира Соловьёва (1900 год —sic![1]) читаем: «сцена всеобщей истории страшно выросла за последнее время и теперь совпала с целым земным шаром» (33-358). Однако «окончательная победа» глобализации происходит уже в наши дни.

Современная ***глобализация*** — это процесс формирова́ния в мире единого экономического, культурного и политического пространства, процесс интеграции уже не отдельных стран, а всего человечества, и образования мирового сообщества без границ. Любители игры слов уже шутят, что на смену *homo* sapiens теперь идёт *globo* sapiens.

Непосредственно в экономике это проявляется в том (рис. 8.26), что развиваются всё более тесные взаимосвязи и взаимозависимость национальных хозяйств; идёт невиданная *интернационализация производства*, при которой жизненные бла́га создаются совместными усилиями многих стран, с ориентацией на *всемирного потребителя*, а технологические цепочки работающих друг на друга фирм пронизывают весь земной шар. Всё это порождает громадные непрерывные и сверхскоростные *межстрановые потоки* денег, капиталов, товаров, информации и самих людей. Ядром глобализации мировой экономики выступают транснациональные корпорации (ТНК) и крупнейшие международные финансово-кредитные институты (банки, биржи, фонды и другие учреждения).

Так, ТНК контролируют сегодня около 40% мировых совместных предприятий (прежде всего в высокотехнологических, капитало- и наукоёмких отраслях) и примерно 75% мировой торговли товарами и услугами. За двадцать финишных лет XX века они увеличили суммы своих продаж вчетверо, до фантастического объёма в 10 трлн долл. (1999). Годовой размер продаж одной только компании «Сони» (Sony) равен ВВП Египта.

Значит ли это, что глобализация — благо? И да, и нет. Как всё в нашей многоцветной реальности, *процесс глобализации двойствен и противоречив*. С одной стороны, он рационализирует хозяйственные связи во всей мировой экономике, на порядок повышает её эффективность, несёт развитым странам-участницам ещё большее процветание

[1] ***Sic***: лат. [сик] — так, таким (данным) образом, именно так, вот так (в скобках или на полях указывает на *важность* или *подлинность* данного места в тексте, а иногда — на ироническое отношение к нему автора).

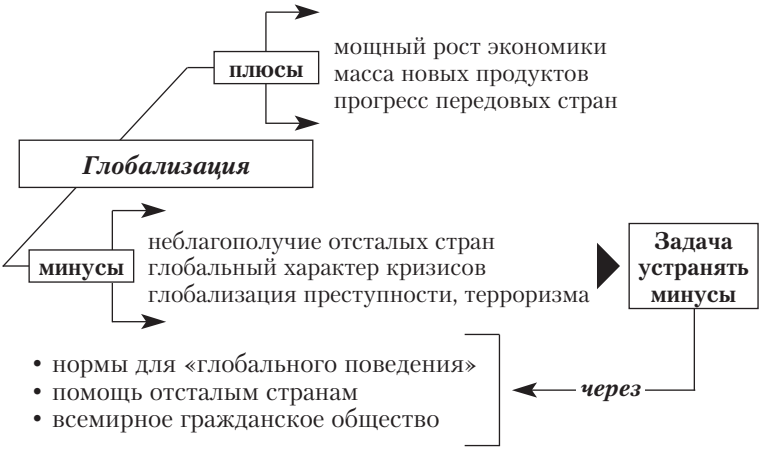

Рис. 8.26. Проблема негативных эффектов глобализации

и дарит миру всё новые и новые и всё более неожиданные и вместе с тем доступные по стоимости продукты.

А с другой — многое из этого достигается ценой определённых жертв. В частности, глобализацию сопровождают консервация (от лат. *conservatio* — сохранение), а то и усугубление бедственного положения наименее развитых стран (отсталость и однобокое развитие экономики, разрушение природы, нищета, нездоровье, неграмотность населения и т.д.). Используя слабость и финансовую зависимость этих стран, своекорыстие правителей и продажность местных чиновников, законодательный и налоговый либерализм, наконец, дешеви́зну рабочей силы и безработицу, те же мощные ТНК-монополисты извлекают там для себя максимальную выгоду.

В результате *социально-экономическая поляризация в мире чудовищно прогрессирует*. Сопоставим: три самых богатых человека в мире владеют сегодня активами, равными годовому доходу 600 млн человек из беднейших стран. Одни купаются в шампанском, у других в дефиците стакан простой чистой воды — вот контрасты глобализации.

Оценивая их, Тоффлер называет самодовольные изощрения в потреблении «*психологическим сибаритством*» сытого Запада. «Есть что-то морально отвратительное в том, — пишет американский социолог, — что одна категория людей стремится удовлетворить свои психологические прихоти, гонясь за всё новыми и диковинными удовольствиями, тогда как большинство человечества терпит лишения и голодает» (22-18).

Немало и других *негативных проявлений глобализации*: кризисная взаимозависимость стран [так, финансовый кризис в Восточной Азии (1997—1998) отозвался сбоями во многих других зонах мира]; массовое беженство из бедных стран, создающее угрозу всплеска безработицы, опасных болезней, преступности, беззаконий (например, в США в 2000 году в среднем проживало ≈ 5 млн нелегальных иммигрантов); рост укрывательства от налогов за рубежом и «отмывания» незаконных доходов; интернационализация преступных бизнесов (производства и сбыта наркотиков, торговли оружием, рабами, проститутками, человеческими органами); международный терроризм[1] (вооружённые нападения, захваты заложников, преступные действия компьютерных хакеров и пр.).

Отсюда перед мировым сообществом стоит *проблема устранения негативных последствий глобализации*. Для этого, как полагают в кругах ООН, нужны действия по трём основным направлениям. Во-первых, важно установить *нормативные правовые и организационные рамки* для всех процессов глобализации, т.е. регулировать их с помощью международных законов и организаций (таких, как ООН, ВТО, МВФ, Всемирная таможенная организация, Интерпол и другие учреждения). К примеру, необходимо внедрение действенных антимонопольных и других мер против злоупотреблений ТНК и «глобальных» финансовых структур, против международных «грязных» бизнесов и «отмывания» денег за рубежом.

Во-вторых, нужна более объёмная и эффективная *помощь наименее развитым странам* (списание долгов, инвестиции в систему образования и социальную сферу, содействие комплексному развитию их экономики, экспорт туда передовых технологий, менеджмента и пр.). Так, в своё время ООН обозначила требуемый объём этой помощи в размере 0,7% от ВВП западных стран. Однако такой уровень не достигался никогда. В конце же 1990-х годов он оказался равным лишь 0,22% — ниже, чем даже в начале десятилетия.

В-третьих, глобализация настоятельно требует *общественного контроля* за всеми общечеловеческими, мировыми

[1] ***Террори́зм*** (от лат. terror — страх, ужас) — (1) подавление противников путём применения жестокого насилия (вооружённые нападения, аресты, пытки, казни и пр.); (2) устрашение людей угрозами, акциями насилия и жестокости.

процессами. Поэтому становится весьма актуальным[1] развивать и укреплять всемирное гражданское общество: в частности, расширять деятельность *неправительственных* организаций в сферах социально-экономического развития стран, помощи бедным, защиты окружающей среды, свободы информации, прав человека, межнациональных, межрелигиозных, ге́ндерных[2] и иных проблем.

В сегодняшнем мире уже активно действует целый ряд институтов *глобального гражданского общества*. Например, такие как международная правозащитная организация «Эмнести интернэшнл» (англ. *Amnesty International* — Международная Амнистия); созданный в США в поддержку гражданских прав, свободы, демократии в мировом сообществе «Фри́дом ха́ус» (англ. *Freedom House* — Дом Свободы); международная экологическая организация «Гри́нпис» (англ. *Greenpeace*: от *green* — зелёный + *peace* — мир, покой, порядок) и др. Важно, чтобы подобных контрольных и защитных гражданских институтов было намного больше. И тогда глобализация проявит себя наилучшим образом, обеспечивая прогресс, благосостояние и безопасность для всех людей на земле.

8.7.4. Демографическая проблема

Под демографической[3] проблемой понимают весь комплекс тех негативных явлений в мировом сообществе, которые *порождены* двумя глобальными процессами: *(1)* так называемым демографическим взрывом в развивающихся странах и *(2)* недовоспроизводством населения в развитых странах (рис. 8.27). Вначале рассмотрим первый процесс —

[1] ***Актуа́льный*** (от лат. actualis — настоящий, фактически существующий, современный) — (1) важный, существенный для настоящего момента; злободневный, назревший, требующий разрешения; (2) уже существующий, действующий (в противоположность *потенциальному*).

[2] ***Ге́ндерные проблемы*** [от англ. gender — род (женский, мужской и др. в грамматике); пол (женский, мужской) — от лат. gener (genus) — род, вид, тип] — вопросы, связанные с особенностями *социальной* (в отличие от биологической) роли поло́в, с различиями поведения женщин и мужчин в обществе (к примеру, проблема представительства полов в парламентах государств: по рекомендации ООН, доля женщин там должна быть не менее 30%).

[3] ***Демогра́фия*** (от греч. dēmos — народ + graphō — пишу) — (1) *наука о народонаселении* (его численности, географическом распределении, процессах воспроизводства, развития и т.д.); (2) *статистические данные* о населении (показатели его численности, состава, размещения и т.д.).

демографический взрыв. Он означает бурный рост населения планеты во 2-й половине XX века, когда за короткий исторический срок мировое население более чем удвоилось: с 2,5 млрд (1950) до 6 млрд человек (1999) . Для сравнения: к началу XX века землян было чуть более 1,6 млрд. При этом наибольший прирост населения (> 80%) пришёлся на развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки.

О «головокружительности» темпов роста населения в период «демографического взрыва» говорят ещё и такие сравнения. Существуя на Земле более 150 тысячелетий, человечество первый миллиард своей численности «разменяло» лишь к 1800 году н.э. второй миллиард был достигнут к 1930 году (через 130 лет), третий — к 1960 году (через 30 лет), четвёртый — к 1975 году (через 15 лет), а пятый и шестой — соответственно в 1987 и 1999 годах (по 12 лет).

Таким образом, основной (и действительно «взрывной») рост численности населения мира произошёл именно за последние десятилетия. Правда, в 1990-х годах темпы роста населения снизились, но «взрыв» в целом ещё может продолжиться примерно до середины XXI века, когда численность землян предположительно стабилизируется на отметках 9—10 млрд человек.

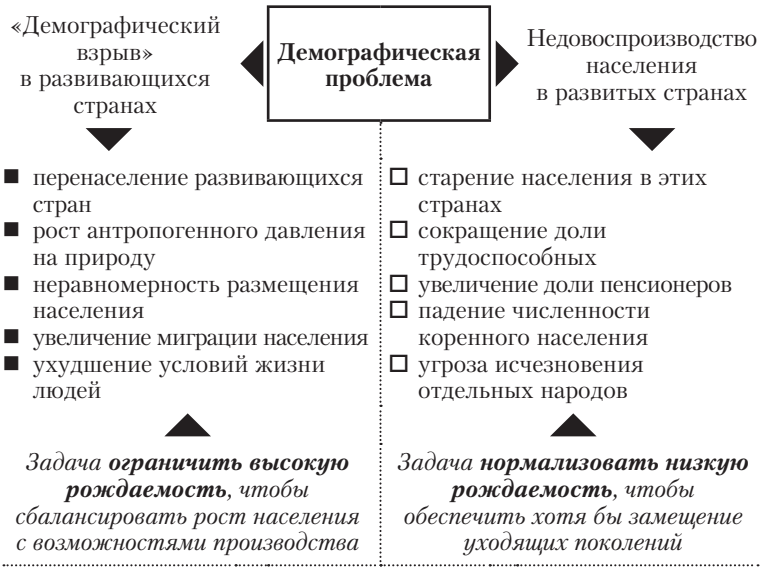

Рис. 8.27. Основные проявления демографической проблемы

В результате «демографического взрыва» в мире набирает силу целый ряд ***негативных процессов***. Так, в развивающихся странах идёт абсолютное *перенаселение* и, по некоторым оценкам, к 2100 году там может сосредоточиться до 95% населения Земли. Уже сегодня более трети человечества живёт всего в двух странах — Индии и Китае. Стремительный рост и концентрация населения препятствуют рациональному хозяйствованию и вызывают серьёзные проблемы.

В частности, одна из них состоит в том, что катастрофически усиливается антропогенное[1] *давление на природу*, т.е. разрушительное воздействие на неё со стороны людей (чрезмерное потребление природных ресурсов плюс нарастающая лавина всевозможных отходов, выбросов, буквально губящих окружающую среду).

Далее, возрастает *неравномерность* распределения населения мира по отношению к основным жизненным ресурсам (пахотным землям, водным источникам, лесным запасам, полезным ископаемым); ухудшаются *условия жизни* людей (безработица, низкое потребление, недостаточность образования и пр.); усиливаются межстрановая *миграция* населения и *беженство*, а также неоправданная *урбанизация*[2], т.е. чрезмерная скученность людей в городах.

«Миллионный город есть нечто грозное, необузданное», — замечает Форд. На фоне «счастливых и довольных деревень» большой город предстаёт как «несчастное беспомощное чудовище» (45-154). Те же мысли находим у Сисмонди́: спокойная и счастливая жизнь невозможна в подавляющих человека больших городах с их фабриками, конторами, банками... Вот почему сегодня население благополучных стран стремится жить в пригородах.

Второй глобальный процесс — *недовоспроизводство населения* — напротив, характерен для развиты́х стран. Он обусловлен падением рождаемости и вызывает ряд отрицательных последствий. Так, с одной стороны, происходит старение населения и сокращение в его составе доли трудоспособных людей, а с другой — увеличивается доля

[1] ***Антропоге́нный*** (от греч. anthrōpos — человек + genēs — рождающий, рождённый) — вызванный деятельностью человека.

[2] ***Урбаниза́ция*** (от лат. urbanus — городской) — (1) процесс концентрации населения, экономической и культурной жизни в крупных городах, а также рост числа городов (на рубеже XX—XXI веков в городах проживает половина населения мира, а по прогнозу на 2025 год будет проживать около $^2/_3$); (2) процесс распространения в обществе городской культуры и городского образа жизни.

пенсионеров. В результате неработающих в обществе становится всё больше и больше, и производственная нагрузка на работающих растёт. В этих условиях, чтобы обеспечить экономику работниками, а социальную сферу — пенсиями, страны вынуждены усиленно приглашать эмигрантов (ФРГ, например, до четверти миллиона человек в год). Наконец, ещё одно негативное последствие — уменьшение численности коренного населения в странах (так называемая *депопуляция*[1]) и угроза исчезновения отдельных народов.

В современной России тоже имеет место недовоспроизводство населения. Так, если в предпоследнем десятилетии XX века (1979—1989) численность россиян, как и до того, *возрастала* (увеличение со 137,6 до 147,4 млн человек — примерно на 7,1%), то в последнем десятилетии (1989—1999) — *падала* (сократившись до 145,7 млн — более чем на 1%). На 1 января 2001 года российское население, по оценкам Госкомстата РФ, составляло около 144,8 млн человек.

Положение усугубляют захлестнувшие общество болезни, нездоровое питание, малая подвижность, пьянство, наркома́ния, растущее массовое отравление табаком (причём быстрее растёт наиболее опасное для будущего здоровья нации курение среди девушек). Отсюда прогнозы ещё неприятнее: по одному из них, к 2015 году в стране может остаться ≈ 135 млн человек. Каких-то российских этносов[2] этот демографический «обвал» коснётся больше всего?

Некоторые демографы указывают и ещё на одну весьма острую грань глобальной демографической проблемы. Дело в том, что в результате «демографического взрыва» в слаборазвитых странах резко *изменяется структура мирового населения*. В нём нарастает преобладание жителей и выходцев из этих стран — людей, часто малообразованных, неустроенных, ожесточённых, не имеющих положительных жизненных ориентиров и привычки к соблюдению норм цивилизованного поведения. Со временем это может снизить общий интеллектуально-творческий потенциал человечества и привести к ещё бóльшему распространению преступности, наркомании, тунеядства, бродяжничества и других антисоциальных явлений.

[1] ***Депопуля́ция*** — (от лат. de... приставка, обозначающая отмену, устранение, понижение чего-либо + populus — народ, население) — сокращение численности той или иной этнической общности людей, вырождение этноса.

[2] ***Э́тнос*** — (от греч. ethnos — племя, народ) — исторически сложившаяся устойчивая *общность людей* (племя, народность, нация), объединённых хозяйственными связями, общей территорией, обычаями, верованиями, языком и другими факторами.

Из всего сказанного вытекает *задача* регулирования и рационализации демографических процессов. И если в *развитых* странах важно остановить падение рождаемости, то в *развивающихся*, наоборот, — ограничить высокую рождаемость и сбалансировать рост населения с развитием производства. Чтобы затормозить рождаемость в отсталых регионах мира, необходимо прежде всего повысить общую культуру населения и обеспечить рост его благосостояния, так как «демографическое поведение» людей определяется уровнем социально-экономического развития общества.

8.7.5. Проблемы продовольствия и ресурсов

Обращаясь к первой из этих проблем, заметим, что вопросы нехватки продовольствия волнуют учёных давно. Так, английский экономист *То́мас Ма́льтус* (1766–1834) выдвинул идею существования сурового «закона народонаселения». Согласно ему, неразумно бурный рост численности людей значительно обгоняет возможности увеличения средств для их жизни, что и вызывает массовую бедность. Такое положение «противоречит намерениям Творца», и потому «высшие силы» по-своему ограничивают число землян (эпидемиями болезней, голодом, бездетностью, войнами).

Человек приходит в уже занятый мир, рассуждает Мальтус. И если его не могут прокормить давшие ему жизнь родители, а общество не нуждается в его труде, то он на земле лишний: «На великом жизненном пиру для него нет места. Природа повелевает ему удалиться и не замедлит сама привести свой приговóр в исполнение» (5-88). Из подобных идей позднее сложилось целое теоретическое направление — *мальтузианство*, у которого есть и свои защитники, и оппоненты. Однако, как бы то ни было, *продовольственная проблема* (рис. 8.28) в глобальных масштабах и весьма остро существует и по сей день.

Среди основных *проявлений* мировых проблем с продовольствием низкая продуктивность сельскохозяйственного производства во многих развивающихся странах, острая нехватка там продуктов питания, недоедание и голод миллионов людей, наконец, несбалансированность и неполноценность их питания. Причём такая продовольственная необеспеченность слаборазвитых государств органически вытекает из их двух главных бед: экономической отсталости и перенаселённости в результате «демографического взрыва».

Рис. 8.28. Основные грани глобальной продовольственной проблемы

Дело в том, что современная высокоэффективная мировая индустрия продовольствия *в целом* способна прокормить всё нынешнее население Земли. Но она сосредоточена в *развитых* странах, где к тому же и население стабильно или растёт умеренно. В странах же *развивающихся*, как уже отмечалось, и производство малопродуктивно, и перенаселённость угрожающе увеличивается. В результате одна часть человечества озабочена перепроизводством продуктов и проблемами ожирения, а другая страдает от недоедания и голода.

О масштабах диспропорций в обеспеченности продовольствием можно судить по таким данным ООН: если *богатейшая* 20-процентная часть населения планеты потребляет 45% мирового объёма мяса и рыбы, то *беднейшие* 20% человечества — только 5%.

Между тем, по утверждениям вегетарианцев[1], «мясной акцент» в питании человека порочен не только с точки зрения здоровья людей, но и в плане *природоресурсных затрат*: для пастбищ веками вырубаются лесные массивы, мясопроизводство требует огромных объёмов воды (от 3000 до 6000 л на 1 кг продукта против ≈ 600 л на выращивание 1 кг пшеницы), громадная часть злаковых культур скармливается «мясным» животным (на получение всего лишь 0,5 кг мяса в США тратят 8 кг злаков). Подсчитано, что если бы обработанная почва использовалась только под растениеводство, то можно было бы прокормить более 20 млрд че-

[1] ***Вегетариа́нство*** (от лат. vegetarius — растительный) — система питания растительной пищей (иногда с добавлением яиц и молочных продуктов), с исключением продуктов животного происхождения, в том числе рыбы и птицы.

ловек (55-1999,6,11). Получается, что проблема голода во многом искусственна и порождена нерациональным поведением человечества.

Что касается основных *путей решения* глобальной продовольственной проблемы, то их можно свести к четырём направлениям: *(1)* развитие и повышение эффективности производства продовольствия прежде всего в самих слаборазвитых странах, *(2)* расширение производства и добы́чи продуктов питания в Мировой океане, *(3)* ограничение роста численности населения отсталых стран в соответствии с возможностями их производства, а также *(4)* помощь мирового сообщества отсталым странам в решении этих задач.

Тут надо заметить, что в основе аграрного успеха передовых продовольственных держав лежит так называемая ***зелёная революция*** — процесс (начала 1960-х годов) мощного подъёма сельскохозяйственного производства путём его комплексной механизации, автоматизации, широкого применения химических и иных средств защиты растений и животных, стимуляторов их роста, внедрения высокопродуктивных их видов, био- и других новейших технологий.

Подобные меры должны осуществить и отсталые страны. Хотя нельзя не оговориться, что и у «зелёной революции» есть негативная сторона — в виде химических, биологических и других загрязнений сельхозпродукции и внешней среды, а значит, и возможного вреда здоровью людей от экологически нечистых вещей.

Следующая глобальная трудность — это *проблема природных ресурсов* (рис. 8.29). Суть её в том, что человечество больше не может до бесконечности и всё растущими темпами увеличивать объёмы отнимаемых у природы ресурсов. Почему? Во-первых, многие из них невозобновляемы и весьма близки́ к исчерпанию. А во-вторых, массированные добыча, переработка и само использование ресурсов часто наносят огромный ущерб окружающей среде и постепенно разрушают сложившееся в природных системах равновесие.

Так, например, крупномасштабные вырубки тропических лесов всё больше и больше сокращают «лёгкие» нашей планеты. А ежегодное выбрасывание в атмосферу, воду и почву около 1 млрд т отходов (бывает, и токсичных) губит и отравляет природу и вызывает тяжёлые заболевания животных и людей.

Понятно, что человечество не может существовать без обеспечения себя энергией и сырьём и без определённого

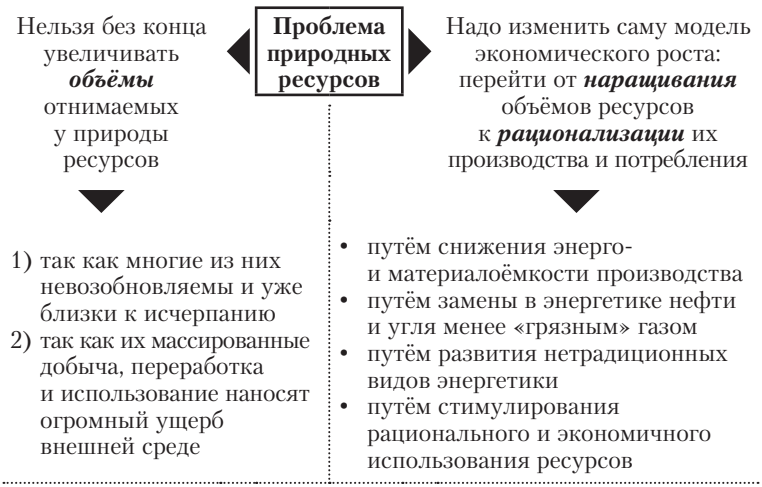

Рис. 8.29. Суть глобальной проблемы природных ресурсов

экономического роста. Однако необходимо принципиально *изменить модель* экономического роста: перенести акцент с бесконечного *наращивания* объёмов ресурсов на всемерную *рационализацию* их производства и потребления. Тогда повышение уровня жизни людей будет достигаться ценой относительно меньших ресурсных затрат.

Это особенно актуально для России с её весьма расточительной экономикой. К примеру, энергоёмкость нашего ВВП в четыре раза выше, чем у стран ЕС. Подсчитано, что только за счёт *сбережения энергии* можно было бы сократить потребление энергетических ресурсов внутри страны, по разным оценкам, на целых 35—45% (56-23.03.99,4).

Конкретными *путями* рационализации применения ресурсов могут быть снижение энерго- и материалоёмкости производимой продукции; замена в теплоэнергетике не́фти и угля́ менее «грязным» газом; развитие нетрадиционной энергетики — солнечной, ветрово́й, геотермальной (которая использует внутреннее тепло Земли — пар и горячую воду: вспомним Камчатку), прили́вной (преобразует энергию морских приливов в электрическую); наконец, стимулирование рационального и экономного потребления ресурсов (строгий учёт их расхода и дифференциация оплаты используемых ресурсов в зависимости от их редкости и объёмов потребления).

Много споров вокруг экономически чрезвычайно эффективной, но технически рискованной ***ядерной энергетики***. После чернобыльской трагедии в Советском Союзе (1986) её опасность стала особенно очевидной. Однако учёные-ядерщики вслед за Достоевским могут логично спросить у своих оппонентов: «нож может обрезать, так не надо ножа»? (15-**11**,38).

Сегодня в мире разрабатываются проекты *безопасных* АЭС, и они перспективны. Ведь при нормальной работе АЭС *несравнимо чище теплостанций и автотранспорта* с их удушливо-ядовитыми выбросами. Не случайно в ряде развитых стран доля электроэнергии, получаемой за счёт ядерного топлива, в конце 1990-х годов была весьма высокой: в США и Канаде — более 20%, в Японии — более 40%, а во Франции — около 78%. В то же время, скажем, Швеция и ФРГ пока намерены постепенно свертывать свои АЭС.

8.7.6. Глобальная экологическая проблема

Она состоит в огромных трудностях преодоления того ***экологического кризиса***, который возник на нашей планете из-за разрушительного воздействия на природу людей. Не зря Руссо в своё время с горечью замечал: «Всё выходит хорошим из рук Творца, всё вырождается в руках человека» (18-201). И не напрасно у современных западных учёных уже в ходу такой жутковатый термин, как «*террацид*» (от лат. *terra* — земля + *caedere* — убивать), означающий процесс постепенного уничтожения планеты Земля человеком.

В качества основных *проявлений* экологического кризиса (рис. 8.30) чаще всего называют, такие как загрязнение воздушного и водного бассейнов Земли и растущая лавина отходов (в результате возникают «озоновые дыры», «кислотные дожди», отравленные озера и реки, целые зоны экологического бедствия с массовыми заболеваниями людей и пр.); глобальные изменения климата, угрожающие в будущем климатической катастрофой (общее потепление, неустойчивость погоды, засухи, таяние полярных ледниковых шапок, повышение уровня Мирового океана, затопление огромных территорий, плодородных земель); уничтожение и вымирание лесов, обеднение животного и растительного мира; сокращение пахотных угодий (примерно на 8,5 млн гектаров в год) и ухудшение плодородия почв из-за их чрезмерной эксплуатации, эрозии[1], отравления, засоления, заболачивания, опустынивания, поглощения городами, свалками, промышленностью и т.д.

[1] ***Эро́зия*** (от лат. erosio — разъедание) — разрушение, повреждение чего-либо; эрозия почвы: её разрушение водами, льдом, ветром (размыв, выдувание и пр.).

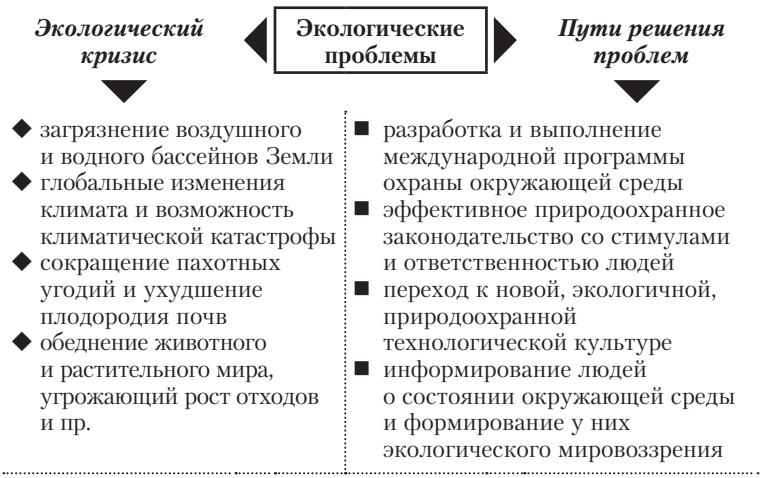

Рис. 8.30. Основные проявления и пути решения экологических проблем

Среди *путей* решения экологических проблем можно выделить следующие четыре. *(1)* Разработка и осуществление согласованной международной программы охраны окружающей среды, включающей, например, такие мероприятия, как: создание особого *фонда* для проведения природоохранных мер мирового значения (скажем, по прекращению вырубки тропических лесов, улучшению качества питьевой воды и пр.); установление международных экологических *стандартов* и *контроля* за состоянием природной среды (с правом инспектирования любой страны); введение международных ограничительных *квот* (норм) для каждой страны на вредные выбросы в атмосферу (что уже действует в отношении озоноразрушающих газов; причём страны могут продавать друг другу свои неиспользованные квоты); объявление природной среды достоянием всего человечества и введение в международную практику принципа «платит загрязняющий» (через «зелёный налог» на вредные выбросы, специальные налоги на пользование Мировым океаном, Антарктидой, околозе́мным космическим пространством и т.п.).

(2) Создание обоснованного природоохранного законодательства, в котором бы предусматривались высокая *ответственность* за его нарушение и действенные *стимулы*, побуждающие к охране внешней среды (например, введе-

ние специальных «экологических налогов» на применение наиболее «грязных» технологий и, наоборот, — налоговых льгот для экологичных производств).

(3) Переход к новой, экологически ориентированной *технологической культуре*, которая предполагает: рациональные подходы к использованию природных ресурсов и применение наиболее «чистых» и наименее редких из них; заботу о воспроизводстве возобновляемых ресурсов (лугов, лесов, почв, рыбы и др.); внедрение безотходных (или малоотходных) ресурсо- и природосберегающих технологий и экозащитных систем; селективный[1] сбор мусора и его переработку вместо ядовитого сжигания или хранения в свалках.

(4) Постоянное, полное и правдивое информирование людей о состоянии внешней среды и потребляемых ими продуктов [с помощью, например, маркировки товаров специальными экологическими знаками (вроде российского «Свободно от хлора»)], а также формирование экологического мировоззрения в обществе.

8.7.7. Экологическая обстановка в России

До определённой поры Россия, с её могучими просторами и завидным разнообразием природы, напоминала живую картинку из Библии — картинку о *доброй земле*, где в зелёных лугах и лесах в изобилии сочные травы, орехи и мёд; где привольно разливаются озёра и реки с играющей рыбой и кристально чистой водой; где в полях можно выращивать пшеницу и рожь; где камни — железо, а из гор высекается медь... Такая сказочная земля способна приносить вдоволь еды и всего другого, что нужно людям (6-Втор 8:7-9). Но эта волнующая картина реальна, повторим, до определённой поры. Уже в начале XX века (1915) Ро́занов с горечью пишет: «Дана нам красота невиданная. И богатство неслыханное. Это — РОССИЯ. Но глупые дети всё растратили. Это РУССКИЕ» (33-294). И впрямь, экологическая ситуация в нашем Отечестве более чем удручающая. Сегодня положение таково, что острые языки уже перефразируют известные слова Мичурина следующим образом: «Мы не можем ждать милостей от природы... после всего того, что мы с ней сделали».

[1] ***Селекти́вный*** (от лат. selectio — выбор, отбор) — предполагающий сортирова́ние чего-либо (по видам, сортам), выделение и отбор (селекция) нужного.

На рубеже XX—XXI веков значительная часть россиян дышит ядовитыми машинными выхлопами, пьёт грязную, а то и просто заражённую воду, потребляет подчас нездоровую или даже вредную пищу, ходит по напичканной опасными отходами земле; страдает нравственно от угнетающей *видеоэкологии* (пыль, мусор, загаженная земля, грязная зелень, нагромождения гаражей вместо уютных двориков, унылое однообразие серых кварталов городов). Всё это (плюс жуткая *звукоэкология* — рёв моторов, вой сигнализации, пугающие хлопки взрывов и лай собак, повсюду крикливость, грубость, брань) тоже способствует поддержанию в обществе атмосферы раздраженности, недружелюбия, озло́бленности, хамства...

Учёные выделяют шесть вариантов (уровней) состояния природы по степени её нарушенности человеком (рис. 8.31).

Первый этап	Естественное состояние	Фоновое (небольшое) антропогенное воздействие на природу
Второй этап	Равновесное состояние	Скорость восстановительных процессов в природе выше или равна темпам разрушений
Третий этап	Кризисное состояние	Антропогенные нарушения опережают восстановление природы, но не приводят к коренным её изменениям
Четвёртый этап	Критическое состояние	Антропогенное воздействие снижает продуктивность природы, но ситуация обратима (частичное опустынивание)
Пятый этап	Катастрофическое состояние	Труднообратимый процесс превращения природных систем в малопродуктивные (сильное опустынивание)
Шестой этап	Состояние коллапса[1]	Утверждение необратимой системы биологической непродуктивности; биомасса в зоне стремится к нулю

Рис. 8.31. Этапы (степени) ухудшения состояния природной среды под воздействием человека

[1] ***Колла́пс*** (от лат. collapsus — упавший, рухнувший) — (1) в медицине — острая сосудистая недостаточность; (2) *полный упадок сил, изнеможение; разрушение.

Из них три последних этапа ведут к разрушению и уничтожению природной среды, а следовательно, и самих живущих в ней людей. По оценкам экологов, основная *среда обитания российского населения* достигла критического состояния (четвёртый этап), а ряд территорий — катастрофического (пятый этап). И это уже отзывается резким подъёмом заболеваемости в зонах экологического бедствия.

Недаром, по общемировым оценкам, среди сильно загрязнённых рек — наши Волга, Днепр, Дон; среди наиболее загрязнённых морей — Азовское, Балтийское, Чёрное; среди сорока худших по качеству жизни городов мира — Новосибирск и Казань. А 17-тысячный город Караба́ш Челябинской области, с его медеплавильным заводом, был признан ООН в 1999 году самым грязным местом на всей планете.

Но самое удручающее — почти полное равнодушие к экологическим бедам страны со стороны государства. Более того, его «силовые структуры» грубо и безнаказанно подавляют защитников внешней среды, допуская произвол, злоупотребления, сфабрикованные судебные преследования и т.п.

Как же надо не любить Родину, чтобы давить тех, кто хочет сделать её чище и привлекательнее?! И что же ещё более разрушительного должно произойти в израненной российской природе, чтобы общество и власти одумались и на деле озаботились экологией?

Конкретных путей улучшения ситуации множество, но главная задача — в корне изменить наше ***экологическое сознание***. В России выросли целые поколения экологически равнодушных людей, которые *свыклись* с разрушением природы, отравлением среды, с неухоженностью и грязью вокруг. А «живя в нужнике, — язвительно замечает Пушкин, — поневоле привыкаешь к <--->» (32-**X**,136).

Вот почему часть россиян с детства встаёт на путь безразличия к «зелёным проблемам»: не задумываясь, отравляет воздух работающим на стоянке движком своего авто́, сливает в землю машинное масло, бросает аккумуляторы, обламывает кусты, деревья, издевается над животными и всё «делает под себя». Как будто это не *их* двор, не *их* улица, не *их* страна. Некоторым, похоже, поднеси урну для мусора хоть к носу, всё равно швырнут свой фантик на выметенный асфальт. Они словно бы задались целью подтверждать слова Библии о том, что «вымытая свинья *идёт* валяться в грязи» (36-2Пт 2:22). Как ни банальна[1] фраза: «число не там, где убирают, а там, где не сорят», она верна. Однако,

[1] ***Бана́льный*** (от франц. banal — шаблонный) — давно всем известный, избитый, неинтересный; заурядный, пошлый, неоригинальный.

чтобы не сорить, человек должен иметь *духовную потребность* в порядке и чистоте вокруг себя.

Ключевая роль в воспитании этой потребности принадлежит *семье*. Иные же родители закладывают «неэкологичность» в сознание своего ребёнка ещё в колясочном возрасте: когда, скажем «воспитательно» бросают под ноги окурки или, исполняя минутную детскую прихоть, ощипывают для него остатки дворовой зелени. А ведь и деревья, сочувственно замечает Монтень, «как будто издают стоны, когда им наносят увечья» (29-**1**-**2**,64). Значит, беспечные мамы и папы дают малышу наглядный урок черствости и эгоизма...

Стоит ли после этого удивляться нынешним *экологическим бедам России*? Таким, как варварское браконьерство, горящие леса, загубленные реки, ядовитый смог от машин, безжалостно уничтожаемые деревья и брошенные животные, битое стекло и острые консервные банки под ногами, мусор и фекалии[1] на каждом шагу...

В стране уже десятки *зон экологического бедствия*: огромные залитые нефтью безжизненные поля в Ханты-Мансийском округе; «жёлтая зона» в Алтайском крае, жители которой отравлены топливом из отработавших ракет; насквозь пропитанный диоксином город Чапаевск в Самарской области (не зря его население в 1976—1999 годах сократилось с 87 до 83 тыс.)... Похоже, это и в наш адрес папа Иннокентий III ещё 8 веков назад сокрушался, что цветы и деревья порождают ароматы и плоды, а человек — отбросы и нечистоты (42-214).

Жёстко, но, к сожалению, справедливо отозвалась на экологическую запущенность страны наша беспокойная соотечественница Галина Вишневская: «Русские сегодня не любят Россию и живут в ней так, будто собираются куда-то уехать, как в коммунальной квартире, загаживая всё вокруг и не убирая за собой» (55-45/99,3).

8.7.6. Глобальные проблемы разоружения и конверсии

Проблемы разоружения и конверсии возникли в связи с окончанием в середине 1980-х годов периода глобального противостояния стран — так называемой *холодной войны*, длившейся около трёх десятилетий. Тогда мир был раско-

[1] ***Фека́лии*** {от лат. faex (faecis) — отбросы; осадок] — (1) кал; *экскреме́нты* (от лат. excrementum — отход, выделение) — твёрдые и жидкие испражнения животных и человека; (2) органические удобрения из смеси мочи и кала человека.

лот на два политически враждующих лагеря — социалистический (во главе с бывшим Советским Союзом и блоком ОВД[1]) и капиталистический (во главе с Соединёнными Штатами Америки и блоком НАТО[2]). Именно в тот период ведущие государства мира (в первую очередь те же США и СССР) держали курс на гонку вооружений, безудержно расширяя оборонное производство и накапливая горы оружия. Например, около трёх четвертей советского народного хозяйства в начале 1980-х годов было связано с военной промышленностью. Когда холодная война кончилась, политики осознали всю бессмысленность, опасность и пагубность для экономики раскручивания гонки вооружений[3]. Здесь-то перед странами и встали сложные и дорогостоящие проблемы разоружения и конверсии.

Так, ***разоружение*** предполагает снятие с военного дежурства и либо уничтожение, либо утилизацию[4] огромных масс различных оружейных материалов и систем (ракет, ядерных боезарядов, химических веществ и пр.). Для наглядности: стоимость уничтожения запасов только химоружия России оценивается ≈ в 6 млрд долл.

Суть же ***конверсии*** в данном случае состоит в постепенном переводе избыточных ресурсов, занятых в военной сфере, в сферу гражданскую. Однако процесс конверсии чрезвычайно сложен и не может сводиться к массовому и поспешному перепрофилированию оборонного производства на выпуск «кастрюль». Наукоёмкая военная промышлен-

---

[1] ***Организация Варшавского Договóра*** — военно-политический союз семи бывших социалистических стран (Болгарии, Венгрии, ГДР, Польши, Румынии, СССР, Чехословакии), существовавший с 1955 до 1991 года, т.е. до фактического развала мирового социализма на рубеже 1980—1990-х годов.

[2] ***НÁТО*** — North Atlantic Treaty Organization — Организация Североатлантического договóра, военно-политический оборонительный блок, существующий с 1949 года и объединяющий (на 1 января 2002 года) 19 стран (Бельгию, Великобританию, Данию, Исландию, Италию, Канаду, Люксембург, Нидерланды, Норвегию, Португалию, США и Францию, а также присоединившихся позднее Грецию, Турцию, ФРГ и Испанию, а затем и Венгрию, Польшу, Чехию).

[3] Эту бессмысленность зримо подтверждает пример политически нейтральной и процветающей ***Австрии***, которая *тратит на оборону меньше, чем на национальный театр оперы и балета*. Недаром Вена — одна из *духовных* столиц мира.

[4] ***Утилиза́ция*** (от лат. utilis — полезный) — употребление в дело, переработка чего-либо ненужного (скажем, отходов) в целях получения полезной продукции.

ность с хорошим техническим оснащением и квалифицированными кадрами должна шаг за шагом осваивать выпуск подходящей ей мирной продукции, максимально и эффективно используя свой мощный хозяйственный потенциал.

Целесообразно, в частности, проводить конверсию на основе постепенной, рациональной и гибкой интеграции (совмещения) военного и гражданского бизнеса. А именно: через последовательную диверсификацию военного производства за счёт гражданской продукции; путём взаимного перелива капиталов, технологий, управленческого опыта между военной и гражданской сферами; через осуществление совместных НИОКР, а также проектов и программ, как говорится, «двойного назначения», т.е. со сферой применения как в «оборонке», так и в мирной области.

Экономическое и политическое *значение* конверсии непереоценимо. Она отвечает жизненным интересам большинства людей на планете, так как: *(1)* уменьшает угрозу войны, смягчая и оздоравливая международные отношения; *(2)* сокращает военные расходы (которые всегда носят инфляционный характер: прежде всего потому, что сами они *жизненных* благ не создают, а спрос на них увеличивают); *(3)* возвращает в гражданские сферы огромные объёмы экономических ресурсов, отнятых военно-промышленным комплексом (ВПК); *(4)* увеличивает занятость в обществе (ибо обычно инвестиции в ВПК дают меньше рабочих мест, чем в гражданских сферах).

**** ✻ ****

Помимо своей глобальности, все рассмотренные и другие подобные проблемы имеют ещё одну важную общую особенность: они *порождаются* человеком и, как бумеранг[1] снова *возвращаются* к нему ещё более пышным букетом старых и новых проблем. Получается своеобразный, замкнутый на человека «круговорот проблем в природе» по давно известной «коварной» формуле: ***«что посеешь, то и пожнёшь»***, когда плоды безразличия, недоброй или непродуманной деятельности людей бьют по самим же «авторам».

[1] ***Бумера́нг*** (от англ. boomerang — от соответствующего австралийского слова) — метательное деревянное орудие в виде изогнутой палки, которая при искусном броске возвращается обратно к тому, кто её бросил.

«Человек,.. — страстно взывает к совести соплеменников Достоевский, — ты со своим величием гноишь землю своим появлением на ней и след свой гнойный оставляешь после себя» (15-**9**,358).

Каждому из людей важно глубоко осознать, что причины всех наших несчастий не *вокруг*, а *внутри* нас. Они — в наших подчас неразумных, недальновидных и безответственных действиях, в пренебрежении к природе, в стремлении к чрезмерному потребительству, в непомерном эгоизме и взаимной разрушительной нетерпимости. Человек сам загнал себя в угол — в кризис и на грань выживания. И теперь, чтобы выкарабкаться, должен вспомнить, что он *homo sapiens*[1] и ещё способен блеснуть разумом и волей.

[1] ***Homo sapiens*** [хо́мо са́пиенс] (лат.) — человек разумный; человек как разумное существо.

Заключение: в чём может состоять национальная идея в экономике для россиян?

(рекомендуется в качестве основных идей для дискуссионного обсуждения на уроках)

Трудное, но интересное время переживает наше Отечество на стыке двух тысячелетий и веков. Российское общество в очередной раз выбирает *свой путь* к лучшему будущему. Прошлый выбор (в 1917-м, как, впрочем, и до того) оказался трагически несостоятельным, поэтому так важно не ошибиться на этот раз.

В чём же суть поиска? Многие справедливо полагают, что в определении и усвоении обществом так называемой ***национальной идеи***, т.е. того духовно-нравственного начала, которое могла бы сплотить и воодушевить россиян на совместную большую и слаженную работу во имя благополучия и процветания Родины.

У каждого народа должна быть идея смысла жизни

И в самом деле, человечество последних тысячелетий потому и относят к классу homo sapiens, что оно живёт *осмысленно*. «Душа, не имеющая заранее установленной цели, — пишет Монтень, — обрекает себя на гибель» (29-**1-2**,36). Ведь даже во избежание дорожно-транспортных происшествий необходимо, чтобы пешеходами и водителями прочно овладела *идея* гарантирования личной безопасности через строгое соблюдение определённых правил и норм. Тем более важен *общий смысл жизни*, или глобальная идея, для развития целой нации. Такая идея позволяет собрать миллионы мыслей, целей и воль в одну точку, создав из них мощный поток единых устремлений и дел.

На благотворительность *идейности* нации указывают многие авторы. Так, наш соотечественник Чаадаев подчёркивает, что настоящая история народа может начаться лишь с того дня, когда нация проникнется общезна́чимой путеводной *идеей*, духовной традицией, которую она при-

звана из века в век осуществлять, чтобы обеспечивать свой исторически непрерывный и ощутимый прогресс. Каждое новое поколение хотя бы на ступеньку, но духовно поднимается вверх. «Идущий за мною сильнее меня», — сказано в Библии (6-Мф 3:11).

И если на Западе, продолжает Чаадаев, сотни поколений людей веками по духовной цепочке бережно передают друг другу плодотворные идеи долга, трудолюбия, справедливости, права, порядка, то у россиян подобных общенациональных установок нет. Многие из нас похожи на ветреных путешественников, у которых не выработано хороших привычек и уважаемых правил, самостоятельности и основательности ума. Мы живём «в каком-то равнодушии ко всему» и «в самом тесном горизонте, без прошедшего и будущего», — сокрушается философ. Наши воспоминания иной раз не идут дальше вчерашнего дня, а в головах нет ничего, кроме «мимолётного существования особи», духовно оторванной от своего рода и соотечественников (49-40-52,151-152).

Можно подумать, Чаадаев сгущает краски, но ведь и впрямь бывает, что поколения в России приходят и уходят почти бесследно, самодовольно проживая свои жизни каждое для себя и как придётся, в эгоистической бытовой суете. Многие ли из нас знают о делах и мыслях своих прародителей на 3—6 и более колен назад? А когда мы этого не знаем, тогда нет и эстафеты важных духовных наставлений, передаваемых поколениями сквозь века, как нет и заботы о том, чтобы не повторять ошибок предков. По Библии же, кто не извлекает уроков из прошлого, остаётся глупцом (6-Пр 12:1). Вот, видимо, почему и Розанов вслед за Чаадаевым однажды в сердцах бросает: «Да русским вообще ничего НЕ НУЖНО».

Похоже, что такая «ничегоненужность», отсутствие потребности в неустанном благоустройстве своей жизни сложились у нас с незапамятных времён. Не случайно в самой основе нашей истории, как пишет Бердяев, лежит летописная легенда о призвании на Русь в IX веке (в 862 году) варягов[1] для управления страной: дескать, «земля наша велика и обильна, но порядка в ней нет» (33-298).

[1] ***Варя́ги*** (от греч. Barangoi — древнескандинавского vaeringjar — норманские воины, служившие у византийских императоров) — так назывались на Руси народы Скандинавии, представители которых (воины, купцы) широко распространялись по всей Европе с конца VIII по середину XI века.

Пушкин воспринял философские выводы Чаадаева критически («я далеко не во всём согласен с вами»), но тут же прибавил: «многое в вашем послании глубоко верно. Действительно, нужно сознаться, что наша общественная жизнь — грустная вещь. Что это отсутствие общественного мнения, это равнодушие ко всякому долгу, справедливости и истине, это циничное презрение к человеческой мысли и достоинству — поистине могут привести в отчаяние» (31-299-300).

Подобные же оценки идейного состояния нашего национального духа можно встретить и у других российских литераторов: к примеру, у Достоевского, который отмечает наше «унизительное бессилие произвести идею» и наше «полное tabula rasa»[1] в головах. Или, скажем, у Горького читаем: «Русский народ — огромное дряблое тело, ...почти недоступное влиянию идей, способных облагородить волевые акты» (33-41,81,83,51,468; 15-**7**,205; **13**,6).

Таким образом, получается, что идейный смысл жизни у россиян как единой национальной общности пока не сложился. И именно от безыдейности в России нет единой воли нации к благоустройству и неустанному развитию своей жизни. Отсюда же, видимо, и наше вечно догоняющее Запад («ползком за Европой», как выражается Достоевский), замедленное движение вперёд. «Мы ещё растопленный металл, — подводит итог Гоголь, — не отлившийся в свою национальную форму» (33-105).

Однако, где искать эту самую «национальную форму» и идейный стержень нации: в экономике, политике, в «народной самостоятельности» (Достоевский) или где-то ещё? Что может наконец сейчас, спустя века (!), захватить и поднять *всё* общество? Ответы на подобные вопросы концентрируются вокруг двух главных линий: условно назовём их государственнической (политической) и личностной. Иными словами, что должно быть в центре внимания общества: усиление государства или повышение самостоятельности и самодеятельности личности? Вначале обратимся к первой линии.

---

[1] ***Tábula rása*** [та́була ра́за] (лат. — гладкая, чистая доска для письма) — (1) философский термин, означающий «доопытное» состояние «чистоты», «незаполненности» сознания человека, ещё не располагающего какими-либо знаниями (например, как у новорожденного); (2) нечто чистое, нетронутое; пустота.

Идея для нации — сильное государство

Целый ряд размышляющих о судьбах нашей страны авторов полагает, что национальная идея для её граждан состоит в создании *сильного государства* и могущественной *сверхдержавы*, с силой которой считался бы весь мир. Подобные идейные установки «государственников» и «державников» будоражат умы многих поколений россиян. И неудивительно — идеи зажигательные. Однако продуктивны ли они в плане обеспе́чения прогресса общества? И был ли в нашей истории опыт их претворения в жизнь?

Опыт был, и огромный. Именно державно-государственнические идеи во все времена преобладали над идеями возвышения личности в российском прошлом. «Посмотрите от начала до конца наши летописи, — говорит Чаадаев, — вы найдёте в них на каждой странице глубокое воздействие *власти*... и почти никогда не встретите проявлений *общественной воли*». Всё могущество России определяют физические условия её земли и энергичная воля *правителей*; великость же *народа* — лишь в его безмерной покорности (49-160).

Выходит, *«сильное государство» при безыдейном, безвольном и покорном народе* — вот основная линия в нашей истории. К чему это привело, показывают многие российские авторы. В частности, Хомяков свидетельствует (1839), что в стране «везде и всегда были безграмотность, неправосудие, разбой, угнетение, бедность, неустройство, непросвещение и разврат» и постоянно «несколько олигархов вертели делами и судьбою России для своих личных выгод», но «власти дружной с народом» никогда не было (33-54,53).

Россия, дополняет Белинский (1847), — страна, где «нет не только никаких гарантий для личности, чести и собственности, но нет даже и полицейского порядка, а есть только огромные корпорации разных служебных воров и грабителей» (4-236).

А вот выводы Бердяева в 1915—1918 годах: «Россия — самая государственная и самая бюрократическая страна в мире». «Бюрократия развилась до размеров чудовищных», до такой степени (NB), что её власть «в русской жизни была внутренним нашествием неметчины». В результате «личность была придавлена огромными размерами государства», все силы народа шли на его укрепление и защиту; сам же народ почти не имел «свободной творческой жизни», оказался «безвластным в своём необъятном государстве»

и «никогда не умевшим устраивать свою землю». Россия стала «страной неслыханного сервилизма[1] и жуткой покорности, страной, лишенной сознания прав личности и не защищающей достоинства личности» (33-298-304). «О, рабья страна, — восклицает уже Розанов (1915), — целуешь кнут, который тебя хлещет по морде» (33-275).

Однако самый тревожный вывод об умонастроении россиян у наблюдательного Пушкина: «Давно девиз всякого русского есть *чем хуже, тем лучше*» (32-**IX**,139). Заметьте: «давно» и «всякого». Даже с поправкой на пушкинское преувеличение («в сердцах») ясно, что речь идёт о явлении распространённом. Но почему же мы так-то? Что это, наша бессильная злорадная «месть» самим себе от отчаяния, за вечную неосуществимость надежд на лучшее? Но тогда тем более важно разобраться, почему эти надежды до сих пор не сбылись.

Представляется, что они не сбылись именно потому, что в России исторически сложилось неблагоприятное соотношение между государством и личностью: при «сильном государстве» оказалась *слабая* личность. В самом деле, у нас человек — это всегда *объект* управления сверху, а не *САМОдействующая личность*. Он постоянно «винтик» и пребывает «в стаде» («русский человек по природе своей самый стадный человек на всём земном шаре», — читаем у Достоевского: 15-**12**,195). Он вечно не самостоятелен, не свободен и лишён полноценной собственности. В результате россиянин, как говорит Розанов, «оту́чен от дела» и «рождён “для поручений”». Он всё время *ждёт* «барина», который вот-вот «придёт и рассудит», «даст задание», крышу над головой, «накормит» и защитит. Это — неизбежный итог *слабой*, «огосуда́рствленной» личности.

С другой стороны, почему прогрессу страны мешает «сильное государство»? Потому что в «сильном» варианте оно не *слуга* (как должно быть), а *хозяин* общества. Когда же «слуга становится царём», говорит Библия, жди несчастий (6-Пр 30:22). И список несчастий от ***«сильного государства»*** значителен.

Это и разрастание «поганого бюрократического болота» (Ленин), и мощный, всепожирающий чиновничий и «силовой» аппарат. Это и злоупотребления, произвол, продажность чиновников, всесильность и распоясанность «сило-

[1] ***Сервили́зм*** (от лат. servilis — рабский) — раболепство, прислужничество, рабская покорность и угодливость.

виков». Это диктатура федерального центра над регионами и региональных центров над городами и весями. А в экономике? Очевидно, что «сильное государство» — это слабая *гражданская* экономика, поскольку эффективное, процветающее хозяйство могут создавать только самостоятельные полноценные собственники, предприимчивые граждане *правового* и *демократического*, а не «сильного» (то бишь бюрократического и полицейского) государства.

Наконец, «сильное государство» — это придавленное гражданское общество и отсутствие самоуправления граждан; это несвободная и бесправная личность. Стоит ли удивляться, что *такое* государство подчас воспринимается «простыми» гражданами как чуждая им сила? И стоит ли обижаться, что в народе шутят: «Чем отличается собака от государства? Тем, что она — друг человека».

Немало негативного таит в себе и лозунг ***державности***. За ним (как показывает многовековой российский и советский опыт) стоят идеи об исключительности и величии русской нации, об избранности её православной религии, непременно об *особом* пути «великой России», о всеславянском братстве и пр. Идеи на первый взгляд привлекательные, но к чему они ведут?

По тому же опыту они *неизбежно* порождают в обществе национальную манию величия, высокомерное пренебрежение успешной практикой других народов, ксенофобию и поиск внешних врагов (чтобы оправдать собственные беды); притеснение инородцев, иноверцев, диссидентов[1]; самодовольный, квасной патриотизм[2] и любовь ко всему своему в ущерб чужому. Тут же и бряца́ние оружием в «великой державе» (чтобы хоть *этим* продемонстрировать миру свою «великость»); веде́ние локальных войн (для «поддержания порядка»), гибель и страдания людей. А на международной арене — империализм и жандармское[3] отношение к «малым» народам.

---

[1] ***Диссиде́нт*** (от лат. dissidere — сидеть отдельно) — инакомыслящий; лицо, не согласное с чьими-либо мнениями, взглядами, проводимой политикой и т.д.

[2] ***Патриоти́зм*** (от греч. patris — родина, отечество) — любовь к родине, преданность своему народу, отечеству. ***Квасной патриотизм*** — восхваление всего *своего* (даже негативного) и порицание всего чужого (при этом любовь к своей родине часто питается ненавистью к народам других стран).

[3] ***Жанда́рмы*** (от франц. gens d'armes — люди оружия) — в ряде стран (в том числе во Франции, царской России) особые полицейские войска,

Очевидны и социально-экономические последствия великодержавности: милитаристский[1] дух в обществе, прожорливая армия и изматывающая экономику «оборонка», всеподавляющий, разорительный военный бюджет и финансовая дискриминация образования, культуры, здравоохранения, других социально-гражданских сфер.

Теперь вопрос: нужны ли сверхгосударственность и державность «простому» гражданину? Должен ли он посвящать свою единственную жизнь политическим целям и государству? *Его* ли это «чашка чая», как любят спрашивать в Англии (англ. *Is it his cup of tea?*)? И способны ли эти идеи увлечь кого-либо, кроме самих политиков?

Вряд ли, ибо подлинная национальная идея потому и называется таковой (напомним, *natio* по-латыни — племя, народ), что действующим, активным началом в ней должен быть *народ*, «обыкновенные» люди, сам человек, а не стоящее *над* ним государство. Родина и отечество начинаются не с государства, а с каждой отдельной *личности*, с доброй *семьи*, с разнообразных «горизонтальных» отношений между *людьми*. Эти же люди создают богатство и силу страны. Значит, и идея для нации не в государстве, а в них.

России нужен сильный народ: самостоятельные, ответственные, трудолюбивые личности

Итак, в каждой стране существуют две социальные силы (сферы): властная сила *государства* и самодеятельная сила свободно взаимодействующих людей — *гражданское общество*[2]. Они связаны обратной зависимостью: чем силь-

---

политическая полиция, служащие для охраны и наведения порядка внутри страны и в армии. **Жандарм* — тот (о человеке, государстве и пр.), кто подавляет волю других.

[1] ***Милитари́зм*** (от лат. militaris — военный) — (1) политика усиления военной мощи государства и его готовности к войне (обычно агрессивной, с целью укрепления своего господства); (2) усиление военно-политических тенденций в жизни общества (влияния военных и ВПК, агрессивно-националистических настроений, воинственного патриотизма, военной подготовки молодежи в школах и пр.).

[2] ***Гражданское общество*** — сфера *частногражданской* жизни людей в обществе, где они взаимодействуют самостоятельно и свободно, исходя из своих личных интересов и желаний (взаимоотношения в семье, частном бизнесе, творческих союзах, религиозных, политических, клубных и прочих организациях). В отличие от этого ***госсектор*** — сфера государственно-политических отношений, в которой поведение и взаимодействие людей регламентируется государством.

нее государство, тем слабее общество, и наоборот. Почему? Сильное государство неизбежно придавливает народ, отнимая у него часть свободы и делая его пассивным и иждивенческим. Сильное же общество ставит на должное место (слуги народа) государство. Мировой опыт показывает, что для процветания страны необходимо как раз *сильное гражданское общество*, т.е. независимые, активные, трудолюбивые, предприимчивые, самостоятельно и ответственно действующие свободные *граждане*.

России, к сожалению, таких граждан всегда недоставало. В нашем Отечестве, отмечает Гоголь, не успел образоваться и окрепнуть *сильный самостоятельный человек*, потому что после Петра Великого уже некому было пробудить болеющую русскую душу, жаждущую призывного всемогущего клича «Вперёд!» (14-**3**,264).

Но дело, видимо, не только в призывах. Чтобы стать сильным, народ *сам* должен пройти, по словам Чаадаева, через «долгое и многотрудное воспитание», через большую «умственную работу». И прежде всего ему надо *взыскательнее посмотреть на себя*, перейти от непродуктивного «блаженного патриотизма лени» (который «всё видит в розовом свете и носится со своими иллюзиями») к «сознательному патриотизму», который избавлен от «слепых влюблённостей» в свою «великую» страну и ясно видит её (т.е. *свои*) недостатки (33-45,46,47). И верно: «человек никогда не добьётся успеха, если он прячет свои грехи», — читаем в Библии (6-Пр 28:13).

Не зря у Достоевского, пусть даже и в шутку, но замечено, что «всех умней тот, кто хоть раз в месяц самого себя дураком назовёт» (15-**12**,50). *Самокритичность* позволяет людям *выявлять*, свои изъяны и промахи. Так, например, критический взгляд Бердяева сразу определил, что российский народ «больше всего нуждается в идее личной ответственности, в идее самодисциплины, личной духовной автономии» (33-467).

Этот вывод и сегодня не менее актуален. Причём главным пунктом в осуществлении самодисциплины и автономии[1], к сожалению, по-прежнему является преодоление *пьянства* — застарелой российской болезни. Вдумаемся в горькие слова Достоевского, написанные более 120(!) лет

[1] ***Автоно́мия*** (от греч. autos — сам + nomos — закон) — самостоятельность и ответственное поведение субъекта (личности, города, государства и др.) в решении своих внутренних проблем, *самоуправление*.

назад: «Моря и океаны водки испиваются на помощь бюджету». Водка буквально губит общество на корню, «матери пьют, дети пьют, церкви пустеют, отцы разбойничают»; в стране разгул «жестокости к семье, к жене, к детям»; «всё пропито и заложено в трактирах и кабаках» («бронзовую руку у Ивана Сусанина отпилили и в кабак снесли; а в кабак приняли!»). В Петербурге «пьяные мужики валяются и спят на Невском проспекте среди белого... вечера», а подвыпившие гуляки «сквернословят вслух, несмотря на целые толпы детей и женщин». Однако «если не пить? Чем заняться?...» Вот он, закономерный финал «всенародного пьянства» — духовно-нравственная, интеллектуальная деградация[1] человека: если не пить, то уже и нечем заняться! (15-**12**,107,111,127,168,171).

Примечательно и другое совпадение нашего времени с периодом Достоевского. Правительство, подчёркивал Фёдор Михайлович, «нарочно опаивает народ водкой, чтобы его абрютировать[2] и тем удержать от восстания» (15-**7**,296). Так вот «абрютирование» (т.е. оскотинивание) россиян продолжали и коммунистические власти: пьяных было легче обманывать «светлым будущим», легче было ими управлять. К тому же алкоголь хорошо наполнял бюджет нужными сре́дствами для устрашающей мир гонки вооружений и содержания коммунистических сил по всей планете. Поэтому водка и дешёвое вино (наряду с солью и спичками) всегда украшали скудные прилавки советских магазинов.

Вот красноречивые цифры: за период 1960—1980 годов в СССР при росте населения лишь на 25,7% (в том числе в России — на 17%) продажа водки и ликёроводочных изделий увеличилась более чем в 2 раза, а плодово-ягодных (по народной терминологии, «плодово-выгодных») вин — более чем в 6,6 раза (30-344,422).

Пьянство стимулируется и в нынешней России. Если сравнить покупательную способность средней заработной платы россиянина в 1978 и 1999 годах, то она окажется ниже по *всем* насущным товарам: по хлебу, картофелю, колбасе, медикаментам и пр. Но только не по *водке*: на среднюю зар-

[1] ***Деграда́ция*** (от лат. degradatio — снижение) — постепенный упадок, вырождение, снижение качество, утрата ценных свойств; движение вспять.

[2] ***Абрюти́ровать*** [от франц. abrutir — (умственно) притуплять] — приводить в забитое, скотское состояние; духовно опустошать, опускать.

плату 1999 года водки можно было купить на 14 бутылок в месяц больше, чем в 1978 году (50 против 36).

Более того, в Государственной думе России нашёлся даже политик, прямо заявивший (в мае 2000 года), что *табак* и *водка* (вслед за хлебом) входят в тройку важнейших продуктов для россиян. Дескать, много ли нашему мужику надо, главное — чтобы «сыт, пьян и нос в табаке». Поэтому опускайтесь духовно и травитесь физически, дорогие соотечественники, пока мы будем править больной и нетрезвой, зато послушной страной... Разве это не всё то же «абрютирование народа»? Только депутат, похоже, забыл, что даже по Ленину (с его склонностью к тоталитаризму), «государство си́льно сознательностью масс» (23-**35**,21), а не их сыто-пьяной пассивностью.

И потом, нельзя же исходить только из личных удобств. Понятно, что зависимыми от алкоголя людьми управлять легко, но надо же и сердце иметь. Ведь человек не «фортепианная клавиша» (Достоевский), на которой можно делать политическую игру. Надо только представить себе, как водка калечит личность, здоровье и интеллект пьющего, как подрывает трудоспособность, как разрушает семью, как отравляет детство, генерирует преступления...

И опять прав Достоевский: «народ загноился от пьянства и не может уже отстать от него» (15-**7**,456), ибо оно приобрело у нас характер дурной бесконечности. Нация веками скатывалась в пьяную пропасть, и теперь нужны десятилетия кропотливых усилий по всем направлениям, чтобы остановить это гибельное падение...

Возвращаясь к изложению и формулированию национальной идеи, подчеркнём, что она объёмна и многогранна. Это, по существу, целый комплекс плодотворных идей, человеческих качеств и принципов, поднимающих и развивающих нацию. Отдельные её элементы можно встретить даже в анекдотах и поговорках. Например, в анекдоте о знаменитом английском газоне: «Как это у вас получается такой превосходный газон?» — спрашивают британца. «Очень просто, — следует ответ, — мы его поливаем, постригаем, поливаем и постригаем... И так двести лет».

В сфере экономической жизни движущие идеи нужно искать, видимо, среди ключевых потребностей людей. Для большинства это — хорошее образование и интересная работа, личный успех и признание в обществе, семейный достаток, благополучие, уют... Но поскольку обрести всё это

в рыночных условиях можно лишь благодаря собственным усилиям и активности, то *экономическая идея для нации* не может не «предусматривать» необходимость, полезность и желанность творческой работы, усердного и плодотворного труда для каждой личности.

Это только в очень нетрезвом уме и от «русской лени, дури и невежества» (Достоевский) может родиться унижающая человека пословица типа «где бы ни работать, лишь бы не работать». Вот откуда, по словам Белинского, наше вековое российское «бессилие при силе, бедность при огромных средствах, безмыслие при уме природном, тупость при смышлёности природной, унижение и позор человеческого достоинства...» (33-83). Отсюда же, по Достоевскому, и «наше отвратительное паразитство в ряду народов» (15-**7**,205; **11**,238).

Да ежели не работать, то *что делать* тогда высшему из существ — *homo sapiens*?! И *для чего жить*? Наконец, *на что жить*? Ведь труд, подчёркивает Форд, — «это человеческая стихия», которая только и «выводит на верную дорогу к здоровью, богатству и счастью». Работа — «великое дело», «краеугольный камень, на котором покоится мир»; именно «в ней коренится наше самоуважение» (45-16,101-102). И если не работать, то *как заявить о себе* человечеству, *как самоутвердиться* в нём? Не количеством же потреблённых водки и табака, если всерьёз, хоть это и обогащает бюджет государства...

Можно ещё долго приводить восторженные высказывания о труде (вроде тургеневского: «Работа — превосходная вещь») или полезные советы (вроде чеховского: «Надо, господа, дело делать!»), или библейскую мудрость («Лучшее для человека — наслаждаться своим делом» — 6-Екк 3:22), но завершим гимн труду приземлёнными словами Вольтера: «Работа избавляет нас от трёх великих зол: скуки, порока, нужды». Чтобы ладно, трезво и хорошо жить, нам надо творчески, с интересом и охотой работать, разумеется, хорошо зарабатывая. Тогда будут более благополучными и крепкими семьи, станет чище и здоровее всё общество.

А как же «сильное государство» и «великая Россия»? Эти цели остаются важными ориентирами общества. Однако подлинная-то мощь и авторитет государства не в его бюрократической и военно-силовой массивности. Тоталитарное государство в СССР (особенно в 1930—1950 годы) было сильным, дальше некуда, со сверхжёсткими вертикалями

власти. Но было ли оно добрым слугой народа, эффективным в обеспечении прав, свобод и высокого благосостояния граждан? Уважали ли его люди? Или просто боялись?

Сила государства, рассуждает Гегель, — в самостоятельности людей и полном раскрытии творческих способностей каждого. Ведь «целью государства является счастье граждан», и если последним живётся плохо, если их интересы и свободы ущемлены и власти злоупотребляют принуждением, то это значит, что данное государство «стоит на слабых ногах» (19-355,356).

Вот почему мудрый правитель минимизирует чиновную рать, одёргивает зарвавшихся бюрократов и заботится о нравственной чистоте своих подчинённых, па́мятуя поучительные слова царя Соломона: «Если у власти люди порочные, тогда грех будет везде» (6-Пр 29:16). Одновременно он поддерживает способность граждан страны самостоятельно отстаивать свои свободы и права.

Следовательно, подлинно ***сильное государство*** — это в первую очередь неутомимый и заботливый *слуга* своих подданных, ибо «тот, кто правит, должен быть подобен тому, кто прислуживает» (6-Лк 22:26). Сила государства в его способности честно, справедливо и *эффективно* организовать совместную жизнь и защиту интересов людей. В этом случае оно будет и невраждебным обществу.

То же и с ***великодержавностью***: не может быть великой неблагоустроенная страна, погрязшая в расколе, ненависти, зло́бе и зависти; в гражданской войне, антисемитизме[1], насилии и пренебрежении к закону; страна, где много пьют и мало работают, где люди несамостоятельны, раболепны, безответственны, бесправны, бедны и веками позволяют всякому «начальству» и чиновникам угнетать себя. Зачем же нам самообольщаться? Ведь «кто думает, что важен, когда вовсе и не важен на самом деле, тот обманывает себя» (6-Гал 6:3).

Сила и великость страны не в её физических данных (территория, природные ресурсы, мощный госаппарат, ракеты, армия), а в её *благоустроенности*, в трудолюбии, духовности и нравственности её людей. Ещё Чаадаев говорил, что значение народов в человечестве определяется лишь их

[1] ***Антисемити́зм*** [от греч. anti — приставка, соответствующая русскому «противо», + семитские (языки) (от библейского имени Сим — одного из сыновей древнегреческого героя Ноя) — группа языков, в которую входит и древнееврейский язык] — враждебное отношение к евреям.

духовной мощью и нравственным влиянием в мире, а вовсе не тем шумом, который они производят (49-61).

Швейцария, например, физически совсем не великая (по населению в 20, по площади в 400 раз меньше России), а как удобно и приятно в ней жить, как «хирургически» чисты её улицы и ухожены дома, как надёжны банки и высок престиж страны в мире, как много международных организаций и форумов[1] стремятся расположиться в ней! Вспомним хотя бы Всемирный экономический форум в Давосе, ежегодно привлекающий к себе интеллектуальный цвет человечества — ведущих учёных, бизнесменов, политиков, журналистов.

Много споров вызывает *проблема соотношения материального и духовного* в развитии нации. Что первично, условно говоря: гастроном или МХАТ? Представляется, что исходно экономика всё же первостепеннее духовного: она обеспечивает само физическое существование человека, материальные условия для той же его духовной жизни. Человеку всё-таки «не до театра», если он голоден или не имеет крыши над головой. Гибкий и взвешенный подход к данной проблеме показывает Федотов: «Есть уровень нищеты, беззащитности, материальных страданий, перед которыми должны умолкнуть все вопросы о смысле культуры. Хлеб становится священным в руках голодного... До тех пор пока народ России ведёт полуголодное существование, лишён самых насущных вещей... только снобы[2] могут отфыркиваться от экономики».

Вместе с тем очевидно, когда «насущные вещи» обеспечены, духовная сторона жизни людей выходит на первый план. «Хлеб может быть священным символом культуры, — продолжает Федотов, — комфортом никогда». И если вдруг идеалом и содержанием жизни России станет накопление материальных богатств, то это будет означать, что «страна потеряна для человечества» и что её народ «зря гадит (а он не может не гадить) свою прекрасную землю» (33-403,404).

---

[1] ***Фо́рум*** (лат. forum — в Древнем Риме главная городская площадь — рынок и центр общественно-политической жизни) — центр, место, где проходят выступления, дискуссии и пр.; широкое представительное собрание, съезд.

[2] ***Снобизм*** (от англ. snob) **— взгляды, оценки, манеры, поведение, присущие снобу.** ***Сноб*** — (1) тот, кто преклоняется перед людьми «высшего света», их модой, манерами, вкусами и презирает всё «низкое»; (2) тот, кто считает себя носителем высшей интеллектуальности и изысканных вкусов.

Таким образом, одна из самых созидательных и объединяющих идей на сегодня — это идея личного процветания, материального и духовного благополучия каждого отдельного человека и его семьи. Соединяясь же вместе, в масштабах страны, *личные* благополучия становятся *общим* благополучием России. Отсюда и возможное определение ***экономической идеи для нации***: *через усердный труд каждого к благополучию каждой семьи, а значит, и к процветанию Родины.*

Так пусть же каждый из нас, как советует мудрый Вольтер, свободно и усердно «возделывает свой сад», «совершенствует себя искусствами и науками», приводя в «цветущее состояние» и всё наше общество. Тогда и государство российское будет «наслаждаться миром, славой и изобилием» (9-202,241,75).

Литература

1. *Аникин А. В.* Адам Смит. («Жизнь замечательных людей». Серия биографий). — М.: Молодая гвардия, 1968.
2. *Аникин А. В.* Золото. — М.: Международные отношения, 1984.
3. *Аникин А. В.* Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. — М.: Политиздат, 1985.
4. *Белинский В. Г.* Избранные педагогические сочинения. — М.: Педагогика, 1982.
5. *Белоусов В. М., Ершова Т. В.* История экономических учений. Учебное пособие. — Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 1999.
6. Библия: современный перевод библейских текстов (World Bible Translation Center. USA, Texas). — М.: 2000.
7. Большая Советская Энциклопедия. В 30-ти томах. Изд. 3-е. — М.: «Советская энциклопедия», 1969—1978.
8. Валюты стран мира. Справочник / Под ред. С. М. Борисова, Г. П. Рыбалко, О. В. Можайскова. — М.: Финансы и статистика, 1987.
9. *Вольтер.* Избранные произведения в одном томе / Под общ. ред. И. К. Луппола. — М.: «Гослитиздат», 1938.
10. Всемирная история экономической мысли. В 6-ти томах. МГУ им. Ломоносова; В. Н. Черковец (гл. ред.) и др. — М.: Мысль, 1987—1990.
11. Германия. Факты. — Франкфурт-на-Майне: Изд. «Социетэтс-ферлаг», 1998.
12. *Герцен Е. Т.* Письма издалека: Избранные литературно-критические статьи и заметки. — М.: Современник, 1984.
13. *Гайдар Е. Т.* Государство и эволюция — СПб.: Норма, 1997.
14. *Гоголь Н. В.* Собрание сочинений в 4-х томах. — М.: Правда, 1968.
15. *Достоевский Ф. М.* Собр. соч. в 15-ти томах. СПб.: Наука, 1988—1995.
16. *Джон Доунс, Джордан Элиот Гудман.* Финансово-инвестиционный словарь. — М.: Инфра-М, 1997.

17. *Карамзин Н. М.* Письма русского путешественника. Повести. — М.: Правда, 1980.

18. *Коменский Я. А., Локк Д., Руссо Ж.-Ж., Песталоцци И. Г.* Педагогическое наследие / Сост. В. М. Кларин, А. Н. Джуринский. — М.: Педагогика, 1987.

19. *Кузнецов В. Н.* Немецкая классическая философия второй половины XVIII — начала XIX века: Учебное пособие. — М.: Высшая школа, 1989.

20. *Куликов Л. М.* Основы социологии и политологии: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 1999.

21. *Куликов Л. М.* Основы экономических знаний: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 1999.

22. *Кукаркин А. В.* По ту сторону расцвета. — М.: Политиздат, 1981.

23. *Ленин В. И.* Полное собрание сочинений. Издание пятое, в 55-ти томах. — М.: Политиздат, 1958—1965.

24. *Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х томах. — М.: Республика, 1992.

25. *Маркс К.* и *Энгельс Ф.* Сочинения в 50-ти томах. — М.: Политиздат, 1955—1981.

26. *Маршалл Альфред.* Принципы экономической науки. В 3-х томах. — М.: Издательская группа «Прогресс», 1993.

27. *Маяковский В. В.* Сочинения в 2-х томах. — М.: Правда, 1987—1988.

28. Мир философии. Книга для чтения. В 2-х частях. Часть 2. Человек. Общество. Культура. — М.: Политиздат, 1991.

29. *Монтень М.* Опыты: В 3-х книгах. — СПб.: Кристалл, Респекс, 1998.

30. Народное хозяйство СССР в 1987 г.: Статистический ежегодник. — М.: Финансы и статистика, 1988.

31. Последний год жизни Пушкина / Сост. В. В. Кунин. — М.: Правда, 1989.

32. *Пушкин А. С.* Собрание сочинений в 10-ти томах. — М.: Правда, 1981.

33. Русская идея / Сост. М. А. Маслин. — М.: Республика, 1992.

34. Русский Дом. — Журнал Фонда Русской культуры.

35. *Салтыков-Щедрин М. Е.* Собрание сочинений в 10-ти томах. — М.: Правда, 1988.

36. Священное писание (Библия). — Intemational Bible Students Association. — Brooklin, New York, USA, 1996.

37. *Семёнов В. С.* Александр Герцен. — М.: Современник, 1989.

38. Словарь ударений для работников радио и телевидения / Под ред. Д. Э. Розенталя. — М.: Русский язык, 1985.

39. *Смит Адам.* Исследования о природе и причинах богатства народов. Книга первая. — М.: Ось-89, 1997.

40. *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономикс. — М., 1993.

41. *Стенлейк Дж. Ф.* Экономикс для начинающих. — М.: Республика, 1994.

42. *Таранов П. С.* Энциклопедия высокого ума. — М.: ООО «Издательство АСТ-ЛТД», 1997.

43. *Тургенев И. С.* Собрание сочинений в 12-ти томах. — М.: Художественная литература, 1975—1979.

44. Финансово-кредитный словарь: В 3-х томах. — М.: Финансы и статистика, 1984—1988.

45. *Форд Генри.* Моя жизнь, мои достижения. — М.: Финансы и статистика, 1989.

46. *Франк С. Л.* Сочинения. — М.: Правда, 1990.

47. *Фридман* и *Хайек* о свободе. Репринтное издание. — Минск: Полифакт-референдум, 1990.

48. *Хайлбронер Р., Тароу Л.* Экономика для всех. — Тверь: Фамилия, 1994.

49. *Чаадаев П. Я.* Статьи и письма. — М.: Современник, 1989.

50. *Чехов А. П.* Собрание сочинений в 12-ти томах. — М.: Художественная литература, 1954—1957.

51. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. В 4-х томах (Гл. ред. Румянцев А. М.) — М.: Советская энциклопедия, 1972—1980.

52. The National Geographic. Desk Reference. — National Geographic Washington, D.C. A Stonesong Press Book, 1999.

53. *Pass C., Lowes B., Davis L., Kronish S. J.* The Harper Collins Dictionary of economics: — N.Y., 1991.

54. Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language. New York. Avenel, New Jersey, Gramercy Books, 1989.

55. Аргументы и факты (еженедельник).

56. Вечерняя Москва (газета).

Алфавитный указатель имен

1. ***Августи́н*** Блаженный [Augustinus Sanctus] Аврелий (354—430), христианский богослов, философ. Признавая в принципе необходимость *государства*, одновременно оценивал его органы как «большую разбойничью шайку», погрязшую в греховной испорченности, эгоизме, насилии, импе́рских амбициях[1], в погоне за материальным. — 47.
2. ***Аристо́тель*** [Aristotelēs] Стагирит [от названия места его рождения — античного города Стагир (Стагира, Стагиры)] (384—322 до н.э.), древнегреческий философ, учёный-энциклопедист; основоположник науки *логики* и ряда отраслей специального знания. — 45, 129.
3. ***Бастиа́*** [Bastiat] Фредери́к (1801—1850), французский экономист, сторонник экономического *либерализма*; один из авторов теории *гармонии интересов* между различными классами общества. — 103.
4. ***Бахру́шины***, российские промышленники, благотворители; выходцы из подмосковных купцов г. Зарайска (XVIII—XX века). Так, *Бахрушин* Алексей Александрович (1865—1929), глубокий знаток театра, известен как создатель первого в России театрального музея (Москва). — 63.
5. ***Бели́нский*** Виссарион Григорьевич (1811—1848), российский литературный критик, публицист, философ; выступал за просвещение народа и гуманизм, за свободу, самостоятельность, равноправие и утверждение достоинства каждой личности. Сторонник *западничества*, но по оценке Тургенева, не потому только, что признавал достижения Запада, а и потому, что полагал необходимым творчески воспринять их любимой Россией для её собственного прогресса. За границей он изнывал от тоски по родине: «Уж очень он был

[1] ***Амби́ция*** (от лат. ambitiō — честолюбие; суетность) — (1) обострённое самолюбие, тщеславие; чрезмерное самомнение, спесь; (2) претензия, притязание на что-либо (подчас не вполне обоснованные).

русский человек и вне России замирал, как рыба на воздухе» (43-**11**,270,281). — 384, 391.

6. ***Бе́нтам*** [Bentham] **Иерем́ия (1748—1832),** английский социолог, философ, правовед; родоначальник *утилитаризма* (от лат. *utilitas* — польза, выгода), суть которого в следовании «принципу пользы». Жизнью людей управляют два «верховных властителя»: *удовольствия* (успех, выгода, счастье, добро) и *страдания* (зло, вред, боль, несчастье, мучение). *Принцип пользы* в том, чтобы стремиться к первым и избегать вторых, что, естественно, и делает каждый индивид, будучи разумным эгоистом. Когда максимум пользы достигается на уровне индивидов, выигрывает и всё общество, ибо его благополучие есть сумма благополучий отдельных людей. Государство, право, мораль и другие социальные институты должны не препятствовать, а содействовать гражданам в осуществлении принципа личной пользы, обеспечивая тем самым «наибольшее счастье наибольшего числа людей». — 414.

7. ***Бердя́ев*** Николай Александрович (1874—1948), российский философ, публицист, среди тем которого — *философия русской души*. Вся «загадочность» этой души — в её «жуткой противоречивости»: высокое благородство уживается с подлой низостью, бесконечная любовь — с лютой ненавистью, жажда полной свободы мирится с рабьей покорностью. И так всюду — одни *крайности*: ангельская святость и дьявольский грех, бурная революционность и глухой консерватизм, буквоедский бюрократизм и безбрежная вседозволенность, кипучая предприимчивость и обломовская лень. Во всём стремление к *абсолютному*, в отношении же *среднего* — какое-то бессилие и бездарность. Будничность, умеренность желаний, кропотливость труда русской душе невмоготу. — 382, 384, 388, 403.

8. ***Би́смарк*** [Bismarck] **Отто Эдуард Леопольд фон Шёнхаузен (1815—1898),** князь, германский государственный деятель, дипломат. — 406.

9. ***Буагильбе́р*** [Boisguillebert] **Пьер (1646—1714),** французский экономист, родоначальник *классической политической экономии* во Франции, критик феодализма и меркантилизма, предвосхитивший многие

идеи физиократов. Настойчиво (но безуспешно) предлагал реформировать отсталую и бедную тогда экономику Франции, выступая в поддержку крестьян и стимулирования их производства, за справедливые налоги, свободу торговли, свободную конкуренцию. — 30.

10. ***Ве́бер*** [Weber] Макс (1864—1920), немецкий социолог, экономист, историк. Автор идеи *всеобщей рациональности* — целесообразно и разумно организованной жизни, предполагающей: рациональное хозяйствование; рациональное право (чёткие и действенные нормы и правила); рациональную религию — *протестантизм* (воспитывающий трудолюбие, бережливость, честность, расчётливость). Всё это обеспечивает обществу предельную социально-экономическую эффективность. — 63.
11. ***Ве́блен*** [Veblen] То́рстейн (1857—1929), американский социолог, экономист. Основоположник *институционализма* в экономической науке (залог эффективности экономики — развиты́е и хорошо отлаженные социальные институты). Среди других его идей две популярные концепции. *(1)* Теория «*праздного класса*»: часть людей воздерживается от труда, чтобы показать свою состоятельность и/или достоинство, благородство. *(2)* Теория «*демонстративного потребления*». Согласно ей, богатые покупают дорогие вещи не потому, что они им нужны, а чтобы через престижное расточительство обозначить свою принадлежность к определённому слою общества. Демонстративное потребление небезобидно для небогатой части общества: через дополнительный спрос и готовность богатых покупать по заоблачным ценам оно тормозит рыночное снижение цен. — 45.
12. ***Вишне́вская*** Галина Павловна (родила́сь в 1926), российская оперная певица, народная артистка СССР (1966); в 1974 году вынужденно покинула Родину вместе с мужем (музыкантом *Мстиславом Ростроповичем* — родился в 1927); в 1978 году лишена советского гражданства (возвращено в 1990 году); звезда мирового оперного искусства. — 377.
13. ***Вольте́р*** [Voltaire]: псевдоним *Франсуа Мари Аруэ́* [Arouet] (1694—1778), французский философ, писатель, историк; один из лидеров французского *Просве-*

щения[1]. Вольтер, отмечает Пушкин, — «идол Европы, первый писатель своего века, предводитель умов и современного мнения» (31-**IV**,278). Будучи убеждённым сторонником права каждого на свободу мысли и слова, Вольтер писал: «Я могу быть не согласным с вашим мнением, но я готов отдать жизнь за ваше право высказывать его» (55-51/99,3). — 28, 55, 129, 154, 278, 331, 391, 394, 407.

14. ***Вя́земский*** Пётр Андреевич (1792—1878), российский поэт, литературный критик, участник Бородинского сражения (1812). «Язвительный поэт, остряк замысловатый, и блеском колких слов, и шутками богатый» — так отзывается о своём друге Пушкин (31-**I**,285). — 331.
15. ***Гайда́р*** Егор Тимурович (родился в 1956), российский экономист, возглавлял правительство России в июне—декабре 1992 года. — 124, 180.
16. ***Ге́гель*** [Hegel] Георг Вильгельм Фридрих (1770—1831), немецкий философ, представитель *немецкой классической философии*. — 125, 392.
17. ***Гейтс*** [Gates] Уи́льям (родился в 1955), американский бизнесмен, один из создателей и глава (до 2000 года) компании «*Ма́йкрософт*». — 62, 304.
18. ***Ге́рцен*** Александр Иванович [Иска́ндер] (1812—1870), российский философ, писатель, общественный деятель. Испытав арест, ссылки, духовную несвободу в России, покинул страну (1847). Перспективы развития отечества вначале искал в *западничестве* (Россия отстаёт от Запада, потому ей следует взять его прогрессивный опыт благоустройства жизни), позднее — в идеях «*русского социализма*» (постепенный переход к более справедливому строю через развитие крестьянской общины и самоуправления народа, через просвещение, освобождение и возвышение личности). — 47, 54, 181, 411, 413.
19. ***Го́голь*** Николай Васильевич (1809—1852), российский писатель; критик коррупции и бюрократизма, фор-

[1] ***Просвещение*** — поток философских, политических, педагогических и других идей (главным образом в Европе в XVII—XVIII веках) в пользу более разумной и гуманной организации социальной жизни (*против* феодализма и сословных привилегий, произвола правителей и всевластия церкви; *за* свободную рыночную экономику, равенство пола, свободомыслие, веротерпимость и пр.).

мализма и лицемерия чиновников; эгоизма, меркантильности, бездуховности и нравственной деградации общества. Отвечая на упрёки в свой адрес в сгущении критических красок, подчёркивал, что «бывает время, когда нельзя иначе устремить общество... к прекрасному, пока не покажешь всю глубину его настоящей мерзости». О, Русь, Русь! Почему так «бедно, разбросанно и неприютно в тебе»? Как будто мы не у себя дома, не под родной своей крышей, а стоим где-то на проезжей дороге, у холодной почтовой станции перед ко всему равнодушным станционным смотрителем и горько выслушиваем его чёрствый ответ: «Нет лошадей!» (14-**4**,116,126; **3**,218,264). — 9, 48, 133, 332, 335, 383, 388.

20. ***Го́рький*** Максим (псевдоним; настоящие имя и фамилия *Алексей Максимович Пешков*) (1868—1936), российский, советский писатель. Исходив Россию вдоль и поперёк, он узнал её народ на самых глубинных уровнях и убедился, что страна нуждается в «капитальном ремонте». «Храм сей, скверно построенный и полуразрушенный, Русью именуемый, — невозможно обновить стенной живописью», — говорит один из героев его пьесы «Чудаки» (1910). Надежды на успешный «ремонт» Родины привели Горького к большевикам. Но скоро выяснилось, что те любили больше *власть*, чем свой народ и отечество. Увидев большевистский «ремонт» на деле, Горький через месяц после октябрьского (1917) переворота пишет, что Ленин — «хладнокровный» и «бессовестный авантюрист», «не жалеющий жизни пролетариата», и «русский народ заплатит за это озёрами крови». — 384.

21. ***Гэ́лбрейт*** [Galbraith] Джон Ке́ннет (родился в 1908), американский экономист, социолог; сторонник *институционализма*. — 45, 186, 251.

22. ***Даль*** Владимир Иванович (1801—1872), российский писатель, языковед, этнограф; автор знаменитого толкового словаря русского языка. — 409.

23. ***Джи́ни*** [Gini] Коррадо (1884—1965), итальянский экономист, статистик, демограф; автор коэффициента неравенства в обществе. — 306.

24. ***Джонс*** [Jones] Эдвард (1856—1920), американский журналист, один из авторов (второй — Чарлз Доу) *индекса Доу-Джонса*. — 168.

25. ***Достое́вский*** Фёдор Михайлович (1821—1881), российский писатель, мыслитель-гуманист, по словам Бердяева, «русский из русских», открывший миру «*тайны русского духа*». Вот одна из таких весьма актуальных «тайн», по Достоевскому: «Мы обуреваемы благороднейшими идеалами, но только с тем условием, чтоб они достигались сами собой, упадали бы к нам на стол с неба и, главное, чтобы *даром, даром*, чтобы за них ничего не платить. *Платить* мы ужасно не любим, зато *получать* очень любим, и это во всём». Но главная беда всё же в том, что русский человек «пропадает от пьянства и беспорядка» (15-**10**, 210,85). — 24, 35, 41, 54, 64, 109, 116, 131, 159, 177, 332, 380, 383, 385, 388, 389, 390.

26. ***До́у*** [Dow] Чарлз (1851—1902), американский журналист, один из авторов (второй — Эдвард Джонс) *индекса Доу-Джонса*. — 168.

27. ***Иису́с Христо́с*** [Iesous Christós] (греч. *Christós* — помазанник) — по христианскому вероучению, Богочеловек, сочетающий в себе и божественную, и человеческую природу; основатель христианства. — 277.

28. ***Иннокéнтий III*** [Innocentius III], в миру — Лотарио ди Сеньи [Lotario di Segni] (1160/61—1216), папа римский с 1198 года. — 377.

29. ***Карамзи́н*** Николай Михайлович (1766—1826), русский писатель и историк. Главный труд — 12-томная «История государства Российского». По отзывам Пушкина, это «огромное создание Карамзина» и «новое открытие» России «наделало много шуму и произвело сильное впечатление... Все, даже светские женщины, бросились читать историю своего отечества, дотоле им неизвестную» (32-**IX**,48). В полемике[1] с воинствующими патриотами (чья любовь к родине питается ненавистью к другим народам) подчёркивал: «Всё *народное* ничто перед *человеческим*. Главное дело быть *людьми*, а не славянами» (17-355). — 309.

30. ***Кейнс*** [Keynes] Джон Мéйнард (1883—1946), английский экономист, государственный деятель, публицист; основатель *кейнсианства*. — 49.

[1] ***Поле́мика*** (от греч. polemikos — воинственный, враждебный — polemos — война) — спор при обсуждении тех или иных вопросов.

31. ***Кенэ́*** [Quesnay] Франсуа (1694—1774), французский врач, естествоиспытатель, экономист; основатель школы *физиократов*. — 30, 31.
32. ***Кириéнко*** Сергей Владиленович (родился в 1962), Председатель Правительства РФ в апреле—августе 1998 г., Полномочный представитель Президента РФ в Приволжском федеральном округе (с 2000 года). — 274.
33. ***Кондра́тьев*** Николай Дмитриевич (1892—1938), российский экономист; в СССР рассматривался как «буржуазный апологет» и «враг народа»; в 1930 году арестован, расстрелян в концлагере ГУЛАГА[1]. — 253.
34. ***Конфу́ций*** (от кит. Кун Фу-цзы — учитель Кун) (около 551—479 до н.э.), древнекитайский философ, педагог; основатель *конфуцианства*. — 60.
35. ***Коу́з*** [Coase] Рональд (родился в 1910), англо-американский экономист; Нобелевская премия по экономике (1991). — 183.
36. ***Кэ́ри*** [Carey] Генри Чарлз (1793—1879), американский экономист, один из авторов теории *гармонии интересов* между классами. — 103.
37. ***Лассáль*** [Lassalle] Фердинанд (1825—1864), немецкий философ, политик, сторонник *мирного преобразования* буржуазного строя в «народное государство», противник классовой борьбы и революции. Автор так называемого «*железного закона*» *заработной платы*. — 103, 411.
38. ***Лáффер*** [Laffer] Артур (родился в 1940), американский экономист, чья идея об эффективности пониженных налоговых ставок (кривая Лаффера) активно использовалась в рейганомике (1980-е годы). — 282.
39. ***Лéвит*** [Levitt] Уильям (1907—1994), американский предприниматель в сфере строительного бизнеса. — 129.
40. ***Лéнин*** (настоящая фамилия *Ульянов*) Владимир Ильич (1870—1924), российский политический мыслитель, общественный и государственный деятель; теоретик *марксизма*, создатель *идеологии пролетариата*; приверженец революционных, насильственных методов управления обществом. — 36, 37, 39, 42, 48, 54, 55, 102, 123, 130, 188, 309, 335, 385, 390, 402.

[1] ***ГУЛА́Г*** — буквенно-слогова́я аббревиатура: *Главное управление лагерей* — карательный орган в СССР; *вся советская система террора и репрессий в период коммунистического тоталитаризма (примерно с 1920-х по 1980-е годы).

41. ***Лео́нтьев*** [Leontief] Василий Васильевич (1906—1999), американский экономист русского происхождения; окончил Ленинградский университет (1925), учился в Берлине (1925—1928), в 1931 эмигрировал в США; Нобелевская премия по экономике (1973). — 31.
42. ***Локк*** [Locke] Джон (1632—1704), английский философ-просветитель; основоположник *социально-политической доктрины либерализма* с его четырьмя главными принципами: *(1)* индивидуальная *свобода* граждан (с правом каждого на собственность, предпринимательство, свободу слова, веры); *(2)* социальная *ответственность* граждан (ненарушение прав других людей и законов общества); *(3)* ограничение деятельности *государства*: оно выполняет лишь определённые функции (правосудие, внешние связи, защита гражданских прав), не допускает произвола и злоупотреблений своих органов, не вмешивается в дела граждан, поощряя их самодеятельность, самоуправление и развитие гражданского общества; *(4)* безусловный *суверен* в обществе («верховный главнокомандующий») — *народ*, имеющий право не поддерживать и даже ниспровергать безответственное правительство. — 34, 229.
43. ***Ло́ренц*** [Lorenz] Макс (1876—1959), американский экономист. — 304—306.
44. ***Лужко́в*** Юрий Михайлович (родился в 1936), российский хозяйственный, политический деятель; с 1992 года мэр Москвы. — 48.
45. ***Львов*** Дмитрий Семёнович (родился в 1930), российский экономист, академик Российской академии наук. — 190—191.
46. ***Лю́тер*** [Luther] Ма́ртин (1483—1546), немецкий мыслитель; лидер Реформации в Германии (*Реформация* — движение в Европе за радикальные реформы западно-христианской церкви в XVI веке), в результате которой возникла ещё одна разновидность христианства (наряду с католицизмом и православием) — *протестантизм* (лютеранство). Лютер и его сподвижники выступили против засилья в жизни общества католической церкви, с её бюрократическими структурами, формализмом, жёсткими предписаниями, с её злоупотреблениями, пышностью. Верующий не нуждается в посреднике между собой и Богом. Он слу-

жит Богу, если ответственно исполняет свою земную роль: усердно трудится, занимается честным предпринимательством, хорошо учит детей или управляет государством. Среди других актуальных тем у Лютера выступает тема коррупционной смычки правителей с преступным бизнесом: «князья стали сообщниками воров», и в результате «простые воры сидят в тюрьмах и закованы в цепи, а государственные воры расхаживают в золоте и шелках» (10-**1**, 368). — 30, 42, 51, 65.

47. ***Ма́льтус*** [Malthus] **То́мас Ро́берт (1766—1834), английский экономист, священник англиканской церкви.** — 259, 368.
48. ***Манн*** [Mun] **То́мас (1571—1641), английский экономист, выразитель идей развито́го *меркантилизма*.** — 27.
49. ***Ма́рков*** Георгий Мокеевич (1911—1991), советский писатель, политический деятель; председатель Союза писателей СССР (1971—1991). — 301.
50. ***Маркс*** [Marx] Карл Генрих (1818—1883), немецкий социолог, философ, экономист; основоположник *пролетарской политической экономии*, яркий критик капитализма с позиций пролетариата, которому он отводил ведущую, «диктаторскую» роль в развитии общества. Маркс вдохновенно описывал «эксплуататорскую сущность капиталистов», но не замечал трудолюбия, созидательности, благонамеренности многих из них (притом ничтоже сумняшеся пользовался «эксплуататорскими» деньгами своего друга-капиталиста Энгельса). Подобная односторонность есть «па́губа мысли» (Пушкин) и путь не к добру. Потому, видимо, и Бисмарк говорил о своём современнике Марксе, что, дескать, «с этим бухгалтером ещё наплачется вся Европа». К сожалению, Бисмарк ошибся: «наплакалась» не только Европа... — 36, 37, 38, 46, 47, 65, 66, 92, 108, 111, 128, 138, 140, 145, 148, 168, 187, 188, 299, 408, 411.
51. ***Ма́ршалл*** [Marshall] **А́льфред (1842—1924), английский экономист, основоположник *неоклассической школы*.** Его главный труд «Принципы экономикс» (1890) служил основным учебником экономической теории на Западе на протяжении десятилетий. — 38, 48, 102, 130, 153, 197.
52. ***Маяко`вский*** Владимир Владимирович (1893—1930), российский, советский поэт. — 61, 63, 92, 109, 154, 340.

53. ***Местр*** [Maistre] Жозе́ф Мари де (1753—1821), граф, французский публицист, политический деятель, религиозный философ. — 154.
54. ***Милль*** [Mill] Джон Стю́арт (1806—1873), английский экономист, философ, общественный деятель; представитель *классической политэкономии*, главный труд по которой («Основания политической экономии и некоторые приложения их к социальной философии», 1848) более 40 лет служил многим студентам учебником. — 109.
55. ***Мичу́рин*** Иван Владимирович (1855—1935), российский, советский биолог, энтузиаст селекции плодовых и других культур. Его (или приписанной ему) неосторожной фразой «мы не можем ждать милостей от природы, взять их у неё — наша задача» экологически беззаботные хозяйственники оправдывают сверхэксплуатацию природы. — 374.
56. ***Монкретье́н*** [Montchre(s)tien] Антуа́н де (около 1575—1621), французский экономист, сторонник *меркантилизма*; первым ввёл термин «*политическая экономия*» (1615). Полагал, что «счастье людей — в богатстве, а богатство — в труде» (10-**1**,393); что «добрые и славные ремесленники чрезвычайно полезны для своей страны... и должны пользоваться почтением» (3-28); что при всех неурядицах «тяготы несёт главным образом народ» (5-37). Оценки его личности противоречивы и подчас искажены недоброжелателями или легендой (он жил и погиб в условиях жестокой политической и религиозной борьбы). Так, у Шу́мпетера читаем, что Монкретьен — «один малозначительный автор», удостоенный «незаслуженного бессмертия» (5-419). — 27, 123.
57. ***Монте́нь*** [Montaigne] Мишель Эйкем де (1533—1592), французский философ, писатель эпохи Возрождения; в центре внимания у него был *человек* — «изумительно суетное, поистине непостоянное и вечно колеблющееся существо» (29-**1**-**2**,9). Монтень — тонкий исследователь «закоулков» человеческих душ в диапазоне от их благородства до подлости. В своём главном сочинении «Опыты» он намеревался весьма откровенно поразмышлять о самом себе [«содержание моей книги — я сам» (29-**1**-**2**,6)], но «в итоге изобразил человека вообще» (Вольтер). Отсюда и огромный интерес

к «Опытам», не ослабевающий уже более 4-х веков. Оценки, правда, есть разные: Руссо, к примеру, говорит о Монтене, что тот «показывает себя со всеми недостатками, но выбирает из них только привлекательные» (42-464). Как бы то ни было, но исключительно тактичные и мудрые советы Монтеня полезны всем. Например такой: «самым лучшим доказательством мудрости является непрерывное хорошее расположение духа» (42-332). — 81, 272, 300, 377, 381.

58. ***Найт*** [Knight] **Фрэнк Ха́йнеман (1885—1974), американский экономист**; один из его тезисов: двигатель экономики — *предприниматель*, риск и успех которого рынок заслуженно вознаграждает доходом. —109.
59. ***Норс*** [North] Да́дли (1641—1691), английский купец, экономист; один из первых представителей *классической политэкономии*. — 66, 356.
60. ***О́укен*** [Okun] **А́ртур (1929—1979), американский экономист**, исследователь в области макроэкономики. — 258.
61. ***Павел*** — один из двенадцати апостолов Христа (I век н.э.). Согласно «Деяниям апостолов», он родился в иудейской семье и вначале был гонителем христиан. Позднее в результате «чуда на пути в Дамаск» перешёл в христианство. — 277, 304.
62. ***Пейн*** [Paine] Томас (1737—1809), англо-американский мыслитель, публицист, общественный деятель; представитель американского *Просвещения*, выступавший за демократию и гражданские права. Один из его тезисов: люди терпят правительство, пока оно выражает их волю; в противном случае они имеют право его заменить. — 47.
63. ***Пе́тти*** [Petty] **Уильям (1623—1687), английский экономист**, родоначáльник *классической политэкономии*, или, как говорит Маркс, «отец политической экономии и в некотором роде изобретатель статистики» (25-**23**, 282). Петти был своеобразным вундеркиндом[1] и всю жизнь неутомимо искал для себя новые «приключения» и сферы творчества (мореплавание, иностранные языки, математика, техника, медицина, экономика, политика и т.д.). На упрёки друзей в бесплодности своих научно-литературных трудов уже старый и больной

[1] ***Вундерки́нд*** (нем. Wunderkind — чудо-ребёнок) — сверходарённый ребёнок с необыкновенными для своего возраста способностями, интересами.

сэр Уильям Петти отвечал, что эти труды радостны и что величайшим и блаженнейшим занятием жизни является *труд мышления*. — 29, 54, 123.

64. ***Пётр I Великий*** (1672—1725), русский царь (с 1682 года), российский император (с 1721 года), государственный деятель, полководец, дипломат. — 309, 388.

65. ***Пигу́*** [Pigou] А́ртур Се́сил (1877—1959), английский экономист, ученик и последователь Альфреда Маршалла; представляя *неоклассическую школу*, в то же время полагал, что государство должно содействовать развитию в стране общеполезной и эффективной «*экономики благосостояния*» (например, предотвращая перераспределение доходов монополистами в свою пользу). — 59.

66. ***Платон*** [Platōn] (427—347 до н.э.), древнегреческий философ, родоначальник одной из главных линий в античной[1] философии (*платонизм*). Его имя дало жизнь термину ***платонический***, т.е. (1) чисто духовный, не связанный с чувственностью (например, платоническая любовь); (2) *идеальный, не существующий на практике. — 47.

67. ***Плетнёв*** Пётр Александрович (1792—1866), российский поэт, критик, издатель; был дружен с Пушкиным, который посвятил ему свой роман в стихах «Евгений Онегин». — 409.

68. ***Пу́шкин*** Александр Сергеевич (1799—1837), российский писатель. Величие его духа было очевидно *сразу*, но современное ему чёрствое общество [«свет — мерзкая куча грязи» (Пушкин, 32-**X**,332)] «ухитрилось» не осознать этого. «Пушкин был не понят *при жизни* не только равнодушными к нему людьми, но и его друзьями», — читаем у Вяземского. Лишь смерть «надлежащим образом осветила всю его жизнь», обнаружив в ней всё доброе и прекрасное. Величествен был даже сам акт смерти: мужественный, великодушный и благородный. Об этом свидетельствует Даль: «Пушкин заставил всех присутствовавших сдружиться с смертью, так спокойно он ожидал её... Плетнёв говорил: «Глядя на Пушкина, я в первый раз не боюсь смерти...» (31-528,492). Одна из «золотых» пушкинских

[1] ***Анти́чный*** (от лат. antiquus — древний) — (1) относящийся к истории и культуре древних греков и римлян; (2) классически правильный, напоминающий красотой статуи древнего мира.

фраз: «Уважение к минувшему — вот черта, отличающая образованность от дикости» (32-**VI**,155). — 31, 32, 54, 61, 109, 151, 153, 177, 179, 276, 300, 331, 376, 383, 385, 401, 403, 406, 409, 412, 415.

69. ***Ради́щев*** Александр Николаевич (1749—1802), российский писатель, философ. Главное сочинение — «Путешествие из Петербурга в Москву», выпущенное «самиздатом» (1790); за эту «пагубную книгу» был осуждён на смертную казнь, заменённую ссылкой в Сибирь (до 1797 года). Выступал против крепостничества и самовластия российских правителей, за гуманизм, торжество разума и прогресса, за «вольнодумство» и свободу личности. Говоря о преимуществах последней, подчёркивал, что «непрепятствие, дозволение, свобода в помышлениях» есть «наилучший способ поощрять доброе»... Глубоко подавленный бесплодностью своих идей в бесправной, беззаконной и равнодушной России, Радищев покончил с собой. — 32.

70. ***Ре́йган*** [Reagan] Ро́нальд (Уи́лсон) (родился в 1911), американский киноактёр, общественный и государственный деятель; губернатор штата Калифорния (1967—1975), 40-й президент США (1981—1989). Тоталитарно-коммунистический СССР оценивал как «империю зла». — 50.

71. ***Рика́рдо*** [Ricardo] Дэ́вид (1772—1823), английский экономист, представитель школы *классической политэкономии*; общественный, политический деятель; успешный биржевой финансист, щедро дававший деньги на школы, больницы, приюты. Как *учёный* обладал не только высоким и пытливым умом, но и высшей мерой объективности, самокритичности, стремления к *истине*. «Для него, кажется совершенно безразлично, вы ли обнаружите истину или он, лишь бы она была обнаружена», — читаем отзыв одной из его собеседниц (3-214). Отсюда и свобода от идеологической заданности: Риккардо смотрел на взаимоотношения классов только с той точки зрения, насколько они благоприятствуют росту экономики и богатства нации. — 31.

72. ***Ро́занов*** Василий Васильевич (1856—1919), российский философ, писатель с оригинальной «бесформенной», отрывочной манерой письма и «сложным узором мысленной ткани». Его высказывания-размышления

эмоциональны, озорны, интимны и до скандальности откровенны. Например, обидевшись за Лассаля, посмертно названного Марксом шарлатаном (это бывшего-то друга-соратника), Розанов «обращается» к последнему: «Да ведь и твой *Капитал* — только шарлатанство в зерне под учёным соусом» (33-271). Розановские темы разнообразны, но главная одна — автономная *личность* и *семья* (отделённые от общества, политики, государства): «*частная жизнь выше всего*». Россия, по Розанову, начинается не с государства, а с семьи, брака, с воспитания детей. Человеческая доброта зарождается именно в семье. Политика, идеологии, революции «не благородны» («революционеришки — паршивый народ»): они ссорят и озлобляют людей, раскалывают их на «мы и они», отвлекают от того, чтобы «просто быть человеком» — любить, иметь семью, детей, домашний очаг, наслаждаться тёплым семейным бытом. — 47, 124, 135, 255, 374, 382, 385.

73. ***Руссо́*** [Rousseau] Жан-Жак (1712—1778), французский философ, политический мыслитель, писатель, композитор, педагог, теоретик искусства; представитель французского *Просвещения*. Прожил психологически трудную личную жизнь: человек с тонкой, легко ранимой индивидуальностью, «мнительный, мрачный, полубезумный» (Герцен) и часто пребывавший в хандре, он перессорился со всеми своими друзьями-философами, испытал гонения, сплетни, презрение и в итоге, уставший, больной и нищий, покинул жизнь в одиночестве (возможно, «даже ускорив минуту покоя»). При этом, добавляет Герцен, вся «вина» Руссо в том, что он «слишком любил людей» и «желал им больше добра, нежели они сами» (12-122,123). Эту доброжелательность и любовь более всего подтверждают *педагогические идеи* философа: детей нужно воспитывать в естественных домашних условиях и на лоне природы, с уважением к личности и интересам воспитанника, с учётом его наклонностей и способностей, без давления и предписаний, с обучением самостоятельно мыслить, трудиться, совершенствоваться нравственно и физически. — 372.

74. ***Рябуши́нские***, российские предприниматели, благотворители XIX—XX веков, основатели (1915) автозавода в Москве (нынешний ЗИЛ). — 63.

75. ***Салтыко́в-Щедри́н*** (настоящая фамилия *Салтыков*, псевдоним *Н. Щедрин*) Михаил Евграфович (1826—1889), российский писатель, создавший своего рода «*критическую энциклопедию русской жизни*». Он любил Россию «до боли сердечной» и как бы «сквозь слёзы», страдая от собственного бессилия в лечении её застарелых язв. — 133, 177.

76. ***Сисмонди́*** [Sismondi] Жан Шарль Леонар Симо́нд де (1773—1742), швейцарский историк, экономист; вначале сторонник классической политической экономии, затем её оппонент. Резко *критиковал капитализм* за его очевидные пороки (подавляющее людей крупное производство, разрушительная свободная конкуренция, безу́держная погоня за прибылями, концентрация богатства в немногих руках на фоне нищеты большинства, кризисы, безработица). Основным должно быть мелкое производство; государству следует регулировать экономику и обеспечивать социальную справедливость для всех. По оценкам марксистов, это были «сентиментальная[1] критика капитализма» и «экономический романтизм[2]». — 296, 366.

77. ***Смит*** [Smith] А́дам (1723—1790), шотландский экономист, философ, основоположник *классической политэкономии*, приверженец *либерализма*. Его главное произведение — «Исследование о природе и причинах богатства народов», или сокращённо «Богатство народов» (1776), — по оценке одного из британских историков, сделало для благоденствия человечества больше, чем все государственные деятели, вместе взятые. Именно «Богатству народов» экономическая наука обязана своей особой популярностью в XVIII—XIX веках. Не случайно и Онегин у Пушкина «читал Адама Смита и был глубокий эконом, т.е. умел судить о том, как государство богатеет». Правда, открытое поклонение либеральной политической

[1] ***Сентимента́льный*** (от франц. sentiment — чувство) — (1) чувствительный, нежный (человек), способный к тонкому восприятию, сопереживанию; (2) трогательный, способный вызвать тёплое сочувствие (например, о романе, фильме).

[2] ***Романти́зм*** (франц. romantisme) — (1) позиция в духовной культуре, проникнутая оптимизмом, героикой, мыслями о высоком; (2) мироощущение, склонное к идеализации, приукрашиванию действительности, к мечтательности.

экономии в России было недолгим: после восстания декабристов (1825), по словам Пушкина, «всё переменилось» и «французский кадриль заменил Адама Смита» (32-**IV**,8-9; **V**,48). «Чудовищу официальной России (Герцен) мешали идеи о свободе и правах личности. — 31—35, 40, 48, 93, 114, 180, 184.

78. ***Солжени́цын*** Александр Исаевич (1918—2008), российский писатель, социально-политический мыслитель, публицист, общественный деятель; узник ГУЛАГа (1945—1953), в 1974 году выслан из СССР; вернулся в Россию в 1994. Нобелевская премия по литературе (1970). — 65, 133.

79. ***Соловьёв*** Владимир Сергеевич (1853—1900), российский философ, поэт, публицист. Среди его философских тем — поиск «*русской идеи*», т.е. путей *самосовершенствования* российского общества, которое духовно раздроблено, одержимо невежественной национальной гордыней, «слепым национализмом» и сбито с толку воинственными лжепатриотами, призывающими поднять мировую роль страны силой оружия. Порча охватила даже духовно-нравственный центр страны — внешне благовидную *русскую церковь*. Вместо того чтобы быть оплотом морали, любви, истины, свободы и «нерушимой скалой вселенского единства и солидарности», она «убыла душой», превратилась в слугу государства и «какую-то колоссальную канцелярию», увязшую в официальной лжи и формализме. При этом церковь говорит, что русский народ в своём христианстве будто бы какой-то особенный и имеет «монополию веры и христианской жизни». Это порождает религиозный национализм, преследование иноверцев, «ненавистническую политику эгоизма и национального отупления». Однако нельзя «острогом доказывать правоту православия», удерживая в нём верующих «страхом государственного наказания»; нельзя подрывать самое важное основание святой веры — искренность и свободу. Христианство не допускает национальной избранности, когда якобы один народ выше, религиознее и богопризваннее другого. *Русская идея* в том, что Россия должна отречься от национального эгоизма, признать религиозную свободу людей и всем сердцем и душой войти в общую жизнь христианского мира, чтобы во «*всеединстве*»,

в согласии с другими народами укреплять нравственные принципы Христа (33-185-204). — 361.

80. ***Соломо́н*** (около 970—931 до н.э.), царь израильский; автор ряда библейских книг. По Библии (3Цр 3:5-15), Господь явился ему во сне, сказав: «Проси, что дать тебе». Соломон попросил мудрости, чтобы различать добро и зло и справедливо управлять народом. — 12, 392.

81. ***Со́рос*** [Soros] Джордж (родился в 1930), американский бизнесмен, писатель-философ, международный меценат[1]. — 304, 333.

82. ***Стру́ве*** Пётр Бернгардович (1870—1944), российский политический деятель, экономист, философ; вначале сторонник, а затем противник *марксизма* (с его антигуманной ставкой на революцию, разрушение, насилие, диктатуру пролетариата, войну классов). Уже с позиций *либерализма* полагал, что «капитализм не только зло», но и мощный созидающий фактор культурного прогресса, и что народ должен «пойти на выучку к капитализму», чтобы через самовоспитание избавиться от своей нецивилизованности, недисциплинированности, личной безответственности. — 46.

83. ***Суса́нин*** Иван (15??—1613), крестьянин Костромского уезда (ныне области); легендарный герой освободительной борьбы русского народа против польских интервентов в начале XVII века. — 389.

84. ***Сэй*** [Say] Жан Батист (1767—1832), французский экономист, сторонник *либерализма*, «дешёвого государства» и минимального вмешательства правительства в экономику. Его «Трактат политической экономии» (1803) благодатя лёгкости и ясности изложения стал популярным в «большом свете», где даже «иная дама», по словам Пушкина, «толкует Сэя и Бентама» (32-**IV**,20). Одна из основных идей Сэя — *теория трёх факторов*. Согласно ей, стоимость товара складывается из доходов от трёх факторов производства: ренты (доход от *земли*), прибыли (доход от *капитала*) и зарплаты (доход от *труда*). — 109, 292.

---

[1] ***Мецена́т*** [от имени римского государственного деятеля *Гая Цильния Мецената* (родился около 70, скончался в 8 году до н.э.), известного своей дружбой с лучшими поэтами того времени, которым он оказывал покровительство и защиту] — богатый покровитель наук, просвещения, искусств.

85. ***Сэ́мюэлсон*** (Самуэльсон) [Samuelson] Пол Энтони (родился в 1915), американский экономист, педагог, публицист; автор всемирно известного капитального учебника по экономической теории «Economics»; инициатор концепции «*кейнсианско-неоклассического синтеза*» (1960-е годы); Нобелевская премия по экономике (1970). — 51.

86. ***Те́йлор*** [Taylor] Фре́дрик Уи́нслоу (1856—1915), американский инженер, изобретатель, экономист. — 55—56, 62.

87. ***Тёрнер*** Тэд [Robert Edward Turner III] (родился в 1938), в 1980 году основал CNN (Cable News Network — Кабельная сеть новостей). — 304.

88. ***Токви́ль*** [Tocqueville] Алекси́с (1805—1859), французский историк, социолог, политический деятель. Стал широко известен после публикации книги «О демократии в Америке» (1835), которая, в частности, «напугала» Пушкина. «Читали ли вы Токвиля? — спрашивал поэт в 1836 году у Чаадаева, — я ещё весь разгорячён его книгой и совсем напуган ею». Пушкин сожалел, что «плотина против наводнения демократией, худшей, чем в Америке» в его стране ещё очень слаба (31-300). Ключевая проблема у Токви́ля — *взаимоотношения власти и общества*. При переходе от феодального неравенства к демократическому равенству государственная *власть* централизуется, «вооружается» мощным бюрократическим аппаратом и господствует в обществе. *Народ* же погружается в индивидуализм, разобщается и поодиночке легко подавляется деспотичными[1] бюрократами. Чтобы противостоять тирании государства, людям надо объединяться, развивать самодеятельные гражданские организации, местное самоуправление, строго контролировать бюрократов. — 129.

89. ***То́ффлер*** [Toffler] Э́лвин (родился в 1928), американский социолог, один из авторов концепции *постиндустриального общества*. Согласно ей, человечество в своём развитии проходит три стадии (или три

[1] ***Деспоти́зм*** (от греч. despoteia — неограниченная власть) — (1) форма самодержавной власти, основанная на произволе правителя и бесправии подданных; (2) самовластие, гнёт и произвол по отношению к окружающим. ***Де́спот*** — самовластный правитель, не считающийся с интересами других людей, самодур.

«волны»): *доиндустриальную* (или аграрную, преимущественно с добывающей экономикой); *индустриальную* (с развитием прежде всего обрабатывающей промышленности) и *постиндустриальную* (от лат. *post* — после), в основе которой лежат бурная НТР, рост образования и научных знаний, интеллектуальные и информационно-компьютерные технологии, зрелый рынок и демократия. Львиная доля инвестиций в постиндустриальном обществе должна идти в *человеческий капитал* — в образование и обучение, в переучивание работающих, в создание благоприятных условий для труда людей. — 77, 80, 250, 362.

90. ***Третьяко́вы***, купеческий род в России (XVIII—XX века́). Широко известен, в частности, *Третьяков* Павел Михайлович (1832—1898), российский художественный деятель, основатель Третьяковской галереи. — 63.

91. ***Турге́нев*** Иван Сергеевич (1818—1883), российский писатель; сторонник *западничества*. Да, я западник, рассуждает один из героев тургеневского романа «Дым», ибо предан Европе, её образованности, цивилизации. Ведь бьёт же он нас по всем пунктам, этот Запад, а говорят, гнил!.. Что до России, то я её страстно люблю и страстно ненавижу, эту мою «странную, милую, скверную, дорогую родину». Ненавижу хотя бы потому, что «нам во всём и всюду нужен барин». Раз есть барин, начальник, который приказывает, значит, слушаться его надо, а на остальное плевать. «Чисто холопы! И гордость холопская, и холопское уничижение. Новый барин народился — старого долой!» Ох уж эта наша «трусливая и подленькая угодливость», в силу которой мы подчас подделываемся к самому ничтожному существу. Мы — «народ-соня» и слишком несамостоятельны, мягки, поэтому «в руки нас взять не мудрено» (43-4,28-34). — 54, 141, 332, 391, 398.

92. ***Тюрго́*** [Turgot] Анн Робе́р Жак (1727—1781), французский государственный деятель, философ, экономист; представитель *физиократов*. — 30.

93. ***Федо́тов*** Георгий Петрович (1886—1951), российский философ, историк, публицист; с 1925 года жил в эмиграции. — 393.

94. ***Фи́ллипс*** [Phillips] Э́лбан (1914—1975), новозеландский, британский экономист. — 263, 264.

95. ***Фи́шер*** [Fisher] Ирвинг (1867—1947), американский экономист, статистик; сторонник *количественной теории денег*, согласно которой цены товаров определяются количеством денежных средств: чем больше денег в обращении, тем цены выше, и наоборот. — 285.

96. ***Форд*** [Ford] **Генри (1863—1947), американский инженер**, промышленник; один из основателей автомобильной промышленности Соединённых Штатов Америки. Начав в 16 лет с ученика механика, к 30 годам создал свой первый автомобиль, а в 40 лет (1903) — собственную компанию «Форд мотор» (*Ford Motor*), являющуюся до сих пор одним из автогигантов мира. Первым ввёл на своих заводах *поточно-массовое производство* (конвейер), что обеспечило мощный подъём производительности труда и самые низкие в мире цены на автомобили. Известен также тем, что специально создавал рабочие места для людей с ограниченными физическими возможностями. Закономерно поэтому, что в результате социологических опросов в 1999 году Форд признан *бизнесменом XX века*. — 41, 54, 59, 64, 92, 102, 109, 110, 142, 154, 161, 208, 209, 226, 227, 229, 255, 276, 297, 302, 366, 391.

97. ***Фри́дмен*** [Friedman] **Ми́лтон (родился в 1912), американский экономист**, сторонник *либерализма*; обладатель Нобелевской премии по экономике (1976). Фридмен — лидер *чикагской школы экономикс*, которая сложилась в Чикагском университете (США) во 2-й половине XX века и развивает *неолиберальные идеи* монетаризма (главный лозунг: «деньги имеют значение»), свободной игры рыночных сил, минимального вмешательства государства и профсоюзов в экономику, максимально возможной индивидуальной свободы. На основе рекомендаций монетаристов в 1980-х годах и позднее осуществлялась эффективная экономическая политика в США («*рейганомика*»), Великобритании, Франции и других государствах. «Чикагских мальчиков» (как в шутку называют либералов из Чикаго) часто приглашают развивающиеся страны для профессионального «запуска» у себя рыночной экономики. — 32, 178, 179, 290.

98. ***Ха́йек*** [Hayek] Фридрих Август (1899—1992), австро-англо-американский экономист, философ; активный сторонник либерализма и яркий критик коммунисти-

ческого тоталитаризма. Нобелевская премия по экономике (1974). — 185—187, 228.

99. ***Хе́йли*** [Hailey] А́ртур (родился в 1920), американский писатель, автор популярных романов на «производственную» тему. — 116.

100. ***Хомяко́в*** Алексей Степанович (1804—1860), российский философ, богослов, писатель; сторонник *славянофильства*. В 40—50-х годах XIX века в российских общественно-литературных кругах развернулись бурные дискуссии между славянофилами и западниками. В частности, *славянофилы*, или славянолюбы (от *славяне* + греч. *phileō* — люблю), полагали, что *Запад* (хотя и преуспел в экономике, науках, образовании) погряз в чрезмерном индивидуализме, эгоизме, расчётливости и потребительстве, потеряв в духовно-нравственном отношении. У самобытной *России* свои жизненные устои — *православие* (истинная христианская вера), *соборность* (свободное, добровольное единение людей, их «братство во Христе») и общественное *согласие* (традиционный лад в народе). Однако создание централизованного государства во главе с Москвой (рубеж XV—XVI веков), религиозный раскол (середина XVII века) и прозападные реформы Петра I (начало XVIII века) эти устои нарушили. Поэтому, чтобы поднять Россию, нужно возродить её самобытные начала (исключив отжившие формы) и крайне осторожно брать лучшее с Запада. — 384.

101. ***Чаада́ев*** Пётр Яковлевич (1794—1856), российский мыслитель, публицист. Публикация (1836) его «Философического письма» (первого из восьми) «потрясла всю мыслящую Россию» (Герцен), вызвав бурное обсуждение в обществе идеи широкого *заимствования прогресса у Запада*. Участники разделились на славянофилов (см. выше) и западников. По мнению *западников*, славянофилы идеализируют «святую Русь». Наряду с хорошим в стране веками существует много порочного: застой и неблагоустроенность, безответственность и лень, притворное смирение и безверие, взаимная недоброжелательность людей и обман... В этом плане Россия показывает другим странам, как не надо себя вести: «Мы принадлежим к числу тех наций, — пишет Чаадаев, — которые как бы не входят в состав человечества, а существуют лишь

для того, чтобы дать миру какой-нибудь важный урок» (49-44). Нам следует проснуться, «расправить душу» и творчески усвоить достижения Запада: его идеи долга, справедливости, права, порядка», его дух самостоятельности, трудового усердия, жажды новых знаний и неутомимого движения вперёд. — 46, 381—383, 384, 388, 392, 415.

102. ***Черномы́рдин*** Виктор Степанович (родился в 1938), советский российский хозяйственный и политический деятель; Председатель Правительства РФ с декабря 1992 по март 1998. — 274, 295.

103. ***Че́рчилль*** [Churchill] **Уинстон (1874—1965)**, британский государственный деятель, писатель; Нобелевская премия по литературе (1953). Одно из его метких высказываний о социально-политическом устройстве общества: демократия, разумеется, — скверная штука, но дело в том, что все другие «штуки» ещё хуже. — 303.

104. ***Че́хов*** Антон Павлович (1860—1904), российский писатель. Размышляя о Родине, подчёркивал: «Мы отстали по крайней мере лет на двести», но всё ещё «только философствуем, жалуемся на тоску или пьём водку», утопая в «грязи, пошлости, азиатчине». «Надо перестать восхищаться собой. Надо бы только работать». Работают же у нас, в России, пока очень немногие, поэтому спасение страны в сильных *отдельных личностях*, которые незаметны, но делают большую работу. Ведь «вся Россия наш сад», и «если каждый человек на куске земли своей сделал бы всё, что он может, как прекрасна была бы земля наша!». (50-**1**,57; **9**,433,436-437; **12**,304). — 391.

105. ***Ше́рман*** [Sherman] Джон (1823—1900), американский государственный деятель; автор «антитрестовского закона» в США (1890). — 211.

106. ***Шу́мпетер*** [Schumpeter] **Йозеф (1883—1950)**, австро-американский экономист, социолог. Одна из его идей — *динамическая концепция цикла*. Согласно ей, пружиной экономического роста являются *инновации* — новые технологии, новые продукты, новые рынки и пр. Поэтому *цикличность* развития производства (от бума к буму, от одной волны новшеств к другой) закономерна. Но *кризисы* при этом вовсе не обязательны, они лишь результат панической реакции на естественное затухание очередного бума. Надо не па-

никовать, а упреждающе наращивать инвестиции в бесконечное *обновление* бизнеса. — 35, 36, 61, 407.

107. ***Э́нгельс*** [Engels] Фридрих (1820—1895), немецкий философ, социолог, экономист; основоположник (совместно с Марксом) *пролетарской политической экономии* и теории «научного социализма»; многолетний спонсор[1] Маркса. — 28, 29, 36, 37, 101, 128, 143, 187, 188, 299, 301.

[1] ***Спо́нсор*** (англ. sponsor) — физическое или юридическое лицо, оказывающее кому-чему-либо финансовую и/или иную поддержку, помощь.

Алфавитный указатель иностранных слов, ключевых понятий и терминов

Аббревиатура 78
абрютировать 389
абстракция 21
аванс 100
авантюризм 65
автаркия 28
автоматические регуляторы 284
автономия 388
авторитет, авторитетный 111
авуары 157
аграрный сектор 228
агрегаты 24
адаптация 77
адекватный 140
администрация 221
ажиотаж 168
аккордная оплата труда 98
аккредитив 159—160
аккумулировать 158
активные фонды 69
активный баланс 315
актуальный 364
акцент 83
акцизы 279
акционерное общество 138
акция 162
альтернатива 83
альянс 351
амбиция 398
аморальный 154
амортизация 69
анализ 22
ангажемент, ангажировать 161
анклав 336
аннулировать 295
аномалия 264
анонимный 201
антагонистический 36
антисемитизм 392
античный 409
антропогенный 366
апологетика, апология 35
апостол 277
аренда 108
арендная плата 108
аскетизм 35
ассигнация 146
аудит 159
аукцион 130
аутсайдер 207

Баланс 28
банальный 376
банк 157
банкнот, банковский билет 148
банковская ликвидность 157
банкротство 195
бартерный 140
безработица 255—259
«белые воротнички» 105
беспрецедентный 74
бизнес, бизнесмен 61
биллон, биллонная монета 147
биметаллизм 144
биржа 169
«Большая семёрка» 292, 352
бонус 99
босс 106
Бреттонвудсская система 346

бригадный (коллективный) подряд 100
брокер 170
брокеридж 170
брэнд 134
бум 168
бумеранг 379
буржуазия 31
бухгалтерский учёт 229
«быки» 173
бюджет 269
бюджетный дефицит 271
бюрократия, бюрократизм 42

Вакансия 93
валюта 169, 338
валютное рационирование 348
валютные интервенции 347
валютный курс 341—348
вандализм, вандалы 38
варьировать 283
варяги 382
ВВП 242
вегетарианство 369
вексель 147
венчурный 125
верхняя граница цен 221—222
«Ви-Ай-Пи» 59
вмененные издержки 85
ВНП 242, 243
воспроизводство 67
временные лаги 291
ВТО 320
вульгарный 103
вундеркинд 408
высокие технологии (high tech.) 74

Галопирующая инфляция 259—260
гарант 129
гармония 60
гармонии интересов теория 103
ГАТТ 320
гендерные проблемы 364
гиперинфляция 260
глобализация 307, 361—364
глобальный 354
«голубые фишки» 168
гонорар 113
государственный бюджет 269
государственный долг 271—276
государственный кредит 155
гражданское общество 387
грант 270
график, графический 25—26
«Гринпис» 364
ГУЛАГ 404
гуманизация производства 59
гуманитарный 304

Дебитор 71
дебиторская задолженность 71
девальвация 294
девизы 150
деградация 389
дедукция 24
дезинфляция 247
демографический взрыв 364—365
демография 364
демократизация производства 59, 100
демократия 43
демонетизация 145
демос 131
демпинг 201
«денежное правило» 292
денежные агрегаты 286—287
денежный мультипликатор 288
деноминация 293—294
депозит, депозитный 156
депопуляция 367
депрессия 254
депутат 154
дерегулирование 50
деспот, деспотия, деспотизм 415
дефиниция 19
дефицит, дефицитный 132, 271
дефлятор 247
дефляция 293—294

дефолт 274
«дешёвых денег» политика 289—290
джоббер 171
диверсификация 121
дивиденд 162
дизайн 120
диктатура 37
дилер 171
динамика 95
динамическая концепция цикла 419
директива 265
дирижизм 180
дисконт, дисконтирование 160
дискредитировать 190
дискреционные регуляторы 284
дискриминация 94
дискурс, дискурсивный 33
дискуссия 46
диспаритет (цен) 123
диссидент 386
дистрибьютор 141
дисциплина 15
дифференциация 55, 197
добавленная стоимость 245
доктрина 19
доминировать 199
донор 324
«дорогих денег» политика 289—290
дотация 270
дьюти-фри (duty-free) 197
Dax индекс 169

ЕБРР 322
евро 339, 351
евробонды 164
Евроландия 351
Европейский союз 350
естественная монополия 200

Жандармы 386
«железный закон» зарплаты 103—104
жень принцип 60

Закон возрастания вменённых издержек 85
закон денежного обращения 155
закон Оукена 258
закон предложения 217
закон спроса 211—217
закон Сэя 292
закон убывающей отдачи ресурсов 238
закон убывающей предельной полезности 215
западничество 401
«зелёная революция» 370
земля 66
золотой паритет 343
золотой стандарт 149—150

Идеология 34
издержки производства 228—232
иммигрант 329
империя 359
импорт 314
инвестиционная компания 165
инвестиционные товары 66
инвестиционный институт 165
инвестиционный консультант 165
инвестиционный фонд 165
инвестиция 63
инвестор 164
индекс 95
индекс Блумберга 169
индекс Джини 305
индекс Доу-Джонса 168
индекс ММВБ 169
индекс РТС 169
индекс Dax 169
индекс FT-SE 169
индекс NASDAQ 169
индекс Nikkei 169
индивид, индивидуум 178
индивидуальное предприятие 136
индукция 24

индустриальный 41
инжиниринг 333
инкассо, инкассировать 160
инновация 58
инсайдер 167
институционализация 46
институционализм 45
интеграция 120
интеллект 58
интеллектуализация труда 59
интеллектуальная собственность 134
интеллигенция 35
интенсивный 248
интервенция (валютная) 347
интернационализация 307
Интернет 75
инфляция 146, 259—263
инфляция издержек 261—262
инфляция спроса 261
информационное общество 75—76
информационно-компьютерные технологии 74
информация 74
инфраструктура 81
ипотека 159
иррациональный 63
искусственная монополия 201

Казначейство 146
какократия 191
канцерогенный 317
капитал 66
капитализм 27
картель 201
кастовость, каста 358
категория 21
квалификация 57
квота 201
кейнсианско-неоклассический синтез 51
кейнсианство 49—50
кесарь (цезарь) 277
киники 47
клан 47
классическая школа политэкономии 29—34
клиринг 160
количественная теория денег 417
коллапс 375
коллега 111
коллективная валюта 339
колония, колониализм 359
коммандист 138
коммандитный 137—138
коммерческий 147
коммерческий банк 158
коммерческий кредит 156
компания 62
компаньон 103
компенсация 130
компетентный 57
комплекс, комплексный 23
компрадор 357
компромат, компрометировать 75
компромисс 34
конвенция 148
конвергенции теория 186
конвертировать, конверсия 340
конгломерат 121
кондоминиум 183
Кондратьева волны 253
конечный продукт 245
конкурентный спрос 214
конкуренция 196—197
консалтинг 165
консерватор 49
консервация 362
консорциум 204
конституция 103
контекст 11
контракт 105
контрольный пакет акций 167
конференция 320
конфиденциальный 74
конфронтация 9
конфуцианство 60
концепция 19
концерн 203

конъюнктура 93
кооперация 114
координировать 194
корпоративный 60
корпорация 46
корректировать 50
коррупция 42
косвенные налоги 279
котироваться 165
коэффициент сменности 70
коэффициент эластичности 223
кредит 147, 155—156, 321—325
кредитная карточка 147
кредитные деньги 147
кредитные линии 325
кредо 45
кризис 255
криминализация 44
криминогенный 180
критерий 40
кружки качества 100
ксенофобия 358
купон 61
купюра 145
курс акций 167—168
куртаж 170

Лаг 290
Лаффера кривая 282
легальный 42
либерализм 31, 405
либерализация 296
лидер 191
лидерство в ценах 202
лизинг 126
ликвидность 151
листинг 165
лицензия 134
лоббизм 210
локальный 324
Лондонский клуб 322
Лоренца кривая 304—306
лот 172
ЛТД-лимитид 137
луддиты 80
Laissez faire 30

Магнат 44
мажоритарный (акционер) 167
маклер 170
макроэкономика 23
малый бизнес 122—125
мальтузианство 368
маржа 164
маржинализм 216
маркетинг 239
марксизм 36—37, 39
масштаб цен 150
материализм 41
материалоёмкость 72
махинация 161
МБРР 322
МВФ 321
«медведи» 173
международный кредит 156
менеджер, менеджмент 62
менеджеров революция 62
меновая стоимость 140
меритократия 58
меркантилизм 27
методология 16
метрополия 359
меценат 414
миграция 325
микроэкономика 23
милитаризм 387
миноритарный (акционер) 167
мобилизация 170
модель 21
модернизация 78
модификация 50
монета 144
монетаризм 28
«монетарное правило» 292
монометаллизм 144
монополистическая конкуренция 206
монополия 198—199, 200—204
монопсония 199
мораторий 274
МОТ 257
МРТ 308—310
мультипликатор ВНП 271

мультипликационный 270
муниципальный 128

Накопление капитала 68
налоги 277
налоговый тормоз 283
наркомания 182
НАТО 378
наукоёмкость 79
НАФТА 349
национализация 130
национальный доход 243
национальных счетов система 241
негативный 208
неоклассики 49
неоколониализм 359
неполноценные деньги 145
нижняя граница цен 222
НИОКР 78
ниша 93
НМЭП 359
«ножницы цен» 123, 209
номенклатура 121
номинальная зарплата 94
номинальная стоимость 144
номинальный ВНП 246
номинальный доход 299
номинальный, номинал 94
норма, нормирование 56
норма прибыли 239
норма резервного капитала 157
НОТ система 55—56
нотабене 109
ноу-хау 74
НПТ, НТР 78—79
нувориш 38
нуллификация 295

Облигация 107, 164
оборотный капитал 70
общественное производство 111—113
объективный 19
ОВД 378
олигархия 43
олигополия 199, 206—207
олигопсония 199
ООН 241
ОПЕК 201
оппонент 39
оптимизация, оптимальный 18
оптимизм 80
оптовая торговля 141
опцион 172
организация производства 73
основной капитал 69
открытая инфляция 260
открытое общество 333
офис 276
официальный 294
оффшорные зоны 337
оффшорный 336
ОЭСР 352

Паблик рилейшенс 229
паразитизм 39
Парижский клуб 322
паритет 123
паритет покупальной силы 344
парламент 31
партнёрство 42
пассивные фонды 69
пассивный баланс 315
патент 134
патернализм 94
патриарх 29
патриотизм 386
персона 12
пессимизм 80
петит 11
платёжный баланс 314—315
платонический 409
повременная зарплата 96—98
повторный счёт 244
позитивный 207
полемика 403
политика 39
политическая экономия 27, 29, 39
полноценные деньги 144—145

портфельные инвестиции 63, 326
пост 416
постиндустриальное общество 415—416
потенциал 249
потребительная ценность 139
«потребительская корзина» 96
потребительский кредит 156
прагматизм, прагматический 20
предельная полезность 215
предельные величины 216
предельные издержки 234—235
предложение 196
предметы труда 65, 72
предпринимательские способности 61
премьер-министр 275
престиж 181
префакция 163
преференциальный 163
прецедент 74
прибыль 108—111, 232—233, 236—240
приватизация 130
привилегированный 296
привилегия 190
прикладные науки 77—78
принцип жень 60
принцип Лтд 137
приоритет 27
про эт контра (pro et contra) 207
прогноз 20
прогрессивный 280
производительность труда 54—55
производственные возможности 83
производство 53
пролетариат 52
промежуточный продукт 245
пропорциональный 280
просвещение 401
протекционизм 315—318
протестантизм 64, 405
протестантская этика 64
профессия, профессионализм 57
профицит 271
профсоюзы 105
процент 106—108
прямые инвестиции 63, 326
прямые налоги 278
психосоциальные факторы 60
публичный 127

Рабочая сила 54
радикальный 131
разделение труда 114
располагаемый доход 298—299
раунд 320
рационализация 56
рациональные ожидания 291
рациональный 18
реальная зарплата 95—96
реальный ВНП 246—247
реальный доход 299
ревальвация 295
революция 37
регион 115
регламентация 56
регрессивный 280
реестр 163
резервные валюты 150
резидент 340
«рейганомика» 49
рейтинг 166
реклама 173
реновация 69
рента 106
рентабельность 239—240
рентабельный 195
репатриация 328
репутация 128
реституция 131
рестрикция 289
рефинансирование 274
реформа 36
рецессия 254

реципиент 324
реэкспорт 314
риторика, риторический 102
розничная торговля 141
романтизм 412
роялти 125
«русская идея» 413
рынок 192
рыночная экономика 178—181
рыночные цены 195, 219—223
рэкет 124

Сальдо 242
саммит 352
санация, санирование 195
санкция 324
свободная торговля 318—321
свободная экономическая зона (СЭЗ) 334
связанных цен система 202
сдельная зарплата 97
СДР 339
секвестр 272
селективный 374
сентиментальный 412
сервилизм 385
сертификат 162
сибарит 61
синдикат 203
синекура 48
«синие воротнички» 105
синтез 22
система национальных счетов 241
система, системный 23
«система участия» 100
Сити 268
скептицизм 41
скрупулёзный 330
скрытая инфляция 260
славянофильство 418
смешанная экономика 186—189
смог 80
СНГ 351
снобизм, сноб 393
собственность 125—127
совместный спрос 215
совокупный спрос 251
солидарность 60
сопряжённые товары 214—215
социальная рыночная экономика 188
социальный 17
социальный институт 45—46
социум 35
спекуляция 142
специализация 114, 118—119
спонсор 420
спонтанный 185
споты, спотовые сделки 171
спрос 195
средний класс 45
средства труда 65, 71
ссудный процент 108, 156
стабильный 170
стагнация 264
стагфляция 264
статика 95
статус 145
стоимость 141
«стэнд бай» режим 325
субвенция 270
субсидия 211
субъект 113
субъективный 215
суверенитет, суверенный 351
сциентизм 80
СЭЗ 334—336
Сэя закон 292
self-made man 45
sic 361

Таможенные пошлины 279
тантьема 99
тариф 104
тезаврация 150
Тейлора система 55
тенденция, тенденциозный 35
тендер 268
теневая экономика 44
теорема Коуза 183

теория 16
теория конвергенции 186
теория трёх факторов 414
термин 12
террацид 372
терроризм 363
технократия, технократические теории 251
технология 73
технология производства 73
технополис 335
технофобия 80
тиран, тирания 32, 415
ТНК 329
товарищество 137
товарное производство 139—140
толерантный 333
торговый баланс 314
тоталитарное государство 132
тоталитарный, тотальный 132
точка равновесия 219
транзит 279
трансакция 230
транснациональный 329
трансферт 270
транш 325
трастовые операции 160
тред-юнионы 105
трест 203
труд 54
Tabula rasa 383
top manager 62

Умеренная инфляция 259
унитарное предприятие 139
унитарный 139
унификация 148
унция 151
Уолл-стрит 180
уравнение обмена 285
урбанизация 366
«утечка умов» 331
утилизация 378
утилитаризм 399
учёт векселей 160

Факторные доходы 298
фекалии 377
феномен 191
феодализм 27
фермер 123
физиократия, физиократы 30
физическое лицо 107
филантропия 56
Филлипса кривая 263
финансы 268—269
фирма 62
фиск, фискальный 276
фондовая биржа 165, 169
фондовый рынок 164
фондоёмкость 69—70
фондоотдача 69—70
фонды обращения 68, 70—71
форварды, форвардный 171—172
формализм 48
форс-мажор 326—327
форум 393
франчайз (франчайзинг) 125
франчайзер, франчайзи 125
фрахт 314
«Фридом хаус» 364
фрикционный 255
фритредерство 318
фундаментализм 51
фундаментальные науки 77
фьючерсы, фьючерсный 172

Хакер 75
хедж, хеджирование 174
холдинг 203
хомо сапиенс 380

Цена 140
централизованная экономика 175
централизованный 132
центральный банк 157
цены проникновения 203
цены снятия сливок 202—203
цивилизованный 42
цинизм 47

Чек 147
«человеческих отношений» теория 60
чикагская школа экономикс 417
чистая конкуренция 205
чистая монополия 205—206

Шантаж 75
штрейкбрехер 93

Эволюция 40
эгалитарный, эгалитаризм 299
эгоизм 32
эгоцентризм 32
эквивалент 140
экологический кризис 372—377
экологический фактор 81—82
экология 81
экономика 14
экономика предложения 291
экономикс 39
экономическая теория 16
экономический рост 247—249
экономический цикл 252—255
эксклав 336
эксклюзивный 142
экспансия 287
эксперимент 12
эксперт 250
эксплуатация 37
экспорт 314
экспроприация 37
экстенсивный 248
ЭКЮ 339
эластичность предложения 227
эластичность спроса 223—227
элита 250
эмбарго 316
эмигрант 329
эмиссия, эмитировать 146
эмитент 164
«Эмнести интернешнл» 364
эмоции 257
эмпирический 18
энергия, энергетический фактор 81
энтузиазм 63
эргономика 59
эрозия 372
эрудиция 58
этика 64
этимология 24
этнос 367
эфемерный 76
эффект дохода 214
эффект замещения 214
эффективный спрос 50

ЮНЕСКО 241
ЮНКТАД 320
юридическое лицо 107

«**Я**йцеголовые» 331
Ямайская валютная система 346

Приложение 1

Зачётные карточки по курсу основ экономической теории

Зачёт №1 (Тема 1, с. 14—52)

Вариант 1
1. Что понимают под экономикой?
2. Методы наблюдения, эксперимента и моделирования.
3. В чём суть идеологизации социальных наук и каковы основные идеи марксистской экономической теории?

Вариант 2
1. Система экономических наук и роль в ней экономической теории.
2. Методы анализа и синтеза; системный подход в исследованиях.
3. Каковы основные идём, этапы и политика меркантилизма?

Вариант 3
1. Что изучает экономическая теория?
2. Методы индукции и дедукции в экономических исследованиях.
3. В чём суть полемики о перспективах капиталистического строя, и каковы основные типы капитализма?

Вариант 4
1. Эмпирическая и теоретическая функции экономической теории.
2. Исторический и логический подходы в исследованиях; графический метод в экономике.
3. Каковы основные позиции физиократов?

Вариант 5
1. Как понимать образовательную функцию экономической теории?
2. В чём различия между понятиями микро- и макроэкономики?
3. Каковы ключевые идеи рыночной школы Адама Смита?

Вариант 6
1. В чём суть прагматической функции экономической теории?
2. Абстрагирование как метод выработки научных понятий.
3. Чем объяснить противоречивость оценок роли государства в обществе? Две линии в экономикс: неоклассики и кейнсианцы.

Зачёт № 2 (Тема 2, с. 53—89)

Вариант 1
1. Воспроизводство, накопление и оборот капитала.
2. Каковы роль науки в современном производстве и противоречия НТР.

Вариант 2
1. Предприниматель и менеджер, их роль в современном производстве.
2. Проблема выбора в экономике и производственные возможности общества.

Вариант 3
1. Понятия рабочей силы и труда; производительность труда и её факторы.
2. Как изменяются производственные возможности общества в условиях экономического роста?

Вариант 4
1. Что такое средства производства и каковы их основные виды?
2. В чём смысл закона возрастания вменённых издержек?

Вариант 5
1. Основной капитал: структура, амортизация и показатели использования.
2. Энергетический фактор производства и инфраструктура.

Вариант 6
1. Оборотный капитал и фонды обращения. Каковы пути эффективного использования производственных фондов?
2. Место экологического фактора в современном производстве.

Вариант 7
1. В чём особенности человеческого фактора в условиях НТР?
2. Организационно-технологический и информационный факторы производства. Что такое «информационное общество»?

Зачёт № 3 (Тема 3, с. 90—111)

Вариант 1
1. Заработная плата и определяющие её факторы.
2. Что представляет собой рента и кто её получает?

Вариант 2
1. Каковы отличия реальной заработной платы от номинальной и как определяют динамику реальных заработков?
2. Предприниматели и работники: в чём их интерес к сотрудничеству?

Вариант 3
1. Каковы основные формы и системы заработной платы?
2. Кто и за что получает прибыль и каковы её слагаемые?

Вариант 4
1. Каков механизм регулирования современных трудовых отношений и какую роль в нём играют тред-юнионы?
2. Что понимают под процентом и кто его получает?

Вариант 5
1. Четыре главных вида ресурсов, применяемых в производстве. Какие виды доходов они приносят своим владельцам?
2. Основные черты и преимущества современных систем оплаты труда.

Зачёт № 4 (Тема 4, с. 112—138)

Вариант 1
1. Каковы сущность и основные стадии общественного производства?
2. Дайте характеристику индивидуальных и партнёрских предприятий. Два вида экономической ответственности в бизнесе.

Вариант 2
1. Общественное разделение труда: сущность, основные плюсы и минусы специализации.
2. Расскажите об акционерных обществах и унитарных предприятиях. В чём преимущества корпоративного бизнеса перед индивидуальными и партнёрскими предприятиями?

Вариант 3
1. Каковы уровни разделения труда и виды специализации в производстве?
2. В чём суть отношений собственности и какова их структура?

Вариант 4
1. Что такое экономическая интеграция и каковы её формы?
2. Каковы основные типы и формы собственности по её субъектам?

Вариант 5
1. Крупный и малый бизнес: преимущества и сферы действия каждого из них; система франчайза.
2. Расскажите об опыте национализации и приватизации в России.

Вариант 6
1. Абсолютные и сравнительные преимущества специализации.
2. Основные типы и формы собственности по её объектам. В чём состоит проблема разделения власти и собственности?

Зачёт № 5 (Тема 4, с. 139—191)

Вариант 1
1. Хозяйство натуральное и товарное; товар и товарное обращение.
2. Что представляют собой курс акций и биржевые индексы?

Вариант 2
1. Как развивались товарообменные отношения? Полноценные деньги.
2. Охарактеризуйте основные виды биржевых сделок.

Вариант 3
1. Золотой стандарт и его главные разновидности. Как произошла демонетизация золота?
2. Дайте характеристику рынка ценных бумаг и его основных участников?

Вариант 4
1. Каковы сущность и основные виды неполноценных денег?
2. Что представляют собой акции и облигации?

Вариант 5
1. Банки и их роль в экономике; типы банков и основные виды банковской деятельности.
2. Дайте характеристику централизованной экономической системы.

Вариант 6
1. В чём необходимость и сущность кредита и каковы его формы?
2. Что такое биржи и каковы их виды и роль в экономике?

Вариант 7
1. В чём состоят функции денег и закон денежного обращения?
2. Основные черты, достоинства и недостатки рыночной экономики. Что представляет собой «смешанная экономика»?

Зачёт № 6 (Тема 5, с. 192—218)

Вариант 1
1. Что такое рынок и каковы его основные виды?
2. Закон спроса и его неценовые факторы. В чём различие графиков спроса по ценовому и неценовым факторам?

Вариант 2
1. Дайте характеристику основных функций рынка.
2. Что такое монополизм и каковы формы рыночного господства?

Вариант 3
1. Расскажите о четырёх моделях современного рынка.
2. В чём заключается закон предложения и как выглядит его график?

Вариант 4
1. Охарактеризуйте факторы рыночного саморегулирования. Что представляют собой ценовые и неценовые методы конкуренции?
2. В чём плюсы и минусы монополии и как её регулировать?

Вариант 5
1. Монополия естественная и искусственная; монополистические союзы.
2. Каковы неценовые факторы рыночного предложения и особенность их графического отражения?

Зачёт № 7 (Тема 5, с. 219—240)

Вариант 1
1. Что такое рыночная цена и как она устанавливается?
2. Понятия нормальной и экономической прибыли. Сопоставьте структуру общей выручки в терминах бухгалтеров и экономистов.

Вариант 2
1. Государственное регулирование цен: когда его применяют в рыночной экономике и каковы последствия этого?
2. Что такое явные и неявные издержки производства?

Вариант 3
1. Как влияет изменение цен на общую выручку в условиях эластичного и неэластичного спроса?
2. В чём суть и значение постоянных, переменных, общих, средних и предельных издержек производства?

Вариант 4
1. Ценовая эластичность спроса и коэффициент эластичности; понятие перекрёстной эластичности.
2. Издержки и прибыль в условиях увеличения выпуска продукции. В чём смысл оптимального соотношения между постоянными и переменными ресурсами? Закон убывающей отдачи ресурсов.

Вариант 5
1. Расскажите об эластичности спроса по доходу и об эластичности предложения.
2. Что такое рентабельность производства и каковы её показатели?

Зачёт № 8 (Тема 6, с. 241—264)

Вариант 1
1. В чём смысл системы национальных счетов и каковы основные макроэкономические показатели?
2. Раскройте причины инфляции и её основные последствия.

Вариант 2
1. Расскажите о методах расчёта ВНП и понятии добавленной стоимости.
2. Взаимосвязь безработицы и инфляции. В чём смысл кривой Филлипса?

Вариант 3
1. В чём различия номинального и реального ВНП?
2. Неравномерность экономического роста: формы проявлений и характеристика средних экономических циклов.

Вариант 4
1. Что такое экономический рост и в чём его плюсы и минусы? Два пути и два способа измерения экономического роста.
2. Каковы сущности и виды инфляции?

Вариант 5
1. Дайте характеристику основных факторов экономического роста.
2. Основные типы, показатели и последствия безработицы.

Зачёт № 9 (Тема 7, с. 265—306)

Вариант 1
1. Основные цели государственного регулирования рыночной экономики. В чём его отличие от госуправления в «командных системах»?
2. Дайте характеристику основных методов денежных реформ.

Вариант 2
1. Основные направления госрегулирования рыночной экономики.
2. Каковы позиции монетаристов в отношении госрегулирования и суть их «денежного правила».

Вариант 3
1. Что такое государственный бюджет и каковы его главные линии?
2. В чём смысл и цели кейнсианской политики дешёвых и дорогих денег?

Вариант 4
1. Бюджетный дефицит и государственный долг: сущность, негативные последствия и основные пути нации к финансовому здоровью.
2. Каковы структура и показатели доходов населения?

Вариант 5
1. Суть фискальной политики государства. Основные виды налогов.

2. Каковы социальные роли рынка и государства? Основные направления социальной политики государства.

Вариант 6
1. Каковы основные функции налогов и в чём смысл кривой Лаффера? Два основных типа финансовых регуляторов.
2. В чём заключается проблема неравенства доходов в обществе? Противоречие между равенством доходов и эффективностью производства и как его, по-вашему, разрешить?

Вариант 7
1. В чём суть уравнения обмена Ирвинга Фишера? Структура денежной массы и три основных денежных агрегата.
2. Охарактеризуйте главные принципы распределения в обществе. Какой из них, по-вашему, наиболее справедлив и почему?

Вариант 8
1. Как банки «создают» деньги и в чём опасность денежной мультипликации?
2. Основные показатели степени неравенства доходов в обществе: кривая Лоренца и индекс Джини.

Зачёт № 10 (Тема 8, с. 307—337)

Вариант 1
1. Сущность и основные факторы международного разделения труда.
2. Международный кредит и его роль в мировой экономике; назовите основные кредитно-финансовые центры мира.

Вариант 2
1. Абсолютные и сравнительные преимущества международной специализации и торговли.
2. Каковы формы международных научно-технических связей?

Вариант 3
1. Понятия экспорта и импорта; торговый и платёжный балансы страны.
2. Сущность, формы и виды международной миграции капитала. Что «заставляет» предпринимателей ввозить или вывозить капитал?

Вариант 4
1. В чём суть и методы протекционизма и каковы его положительные и отрицательные эффекты?

2. Международная миграция трудовых ресурсов, её плюсы и минусы.

Вариант 5
1. Что понимают под свободной торговлей и каковы её преимущества? Процесс либерализации мировой торговли.
2. Каковы условия, цели и виды свободных экономических зон? В чем плюсы и минусы «оффшоров»?

Зачёт № 11 (Тема 8, с. 338–380)

Вариант 1
1. Когда деньги становятся валютой и каковы основные типы валют?
2. Демографическая проблема: сущность, причины, последствия.

Вариант 2
1. Зачем каждому государству собственная валюта? Что такое валютный курс и какова его роль в экономике?
2. Проблема экономической отсталости и её главные факторы. Как, на ваш взгляд, можно выйти из «порочного круга бедности»?

Вариант 3
1. Охарактеризуйте основные виды валютных курсов.
2. Каковы основные группы стран современного мира? Какие проблемы и почему называют глобальными?

Вариант 4
1. Каковы основные способы регулирования валютных курсов?
2. В чём суть проблемы негативных эффектов глобализации?

Вариант 5
1. Что представляет собой международная экономическая интеграция и что делает её эффективной?
2. Расскажите о глобальных проблемах продовольствия и ресурсов.

Вариант 6
1. Дайте характеристику международных валютных систем.
2. В чём суть и пути решения глобальных проблем экологии, разоружения и конверсии.

Приложение 2

Экзаменационные вопросы по курсу основ экономической теории

Тема 1. Экономическая теория: предмет, методы и основные этапы её развития

1. Понятие экономики и система экономических наук. Предмет экономической теории и её основные функции.
2. Основные методы экономических исследований. Абстрагирование — путь выработки теоретических понятий. Понятия микро- и макроэкономики.
3. Основные идеи и политика меркантилизма; различия между ранним и поздним меркантилизмом.
4. Классическая политэкономия и ключевые позиции её представителей. Особенность теоретического подхода физиократов.
5. Рыночная школа классиков: либерализм и обоснование Адамом Смитом преимуществ свободной и конкурентной рыночной экономики.
6. Проблема идеологизации экономической теории и основные положения марксистской политической экономии.
7. Экономикс об особенностях становления свободного рынка. Четыре основных типа капитализма: капитализм начальный, бюрократический и олигархический; преимущества демократических рыночных систем.
8. Дискуссии о роли государства в обществе. Неоклассическое и кейнсианское направления в экономикс.

Тема 2. Факторы современного производства и производственные возможности

9. Рабочая сила и труд, производительность труда и её факторы; понятия прошлого и живого труда. Ключевые идеи системы Тейлора.

10. Человеческий фактор в условиях НТР и формирование работника нового типа. Особая роль предпринимателя и менеджера в экономике.
11. Средства производства и их структура, понятия «земля» и «капитал»; товары инвестиционные и потребительские.
12. Воспроизводство и накопление капитала. Основной капитал и его амортизация; фондоотдача и фондоёмкость, коэффициент сменности работы оборудования.
13. Оборотный капитал и фонды обращения. Основные пути эффективного использования производственных фондов.
14. Организационно-технологический и информационный факторы современного производства. Главные черты информационного общества.
15. Наука — ключевой фактор современного производства. Сущность и противоречия научно-технической революции.
16. Роль энергетического и инфраструктурного обеспечения современного производства. Значение фактора экологии для экономики и общества.
17. Понятие и графическое отражение производственных возможностей общества. Вменённые издержки производства и закон их возрастания.
18. Производственные возможности общества в условиях экономического роста. Взаимосвязь сегодняшнего выбора хозяйственных альтернатив и завтрашних возможностей экономики.

Тема 3. Доходы от факторов производства

19. Основные виды ресурсов производства и доходов от их использования. Заработная плата и определяющие её факторы.
20. Заработная плата номинальная и реальная; индексы динамики реальных заработков. Основные формы и системы оплаты труда.
21. Основные черты современных систем оплаты труда; преимущества «систем участия» и бригадно-подрядной формы организации производства.
22. Проблема взаимоотношений капитала и труда, возможность их социального партнёрства. Механизм регулирования трудовых отношений.
23. Земельная рента и её противоречивое положение в обществе. Сущность и основные формы процента.
24. Прибыль предпринимателя: два противоположных подхода в её определении; характеристика основных элементов прибыли.

Тема 4. Экономические отношения в обществе

25. Общественное производство и его основные стадии. Разделение труда в обществе; основные плюсы и минусы специализированного производства.
26. Основные уровни и виды общественного разделения труда. Абсолютные и сравнительные преимущества специализации.
27. Экономическая интеграция и её формы. Крупное производство и малый бизнес, преимущества и роль в экономике каждого из них.
28. Сущность, значение и структура отношений собственности. Собственность частная и общественная: основные формы, достоинства, недостатки.
29. Сущность и цели национализации и приватизации собственности. Особенности национализации и приватизации, проведённых в XX веке в России.
30. Виды собственности по её объектам: собственность вещественная, интеллектуальная и на управление. Проблема разделения власти и собственности.
31. Характеристика основных видов предприятий; неограниченная и ограниченная ответственность в бизнесе; преимущества акционерных обществ.
32. Натуральное и товарное производство; потребительная ценность, стоимость товара и его цена. Товарное обращение; торговля оптовая и розничная.
33. Три основных этапа развития товарообменных отношений; возникновение и сущность денег. Полноценные деньги, моно- и биметаллизм.
34. Сущность и основные виды неполноценных денег; отличительные черты векселей, банковских и казначейских билетов.
35. Золотой стандарт и его золотомонетная, золотослитковая и золотодевизная формы; процесс постепенной демонетизации золота.
36. Основные функции денег: мера стоимости, средство обращения, платежа, накопления и орудие власти в обществе; закон денежного обращения.
37. Необходимость, сущность и условия кредита, понятия депозитного и ссудного процента; основные формы и виды кредита.
38. Банки и банковский капитал; основные типы и роль банков в современной экономике. Виды банковской деятельности.
39. Ценные бумаги: акции и облигации; основные виды акций, акции привилегированные и обыкновенные.

40. Рынок ценных бумаг и его участники; понятие оптимального портфеля ценных бумаг; номинальная цена и курс акций, биржевые индексы.
41. Биржи и их важная роль в экономике; фондовая, валютная, товарная биржи и биржа труда; роли брокеров и дилеров в биржевой игре.
42. Биржевые сделки товарные и бестоварные, суть спекулятивных и страховочных фьючерсов; «быки» и «медведи» в биржевой игре.
43. Централизованная хозяйственная система как воплощение монополизма государства в экономике; плюсы и минусы «командных систем».
44. Рыночная система как воплощение свободной и конкурентной частнопредпринимательской экономики; достоинства и недостатки рыночных систем. Проблема внешних эффектов и теорема Коуза.
45. Понятия смешанной и социально-рыночной экономики. Россия между двух экономик: трудности и первые итоги перехода к социально-рыночному хозяйству.

Тема 5. Рынок: свободные цены, спрос и предложение, конкуренция

46. Рынок и его современные организационные формы; основные виды рынков и функции рыночных систем.
47. Ключевые факторы рыночного саморегулирования; основные формы и методы конкуренции и её благотворная роль в экономике.
48. Признаки монополизма и четыре формы рыночного господства. Монополия естественная и искусственная; главные формы монополистических союзов.
49. Четыре основные модели современного рынка: чистая конкуренция и чистый монополизм, монополистическая конкуренция и олигополизм.
50. Позитивные и негативные стороны монополии; антидемократическая роль олигархов в политике; основные пути регулирования монополизма.
51. Закон спроса и кривая спроса на графике; неценовые факторы рыночного спроса и особенности графического отражения их действия.
52. Закон предложения и его кривая на графике; неценовые факторы рыночного предложения и особенности графического отражения их действия.
53. Рыночная цена и её точка на общем графике спроса и предложения; механизм рыночного саморегулирования равновесной цены.

54. Государственное регулирование цен: установление их верхней и нижней границ, позитивные и негативные эффекты государственного регулирования.
55. Понятие эластичности спроса и предложения. Коэффициент эластичности. Ценовая эластичность спроса и её влияние на общую выручку от продажи продукции.
56. Понятие эластичности спроса и предложения. Эластичность спроса по доходу. Эластичность предложения и её главные факторы.
57. Прибыль в структуре стоимости товара и два пути к повышению доходности бизнеса. Издержки производства явные, неявные и экономические.
58. Понятия нормальной и экономической прибыли; экономические и бухгалтерские издержки и прибыль в структуре общей выручки предприятия.
59. Постоянные, переменные и общие издержки производства; издержки средние и предельные и их роль в контроле рентабельности производства.
60. Необходимость оптимального соотношения между постоянными и переменными ресурсами в условиях изменений объёма производства; закон убывающей ресурсоотдачи; показатели рентабельности производства.

Тема 6. Макроэкономика: показатели, экономический рост, нестабильность

61. Система национальных счетов и основные макроэкономические показатели; структурные соотношения между ВНП, ВВП и национальным доходом.
62. Методы расчёта ВНП и понятия повторного счёта и добавленной стоимости. Номинальный и реальный ВНП, варианты использования дефлятора.
63. Экономический рост в обществе: плюсы и минусы; экстенсивный и интенсивный пути развития; два способа измерения экономического роста.
64. Факторы экономического роста; особая роль технократической элиты и прогрессивных структурных сдвигов в развитии современной экономики.
65. Неравномерность экономического роста и формы её проявления; фазы средних экономических циклов; основные факторы и последствия кризисов.
66. Безработица и её типы; показатели уровня безработицы и понятие полной занятости в обществе; важнейшие последствия безработицы, закон Оукена.

67. Сущность инфляции и её виды: умеренная, галопирующая и гиперинфляция. Основные причины инфляции: инфляция спроса и инфляция издержек, инфляционная спираль зарплаты и цен.
68. Основные последствия инфляции. Взаимосвязь безработицы и инфляции, кривая Филлипса; понятие стагфляции.

Тема 7. Макроэкономическое регулирование

69. Государственное регулирование рыночной экономики и его отличие от госуправления в «командных системах»; основные цели и направления госрегулирования.
70. Понятие финансов; государственный бюджет и его главные линии, мультипликационный эффект государственных расходов; виды госбюджета.
71. Бюджетный дефицит и государственный долг: противоречивость оценок, возможные негативные следствия и пути преодоления дефицитов и долгов.
72. Фискальная политика государства; виды налогов и их положительные и отрицательные стороны; пути совершенствования налогообложения.
73. Функции налогов: фискальная, регулирующая и перераспределительная; кривая Лаффера. Дискреционные и автоматические финансовые регуляторы.
74. Уравнение обмена Ирвинга Фишера и современное понятие денежной массы; структура и степень ликвидности денежных агрегатов M_1, M_2 и M_3.
75. Банковский эффект кредитно-денежной мультипликации и понятие денежного мультипликатора. Кейнсианская политика дешёвых и дорогих денег.
76. Основные позиции монетаристов в отношении эффективности государственного регулирования экономики; смысл закона Сэя; «денежное правило» монетаристов.
77. Основные методы денежных реформ; российский опыт деноминации; понятия официальной и рыночной девальвации (ревальвации).
78. Социальная роль рынка. Политика государства в социальной сфере: благоприятные условия для активности трудоспособных и социальные гарантии для всех.
79. Доходы населения: понятия номинального, располагаемого и реального дохода. Основные принципы распределения доходов в обществе.
80. Проблема неравенства доходов в обществе и социально-экономическая дилемма: равенство или эффективность. Кривая Лоренца и индекс Джини.

Тема 8. Мировая экономика

81. Международное разделение труда и его факторы. Абсолютные и сравнительные преимущества международной специализации и торговли.
82. Торговый и платёжный балансы страны. Два типа торговой политики государств: протекционизм и фритредерство. Либерализация мировой торговли.
83. Международный кредит: сущность, позитивная роль и возможные отрицательные эффекты; основные финансово-кредитные центры мира.
84. Международная миграция капитала: сущности, формы и виды. Мотивы ввоза-вывоза капитала; совместные (межнациональные) и транснациональные корпорации.
85. Международная миграция трудовых ресурсов: главные причины, плюсы и минусы. Основные формы научно-технических связей между странами.
86. Свободные экономические зоны: благоприятность местных условий, цели и виды зон. «Удобства» оффшорных зон и их теневые стороны.
87. Понятие валюты и её основные типы по представительству и обратимости. Валютный курс и его роль в экономике.
88. Основные виды валютных курсов; три типа международных валютных систем. Способы государственного регулирования курса валют.
89. Международная экономическая интеграция: сущность, признаки и пути развития; Европейский союз как образец успешной интеграции стран.
90. Основные группы стран современного мира по уровню их развития. Глобальные социально-экономические проблемы: сущность и классификация.
91. Глобальная проблема экономической отсталости стран: основные факторы и пути выхода; преодоление последствий колониализма.
92. Глобализация жизни современного человечества: сущность, плюсы, минусы и проблема преодоления её негативных эффектов.
93. Глобальная демографическая проблема: основные проявления и пути регулрования демографических процессов.
94. Глобальная продовольственная проблема и основные пути её решения; суть глобальной проблемы природных ресурсов.
95. Основные проявления и пути преодоления экологического кризиса; особенности экологической обстановки в России.
96. Причина возникновения проблем разоружения и конверсии; содержание процесса конверсии и её экономическое и политическое значение.

Приложение 3

Экзаменационные билеты по курсу основ экономической теории

Билет 1
1. Понятие экономики и система экономических наук. Предмет экономической теории и её основные функции.
2. Четыре основные модели современного рынка: чистая конкуренция и чистый монополизм, монополистическая конкуренция и олигополизм.

Билет 2
1. Основные методы экономических исследований. Абстрагирование — путь выработки теоретических понятий. Понятия макро- и микроэкономики.
2. Позитивные и негативные стороны монополии; антидемократическая роль олигархов в политике; основные пути регулирования монополизма.

Билет 3
1. Основные идеи и политика меркантилизма; различия между ранним и поздним меркантилизмом.
2. Закон спроса и кривая спроса на графике; неценовые факторы рыночного спроса и особенности графического отражения их действия.

Билет 4
1. Классическая политэкономия и ключевые позиции её представителей. Особенность теоретического подхода школы физиократов.
2. Закон предложения и его кривая на графике; неценовые факторы рыночного предложения и особенности графического отражения их действия.

Билет 5.
1. Рыночная школа классиков: либерализм и обоснование Адамом Смитом преимуществ свободной и конкурентной рыночной экономики.
2. Прибыль в структуре стоимости товара и два пути к повышению доходности бизнеса. Издержки производства явные, неявные и экономические.

Билет 6
1. Проблема идеологизации экономической теории и основные положения марксистской политической экономии.
2. Рыночная цена и её точка на общем графике спроса и предложения; механизм рыночного саморегулирования равновесной цены.

Билет 7
1. Экономикс об особенностях становления свободного рынка. Четыре основных типа капитализма: капитализм начальный, бюрократический и олигархический; преимущества демократических рыночных систем.
2. Понятие эластичности спроса и предложения. Коэффициент эластичности. Ценовая эластичность спроса и её влияние на общую выручку от продажи продукции.

Билет 8
1. Дискуссии о роли государства в обществе. Неоклассическое и кейнсианское направления в экономикс.
2. Понятие эластичности спроса и предложения. Эластичность спроса по доходу. Эластичность предложения и её главные факторы.

Билет 9
1. Рабочая сила и труд, производительность труда и её факторы; понятия прошлого и живого труда. Ключевые идеи системы Тейлора.
2. Понятия нормальной и экономической прибыли; экономические и бухгалтерские издержки и прибыль в структуре общей выручки предприятия.

Билет 10
1. Человеческий фактор в условиях НТР и формирование работника нового типа. Особая роль предпринимателя и менеджера в экономике.
2. Постоянные, переменные и общие издержки производства; издержки средние и предельные и их роль в контроле рентабельности производства.

Билет 11
1. Средства производства и их структура, понятия «земля» и «капитал»; товары инвестиционные и потребительские.
2. Необходимость оптимального соотношения между постоянными и переменными ресурсами в условиях изменений объёма производства; закон убывающей ресурсоотдачи; показатели рентабельности производства.

Билет 12
1. Воспроизводство и накопление капитала. Основной капитал и его амортизация; фондоотдача и фондоёмкость, коэффициент сменности работы оборудования.
2. Система национальных счетов и основные макроэкономические показатели; структурные соотношения между ВНП, ВВП и национальным доходом.

Билет 13
1. Оборотный капитал и фонды обращения. Основные пути эффективного использования производственных фондов.
2. Методы расчёта ВНП и понятия повторного счёта и добавленной стоимости. Номинальный и реальный ВНП, варианты использования дефлятора.

Билет 14
1. Организационно-технологический и информационный факторы современного производства. Основные черты информационного общества.
2. Экономический рост в обществе: плюсы и минусы; экстенсивный и интенсивный пути развития; два способа измерения экономического роста.

Билет 15
1. Наука — ключевой фактор современного производства. Сущность и противоречия научно-технической революции.
2. Факторы экономического роста; особая роль технократической элиты и прогрессивных структурных сдвигов в развитии современной экономики.

Билет 16
1. Роль энергетического и инфраструктурного обеспечения современного производства. Значение фактора экологии для экономики и общества.
2. Неравномерность экономического роста и формы её проявления; фазы средних экономических циклов; основные факторы и последствия кризисов.

Билет 17
1. Понятие и графическое отражение производственных возможностей общества. Вменённые издержки производства и закон их возрастания.
2. Безработица и её типы; показатели уровня безработицы и понятие полной занятости в обществе; последствия безработицы, закон Оукена.

Билет 18
1. Производственные возможности общества в условиях экономического роста. Взаимосвязь сегодняшнего выбора хозяйственных альтернатив и завтрашних возможностей экономики.
2. Инфляция и её виды. Основные причины инфляции: инфляция спроса и инфляция издержек, инфляционная спираль зарплаты и цен.

Билет 19
1. Основные виды ресурсов производства и доходов от их использования. Зарплата и определяющие её факторы.
2. Основные последствия инфляции. Взаимосвязь безработицы и инфляции, кривая Филлипса; понятие стагфляции.

Билет 20
1. Заработная плата номинальная и реальная; индексы динамики реальных заработков. Основные формы и системы оплаты труда.
2. Государственное регулирование рыночной экономики и его отличие от госуправления в «командных системах»; основные цели и направления госрегулирования.

Билет 21
1. Основные черты современных систем оплаты труда; преимущества «систем участия» и бригадно-подрядной формы организации производства.
2. Понятие финансов; государственный бюджет и его главные линии, мультипликационный эффект государственных расходов; виды госбюджета.

Билет 22
1. Проблема взаимоотношений капитала и труда, возможность их социального партнёрства. Механизм регулирования трудовых отношений.
2. Бюджетный дефицит и государственный долг: противоречивость оценок, возможные негативные следствия и пути преодоления дефицитов и долгов.

Билет 23
1. Земельная рента и её противоречивое положение в обществе. Сущность и основные формы процента.
2. Фискальная политика государства; виды налогов и их положительные и отрицательные стороны; пути совершенствования налогообложения.

Билет 24
1. Прибыль предпринимателя: два противоположных подхода в её определении; характеристика основных элементов прибыли.
2. Функции налогов: фискальная, регулирующая и перераспределительная; кривая Лаффера. Дискреционные и автоматические финансовые регуляторы.

Билет 25
1. Общественное производство и его основные стадии. Разделение труда в обществе; плюсы и минусы специализированного производства.
2. Уравнение обмена Ирвинга Фишера и современное понятие денежной массы; структура и степень ликвидности денежных агрегатов M_1, M_2 и M_3.

Билет 26
1. Основные уровни и виды общественного разделения труда. Абсолютные и сравнительные преимущества специализации.
2. Банковский эффект кредитно-денежной мультипликации и понятие денежного мультипликатора. Кейнсианская политика дешёвых и дорогих денег.

Билет 27
1. Экономическая интеграция и её формы. Крупное производство и малый бизнес, преимущества и роль в экономике каждого из них.
2. Основные позиции монетаристов в отношении эффективности государственного регулирования экономики; смысл закона Сэя; «денежное правило» монетаристов.

Билет 28
1. Сущность, значение и структура отношений собственности. Собственность частная и общественная: формы, достоинства, недостатки.
2. Основные методы денежных реформ; российский опыт деноминации; понятия официальной и рыночной девальвации (ревальвации).

Билет 29
1. Сущность и цели национализации и приватизации собственности. Особенности национализации и приватизации проведенных в XX веке в России.
2. Социальная роль рынка. Политика государства в социальной сфере: благоприятные условия для активности трудоспособных и социальные гарантии для всех.

Билет 30
1. Виды собственности по её объектам: собственность вещественная, интеллектуальная и на управление. Проблема разделения власти и собственности.
2. Доходы населения: понятия номинального, располагаемого и реального дохода. Основные принципы распределения доходов в обществе.

Билет 31
1. Характеристика основных видов предприятий; неограниченная и ограниченная ответственность в бизнесе; преимущества акционерных обществ.
2. Проблема неравенства доходов в обществе и социально-экономическая дилемма: равенство или эффективность. Кривая Лоренца и индекс Джини.

Билет 32
1. Натуральное и товарное производство; потребительная ценность, стоимость товара и его цена. Товарное обращение; торговля оптовая и розничная.
2. Международное разделение труда и его факторы. Абсолютные и сравнительные преимущества международной специализации и торговли.

Билет 33
1. Три основных этапа развития товарообменных отношений: возникновение и сущность денег. Полноценные деньги, моно- и биметаллизм.
2. Торговый и платёжный балансы страны. Два типа торговой политики государств: протекционизм и фритредерство. Либерализация мировой торговли.

Билет 34
1. Сущность и основные виды неполноценных денег; отличительные черты векселей, банковских и казначейских билетов.

2. Международный кредит: сущность, позитивная роль и возможные отрицательные эффекты; основные финансово-кредитные центы мира.

Билет 35

1. Золотой стандарт и его золотомонетная, золотослитковая и золотодевизная формы; процесс постепенной демонетизации золота.
2. Международная миграция капитала: сущность, формы и виды. Мотивы ввоза-вывоза капитала; совместные (межнациональные) и транснациональные корпорации.

Билет 36

1. Основные функции денег: мера стоимости, средство обращения, платежа, накопления и орудие власти в обществе; закон денежного обращения.
2. Международная миграция трудовых ресурсов: главные причины, плюсы и минусы. Основные формы научно-технических связей между странами.

Билет 37

1. Необходимость, сущность и условия кредита, понятия депозитного и ссудного процента; основные формы и виды кредита.
2. Свободные экономические зоны: благоприятность местных условий, цели и виды зон. «Удобства» оффшорных зон и их теневые стороны.

Билет 38

1. Банки и банковский капитал; основные типы и роль банков в современной экономике. Виды банковской деятельности.
2. Понятие валюты и её основные типы по представительству и обратимости. Валютный курс и его роль в экономике.

Билет 39

1. Ценные бумаги: акции и облигации; основные виды акций, акции привилегированные и обыкновенные.
2. Основные виды валютных курсов; три типа международных валютных систем. Способы государственного регулирования курса валют.

Билет 40

1. Рынок ценных бумаг и его участники; понятие оптимального портфеля ценных бумаг; номинальная цена и курс акций. биржевые индексы.

2. Международная экономическая интеграция: сущность, признаки и пути развития; Европейский союз как образец успешной интеграции стран.

Билет 41
1. Биржи и их важная роль в экономике; фондовая, валютная, товарная биржи и биржа труда; роли брокеров и дилеров в биржевой игре.
2. Основные группы стран современного мира по уровню их развития. Глобальные социально-экономические проблемы: сущность и классификация.

Билет 42
1. Биржевые сделки товарные и бестоварные, суть спекулятивных и страховочных фьючерсов; «быки» и «медведи» в биржевой игре.
2. Глобальная проблема экономической отсталости стран: основные факторы и пути выхода; преодоление последствий колониализма.

Билет 43
1. Централизованная хозяйственная система как воплощение монополизма государства в экономике; плюсы и минусы «командных систем».
2. Глобализация жизни современного человечества: сущность, плюсы и минусы и общемировая проблема преодоления её негативных эффектов.

Билет 44
1. Рыночная система как воплощение свободной и конкурентной частнопредпринимательской экономики; достоинства и недостатки рыночных систем. Проблема внешних эффектов и теорема Коуза.
2. Глобальная демографическая проблема: основные проявления и пути регулирования и рационализации демографических процессов.

Билет 45
1. Понятия смешанной и социально-рыночной экономики. Россия между двух экономик: трудности и первые итоги перехода к социально-рыночному хозяйству.
2. Глобальная продовольственная проблема и основные пути её решения; суть глобальной проблемы природных ресурсов.

Билет 46

1. Рынок и его современные организационные формы; основные виды рынков и функции рыночных систем.
2. Основные проявления и пути преодоления экологического кризиса; особенности экологической обстановки в России.

Билет 47

1. Ключевые факторы рыночного саморегулирования; основные формы и методы конкуренции и её благотворная роль в экономике.
2. Причина возникновения проблем разоружения и конверсии; содержание процесса конверсии и её экономическое и политическое значение.

Билет 48

1. Признаки монополизма и четыре формы рыночного господства. Монополия естественная и искусственная; главные формы монополистических союзов.
2. Прибыль в структуре стоимости товара и два пути к повышению доходности бизнеса. Издержки производства явные, неявные и экономические.

Учебное издание

Куликов Леонид Михайлович

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Учебник

Редактор-корректор *Н. М. Дмуховская*
Художественное оформление *А. И. Гиренко*
Компьютерная верстка *Д. В. Александрова*

Формат $84\times108^{1}/_{32}$.
Гарнитура «Petersburg». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 23,89. Доп. тираж 1000 экз. Заказ №

ООО «ИД Юрайт»
140004, Московская обл., г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, д. 1.
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru