

Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики

В.П. Шленков

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

*Утверждено Редакционно-издательским советом
Самарского государственного университета
в качестве учебного пособия*

Самара
Издательство «Самарский университет»
2009

УДК 330.88

ББК 65

Ш 68

Рецензент д-р эконом. наук, проф. Ю.Г. Бреусов

Шленков В.П.

Ш 68 Основы экономической теории: учебное пособие / В.П. Шленков; Федеральное агентство по образованию. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2009. – 188 с.

В учебном пособии рассматриваются традиционные научные концепции, знание которых необходимо студентам для глубокого усвоения экономической теории. К ним относятся: присвоение, его всеобщность и специфически социальная форма; собственность, ее вещественное и экономическое содержание, форма собственности; заработная плата и ее источники; прибыль и ее формирование; взаимодействие главных субъектов хозяйствования и др. Впервые в литературе исследуется вопрос о содержании экономических (производственных) отношений, раскрываемом через триединую формулу: сущность – проявление – материализация. В работе дается собственное толкование автором многих укоренившихся в литературе проблемам.

Учебное пособие предназначено для студентов вузов, колледжей и учащихся других учебных заведений, а также для всех интересующихся экономической теорией.

УДК 330.88

ББК 65

© Шленков В.П., 2009

© Самарский государственный университет, 2009

© Оформление. Издательство
«Самарский университет», 2009

ПРЕДИСЛОВИЕ

Глубокие социально-экономические преобразования, произошедшие в стране за последние 15 лет, кардинально изменили «лицо» экономической теории как системы знаний об общих закономерностях развития хозяйственных процессов. Это подтверждается, в частности, заменой базы экономического образования в вузах и колледжах, роль которого с 1992 г. стали выполнять американские курсы «Экономикс», вытеснившие с этих позиций марксистско-ленинскую политическую экономию. А ведь это совершенно и принципиально разные экономические воззрения, и менять их недопустимо и несерьезно. И дело не только в этике и культуре, амбициях и верноподданничестве. Как и любая другая система научных знаний, экономическая теория, имея свой собственный объект и предмет познания – экономику общества, со времен меркантилистов накопила для его изучения достаточно стройный и адекватный хозяйственной практике понятийный аппарат, и мы не можем и не должны от него отказываться, но мы можем и должны с его помощью углублять и расширять свои знания об экономике.

Фундамент и каркас наработанного понятийного аппарата составляют такие привычные ныне экономические категории, как труд и капитал, разделение труда и специализация, товар и деньги, производство и обмен, производительность труда и эффективность производства, стоимость и цена, заработная плата и прибыль, рента и процент, издержки производства и издержки обращения, накопление и финансы, налоги и т.д. Однако, как зачастую происходит с формирующимся научным познанием (а экономическая теория по историческим меркам наука довольно молодая), внимание исследователей прошлых веков концентрировалось на поверхностном уровне хозяйственной жизни общества, вследствие чего анализ экономики, выполняемый ими, был по большей части описательным, фотографическим, т.е. еще не вполне научным. А при таком восприятии познаваемого объекта ошибки не только возможны, но и неизбежны, так как сознание фиксирует не содержание, а форму его проявления и выдает за истину то, в чем таковой не содержится. На это указывал один из первых и самых выдающихся, по мнению Гегеля, философов-рационалистов – Р. Декарт. Прямая палка, пишет он, опущенная в воду, кажется изогнутой, а четырехугольная башня издали представляется круглой. В первом случае наше восприятие трансформировано толщей воды, во втором – расстоянием. В обоих случаях оно ошибочно, ибо не отражает содержания палки и башни. Во избежание подобных ошибок Гегель проводил различия между правильным и истинным, подчеркивая при этом, что задачей науки является познание истинного. Он остроумно замечал, что человек может иметь в своей голове очень много правильного, что вместе с тем не является истинным. Первое (изогнутая палка, круглая башня) – это суждение человека о

том или ином явлении, находящемся в определенных условиях; истинное — это соответствие явления своему собственному содержанию.

В познании хозяйственных процессов мы также сталкиваемся с диссонансом между содержанием и его проявлением, между тем, каким нам видится то или иное экономическое явление, и его собственным содержанием. Так, например, о собственности мы говорим, что это некая вещь или факт принадлежности известной вещи какому-то человеку, хотя в подобных выражениях отсутствует и намек на экономическое содержание собственности; о заработной плате мы говорим, что она есть плата за труд, хотя по содержанию она таковой даже и быть не может; о прибыли мы говорим как о даровом доходе или продукте эксплуатации чужого труда, хотя по содержанию она ни тем, ни другим не является; о труде в материальном производстве мы говорим как о расходовании физической и умственной энергии человека, хотя такое понимание очень далеко от экономического содержания труда; о рабочей силе мы говорим как о способностях человека к труду, хотя сам термин «рабочая сила» не только лишен экономического содержания (ибо и вол, впряженный в плуг и вспахивающий землю, также являет собой рабочую (тягловую) силу, а мощность разного рода двигателей мы и до сих пор измеряем лошадиными силами), но и уничтожителен по отношению к человеку, поскольку в нем содержится скрытый намек: мол, сила есть — ума не надо.

Диссонанс между видимостью и содержанием хозяйственных процессов не мог оставаться незамеченным, а будучи обнаруженным, не мог не стать предметом озабоченности исследователей, пытавшихся преодолеть его. Во второй половине XIX в., с кончиной последнего представителя когорты английских классиков, Милля, на учебниках которого по политической экономии, как свидетельствуют историографы, вырос весь XIX в., такие попытки были предприняты в русле двух направлений (если опустить историческую школу и институционализм, не оказавших сколько-нибудь заметного влияния на дальнейшее развитие экономической теории): марксизма и маржинализма. Однако оба направления потерпели неудачу. Марксизм (имеется в виду, конечно же, родоначальник этого направления К. Маркс и его трехтомный «Капитал» с характерным подзаголовком «Критика политической экономии») при всей его внешней стройности и наукообразности разрешил эту проблему чрезвычайно просто — методом «кайла и лома». Он объявил современное ему капиталистическое общество мистификацией, объявил его «вне закона» и потребовал революционного, т.е. насильственного его ниспровержения. Маркс не углублял накопленный предшественниками понятийный аппарат экономической теории, он с помощью этого аппарата доказывал неспособность капиталистического общества к дальнейшему развитию и, стало быть, развивал не экономическую теорию, а бунтарскую идею насильственной смены спосо-

бов производства^{*}. Но все-таки формально понятийный аппарат экономической теории в марксизме сохранен.

Маржинализм, в особенности в современной его интерпретации – американских курсах «Экономикс» – расшатал «каркас» понятий экономической теории и с помощью неуместных неологизмов, таких, например, как «вмененная стоимость», «альтернативные издержки» и т.п., фактически увел экономическую теорию с заданного английскими классиками курса, что оказалось равнозначным подмене самого предмета экономической теории. В результате она утратила собственные устои и принципы, потеряла лицо и уважение со стороны общественности. Ибо как же можно уважать ту систему знаний, которая подобно хамелеону «перекрашивается», приспособляясь к конъюнктуре времени? Как же можно от марксистско-ленинских экономических воззрений, десятилетиями вдальблывавшихся в головы доброй половины человечества в качестве истины в последней инстанции, в одночасье перейти к совершенно иной системе знаний о хозяйственной жизни общества – к «Экономикс» – и теперь уже ее держать за истину в последней инстанции?

Задача предлагаемого учебного курса состоит не только в восстановлении понятийного аппарата, но и в углублении с его помощью познания хозяйственных процессов. Ведь экономика общества подобна айсбергу, 1/8 часть которого расположена на водной поверхности, а потому легко воспринимается и познаваема, а 7/8 сокрыты под толщей воды и невооруженным глазом не видны. Но именно эти 7/8 и составляют «истину» или, во всяком случае, основу его объема. В нашем курсе мы не довольствуемся изучением того, что лежит на поверхности, мы должны проникнуть в глубь экономического «айсберга», познать хозяйственные процессы не в их проявлении, а в их внутреннем содержании, познать не то, что есть «правильно», а то, что есть «истинно» в хозяйственной практике.

^{*} Подробнее об этом см.: Шленков В.П. Ошибки К. Маркса (системная критика экономической доктрины). Депонирована в ИНИОН РАН, дек. 2002 г., деп. №57682.

РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ.

ЭКОНОМИКА: ОБЩИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Тема 1. Экономика как форма проявления жизнедеятельности людей

1.1. Понятие и значение экономики

Экономика – одно из самых древних занятий людей, одна из самых ранних форм проявления их жизнедеятельности. Наряду и одновременно с экономикой в современном мире существуют и многочисленные иные формы жизнедеятельности, например семья, быт, дружба, спорт, учеба, право, политика, религия, искусство, литература и т.д. Выделяется и отличается экономика от перечисленных форм своим особым содержанием и приоритетным значением. В этом нетрудно убедиться, заменив греческое слово «экономика» более понятными нам синонимами: «хозяйственная жизнь», «хозяйственный процесс», «хозяйственная деятельность», «хозяйственная практика». Кроме того, особенность и приоритетность экономики подтверждается и тем, что она имеет дело с движением материальных благ, материальных ценностей, в первую очередь с их созданием, производством. Конечно, не хлебом единым жив человек, ему необходимы и другие блага. Но бесспорно и то, что без продуктов питания, одежды, обуви, крова, бытовой техники, транспортных средств, т.е. без материальных ценностей, рождаемых в недрах экономики, все иные жизненные блага едва ли даже смогут появиться на свет.

Таким образом, предварительно и обобщенно экономику следует определить как одну из форм проявления жизни людей, выражающуюся в их хозяйственной деятельности по созданию материальных благ. Однако производством материальных благ экономика не ограничивается и не исчерпывается. Изготовление продуктов вообще не является самоцелью, люди производят материальные блага для их потребления, в противном случае само производство было бы лишено смысла. Следовательно, потребление материальных благ является еще одним необходимым компонентом экономики. Но и этим последняя не ограничивается.

Как правило, в современном обществе, где устойчиво сложилась специализация, а значит и кооперирование производителей, где широко и повсеместно применяется наемный труд, те, кто производит, не являются одновременно и потребителями созданных продуктов. Производитель и потребитель – это два разных лица, связь между которыми обеспечивается и поддерживается особым каналом, именуемым обменом. Созданный продукт производитель не дарит, что было бы с его стороны бессмысленным, не приносящим никакой пользы и выгоды занятием, он обменивает его на

нечто нужное и полезное. Обмен, таким образом, образует еще один неотъемлемый компонент экономики.

Занятые в хозяйственных процессах люди в разной степени причастны к ним, вносят в них различный вклад. Другими словами, мера значимости и степень ответственности занятых в хозяйственных процессах людей различны. Это создает необходимость систематического определения доли их участия, что достигается с помощью такого компонента экономики, как распределение, которому, кстати, один из основоположников английской политической экономии, Д. Рикардо, иногда придавал первостепенное значение, считая распределение непосредственным предметом экономической теории.

Объединив все сказанное о составляющих экономики и представив это схематически, мы получим простую, но выразительную формулу самой экономики: $Pr - O - P - Pt$, где Pr – производство, O – обмен, P – распределение, Pt – потребление материальных благ, причем именно материальные блага составляют вещественное содержание и «каркас» экономики как особой формы проявления жизнедеятельности людей, в отличие от духовных, этических, эстетических и иного рода благ, составляющих содержание и «каркас» иных форм проявления жизнедеятельности.

Приведенная формула экономики была предложена еще в начале XIX в. английским экономистом Сениором, но в последующем, к сожалению, не развивалась. Однако именно такое понимание соответствует реальным хозяйственным процессам, отражая и подчеркивая то главное, что содержится в них. Все остальное, безусловно, важное для прикладных экономических дисциплин, с точки зрения экономической теории и для экономической теории представляет детали и нюансы, частности и подробности, что не может занимать экономическую теорию хотя бы потому, что, по утверждению нашего знаменитого соотечественника Козьмы Пруткова, нельзя объять необъятное.

Из приведенной общей характеристики экономики легко составить представление о ее значении в жизни как отдельного человека, так и целого общества. В отличие от других форм индивидуального и общественного бытия экономика обладает той особенностью, что к ней имеет прямое отношение каждый человек, она составляет неотъемлемую часть жизни всех людей: рабочий вы или инженер, землепашец или врач, юрист или актер, писатель или парламентарий, руководитель или подчиненный, пенсионер или учащийся, домохозяйка или ученый муж, – вы так или иначе причастны к экономике. Ваша причастность определяется хотя бы тем, что вы – потребитель материальных благ; кроме того, вы, будучи занятым какой-либо полезной деятельностью, получаете доходы, взвешиваете и сопоставляете их со своими нуждами, расходуете денежные средства, становясь покупателем на рынке, пассажиром в транспорте, клиентом в сфере услуг. Каждый из нас с большей или меньшей степенью осознания и активности является агентом экономики.

Прибавим к этому, что экономика питает образование и медицину, науки и искусство, литературу и спорт, она обеспечивает старость. Благодаря экономике в обществе создаются накопления для увеличения объемов производства и резервы на случай преодоления негативных последствий природных и техногенных катаклизмов: землетрясений, наводнений, пожаров, градобития, засухи.

1.2. Отраслевая структура экономики: разделение труда, специализация, кооперирование

Экономика, представленная и выраженная приведенной формулой, очевидно, неоднородна: она состоит из качественно разных слагаемых, именуемых отраслями и сферами хозяйствования. Это и придает ей вид не некоего качественно однородного образования, а такой материальной системы, которая структурно оформлена и состоит из разнородных, но связанных между собой сфер и отраслей хозяйствования. Подобное качественное состояние экономики обусловлено в первую очередь тем, что издавна известно под названием «разделение труда». Для того, чтобы в этом разобраться, внесем ясность в понимание содержания привычного для всех понятия «труд».

Термин этот настолько часто употребляется, что он утратил свой первоначальный смысл и используется как синоним таких слов, как «дело», «работа», «занятие». Употребляя то или иное слово в бытовом общении, люди прекрасно понимают друг друга. Однако в научных работах должны быть ясность, определенность и строгость. Ведь когда я пишу этот трактат, я тоже занимаюсь «делом». Когда дворник подметает улицу, он тоже «занят». Когда депутаты заседают в парламенте, они тоже «работают». Когда стоматолог рвет вам больной зуб, он тоже не бездельничает.

Однако не надо забывать, что мы исследуем экономику – ту форму жизнедеятельности, где люди имеют дело с материальными ценностями и в первую очередь с их производством. Следовательно, здесь понятие «труд» должно наполниться особым содержанием, приобрести специфические и совершенно определенные очертания, не тождественные ни моему «делу», ни «занятию» дворника, ни «работе» парламентариев или стоматолога.

И, казалось бы, такое содержание труда применительно к материальному производству было открыто: труд в этой сфере трактуется как затраты физической и умственной энергии человека, когда он что-либо создает. Такое толкование, бесспорно, уточняет наше представление об искомом явлении, однако в нем мы видим лишь намек на содержание труда и не обнаруживаем самого содержания. Во-первых, затраты физической и умственной энергии вообще не составляют качественных признаков труда человека. Добывая себе пропитание, животные, пресмыкающиеся, птицы, рыбы и т.п.

также затрачивают физическую и умственную энергию, что, конечно же, никакого отношения к экономике и к труду в этой области не имеет. Это физиологический процесс, а физиология – это раздел медицины. Нам же нужно раскрыть экономическое содержание труда. Во-вторых, что-либо создавать еще не означает осуществлять труд в экономическом воплощении. Ведь, сочиняя трактат, я тоже «созидаю» – придаю мыслям и идеям словесное выражение на бумаге; дворник, подметая улицу, тоже «созидает» – чистоту; думцы на своих заседаниях тоже «созидают» – вырабатывают законы; стоматолог «созидает», оздоравливая организм человека. Да и животным не откажешь в «созидании» – они роют норы, выют гнезда, делают плотины и т.п. «Созидать» еще не значит совершать труд в материальной сфере, «созидание» еще не есть экономическое содержание труда.

Чтобы выразить такое содержание, нужно исходить из следующих положений: 1) труд в экономике, как она была описана ранее, всегда и в первую очередь есть взаимодействие человека с веществом природы; 2) это не примитивное и первородное взаимодействие, как вдыхание воздуха или хождение по земле, а взаимодействие, преобразующее вещество природы; 3) преобразование есть не простое видоизменение природного материала, а такое, результатом которого являются вещи, не создаваемые самой природой; 4) преобразование людьми веществ природы осознано и целеполагаемо. Суммировав эти положения, получим, что экономическое содержание труда состоит в осознанном целесообразном преобразовании людьми веществ природы до несуществующих в ней форм с целью удовлетворения собственных материальных потребностей.

А теперь обратимся к разделению труда. В своем трактате «Богатство народов» А. Смит еще в XVIII в. не просто описал разделение труда, он восхищался им, считая его экономической и вместе с тем как бы естественной основой приумножения национального богатства. Чем же заслужило разделение труда восторги классика?

Термином «разделение труда» выражают такое состояние экономики той или иной страны, при котором каждый из ее граждан не создает все те материальные ценности, которые ему нужны для жизни, а приобретает их в обмене, сам при этом занимаясь только каким-либо одним видом деятельности: кто-то, например, выпекает хлеб, а кто-то выращивает для хлеба зерно; кто-то шьет костюм, а кто-то выращивает для костюма хлопок или лен; кто-то варит сталь, а кто-то добывает для этого руду и т.д. Труд каждого занятого в экономике специализирован. Если сложить все специализированные виды работ, то суммой окажется совокупный труд страны, результатом которого является все ее «национальное богатство», весь объем ее материальных ценностей. Если же предпринять обратное действие, т.е. разложить совокупный труд общества на специализированные виды работ, получим то, что и называется разделением труда.

Таким образом, когда говорится о разделении труда, то имеется в виду, что совокупный труд общества расчленен, разложен, дифференцирован на отдельные специализированные виды работ. Подобное состояние экономики имеет определенную обусловленность, свои основания. Во-первых, никто не может изготовить все необходимые для жизни материальные ценности, количество которых в современных индустриально развитых странах исчисляется миллионами наименований. Во-вторых, специализированный труд более доступен обычному человеку, поскольку овладение им не занимает много времени, не требует особых талантов. В-третьих, специализированным трудом, по сравнению с универсальным, занимается большее число людей. В-четвертых, специализированный труд производительнее и эффективнее универсального, он легче управляется и учитывается, он проще для совершенствования. В-пятых, специализированный труд служит благоприятной почвой для разного рода технических нововведений, изобретений и открытий.

Разделение труда и специализация имеют давнюю историю, их первыми формами были: отделение земледелия от скотоводства, что повлекло за собой обретение древними людьми оседлого образа жизни; возникновение ремесленничества как зачаточного и примитивного предшественника современной промышленности; появление купечества – слоя людей, специализированным занятием которых стали обменные акты. Все это потребовало тысячелетий. Гораздо интенсивнее развивалось разделение труда начиная с XIX в.

Первая промышленная революция, произошедшая на рубеже XVIII-XIX столетий и ознаменовавшаяся заменой ручных орудий труда машинными, совершила глубокий переворот в экономике, и в первую очередь в производстве. На базе машинной техники сформировалась промышленность в строгом и точном смысле слова, т.е. машины стали производиться машинами же. Так возникло машиностроение – сердцевина промышленности, которая, вытеснив земледелие, заняла лидирующие позиции в производстве.

В XIX в. формируется отлаженная и ярко выраженная отраслевая структура экономики. Отрасль – это большее или меньшее число однопрофильных, т.е. производящих однородную продукцию, предприятий. Таковы в промышленности: машиностроение, металлургия, пищевая промышленность, легкая, текстильная и др. отрасли; в сельском хозяйстве: зерноводство, скотоводство, овощеводство и т.д.; в строительстве: жилищное строительство, промышленное строительство, мостостроение и др. В современных индустриально развитых странах только в одной промышленности насчитывается около 400 отраслей.

Разделение труда совершается и в обменных процессах, в торговле, которая также расчленяется, дифференцируется на отдельные специализированные виды: оптовая и розничная, торговля предметами потребления и средствами производства и т.д.

Формирование отраслевой структуры экономики можно считать результатом развития разделения труда вширь. Однако этот процесс протекал и по направлению «вглубь». Иначе говоря, разделение труда, известное под названием «единичное», происходило и внутри предприятия, которое представляет собой большее или меньшее число профессионально ориентированных работников, объединенных общей хозяйственной задачей, общим технологическим процессом, общей территорией и единым управлением. С технической точки зрения число работников предприятия зависит от степени сложности изготавливаемого изделия: технически сложный продукт, например автомобиль, требует большего количества стадий обработки, чем изделие простое, например булавка.

Проникшее в предприятие единичное разделение труда разлагает весь производственно-технологический процесс на отдельные операции, выполняемые узкопрофессиональными работниками. Так, применительно к машиностроению возникли профессии токаря, фрезеровщика, слесаря, шлифовщика, электрика и т.д.; помимо рабочих профессий – профессии управленцев, инженеров, конструкторов, экономистов и т.д. Раздробленность производственно-технологического процесса на предприятии приводит к тому, что ни один профессионально ориентированный работник этого предприятия не является производителем в строгом и точном смысле слова. Он, токарь или экономист, является «частичным» работником, исполняющим частичную, соответствующую его профессии функцию, он вносит лишь малую толику в изготавливаемый предприятием продукт. Производитель – это тот, кто создает продукт законченных, готовых для потребления на стороне форм. Таковым становится предприятие в целом как совокупный, коллективный работник.

Так как сформировалась отраслевая структура экономики и предприятия стали специализированными производителями, это привело к кооперированным связям между ними, к тому, что они работают друг на друга: рудокопы на металлургов, поставляя им железную руду; металлурги на машиностроителей, доставляя им металл; машиностроители на текстильщиков, создавая им оборудование; текстильщики на рудокопов, изготавливая для них робу. Все работают на всех – таков заключительный итог разделения труда и специализации. И нет ни одного хозяйствующего субъекта, который бы выпал из этого круга.

Зачастую кооперирование протекает в форме обменных процессов. Это значит, что, например, рудокопы не просто поставляют металлургам руду. Эта акция не безвозмездна, для рудокопов она должна быть выгодна, принести им пользу, равно как и металлурги получают выгоду и пользу от рудокопов в виде железной руды – необходимого для выплавки стали сырья. Рудокопы это сырье не дарят, а продают, в силу чего железная руда приобретает специфическую экономическую форму – форму товара, руда – объект купли-продажи.

Однако товар – это не только продукт труда, как принято считать в подавляющем большинстве сочинений по экономической теории. Товар – явление более емкое и обширное. Товарами являются вещества природы, продукты духовного творчества, зрелищные представления, ценные бумаги, разного рода услуги, а в не очень далеком прошлом и сам человек был объектом купли-продажи. Следовательно, товар – это вообще все то, что может быть выставлено на продажу и, купленное, принести владельцу пользу (в виде денег или иных ценностей).

1.3. Главные субъекты хозяйствования и их экономический статус

До сих пор речь шла об экономике как о чем-то обезличенном. И это оправдано, так как нам нужно было составить общее представление именно об экономике как своеобразной форме проявления жизни людей. Теперь же поговорим о самих людях как участниках хозяйственных процессов.

Фактически все граждане общества вовлечены в экономику, являются ее субъектами, поскольку все потребляют материальные блага. Потребление же, как мы выяснили, составляет один из компонентов экономики. Однако потребление не создает материальных благ и в этом смысле оно пассивно. Более того, в потреблении материальные ценности уничтожаются. В противном случае, т.е. если бы они не уничтожались, а сохранялись, сам производственный процесс утратил бы необходимость возобновляться и, следовательно, лишился бы смысла. Чтобы исчезнувшие вещи вновь появились, их нужно заново создать. Особенно наглядно и выразительно это демонстрирует нам потребление пищевых продуктов: вы потребляете бутерброд и через короткое время он исчезает, перестает существовать. С такими вещами, как одежда, обувь, машины, здания, происходит то же самое, только этот процесс более растянут во времени, их уничтожение делается постепенным и малоприметным.

В этом состоит феномен и противоречивость потребления как составляющей экономики: оно одновременно есть и процедура удовлетворения потребностей людей, и процесс уничтожения людьми потребляемых вещей. Потребляя, люди как бы рубят тот сук, на котором сами сидят: они уничтожают то, что их кормит. Конечно же, излишне говорить, что это делается неосознанно, на уровне инстинкта, в этом уничтожении люди просто воспроизводят сами себя как физиобиологические существа. Но от этого потребление не перестает быть уничтожением. Вместе с тем, и это тоже следует подчеркнуть, потребление дает жизнь новым вещам, оживляет процесс их создания, процесс производства, поэтому оно является, если можно так выразиться, позитивным, «созидающим» уничтожением. И в нем участвуют все без исключения люди.

Другое дело те компоненты экономики, где материальные ценности создаются и подлежат обмену, – в этих сферах заняты далеко и отнюдь не все граждане страны. Число занятых в этих сферах довольно легко поддается определению. Для этого нужно из количества населения страны вычесть детей дошкольного возраста, учащихся школ и студентов вузов и колледжей, пенсионеров и военнослужащих, домохозяек и инвалидов, работников здравоохранения, просвещения и образования всех уровней, работников культуры и священнослужителей, милицию и внутренние войска, заключенных и находящихся под следствием. По приблизительным оценкам это не менее 50% всего населения страны. По последней переписи (2002 г.) в РФ насчитывалось 145 млн человек, из которых только 72,5 млн заняты в хозяйственных процессах.

Экономический статус этих 72,5 млн совершенно неодинаков и определяется многими параметрами, в частности принадлежностью к той или иной сфере хозяйствования, имеющейся профессией, опытом и квалификацией, стажем работы, размером и формой получаемого дохода, образованием и возрастом. Главное же и определяющее в оценке статуса состоит в имущественном признаке, а именно в том, каков статус людей по отношению к вещественным условиям функционирования тех предприятий, где они заняты. Данный признак разделяет все 72,5 млн человек на две группы: ЛНТ (лица наемного труда) и владельцев предприятий (они же работодатели, хозяева, собственники, предприниматели, капиталисты). Именно они, ЛНТ и предприниматели, являются главными фигурами в хозяйственных процессах, и неважно, протекают ли эти процессы в производстве, торговле, кредитно-финансовых учреждениях, в строительстве, на транспорте. Они являются главными действующими лицами, главными хозяйствующими субъектами. Правда, наряду с ними существуют еще представители малого бизнеса, не применяющие наемного труда. Но их число так невелико, что им можно пренебречь.

Рассмотрим статус ЛНТ и предпринимателя. ЛНТ – это гражданин страны, достигший трудоспособного возраста, не ведущий собственного бизнеса, а занятый в той или иной хозяйственной структуре по найму в соответствии со своими профессиональными знаниями. Единственный или преобладающий источник его доходов – это место работы. ЛНТ юридически свободен и не находится в личной зависимости от предпринимателя, равно как и наоборот, что служит важным условием их специфического взаимодействия, о чем подробнее будет сказано ниже. Вместе с тем ЛНТ экономически зависим от предпринимателя, так как последний обеспечивает его работой, предоставляя для этого капитал. С правовой точки зрения и применительно к российской действительности ЛНТ – это физические лица, и к ним относятся все те, кто работает по найму, т.е. рабочие всех профессий, инженеры, конструкторы, технологи, механики, энергетики, экономисты, менеджеры и т.д. Их экономический статус в первую очередь

состоит в исполнении каждым своей частичной функции, соответствующей профессии, квалификации, опыту. Этим ЛНТ проявляют себя в качестве хозяйствующих субъектов. К характеристикам, уточняющим этот статус, мы еще неоднократно будем возвращаться.

Предприниматель – другая фигура хозяйственного процесса. Исходным, хотя до некоторой степени и формальным, пунктом его экономического статуса является владение предприятием (заводом, фабрикой, торговой точкой, банком и т.д.). Формальным потому, что владение предприятием необходимо не ради самого владения, а для осуществления хозяйственного процесса. Составляющими последнего являются: 1) постановка задач хозяйственной деятельности; 2) организация ЛНТ для решения поставленных задач; 3) контроль за ходом решения поставленных задач; 4) применение штрафных санкций за невыполнение задач или отклонение от технических и экономических норм их выполнения. Если все это выразить односложно и упрощенно, то экономический статус предпринимателя состоит в управлении и организации им хозяйственного процесса на предприятии.

Более того, поскольку экономика как форма проявления жизни не стоит на месте, а постоянно изменяется, развивается, постольку от предпринимателя требуется совершенствование хозяйственного процесса: улучшение качества производимого продукта, обновление ассортимента выпускаемых изделий, применение нового оборудования и технологий, т.е. требуется «держать руку на пульсе» рыночной конъюнктуры, если он, конечно, не хочет оставаться на задворках экономического развития.

Все это делает предпринимателя активно действующим хозяйствующим субъектом, в отличие от ЛНТ, статус которого пассивен, ибо он является лишь исполнителем экономической воли предпринимателя. Как и ЛНТ, предприниматель юридически свободен и не находится в личной зависимости от кого бы то ни было. Вместе с тем он экономически зависим от ЛНТ, так как, владея капиталом, он не имеет совокупных профессиональных знаний всех работников предприятия.

В правовом аспекте предприниматель является юридическим лицом. Он имеет свой собственный уставный капитал, расчетный счет в банке, зарегистрирован в органах власти и финансовых учреждениях, имеет юридический адрес и все необходимые аксессуары для ведения дела: печати и штампы, бланки и иные реквизиты.

Предпринимательство – это не только особого рода деятельность, описанная выше; оно требует особого склада характера и натуры человека, воли и самоотдачи, целеустремленности и коммуникабельности, таланта. А потому предпринимательство предполагает наличие не столько выучки, как, например, профессия токаря или инженера, сколько природного дара, каковым обладают далеко не все люди. Поэтому в количественном соотношении с ЛНТ число предпринимателей в стране невелико. По данным западных исследователей, в развитых странах это число колеблется от 5%

до 6% всех занятых в народном хозяйстве. Если взять максимальный уровень в 6%, то число предпринимателей в России составит 4,35 млн человек ($72,5 \times 6 : 100$). Все остальные, а это 68,15 млн человек, будут составлять ЛНТ. Иначе говоря, каждый предприниматель в среднем обеспечивает работой более 15 человек. Однако, как и всякая средняя, данная величина не отражает действительного соотношения ЛНТ и предпринимателей. Ведь есть предприятия, в особенности в промышленности, где заняты тысячи, а то и десятки тысяч человек, а есть карликовые предприятия, в особенности в розничной торговле, где количество занятых исчисляется единицами. Главное состоит в понимании того, что все занятые в экономике принципиально и по главному признаку делятся на две категории: одну из них составляют те, кто, имея профессию, работает по найму (ЛНТ), вторую – те, кто, организуя собственное дело, осуществляют его при помощи ЛНТ (предприниматели). С другой стороны, обе эти фигуры представляют собой лишь различное субъективное воплощение, различные персонификации одного и того же хозяйственного процесса, который их связывает и делает экономически зависимыми друг от друга.

Тема 2. Экономика и экономические отношения

2.1. Сущность, проявление, материализация экономических отношений

Приведенная ранее формула экономики (Пр – О – Р – Пт) не является исчерпывающей, так как в ней отсутствует важнейшая составляющая – отношения между самими людьми в их хозяйственных процессах. Восполним этот пробел, тем более что само словосочетание «экономические отношения» в литературе по экономической теории не имеет вразумительного объяснения, его используют как некое обязательное к употреблению, но лишённое смысла клише. Судите сами: экономические (они же производственные) отношения, – там, где они затрагиваются, – толкуются как отношения людей в процессе производства, обмена и потребления материальных благ. Если из этого объяснения вывести за скобки слова «производство, обмен, потребление», указывающие на области осуществления отношений, а не на их содержание, то останется тавтологичная фраза: экономические отношения – это отношения. Очевидно, что подобное толкование экономических отношений совершенно бессодержательно.

У некоторых исследователей мы находим не просто упоминание об экономических отношениях, но и провозглашение последних в качестве непосредственного предмета экономической теории. Это утверждает, в частности, К. Маркс в предисловиях к «Критике политической экономии» и

«Капиталу». Но одно дело иметь намерение, и другое дело – проводить исследования. К. Маркс не анализирует экономические отношения в качестве компонента экономики вообще, он разбирает их капиталистическую форму, причем искаженно и тенденциозно. Кроме того, К. Маркс замалчивает философский источник, побудивший его к признанию за экономическими отношениями предмета экономической теории, и выдает это за свое открытие. Между тем у Гегеля, философию которого К. Маркс, по его собственному признанию, широко использует в своих экономических исследованиях, мы обнаруживаем глубокомысленное и справедливое суждение о том, что все, что существует, находится в отношении, и это отношение есть истина всякого существования. Гегель не развивает эту мысль применительно к экономическим отношениям, что вполне объяснимо – ведь он философ, но зато этим суждением он побуждает нас к подобному исследованию.

Итак, рассмотрим содержание экономических отношений. Существует точка зрения, что экономические отношения проявляются через вещи, в частности через продукты труда. Это верное положение. Однако проявляться не значит быть сущим. С другой стороны, сами вещи являются результатом производственной деятельности людей. Но и вещи, и деятельность – это то, что лежит на поверхности и легко нами воспринимается. Истина же скрыта от чувственного восприятия. Тут мы должны согласиться с К. Марксом, утверждавшим, что экономические отношения нельзя познать ни с помощью микроскопа, ни с помощью химических реактивов. То и другое должна заменить сила абстракции. Однако это утверждение справедливо лишь на одну треть.

Поскольку экономические отношения изначально образуются в производственном процессе – в локальном ли, как, например, на отдельном предприятии, или в более широком масштабе, как при взаимодействии разных предприятий, что не имеет существенного значения, – не только обладают сущностью, которая действительно чувственно не воспринимается (и тут К. Маркс прав), но и имеют свои проявление и материализацию, что мы легко ощущаем (и тут К. Маркс неправ). Экономические отношения – это определенная сущность, ее проявление и материализация. Данная триада составляет полное содержание экономических отношений. Рассмотрим ее.

Разделение труда, как мы знаем, приводит к тому, что люди работают друг на друга, поставляя один другому для производительной деятельности сырье, материалы, оборудование и т.п. Это мы наблюдаем и на отдельном предприятии, когда, например, станочник передает изготовленную деталь слесарю для дальнейшей обработки, и во взаимодействии предприятий, когда, например, машиностроительный завод продает готовый механический станок текстильному предприятию. Такое происходит повсеместно, ежедневно и ежечасно. Однако разделение труда, за которым чаще всего видится именно работа производителей друг на друга, является

лишь внешней частью их взаимоотношений и проявлением чего-то невидимого, но не менее существенного и значительного.

В самом деле, задумаемся над вопросом: почему люди работают друг на друга? И если мы не найдем иного ответа, кроме того, что силами общественного разделения труда они поставлены в обоюдную зависимость, то нам придется довольствоваться обыденностью и банальностью. Более того, таким ответом мы низводим людей до уровня животных, ибо те в своем существовании тоже зависят друг от друга. Не следует забывать, что все существа, в том числе и животные, находятся в каких-то отношениях друг с другом. Однако никто не станет всерьез утверждать, будто отношения животных и отношения людей – явления одного порядка. Напротив, каждый скажет, что они отличны, причем принципиально и существенно. В чем же заключается это различие?

Люди не просто осознанно вступают в отношения. Став их агентами, они должны друг перед другом выполнением работы или оказанием определенной услуги. Станочник не просто работает на слесаря, обрабатывая для него болванку, чтобы тот сделал окончательную доводку. Он должен выполнить свою работу, в противном случае он не только не предоставит работы для слесаря, но и сам лишится возможности заработать. Станкостроительный завод не просто работает на текстильную фабрику, он должен поставить ей известное количество оборудования в определенный срок. В свою очередь, металлурги должны перед машиностроителями, поставляя определенное количество металла, и т.д. Разум, общая характеристика людей трансформируется в их отношениях друг к другу в долженствование, которое становится сущностью этих отношений – той принципиальной особенностью, которая и отличает отношения людей от отношений животных. Животные не должны.

Долженствование – это не что-то телесное, что можно было бы увидеть или ощутить каким-либо иным способом. Это продукт скрытой за внешними формами мыслительной оценки индивидом своей роли и значения в той производственной ассоциации, членом которой сам он является, осознание им своего статуса как хозяйствующего субъекта. Долженствование – это сущность и исходный пункт экономических отношений. И последние – плохи они или хороши – находятся в зависимости от меры развитости долженствования. Так называемые цивилизованные страны Запада потому и достигли поражающих нас успехов, что степень долженствования индивидов этих стран более высока, чем у россиян.

Сущности, по Гегелю, не бывает без проявления, она должна являться, и только через ее явление мы узнаем о ней и познаем ее. Долженствование как сущность экономических отношений также имеет свое проявление, заключающееся в деятельности индивида, в его работе, в творчестве. Долженствование питает деятельность и придает ей определенный смысл для индивида. И если мера его долженствования мала или последнее вовсе

отсутствует, что случается при условии принудительного труда, он плохо или с пренебрежением выполняет свою работу. Долженствование, таким образом, переходит в деятельность. Вместе с тем и то, что было заключено в нем как чувственно не воспринимаемое, приобретает реально осязаемые черты. Деятельность мы наблюдаем, оцениваем, измеряем, придаем ей количественные параметры, она находится в зависимости от известных внешних условий: сырья, материалов, оборудования, организационных порядков. В долженствовании индивид скрытен, находится в состоянии «в себе», в деятельности же он, напротив, раскрывается, чем обнаруживает и полную меру своего долженствования, и направленность своей работы. Деятельность – это то же самое отношение, только в ином, по сравнению с долженствованием, качестве – в качестве проявления своей сущности, находящейся в долженствовании.

Всякая материальная деятельность завершается известным результатом, неким совершенно определенным продуктом, созданию которого она и была посвящена. Деятельность, следовательно, переходит в продукт и в нем материализуется. Продукт является конечным пунктом осуществляющегося отношения, в нем последнее, начавшись с долженствования, как бы заканчивает свой путь, чтобы возобновиться на новом витке.

Распространенное суждение, согласно которому отношения людей осуществляются через вещи, продукты труда, следует признать поэтому не совсем точным, так как продукт труда сам есть отношение в его материализованной, застывшей форме. К тому же он является наивысшим подтверждением и мерой качественного состояния отношений между людьми. По продукту труда можно судить, благоприятны или неудовлетворительны в обществе отношения, а по разнообразию продуктов – насколько они развиты и многообразны, насколько вовлечены в них здоровые силы общества. Низкокачественный, недолговечный продукт свидетельствует о плохой деятельности, а та, в свою очередь, о слабой развитости долженствования людей по отношению друг к другу. Вместе взятые, они демонстрируют неудовлетворительность отношений в отдельной производственной ассоциации, в регионе страны или в целом обществе. Мы можем взять наугад любой продукт, например автомобиль, произведенный в России, и, сравнив его с аналогичной продукцией какой-либо западной фирмы, обнаружим, что он уступает ей по всем потребительским параметрам. И за этим скрываются не просто худшие качественные характеристики нашего изделия, за этим стоят худшие экономические отношения наших людей. Оброненная К. Марксом в работе «К критике политической экономии» фраза «По вкусу пшеницы нельзя определить, кто ее возделал: русский крепостной, французский мелкий крестьянин или английский капиталист» хотя оригинальна и выглядит правдоподобно, все же тенденциозна и недостоверна. Пшеница не есть только продукт труда. Она в не меньшей степени есть также произведение природы, зем-

ли. А земли могут быть действительно одинаковы и в России, и во Франции, и в Англии и приносить не отличающуюся по вкусу пшеницу. Поэтому для сравнения следует брать не саму пшеницу, а выпеченные из нее изделия, и смотреть, отличаются ли они, и если да, то отличаются и соответствующего рода отношения.

Продукт труда – это не только результат деятельности, это нечто большее: он является показателем качества, рациональности деятельности, равно как последняя служит показателем долженствования. А поскольку продукт труда, производимый в виде товара, предназначен для других людей, а не потребляется самим производителем, он представляет собой еще и показатель меры человеколюбия того, кто его изготовил. Продукт труда – это не что-то отвлеченное от деятельности, не что-то забытое и отторгнутое от нее, он есть ее материализация, а следовательно, он есть материализация отношения.

Вывод, который мы должны сделать из приведенных суждений, состоит в том, что экономические отношения людей не есть что-то такое, что существует отдельно и наряду с деятельностью и продуктом деятельности; они, наоборот, есть органическое единство сущности, проявления, материализации, каковыми и являются долженствование, деятельность, продукт деятельности. И то, и другое, и третье – это лишь моменты осуществления одного и того же явления, называемого экономическим отношением. Представим это единство схематически в виде триединой формулы:



2.2. Принципы формирования и осуществления экономических отношений

Экономические отношения людей складываются сообразно определенным правилам или принципам, важнейшими из которых являются субординационность и координационность, что особенно характерно для внутривозовских (внутрифирменных) отношений.

По принципу субординационности выстраиваются отношения подчиненного и начальника: рабочий – бригадир – начальник участка – начальник цеха – главный специалист (главный инженер) – директор завода. Это вертикальная линия, или срез, экономических отношений. Он характерен для предприятий машиностроения, хотя и в других отраслях промышленности и иных производственных сферах эта «линия отношений» прослеживается более или менее четко.

По принципу координации складываются отношения между работниками разных профессий, не находящимися друг у друга в подчинении: рабочий, инженер, технолог, экономист, бухгалтер и т.д. Это горизонтальная линия, или срез, экономических отношений. Она имеет место в любом ассоциированном производстве. Соединенные вместе, оба эти принципа могут быть изображены графически (рис. 2.1).

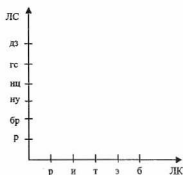


Рис. 2.1. Принципы экономических отношений:
ЛС – линия субординации; ЛК – линия координации

Еще один важнейший принцип осуществления экономических отношений – контрагентность. Он заключается, с одной стороны, в противоположности интересов субъектов известного рода отношения, а с другой – в невозможности состояться отношению при отсутствии какого-либо из контрагентов. Рассмотрим это на примере акта купли-продажи. Его контрагентами являются покупатель и продавец. Купля-продажа – это один и тот же акт, объединяющий двух разных лиц и заинтересовывающий их друг в друге. Но эта заинтересованность и объединение – такого рода, что покупатель и продавец противостоят друг другу, они находятся по разные стороны одного и того же отношения, на разных его полюсах. Ведь один покупает, а другой продает. Ясно, что такому отношению не суждено состояться при отсутствии либо покупателя, либо продавца. Подобное имеет место во взаимодействии кредитора и заемщика, один из которых предоставляет ссуду, другой занимает ее. Без первого нет второго, равно как и

наоборот. Наиболее наглядно и убедительно принцип контрагентности представлен в отношениях производителя и потребителя, в особенности это касается сферы производства и потребления пищевых продуктов. Производитель их создает, а потребитель уничтожает. Тот и другой не просто находятся в отношении друг к другу, они – противоположности этого отношения, контрагенты.

Физическим, чувственно воспринимаемым образом контрагентности отношений может служить такое явление, как магнит, о котором мы со школьной скамьи знаем, что это подковообразная металлическая болванка, имеющая на концах противоположные заряды, обозначаемые нами знаками «плюс» и «минус». Как особое тело магнит существует именно потому, что он есть единство «плюса» и «минуса». Вместе с тем мы также знаем, что «плюс» и «минус» суть противоположности, контрзаряды. И стоит нам только устранить какой-либо из этих зарядов, как болванка размагнитится, магнит перестает существовать. Чтобы снова приобрести прежнюю особенность, он должен восстановить свои противоположности.

Из присущего экономическим отношениям «феномена магнита» совсем не следует, что находящиеся в отношении субъекты представляют друг для друга нечто непримиримое, антагонистичное, принуждающее их вести беспощадную кровопролитную борьбу. Хотя нельзя не признать и того, что вся история человеческого рода есть свидетельство именно такой борьбы. Отмечая принцип контрагентности, мы хотели показать, что экономические отношения не есть построенная на всеобщей любви и братстве людей идиллия, не есть библейский эдем гармонии и равенства всех людей, не есть коммунистическая навязчивая идея бесклассового, а потому аморфного общества. Нет. Экономические отношения есть строгая, подчас жесткая и суровая действительность. Следует их не идеализировать, а изучать и, по возможности, содействовать их улучшению. Однако здесь мы сталкиваемся с интереснейшей и непростой проблемой: могут ли люди изменять свои отношения? По-другому, в более популярном виде, эта проблема формулируется так: каков характер экономических отношений?

2.3. О так называемой объективности экономических отношений

Общепринятый в нашей отечественной литературе ответ на этот вопрос состоит в том, что экономические отношения объективны. При этом сам термин «объективный» истолковывается как нечто, не зависящее от воли и сознания людей. Из этого следует, что установление одних экономических отношений и исчезновение других не зависит от самих носителей этих отношений, например, отношения купли-продажи не зависят от продавца и покупателя, или становление в России рыночных отношений и преодоление государственного монополизма не зависит от воли и сознания

ее граждан. Вопрос этот слишком важный, чтобы оставить его без внимания и подробного анализа.

С формальной точки зрения утверждение о том или ином характере экономических отношений вообще не может иметь под собой оснований до тех пор, пока не выяснено их содержание. А оно, как мы показали ранее, действительно является тайной для экономической теории. Тогда как можно заявлять о том, что экономические отношения объективны? Если мы не знаем, что они собой представляют, то мы не можем сказать, объективны они или нет. Это – аксиома. И, наоборот, такая возможность появляется с получением знаний об их содержании.

Выяснив, что экономические отношения есть некая сущность (долженствование), некое проявление сущности (деятельность) и некая материализация (продукт деятельности), мы не только облегчаем себе решение задачи относительно их характера, но и решаем эту задачу. И в каждой своей ипостаси, и в своем полном содержании экономические отношения отнюдь не объективны. Долженствование как оценка индивидом своей роли и значения в производственной ассоциации, членом которой он является, есть его, индивида, процесс творческой мыслительной работы, следовательно, нечто личностное, субъективное. Деятельность, в которой выражается долженствование, есть осознанный, целесообразный процесс этого же самого индивида, т.е. опять-таки нечто весьма субъективное. Продукт труда является лишь механическим результатом деятельности, материальным воплощением творчества субъекта. Таким образом, доказательств объективности экономических отношений мы не находим. Однако ввиду несомненной важности и сложности вопроса, а также того, что идея объективности имеет больше приверженцев, чем противников, воспользуемся для ее опровержения дополнительными аргументами.

Рассмотрим философское объяснение термина «объективный». Впервые в научный обиход он был введен и объяснен, как свидетельствует Гегель, Кантом. Вплоть до наших дней объяснение его Кантом никто не оспаривал и не отрицал. Что же означает в понимании классиков немецкой философии это явление? «Под объективным, – пишет Гегель, – понимается в обычном словоупотреблении (имеется в виду распространенное в философии во времена Гегеля толкование «объективного». – В.Ш.) то, что существует вне нас и доходит до нас посредством восприятия». Напомним, что в современной философской и, разумеется, экономической науке «объективное» означает «существующее независимо от воли и сознания людей».

С первого взгляда различия между этими объяснениями не видны. На самом же деле они чрезвычайно велики. В классическом выражении «объективный» – это существующий вне людей, в современном – вне сознания и воли людей; в классической философии человек противопоставит ос-

* Гегель, Г. Энциклопедия философских наук. – Т. 1. Наука логики. – М., 1975. – С. 155.

тальной природе, в современной – также и другим людям; классическая философия к «объективному» относит только природу и ее явления (кроме человека, поскольку тот является познающим субъектом), современная – все, что является «внешним» по отношению к воле и сознанию людей, включая построенные человеком дома, заводы, железные дороги и т.д. Отсюда легко сделать вывод, что с позиций классической философии понятие «объективный» вообще не применимо к экономическим отношениям, однако оно широко используется. Чем это объяснить?

Во-первых, произвольным или сознательным смешением понятий «объективный» и «независимый» (или «объективная реальность»), чего делать категорически нельзя. Если «объективный» всегда является одновременно и «независимым», то обратное утверждение неправомерно. Так, волевые действия одного лица, направленные на другое лицо как объект своего конечного устремления, всегда независимы от этого другого лица, поскольку они есть действия первого субъекта. Но сказать, что они объективны, недопустимо, так как они есть действия первого субъекта. А в жизни зачастую случается так, что волевые действия, направленные на достижение какого-либо результата, становятся независимыми и от того субъекта, от которого они первоначально исходили. Продукт воли как бы объективируется и, объективированный, производит впечатление, что таковым он был изначально. Создается видимость, что он объективен сам по себе, а не благодаря действию воли. Иллюзия эта еще более закрепляется в сознании людей, которые отдалены от той эпохи, где эти волевые действия были предприняты впервые, многими десятками и сотнями лет. Например, Конституция США, принятая в Филадельфии в конце XVIII в., признается и почитается гражданами страны как что-то независимое от них и управляемое ими. Но никто не станет подвергать сомнению тот факт, что она, как, впрочем, и конституции других стран, принятые позже, явилась результатом долгой и кропотливой работы конгрессменов. То, что она действует независимо от настоящего поколения людей, не делает ее объективной.

В этом случае, как и в случае с экономическими отношениями, происходит нечто подобное тому, с чем мы сталкиваемся во всевозможных играх, например, в игре в карты. Как сама игра, так и ее правила изобретены, конечно же, людьми. Но поскольку этим правилам обязаны подчиняться все, постольку они независимы от играющих. Этому феномену и приписывается свойство «объективного», что на самом деле не соответствует действительности.

Во-вторых, в общественном устройстве, которое было создано в бывшем СССР (а именно в этом государстве теория «объективности» экономических отношений нашла наибольшее понимание), положение об «объективности» экономических отношений призвано было решать специальные задачи и играть особую социальную роль, а именно: освятить авторитетом науки общую тенденцию тоталитарного режима партийно-госу-

дарственного монополизма и превратить людей в слепое, бездумное орудие для достижения поставленной вождями «научного коммунизма» цели построения некоего придуманного, мифического общества. Осуществление такой цели требовало покорности и послушания, но не рабских или крепостнических, что было бы для XX в. чересчур старо и одиозно, а «научно» обоснованных. И здесь постулат об «объективности» экономических отношений оказывает неоценимую услугу. Раз отношения не зависят от воли и сознания и раз люди в это уверовали, то для вершителей народных судеб – КПСС и построенного по ее образу и подобию государства – становится делом техники проводить в жизнь любые решения, не встречая на своем пути сопротивления. Ведь человеку внушили, что он не способен изменить что-либо в этом мире, его сознание парализовано, он становится легко управляемым.

Как же следует рассматривать характер экономических отношений? По-видимому, они одновременно и не зависят, и зависят от людей, смотря по тому, с позиций какого из контрагентов рассматривать известного рода отношение; оно зависит от того субъекта, который принимает решение, и не зависит от того, кто это решение исполняет. Например, экономическая реформа, начатая правительством Е. Гайдара с либерализации цен в январе 1992 г., не зависела от большинства населения, но она, бесспорно, зависела от ее инициатора – российского правительства.

Тема 3. Всеобщие основания хозяйственной деятельности

3.1. Присвоение и его специфически социальная форма.

Присвоение и отчуждение

Из трех составляющих экономических отношений люди придают наибольшее значение их материализации, вещам, и это вполне объяснимо. Во-первых, вещи чувственно воспринимаемы и относительно них не приходится рассуждать, есть они или их нет, качественны они или дефектны, эстетичны или простоваты, комфортны или неудобны и т.д. Во-вторых, посредством именно вещей люди удовлетворяют свои потребности. В процессе потребления не принято задумываться над происхождением вещей, тем более над тем, являются они компонентом экономических отношений или нет.

И все же эта простота кажущаяся, она порождена именно тем, что вещи по своему определению и положению образуют поверхностный слой отношений. Но останавливаться на этом уровне и не предпринимать попыток проникнуть сквозь вещи в глубь отношений значит довольствоваться случайными и неустойчивыми знаниями о хозяйственной жизни. Именно

таковы имеющиеся на сегодняшний день в научной литературе суждения о собственности.

Вещи, с которыми люди имеют дело в хозяйственных процессах, конечно, не бесхозны, они кому-либо принадлежат, являются чьей-либо собственностью. Это очевидно и бесспорно. Однако данным фактом не исчерпывается все содержание собственности. Признавая только его, мы либо отказываемся от глубокого исследования этого весьма важного хозяйственного явления, как и поступают авторы американских курсов «Экономикс», совершенно не затрагивая данную тему; либо предпринимаем такие попытки, но исходим из заведомо ложных идейных установок относительно возможностей людей влиять на вещи, как случилось с марксистским направлением в экономической теории. Под собственностью последнее понимает отношения людей по поводу присвоения условий материального производства. Другими словами, присвоение составляет содержание собственности. Так ли это?

Прежде всего, отметим, что само присвоение, к которому сводится содержание собственности, не имеет экономической интерпретации, оно нигде никем и никогда не объяснялось в отечественной литературе с экономических позиций. В правовой области оно имеет объяснение и истолковывается просто как кража. Однако для экономической теории присвоение – полная неизвестность, а потому недопустимо с помощью этого неизвестного объяснять собственность, т.е. другое неизвестное. Более того, присвоение вовсе не выражает сущность собственности, оно образует содержание совсем другого экономического явления. Попробуем разобраться в этом.

С первого взгляда, присвоить – это значит обратить нечто внешнее по отношению к человеку в его принадлежность, сделать своим то, что раньше таковым не было. Если оставить в стороне необычные и криминальные обстоятельства, то рациональный смысл этого акта состоит в том, что благодаря ему человек поддерживает свое существование. Исходным, базовым материалом для него служат продукты природы. В охоте на дикого зверя, в ловле рыбы древние люди (так называемые собирающие общества) совершали первые акты присвоения: они брали вещества природы и тем самым обеспечивали свою жизнь. Однако так поступают не только люди: все животные и растительные организмы существуют благодаря потреблению одних другими. Естествоиспытатели прошлых времен называли это истреблением, уничтожением, поглощением. Теория естественного отбора в борьбе за жизнь, которую развил Ч. Дарвин, основана на анализе и систематизации подобного взаимодействия веществ природы. Поэтому правильным будет сказать, что присвоение есть всеобщий способ существования материального мира, при котором одни его виды обеспечивают свою жизнь благодаря потреблению (уничтожению) других.

В производящих обществах (в отличие от собирающих) меняется лишь форма присвоения. Современные люди в подавляющем большинстве случаев не потребляют продуктов природы в их первозданном виде. Они их преобразовывают и только затем потребляют, т.е. присвоение материалов природы не совпадает с их потреблением, тогда как у животных и растений эти акты совпадают. С другой стороны, преобразование веществ природы и означает само производство. Оно и образует специфически социальную форму присвоения. Все животные и растительные организмы присваивают, производит же только человек. Следовательно, присвоение составляет содержание производства, а не собственности, оно тождественно производству, а не собственности. Кроме того, составляющее содержание производства присвоение является предправовым, доправовым актом. По крайней мере, таков исторический его генезис.

В качестве синонима термина «присвоение» употребляют понятие «отчуждение», что делать совершенно недопустимо. Так, говорят, например, что наемные работники отчуждены от средств производства, вследствие чего у них якобы не развит побудительный мотив к инициативе и плодотворному труду. Другой пример: утверждают, что в 1917 г. рабочие в России были отчуждены от фабрик и заводов, а крестьяне – от земли (это в том смысле, видимо, что ни тем, ни другим при распределении не досталось собственности). На самом же деле в тот год, о котором идет речь, имело место не отчуждение, а присвоение в его неприкрытой криминальной, антиправовой форме. Однако – по порядку.

Как говорил Гегель, отчуждать можно только то, что тебе принадлежит, является твоей собственностью, ибо отчуждать – это свободно волеизъявлять. Отчуждение является актом, свидетельствующим о том, что 1) вещь непременно принадлежит данному человеку, 2) принадлежащая человеку вещь перестала интересовать его, утратила для него значение и в этом смысле слова стала чуждой, т.е. не нужной. Поэтому человек освобождается от этой вещи: либо выбрасывает ее, если из нее нельзя извлечь никакой пользы, либо «консервирует» вещь, откладывая ее потребление на будущее, либо продает, либо дарит, либо завещает. Отчуждение свидетельствует о власти человека над вещью, о его неограниченной возможности использовать (потреблять) принадлежащую ему вещь по своему усмотрению, ни у кого не испрашивая на то позволения. Никто не может отчуждать чужих вещей. Итак, в отчуждении человек избавляется, освобождается от вещи. Стало быть, если бы пролетариату России в 1917 г. принадлежали заводы, то, без сомнения, он сам и решал бы, как с ними поступить: отчуждать ли как бесполезную собственность или использовать как приносящий доход капитал. Для наглядности различие между присвоением и отчуждением представим в виде таблицы (табл. 3.1).

Присвоение	Отчуждение
1. Объектом являются продукты природы	1. Объектом являются продукты труда
2. Означает производство материальных благ	2. Означает перераспределение материальных благ
3. Явление всеобщее	3. Явление специфически социальное
4. Вещь приобретается	4. От вещи избавляются
5. Акт насильственный	5. Акт добровольный
6. Составляет содержание производства	6. Составляет содержание собственности как экономического отношения

3.2. Собственность и ее вещественное (материальное) содержание

Собственность имеет столь важное значение в жизни людей, что без преувеличения можно утверждать: все совершавшиеся в мире войны и революции имели своей целью передел собственности; все идеи о равенстве и справедливости так или иначе подразумевают «правильное» распределение собственности; все мотивы хозяйственной деятельности людей направлены на приумножение собственности; наконец, главной иллюстрацией богатства как отдельного человека, так и целого народа являются масштабы собственности. Во всех подобных случаях за собственностью видятся материальные ценности, ею обозначают те вещи, с которыми люди имеют дело в хозяйственных процессах и в быту. Это едва ли не единственное или самое распространенное выражение собственности. Правильно ли оно? И да, и нет. Правильно потому, что вещи действительно составляют материальное содержание собственности. Неправильно потому, что в нем нет указаний на то, какие именно материальные блага составляют объекты собственности. И этот вопрос является весьма существенным.

Все бесчисленное множество вещей, с которыми люди сталкиваются в разнообразных областях хозяйствования, можно разделить по генетическому признаку на две группы: 1) те вещи, которые являются производением природы и 2) те, что рукотворны, являются продуктом деятельности самих людей. Спрашивается, какая из этих двух групп материальных благ (или обе они вместе) составляет материальное содержание собственности? Такой вопрос не принято ставить, но это ведет к ошибочному пониманию собственности. Попробуем избежать этой ошибки.

По определению, которым нельзя пренебрегать и которое служит в некотором роде критерием группировки материальных благ, собствен-

ность означает то, что данная вещь принадлежит известному человеку, она указывает на принадлежность вещи человеку, причем не формальную, а реальную, и не ту принадлежность, которая выражается подчас в мало что значащем «мое», а ту, что заключается в свободном потреблении (использовании) человеком его вещи. Иначе говоря, принадлежность вещи человеку означает ее фактическое потребление в соответствии с ее хозяйственным назначением. После этого необходимого замечания перейдем к ответу на наш вопрос.

Обратимся сначала к продуктам природы. Первое, что безоговорочно следует признать: продукты природы даны независимо и помимо человека, они – порождение природы, а значит, ей и принадлежат. Во-вторых, продукты природы являются объектом присвоения (не собственности), причем присвоения всеобщего. Человек лишь трансформирует его в специфическую форму производства. Из этого следует, что продукты природы, генетически принадлежа природе, не могут одновременно принадлежать человеку и быть его собственностью. В противном случае они должны принадлежать и быть собственностью и животных, и растений, и вирусов, и микроорганизмов, и еще бог весть кого. Но тогда и собственность лишается какого-либо смысла и хозяйственного значения. В этом случае невозможно согласиться с Ч. Дарвином, который, покинув свою родную стихию – естествознание и попытавшись проявить себя в чужеродной среде – обществоведении, утверждал, будто всякая собака, нашедшая кость, является ее собственником. Подобная вульгаризация еще не так давно была широко распространена среди грамотной публики, черпавшей свои знания из толковых словарей, в которых, как, например, в словаре Ефрона, вполне серьезно описывается собственность в мире животных и собственность в роде человеческом. Разница между той и другой заключается, по-видимому, лишь в том, что животные об этом не говорят, а люди не только говорят, но и пишут. Корни такого извращения лежат в смешении понятий присвоения и собственности, в непонимании разницы между ними, что, в свою очередь, восходит к непониманию разницы между продуктами природы и продуктами труда, между тем, что дано природой, и тем, что вышло из-под рук человека.

В отличие от продуктов природы, являющихся произведением самой природы, продукты труда являются произведением человека, и о них не только можно, но и должно говорить, что они принадлежат человеку. Человек не просто преобразует материалы природы до несуществующих в ней форм и с их помощью обеспечивает себе жизнь. Человек создает вещи так, как он представляет и мыслит их дальнейшее употребление. Продукт труда является предметным бытием воли и сознания человека, вещественным осуществлением, подтверждением и продолжением самого человека. Ту или иную определенность продукту труда задает сам человек. Лопата, например, не потому лопата, что от природы обладает способностью рыть землю,

что штык и черенок – ее природные определения. Лопата является лопатой потому, что человек вдохнул в бесформенные куски дерева и железа свое сознание, уподобил их своим собственным представлениям об их назначении и будущем употреблении, оформил и соединил их, первоначально разрозненные, так, чтобы они выполняли известную функцию его жизнедеятельности. Лопата воплощает в себе человеческий замысел и потому принадлежит человеку. То же можно сказать о любом продукте труда. Принадлежать человеку – это и значит быть его собственностью.

Итак, из двух генетически разных групп вещей, с которыми люди имеют дело в хозяйственной жизни, только продукты труда являются объектом собственности, ее вещественным содержанием. Правда, это утверждение может быть поставлено под сомнение в связи с имеющими место операциями с землей, в особенности с некультивированными участками, которые являются объектами купли-продажи, а значит, свободного отчуждения (продажи) и приобретения (покупки). Сомнение (но не опровержение) по этому поводу, в самом деле, может иметь место. Действительно, некультивированная земля, – а перечень такого рода объектов может быть расширен за счет внесения в него девственных лесов, водоемов, воздушного пространства, – есть продукт природы. Действительно, она продается и покупается. Действительно, эти акты указывают на принадлежность такой земли своему владельцу. Действительно, по его воле она меняет своего собственника. Действительно, все это укрепляет в мысли, будто продукты природы также являются объектами собственности.

Подобный ход суждений, бесспорно, возможен. Только он не опровергает выдвинутого здесь положения о вещественном содержании собственности, так как касается не существа дела, а формальной (или юридической) его стороны. Любая страна имеет ограниченную территорию и выставляет пограничные столбы для ее обозначения. Этим самым она демонстрирует другим странам тот факт, что ей принадлежит данная площадь. Но это государственно-правовой акт юридического оформления и закрепления данной территории за данным государством. Эта процедура не создает самой территории, а принадлежность последней данному государству своеобразна: она является не генетической – природной или трудовой, а производной – договорной или насильственной. Даже многие дикие животные тем или иным способом помечают пространство, на котором они охотятся и растят потомство.

То же происходит и внутри страны: люди юридически оформляют операции с продажей и покупкой земель, закрепляя их тем самым за теми или иными лицами, которые становятся юридическими собственниками. Это правовое отношение собственности. Само по себе оно не означает хозяйственного использования земли, ее реального потребления в качестве средства труда. Земля в этом юридическом акте фигурирует не как объект

хозяйствования, а как объект правоотношения, упорядочивающего поведение хозяйствующих субъектов.

Поскольку вещественное содержание собственности составляют продукты труда, то излишне доказывать, что собственность, во-первых, социальное явление, т.е. свойственное только обществу людей; во-вторых, явление исторически преходящее, т.е. в истории общества были периоды (собирающие общества), когда люди не знали собственности.

3.3. Экономическое содержание и субъекты отношения собственности

Собственность имеет не только вещественное, но и экономическое содержание. Она является определенного рода экономическим отношением людей. Каково оно, это отношение? Отвечая на этот вопрос, будем исходить из двух очевидных, аксиоматичных предпосылок. Во-первых, все продукты труда создаются с целью потребления, а оно имеет два рациональных назначения: личное и производительное. Во-вторых, главным признаком собственности является не формальная принадлежность данной вещи известному человеку, а ее действительное потребление этим человеком, и непременно по его собственному усмотрению. Именно и только в этом состоит смысл собственности. Следовательно, в качестве экономического отношения собственность должна означать то, что потребление данным человеком принадлежащей ему вещи невозможно без другого человека (без других людей).

Обратимся к личному потреблению. Продукты труда, составляющие объекты последнего, – это все то, что человек потребляет для поддержания своего существования, для самосохранения. Очевидно, имея эти предметы, человек сам решает, как их потреблять и потреблять ли вообще. Участие других людей в личном потреблении исключено. В противном случае человек не может потреблять принадлежащие ему вещи по своему усмотрению, что подрывает смысл собственности. В том, что касается личного потребления, человек находится исключительно в отношении к своей вещи. Как отношение людей собственность в этом случае не формируется.

Перейдем к производительному потреблению. Оно означает, что продукты труда подвергаются новой обработке, из них (или с их помощью) создаются новые продукты. Такое потребление, как отмечалось ранее, означает собственно производство. Оно может осуществляться двояким образом: 1) собственник сам лично производительно потребляет принадлежащие ему средства производства, что имеет место во всех случаях индивидуального бизнеса, а также при ведении домашнего подсобного хозяйства или обработке дачных участков. Все подобные случаи сродни личному потреблению, в них собственность также не формируется как экономическое отношение людей, так как производительное потребление собст-

венником принадлежащих ему средств производства происходит без участия других людей, не требует их вмешательства; 2) собственник сам лично производительно не потребляет принадлежащие ему средства производства, а передает их другому человеку (людям). Данная процедура есть специфический акт отчуждения. По сравнению с такими актами отчуждения, как, например, дарение, продажа, завещание, оно не влечет за собой отказ собственника от принадлежащих ему средств производства – они остаются объектом его собственности. По сравнению с таким актом отчуждения, как аренда, оно не сопровождается отказом собственника от оперативного управления производительным потреблением средств производства в пользу арендатора. Эта функция сохраняется за собственником. В описываемом случае собственность действительно превращается из простой вещи или из простого отношения человека к принадлежащей ему вещи в отношении людей; из простой принадлежности вещи человеку в фактическое ее потребление человеком в соответствии с ее функциональным назначением и по воле ее владельца. В этом случае собственность на самом деле становится реальным экономическим отношением, имеющим свое собственное содержание, не заимствованное и не дублирующее содержание других экономических явлений. Итак, собственность есть отношение, в котором один субъект отчуждает другому средства производства для их производительного потребления, для производства. Первый субъект – собственник (он же владелец предприятия, хозяин, работодатель и т.д.), второй – производитель (он же ЛНТ). Они занимают разные полюса одного и того же отношения собственности и потому приобретают разный социально-экономический статус. Рассмотрим это подробнее.

Собственнику принадлежат средства производства (вопрос о том, как они ему достались, относится к другой области и нас при анализе собственности как экономического отношения людей совершенно не касается), но сам он их в непосредственное движение не приводит. Его функция заключается в том, что он оперативно управляет процессом производительного потребления средств производства. Его статус как собственника практически состоит в том, что он определяет все параметры производительного потребления средств производства: он решающим образом воздействует на производительный процесс; решает, что производить, в каком объеме и ассортименте; как производить, при помощи какой технологии и методов; для кого производить и т.д. Такая функция делает собственника активно действующим хозяйствующим субъектом, он играет первую скрипку в «оркестре» под названием «производственный процесс», он командует им. При этом не имеет особого значения, осуществляет ли собственник эту функцию непосредственно сам, как это было распространено в прошлом, или передает ее отдельные аспекты другим лицам, как это принято ныне в крупных производствах в связи с возникновением менеджмента как особого рода занятий.

Социально-экономический статус производителя состоит в том, что он не является собственником средств производства, но именно он приводит их в непосредственное движение, с их помощью производит новый продукт. Он является исполнителем, выполняющим команды собственника. Его функция пассивна. Чаще всего производитель – это коллективное лицо, т.е. большее или меньшее число профессионально ориентированных людей, объединенных общей производственной задачей (выпуском готовой продукции), общей территорией и единым управлением. Производителем является производственная ассоциация в целом, так как именно она удовлетворяет основным требованиям, предъявляемым к производителю, – созданию продукта законченных, готовых для потребления (на стороне, т.е. за пределами производственной ассоциации) форм. Отдельное лицо в рамках производственной ассоциации производителем в строгом и точном смысле слова не является, оно является частичным работником, приспособленным к выполнению только отдельной производственной функции: станочной, слесарной, инженерной и т.д. Однако кем бы ни был производитель, в каком бы виде он ни представал, он всегда находится на ином полюсе отношения собственности, всегда является иным его контрагентом. Принцип единства и контрагентности экономического отношения сохраняет свою силу и применительно к отношению собственности. Об этом следует помнить и при осмыслении собственности как экономического отношения, и при критической оценке идей коллективной, общей, общенародной собственности, которые в разных формах и с разной степенью настойчивости исповедовались во все времена у всех народов. В заключительной части главы мы остановимся на этом подробнее.

Итак, в качестве экономического отношения людей собственность формируется при совершенно определенных условиях. Ими являются: 1) ее вещественное содержание; ее объект составляет не любой продукт труда вообще, а специфический продукт труда – средства производства; 2) собственник сам лично производительно не потребляет принадлежащие ему средства производства, он передает (отчуждает) их для этого другим лицам; 3) особенность такого акта отчуждения состоит в том, что, во-первых, в нем средства производства не меняют своего владельца, им по-прежнему остается их собственник; во-вторых, последний принимает на себя функцию по оперативному управлению и организации процесса производительного потребления средств производства, процесса производства, он определяет все параметры производства; 4) субъектами собственности как экономического отношения становятся собственник и производитель, каждый из которых приобретает соответствующий занимаемому им в этом отношении полюсу социально-экономический статус; 5) для формирования экономического содержания собственности необходим наемный труд, основанный на личной свободе человека.

3.4. Форма собственности и методы ее познания

Собственность имеет не только вещественное и экономическое содержание, но и определенную форму выражения. Какова она, эта форма: частная, коллективная, общая, общенародная? Какой она может быть? Ответим на эти вопросы, применяя три метода анализа: исторический, логический, практический. При этом результат должен получиться один и тот же, так как исследуется одно и то же хозяйственное явление – форма собственности.

Чтобы узнать, какой была первая в истории человечества форма собственности, надо обратиться к первым продуктам труда (ибо последние, как мы выяснили, составляют вещественное содержание собственности). По свидетельству археологической науки и теории антропогенеза, первыми продуктами труда были орудия труда – примитивные ручные приспособления, служившие продолжением рук древнего человека в охоте на дикого зверя. Исходным материалом для изготовления таких орудий труда были камни, рога погибших животных, палки. Обработанные, они и являлись первыми объектами собственности, составляли ее материальное содержание. Особенность древних орудий труда состояла не только в их примитивизме, но и в том, что они изготавливались индивидуально, предназначаясь для использования конкретным человеком. Древний человек выбирал себе материал для орудия по своему весу, росту, силе, обтачивал место захвата применительно к своей ладони, обрабатывал его в соответствии со своим «художественным» вкусом. Он делал его для себя, для собственного применения, что служило естественным препятствием для использования данного орудия труда сородичами, соплеменниками. Им мог пользоваться только тот, кто его создал. Поэтому орудие и принадлежало его создателю, было индивидуальной собственностью. Это настолько читлось и охранялось традициями и обычаями, что вместе с усопшим членом рода захоронялось и принадлежащее ему орудие труда, о чем свидетельствуют многочисленные раскопки в разных местах света.

Все это указывает на то, что собственность у древних людей отнюдь не была общей, как принято считать. То, что дает основание для таких суждений, касается не собственности, а совершенно других сторон жизни древних людей. Они совместно осваивали жилища – пещеры, овраги и т.п., совместно добывали пищу, однако это свидетельствует не об общей собственности, а о частном случае присвоения нашими далекими предками вещей природы. А присвоение, как мы выяснили, составляет иную область жизни по сравнению с собственностью.

Обратимся теперь к логическому методу. Если мы рассматриваем собственность не как вещь, а как экономическое отношение людей, то о ней нельзя говорить, что она общая. Очевидно, что за заявлениями об общей собственности стоит не экономическое отношение, а объект этого отноше-

ния. В подобных заявлениях содержится мысль, что именно средства производства являются общими. Причем речь идет об одних и тех же средствах производства: применительно к отдельному предприятию – о средствах производства этого предприятия (коллективная собственность); применительно к стране – о средствах производства всей страны (общенародная собственность). Возможно ли такое?

Всякое отношение контрагентно, его субъектами являются лица, занимающие полярные полюса, т.е. лица с разными экономическими интересами. В отношении собственности ими являются собственник и ЛНТ. Никакое отношение невозможно при отсутствии одного из контрагентов. Если на каком-либо предприятии все его работники стали вдруг одновременно собственниками этого предприятия (средств производства), то последнее лишилось производителя как контрагента собственности. Если в той или иной стране все ее граждане стали вдруг одновременно собственниками одних и тех же средств производства (всех предприятий этой страны), то страна лишается производителя. Утверждение о возможности коллективной или общей собственности абсурдно: как не могут все граждане общества быть одновременно продавцами, не будучи покупателями; как не могут все граждане общества быть одновременно кредиторами, не будучи заемщиками, точно так же они не могут быть одновременно собственниками, не будучи производителями. В противном случае общество лишается собственности как экономического отношения.

Принцип контрагентности в построении отношений не избирателен, он универсален и действует применительно к любого рода отношению, включая отношение собственности. Как подчеркивалось ранее, экономический статус собственника выражается в том, что он определяющим образом воздействует на производственный процесс, управляет им, организует его. «Установив» коллективную собственность, мы тем самым требовали бы от каждого станочника или слесаря управления производственным процессом на целом предприятии, а «установив» общенародную собственность, мы должны требовать от того же станочника или слесаря управления всем народнохозяйственным комплексом страны. Надо ли говорить, что этого никогда и нигде не было в прошлом, нет в настоящем и не может быть в будущем.

Наконец, посмотрим на форму собственности с практической стороны. Национальное хозяйство любой страны силами общественного разделения труда дифференцировано, разложено на большее или меньшее число хозяйственных единиц. Например, в России таких единиц насчитывается несколько сотен тысяч. Каждая из этих производственных единиц специализирована, а потому принуждена к кооперированным связям с другими производственными единицами. В результате этого образуется народнохозяйственный уровень экономики – макроэкономика. Очевидно, с точки зрения этого уровня каждая производственная единица является составной

и органической частью всей национальной экономики. Каждая из производственных единиц концентрирует лишь определенную долю, часть общенациональных средств производства. Если принять весь объем последних за 100%, то, например, на «АвтоВАЗе» эта доля составляет 0,005%, на «Станкозаводе» – 0,0008%, на каком-либо хлебозаводе – 0,00001% и т.д. Но ведь нам известно, что практическое выражение собственности как экономического отношения состоит, с одной стороны, в производительном потреблении средств производства, а с другой – в управлении этим процессом. На практике и то, и другое происходит на ограниченном экономическом пространстве – в пределах предприятия, фирмы. А предприятие составляет лишь часть национального хозяйства. Именно это закрепляется и фиксируется частной собственностью. Ничего другого последняя не означает и ничто другое за ней не стоит. Частная собственность есть только продолжение, завершение и экономическое выражение расчлененности общественного производства, его дифференциации вследствие разделения труда. Она поэтому и является единственно адекватной формой собственности, а в силу этого – наиболее рациональной в хозяйственных делах.

Чем же в таком случае объяснить столь популярное мнение о многообразии, плюрализме форм собственности в рыночной системе хозяйства? Очевидно, просто недоразумением, элементарным смешением двух вещей: форм хозяйствования и формы собственности. При одной и той же форме собственности, каковой может быть только частная собственность, возможны и неизбежны различные формы хозяйствования, выбор которых определяется самими хозяйствующими субъектами. Такими формами хозяйствования могут быть малые предприятия, акционерные общества, разного рода товарищества, совместные предприятия и т.п. Не указывают на «плюрализм» форм собственности и такие выражения, как «государственная собственность», «монопольная собственность», «индивидуальная собственность». При помощи них мы лишь фиксируем, во-первых, персонификацию собственности, выражаем собственность через ее субъекта, а во-вторых, масштабы, удельный вес средств производства, концентрируемых тем или иным собственником. Государственная собственность – это не иная, по сравнению с частной, форма собственности, а та же самая частная собственность, только персонифицируемая особым субъектом – государством. То же самое справедливо по отношению к монопольной собственности. Она также есть частная собственность, только персонифицируемая не мало кому известным фермером Джоном, а, например, крупным и знаменитым промышленником Фордом. Фермер концентрирует одну долю средств производства, Форд – сто долей, а государство – тысячу. Но и единица, и сотня, и тысяча составляют лишь различные по величине части некой общей и гораздо большей величины средств производства под названием «народное хозяйство».

Мы видим, таким образом, что ни исторические сведения, ни логический анализ, ни практика хозяйствования не дают фактов, которые позволяли бы утверждать о возможности коллективной или общей (общенародной) собственности. Каковы же истоки таких идей? Их, как представляется, два.

Первый источник связан с древними легендами о «золотом веке», существовавшем на некой райской земле под названием Атлантида. Эти легенды были распространены среди всех древних народов, и не без основания, ведь в них рассказывалось о таких притягательных для всех явлениях, как равенство и справедливость, свобода и братство, счастье и бессмертие.

Один из дошедших до нас текстов принадлежит греческому купцу Ямбулу и приводится историком Диодором Сицилийским в его «Исторической библиотеке». Этот текст и составляет первооснову коммунистической интерпретации собственности. В нем рассказывается о том, что в одном из торговых вояжей в Аравию за пряностями Ямбул с приятелем был захвачен пиратами в плен. Ограбленные, они какое-то время пасли в чужой стране овец. Однажды их захватили в плен эфиопы, у которых был обычай жертвоприношения: каждые 20 лет они отправляли чужеземцев по морю в далекую благодатную страну, расположенную на каком-то южном острове. Если чужеземцы доберутся до этой страны живыми, значит, к эфиопам придут мир и счастье. Если же чужеземцы испугаются и вернутся обратно, их ожидает смерть. К всеобщей радости Ямбул с приятелем достигли берегов сказочного острова. Здесь-то они, по описанию Ямбула, и обнаружили то, что на их родине, в Греции, сохранилось лишь в преданиях, а именно идиллическую картину «золотого века». Он рисует ее так: дары природы всяческие и в изобилии, климат благодатный и очень здоров, люди не знают болезней и живут до 150 лет. У них все рационально устроено и делают они все сообща: и трудятся, и питаются, и производят потомство. Живут островитяне небольшими группами по 400 человек в каждой, связанными родовыми узлами и не знающими центральной власти. Чтобы окончательно убедить читателя (слушателя) и, вероятно, себя в том, как счастливо живется там, Ямбул сообщает, что на этом острове общим является не только имущество и производимые продукты, но и женщины, которые, как и мужчины, не знают своих детей, потому что воспитанием детей занимается вся община. Он говорит также, что прожил на этом острове 7 лет и покинул его поневоле.

Само собой разумеется, этот источник не может считаться научным материалом, но все же мысль о некой счастливой, а значит равной и справедливой для всех жизни, он зародил. Впоследствии эта мысль оттачивалась, делалась менее наивной, но более настойчивой. Ее подхватили средневековые утописты Томас Мор и Томазо Кампанелла, а затем их более поздние последователи – знаменитые Сен-Симон, Фурье, Оуэн. И вот пришел черед так называемого научного коммунизма. Здесь мы подходим к совре-

менному, более утонченному и претенциозному идейному источнику общей собственности – к марксистскому варианту коммунизма (социализма).

Главным, основополагающим в этом варианте социализма является, конечно, идея общей собственности на средства производства, которая якобы объясняет, почему все общества до «научного коммунизма» были порочны и что следует сделать, чтобы пороки устранить. Именно за эту идею модель социализма К. Маркса стали именовать «научной». И именно этой модели социализма в последующем было суждено осуществиться на практике. Что получилось в итоге, мы теперь знаем не понаслышке.

Поскольку общая собственность, как было показано ранее, невозможна в принципе, попытки ее практического осуществления после революционного переворота 1917 г. привели к совершенно не ожидавшимся, но неизбежным результатам: образованию государственно-партийной собственности, на основе которой выросло уникальное общественное устройство – государственный монополизм, который прижился под именем социализма. Драма заключается не только в том, что новорожденному дали несоответствующее его полу имя, но и в том, что само имя было дискредитировано дальнейшей жизнью и поведением этого создания. Государственный монополизм вполне официально как внутри страны, так и за рубежом, всеми государствами мира и международными общественными организациями признавался социализмом. И это всеобщее, планетарное заблуждение после распада «мирового социализма» отвратило людей от самой идеи социализма. Необходимо, чтобы справедливость по отношению к ней была восстановлена. Для этого нужно социализм как реальное общественное устройство отделить от его марксистско-ленинского варианта, ибо фальшивость последнего не означает иллюзорности первого.

Как же изобразить реальный социализм? Какой облик он должен иметь? Для его описания К. Маркс брал надуманный критерий – установление общей собственности. Мы возьмем естественно-исторический, для чего воспользуемся двумя аксиомами: 1) человечество с момента своего появления до сегодняшних дней развивалось в прогрессирующем направлении – так было в прошлом, и нет достаточных оснований отрицать, что так будет в дальнейшем; 2) каждому новому обществу, которое, конечно, было более совершенным по сравнению с предыдущим, люди давали название: первобытный строй, рабовладение, феодализм, капитализм. Так как человечество в своем развитии не останавливается, то за капитализмом последует какое-то новое общество, которому нужно придумать и новое имя. Пусть это будет социализм, но при условии, что название соответствует сути. Такое соответствие достигается благодаря применению естественно-исторического критерия периодизации эпох в прогрессивном развитии человечества. Приведем основные показатели прогресса: 1) уровень техники (орудий труда) и технологии производства; 2) производительность труда; 3) эффективность производства; 4) жизненный уровень населения;

5) социальная инфраструктура. Каждое новое общество становится более совершенным по сравнению с предыдущим потому, что оно достигает большей величины приведенных показателей.

А что показывает статистика? По данным Организации Объединенных Наций, в мире насчитывается 24 высокоразвитые капиталистические страны. В прошлом «социалистические» страны уступали по перечисленным показателям не только каждой из этих 24 стран, но и странам со средним уровнем экономического развития; особенно сильно они отставали по показателю «жизненный уровень населения», а это означает, что именовались они социалистическими не по праву.

Проиллюстрируем сказанное графически. Для этого на вертикальной линии отложим по восходящей все известные и названные крупные вехи в развитии человечества: первобытный строй (ПС), рабовладение (Р), феодализм (Ф), капитализм (К), а на горизонтальной линии – соответствующие каждой из эпох показатели прогресса (рис. 3.1):

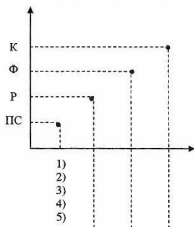


Рис. 3.1. Место эпох в процессе исторического развития

Соединив на плоскости каждую из эпох с соответствующими ей показателями прогресса, мы получим точки пересечения, указывающие на совершенно определенное место той или иной эпохи в процессе исторического развития человечества. Чтобы социализму занять надлежащее место в этом развитии, он по перечисленным показателям прогресса должен находиться выше капитализма. Показатели развития мирового капитализма и мирового «социализма» такой возможности последнему не дают, что и подтверждает его иллюзорность, а не действительное существование в прошлом.

4.1. *Натуральное (патриархальное) хозяйство*

С развитием общества развивается и его экономика. Известны четыре основные ее типа: натуральное хозяйство, рыночная экономика, смешанная экономика, административно-командная система.

Натуральное хозяйство, называемое также патриархальным, соответствует начальным этапам развития экономики и является исторически первым типом хозяйства. С позиций современного общества оно отличается примитивностью и слабым уровнем развития. Техническую основу натурального хозяйства составляли ручные орудия труда, которые обуславливали простейшую технологию обработки природных сырьевых ресурсов. Ассортимент последних был чрезвычайно скудным: зерновые культуры, продукция животноводства. Производственную базу натурального хозяйства составляло сельскохозяйственное производство. Промышленность еще не сформировалась, о чем свидетельствуют высказывания физиократов, называвших промышленное производство бесплодным занятием. А ведь это был уже XVII в.

Экономика натурального хозяйства, соответствовавшая его технической базе, отличалась неразвитостью разделения труда, замкнутостью производителей, устойчивые кооперированные связи между которыми отсутствовали. Обмен носил случайный характер, так как для него не было необходимой экономической основы – избыточного продукта. Производившиеся материальные блага потреблялись в основном внутри самих хозяйств, не превращаясь в товары. С правовой точки зрения такие хозяйства развивались в условиях личной зависимости производителей от господ, формами которой являлись рабовладение и крепостничество.

Натуральное хозяйство было типичным на протяжении подавляющей части всего времени существования человечества. Если вести отсчет этого времени от Рождества Христова, а это две тысячи лет, то не менее 6/7 приходилось на долю именно натурального хозяйства. Оно сохранило некоторые свои рудименты и в современном обществе в виде личных подсобных хозяйств и дачных участков.

4.2. *Рыночная экономика*

Однако несмотря на свойственную ему рутинность, натуральное хозяйство обладало внутренней энергией развития. В его недрах постепенно созревали и накапливались предпосылки для перехода к более совершенной системе хозяйства – рыночной экономике, окончательно сформиро-

вавшейся со всеми ее атрибутами в XIX-XX вв. Это технические, экономические и правовые предпосылки.

С технической точки зрения подрыв натурального хозяйства произошёл в связи с изобретением машин и повсеместной заменой ими ручных орудий труда. Это повлекло такие необратимые последствия, как формирование на месте ремесленничества промышленного производства в строгом и точном смысле слова, что в свою очередь потребовало, с одной стороны, ассоциированного труда, т.е. объединённых усилий значительного числа людей при создании промышленных продуктов, а с другой – разложения трудового процесса в производственной ассоциации на отдельные составные операции. Машинное производство завершило развитие разделения труда, послужив технической базой возникновения единичного разделения труда. Вместе с последним исчезает и уходит в историю патриархальный производитель ремесленного типа. На его месте появляется специализированный частичный работник, исполняющий лишь какую-нибудь особенную, частичную функцию. Так возникли рабочие специальности токаря, слесаря, строгальщика и т.д., инженерные специальности технолога, механика, конструктора и т.д.

Одновременно с техническими формируются экономические предпосылки рыночной экономики. На основе разделения труда расширяется и углубляется специализация хозяйствующих субъектов. Благодаря этому, а также в результате применения машин, растет производительность труда. Эти изменения приводят к систематическому образованию избыточного продукта. Специализация неизбежно ведет к постоянным и устойчивым кооперированным связям между хозяйствующими субъектами, к их работе друг на друга. Практически это выражается в обмене продуктами труда, в силу чего последние становятся товарами. Кроме продуктов труда, в товары превращаются природные сырьевые ресурсы, земля, информация и т.д. Регулярность обмена, разнообразие товаров и их потребительских характеристик делает необходимым появление универсального, «обезличенного», всеми признаваемого платежного и расчетного средства. Так возникают деньги. Простой товарообмен, имеющий вид $T - T$, усложняется и трансформируется в товарное обращение, имеющее вид $T - Д - T$. Товары отныне продаются и покупаются за деньги. В результате этого вещи, удовлетворяющие потребности людей, приобретают денежное выражение, на них устанавливаются цены. Потребление продуктов становится невозможным без покупок и продаж. Так рождаются спрос, который предшествует потреблению, и предложение, которое замыкает производство. Спрос и предложение наряду с ценой принято считать системообразующими, главными составляющими рыночной конъюнктуры (общего состояния рынка). Такое же значение имеет и конкуренция – соперничество, состязательность людей между собой на хозяйственном поприще за создание наиболее благоприятных условий своего существования. Конкуренция имеет множество

оттенков, как отрицательных, так и положительных, отчего к ней существует неоднозначное отношение. Однако, как бы ее ни воспринимали, одно остается абсолютно непреложным – конкуренция является генератором творчества, новаций, развития экономики и общества.

Чаще всего рынок ассоциируется с обменными процессами, с актами купли-продажи. Однако это лишь один срез рынка, видимый невооруженным глазом слой, это рынок в узком смысле слова. В более широком значении рынок представляет собой адекватную современному человеку и обществу наиболее благоприятную социально-экономическую среду обитания людей, где 1) индивидуум имеет возможность раскрыть, реализовать свой внутренний потенциал, свои способности, сделать карьеру и т.д.; 2) общество получает экономический фундамент стабильного развития и устойчивого роста, избавляясь от социальных взрывов и катаклизмов; 3) индивидуум и общество приобретают надежные «приводные ремни», механизм соединения своих интересов – личных и общих. С этой широкой точки зрения отдельными и некоторым образом самостоятельными сегментами рынка являются производство, собственно торговля, денежное обращение, кредитные отношения, различного рода услуги, операции с недвижимостью, операции с ценными бумагами и т.д. Все эти сегменты будут подробно рассмотрены далее.

Рыночная экономика требует своеобразного правового пространства. Ее хозяйствующие субъекты являются юридически свободными гражданами, не находящимися в личной зависимости друг от друга. Подобный статус дает им известные права, провозглашаемые и защищаемые законом. Важнейшие из этих прав: свобода выбора поля деятельности, профессии, области бизнеса, свобода миграции и т.д.

4.3. Смешанная экономика

Третий тип экономики – смешанная экономика – присущ современным развитым странам. С технической и правовой точек зрения он ничем заметным не отличается от рыночной экономики. Главная его особенность заключена в экономической области, а именно в превращении государства в активно действующего хозяйствующего субъекта, в сращивании его как специфического социального образования (подробнее об этом будет сказано далее) с частным сектором хозяйства, в их переплетении и взаимной зависимости. На то были совершенно определенные причины, как внутренние, так и внешние.

С середины XIX в. под влиянием интенсивного развития промышленности, превращения ее в ведущую сферу хозяйствования, проникновения машинной техники в сельское хозяйство, строительство и другие сферы экономики сформировался единый общенациональный хозяйственный

комплекс (этот феномен носит ныне название «макрэкономика»). Отдельные предприятия стали органическими частями этого комплекса, утратили способность и возможность изолированного существования, попали в жесткую экономическую зависимость друг от друга (вспомним, что при разделении труда все работают на всех). Раньше, в условиях «чистого» рынка, их функционирование было подвержено принципу «невидимой руки» рынка, означавшему, по Смиту, работу предприятий «вслепую», т.е. на неизвестного потребителя. Теперь механизм взаимодействия претерпевает серьезные и глубокие изменения: общенациональный комплекс требует координации действий своих подразделений, а следовательно, регулирования. Эта миссия выпадает на долю государства, так как именно оно является воплощением и носителем не частных или корпоративных, а общенациональных интересов.

К «сращиванию» государства с экономической системой подталкивали и внешние обстоятельства: образование после Первой мировой войны Лиги Наций, преобразование ее после Второй мировой войны в Организацию Объединенных Наций; создание региональных внутриконтинентальных экономических и политических объединений, возглавляемых государствами, например Европейское Экономическое Сообщество, Совет Экономической Взаимопомощи и т.д.; наконец, мировая экономическая интеграция с порождаемыми ею глобальными проблемами. Все это делает неизбежным активное участие государства в экономических процессах, с чем и связано появление смешанного типа экономики.

4.4. Советский тип экономики

Особняком стоит тот тип экономики, который существовал в бывшем СССР и других странах, образовавшихся вместе мировую систему так называемого социализма. Условно и обобщенно назовем этот тип экономики «советским», хотя он имел и имеет другие, неадекватные ему названия: с 1917 г. по конец 80-х гг. XX в. его именовали социализмом, а с конца 80-х гг. и по сей день его называют административно-командной (или плановой) системой (АКС). Оба эти названия совершенно не отражают содержания советского типа экономики, не говоря уже о том, что одному экономическому явлению вообще недопустимо давать два разных названия. Кто же нас поймет? Не даем же мы двух имен человеку при его рождении, двух названий городам, улицам, двух номеров домам, квартирам, почтовым ящикам и т.д. Равным образом это правило действует в научном анализе.

Так каким же был советский тип экономики? Начнем с АКС. Исторической справедливости ради вспомним, что впервые словосочетание «командная экономика» употребил применительно к СССР еще в период

«холодной войны», в 60-х гг. XX в., американский экономист Дж. Гэлбрейт. По его разумению, экономика СССР функционировала по армейскому казарменному принципу: приказ начальника – закон для подчиненного. Роль «начальника» выполняли государственные плановые органы (комитеты), такие как Госкомплан, Госкомцен, Госкомтруд и т.д., которые, в свою очередь, осуществляли «планирование» исходя из политических и идеологических установок ЦК КПСС. Роль «подчиненных» исполняли все предприятия народного хозяйства. В реальности так оно и было. Но вот вопрос: составляет ли эта система особенность советского типа экономики? Не присущи ли администрирование и командование тем же США или любой другой стране? Это важные вопросы, поскольку нам необходимо разобраться в содержании совершенно определенного исторического типа экономики, и это содержание, очевидно, должно быть принципиально отменно от содержания иных исторических типов экономики. А АКС не удовлетворяет этому требованию. Самое же главное – понять, по каким причинам экономика СССР развивалась по армейскому казарменному принципу. Именно этот вопрос открывает путь к пониманию содержания советского типа экономики.

В переводе на общепринятый экономический язык администрирование и командование означают, по существу, управленческую деятельность, ибо, управляя хозяйственным процессом – на предприятии ли, в отрасли, в регионе, в стране, – вы фактически командуете людьми. Вам приходится ставить перед ними задачи, организовывать подчиненных для их решения, контролировать ход выполнения распоряжений, применять санкции: штрафные за отклонение от норм или невыполнение поставленных задач, поощрительные – за достижение каких-либо особых положительных результатов. Практика хозяйствования издавна выработала соответствующие формы администрирования и командования: распоряжения и приказы, постановления и указания, наказания и поощрения, отставки и повышения в должности, требования к подчиненным и исполнение воли начальства. Так было всегда и всюду. А это значит, что администрирование и командование не составляют особенности какого бы то ни было типа экономики какой бы то ни было страны. Администрирование и командование столь же неизбежны, сколь неизбежны функции станочников на машиностроительных заводах, работа продавцов за прилавками в торговых организациях и т.д. Администрирование и командование – это лишь иная функция ассоциированной деятельности. Сказать, что данная система является административно-командной, значит ничего не сказать о ней по существу.

А теперь рассмотрим социализм, который якобы имел место в СССР. При этом нам не обойтись без характеристики той модели социализма, которая была разработана К. Марксом, так как в СССР и в других «социалистических» странах предпринимались попытки осуществления именно этой модели.

В середине XIX в., когда разрабатывалась упоминаемая модель социализма, последнего как реальной системы хозяйствования просто не существовало, а значит, не существовало и базы для научных знаний о нем. Тем не менее это не остановило К. Маркса, и он предпринял довольно остроумный, но совершенно фальшивый ход: он априорно противопоставил социализм капитализму, т.е. он противопоставил то, что есть, тому, чего нет, реальное виртуальному, а это недопустимо. Позволив себе такую вольность, К. Маркс созидает то, что неправомерно названо им «научным коммунизмом».

Ход его мыслей достаточно прост: если капитализм основан на частной собственности на средства производства, а это, по К. Марксу, плохо, то социализм должен быть основан на общей собственности как противоположности частной собственности. Это первый шаг и исходный пункт всей конструкции. Далее, если капитализм предполагает эксплуатацию чужого наемного труда, то социализм – товарищеское сотрудничество и взаимопомощь; если производство при капитализме развивается стихийно и анархично, то при социализме – планомерно; если капитализм – это система товарного производства и культа денег, то социализм – это непосредственно общественное производство; если при капитализме распределение происходит по капиталу, то при социализме оно должно происходить по труду. Это и есть марксистско-ленинская модель социализма. При этом ни сам К. Маркс, ни его последователи ни одного из этих пунктов не то чтобы не доказали, но даже и не предприняли такой попытки. Впрочем, ни один из этих пунктов принципиально не доказуем, все они есть не более чем декларация и намерения, нечто вроде предвыборных обещаний кандидатов в депутаты или в президенты.

Что же получилось из попыток практического осуществления подобной модели? В экономической теории существует понятие «монополия». Оно означает, что в какой-либо сфере хозяйствования обосновался и господствует лишь один хозяйствующий субъект, не имеющий конкурентов. Советское государство монополизировало не какую-то одну сферу хозяйствования, а всю экономику в целом, в результате чего все предприятия промышленности, сельского хозяйства, строительства, связи, вся кредитно-финансовая система, транспортные предприятия, непродовольственная сфера, жилищно-коммунальный сектор, земля и природные ресурсы стали собственностью государства, а остальное население противостояло ему в качестве совокупного работника. Такой тип экономики следует назвать государственным монополизмом, и именно благодаря ему стали возможными произвол и волюнтаризм в управлении народнохозяйственным комплексом, уничтожение инициативы и предприимчивости предприятий, извращение цели развития экономики (вместо работы на человека она функционирует как средство самосохранения самого государ-

ства), преобладание идеологических установок над экономическими потребностями и возможностями страны и ее граждан.

Государственный монополизм и есть та качественная особенность, которая отличает советский тип экономики от описанных ранее исторических типов. Уникальность государственного монополизма так велика, что его вообще не с чем сравнивать, он никогда в прошлом и настоящем не имел и не имеет места ни в одной стране. Прижившись под именем социализма, государственный монополизм дискредитировал саму социалистическую идею. Между тем социалистическая идея и ее марксистско-ленинский вариант суть совершенно разные вещи, а несостоятельность последнего не означает безжизненности первой. Об этом свидетельствует все прошлое развитие рода человеческого, на пути которого одна эпоха сменяла другую, более развитая – менее развитую. Тот общественный порядок, который существует ныне и который именуется капитализмом, также будет потеснен новым общественным устройством, которому люди также дадут название – предположим, социализм. Но это новое общественное устройство должно быть таковым не только по названию, оно должно быть более развитым и совершенным по сравнению с современным капитализмом. Это новое общественное устройство должно быть, следовательно, не продуктом необузданной черной мысли и вероломных призывов к революции и физическому уничтожению инакомыслящих, а результатом естественно-исторического развития человечества.

РАЗДЕЛ ВТОРОЙ. ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Тема 5. Экономическая теория как отражение сознанием практики хозяйствования

5.1. Необходимость и польза экономических знаний

Сложность и многогранность экономики делают ее объектом познания со стороны большого числа специальных экономических дисциплин, каковы в отраслевом разрезе экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, экономика строительства и т.д.; в функциональном разрезе – бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности, финансы и кредит и т.д.

Перечисленные направления познания являются прикладными, исследующими «верхние» пласты хозяйственной жизни людей. Более глубокие слои экономики анализирует экономическая теория, о которой говорят также, что она занята изучением того общего, что объединяет различные проявления хозяйственной жизни людей. Так, повсеместно и в любой сфере хозяйствования люди имеют дело с товарами и услугами, покупками и продажами, ценами и заработной платой, издержками и прибылью, собственностью и предпринимательством и т.д. Это общее и изучает экономическая теория. Можно сказать и так, важно лишь не упускать из виду два обстоятельства: во-первых, экономическая теория – не то же самое, что экономика. Экономика – это реальная жизнь людей, занимающихся хозяйственной деятельностью, а экономическая теория – это некая система знаний об этой жизни. Во-вторых, экономическая теория является системой знаний о причинно-следственных связях экономических явлений и процессов, их возникновении, содержании, развитии, тенденциях; экономическая теория не фотографирует хозяйственную жизнь (эта задача прикладных исследований), а объясняет, что она есть, почему она именно такова, какой она может быть. Польза от таких знаний несомненна и бесспорна для каждого.

Вам не обязательно быть специалистом, например, в области собственности, но вы определенно должны знать, что главный принцип хозяйствования – неприкосновенность чужого имущества, принадлежащего частным лицам либо государству. Если этот принцип вами не соблюдается, то вы стоите перед опасностью лишиться своего собственного имущества. Вы должны знать, что в хозяйственной практике люди общаются через вещи. Если вы хотите, чтобы люди уважали вас и ваше дело, то изготавливаемые вами для них продукты или оказываемые услуги должны быть качественными. В противном случае вы сами будете вынуждены удовлетво-

ваться непривлекательными, неудобными, низкокачественными вещами и услугами. Принцип частной собственности является основой экономической свободы, а последняя – основой всех остальных свобод: политической, правовой, идеологической, религиозной.

Вам не обязательно быть специалистом в области финансов и государственного бюджета, но вы должны знать свои затраты и доходы, уметь их сбалансировать, находить источники уменьшения первых и увеличения вторых, предвидеть отдаленные потребности и рассчитать возможности их покрытия. Вы к тому же являетесь налогоплательщиком и должны знать, какие налоги вы платите и велики ли они, кому они поступают и как расходуются. Вы должны быть в этом заинтересованы, так как, с одной стороны, от этого зависят ваши собственные доходы, а стало быть, и ваше благополучие, а с другой – налоговые средства, поступающие в местный или государственный бюджет, не должны использоваться в ущерб или во вред вам, вашей семье, всему населению, они не должны быть источником укрепления власти чиновников, коррупции.

Вам не обязательно быть специалистом в области теории денег, но вы должны знать, что хотя не «в деньгах счастье», но и «зло» идет не от денег, а от того, кто и во имя чего их использует. Вы должны знать, что деньги есть кристаллизация общественного богатства, какую бы конкретную форму оно ни принимало: хлеба или железа, одежды или жилья, алмазов или облигаций и т.д. Современные общества устроены так, что и свое существование, и прирост богатства человек обеспечивает посредством денег.

Вам не обязательно быть специалистом в области управления (менеджмента). Но вы должны знать, что если вы менеджер (главный специалист, директор завода), то вы занимаетесь этим делом вовсе не для того, чтобы чинить произвол и помыкать подчиненными, а с той целью, чтобы организовать их на первый взгляд кажущиеся разрозненными и изолированными работы так, чтобы они были направлены на общую пользу, к общей выгоде; если же вы исполнитель, то вы не должны смотреть на менеджера как на обузу и бесполезную фигуру, вы обязаны знать, что его работа не менее, а, может быть, даже более нужна фирме, чем ваша собственная, ибо вы, выполняя в фирме свою особую, частичную функцию, управляете собой сами, он же управляет работами сотен и тысяч людей. Оба – и менеджер, и исполнитель (рабочий) – являются экономически зависимыми друг от друга и необходимыми друг другу лицами, оба должны знать это и строить свои взаимоотношения так, чтобы гармонизировать их, избегать коллизий.

Вам не обязательно в подробностях разбираться в государственном устройстве. Но вам полезно знать и иметь общее представление о том, что государство являет собой, политико-правовую форму организации общества, его экономической структуры. Оно производно от общества и подчинено ему, оно обязано поэтому служить обществу и человеку, а не наоборот. Как говорили французские просветители XVIII в., государство – это

официальное резюме общества. Демократические государства тем и отличаются от тоталитарных, например фашистских, государств, что первые возникают как результат волеизъявления народа путем выборов, вторые – вследствие прямой узурпации власти или подлогов с выборами; первые существуют для народа, вторые – для самих себя.

Мы, таким образом, убеждаемся, что экономические знания не только полезны, так как жизнеустройство лучше удастся людям более грамотным, но и необходимы, ибо нет такого человека, жизнь которого была бы изолирована от экономики. Вопрос заключается лишь в мере необходимости экономических знаний для людей, занимающихся разными делами: для исполнителей (наемных работников) эта степень меньше, для предпринимателей, бизнесменов, менеджеров – больше.

5.2. Экономические знания эмпирические и научные

Какую бы область жизнедеятельности людей ни рассматривать, экономическую в том числе, мы увидим, что человек действует сообразно своим знаниям и представлениям о том деле, которым он занимается, и он действует тем успешнее, чем обширнее и глубже его знания. Откуда же берутся и каковы они, экономические знания? Ответ, казалось бы, прост – из научных книг, из учебников по экономике. Однако это не совсем так. Во-первых, содержащиеся в научных и учебных трактатах сведения по экономике сами являются лишь отражением хозяйственной практики и извлечены из нее. Во-вторых, они начали появляться сравнительно недавно – каких-нибудь 300–400 лет тому назад, хозяйственная же жизнь людей имеет несравненно большую историю. В-третьих, с упомянутыми трактатами знакомы далеко не все, а в хозяйственную жизнь вовлечен каждый. В-четвертых, далеко не во всех книгах по экономической теории содержатся бесспорные сведения о реальных хозяйственных процессах, а многие книжные знания и вовсе фальшивы. Поэтому довольно условно и с большой натяжкой литературу по экономической теории можно назвать источником экономических знаний. Ее смысл и предназначение в другом, о чем будет сказано чуть ниже. Действительный же источник экономических знаний содержится в самой хозяйственной жизни людей, в тысячелетиями повторяющемся и обогащающемся опыте ведения хозяйства, передающемся из поколения в поколение и опирающемся на природой дарованные человеку качества: здравый смысл, рассудительность, память, инстинкт самосохранения, стремление к конкуренции и, следовательно, к изменению жизни, ее совершенствованию.

Экономические знания, полученные из опыта хозяйственной жизни, называются эмпирическими. С подобными знаниями мы сталкиваемся ежедневно на каждом шагу. Они приходят с опытом, в результате общения с другими людьми, и для того, чтобы их получить, не нужно читать науч-

ных книг. Тогда какие же знания содержатся в последних и в какой связи они находятся со знаниями эмпирическими?

Начнем с того, что всякий опыт более или менее индивидуален, носит частный характер. Однако в хозяйственной практике люди тесно связаны между собой. Появляется потребность обобщения индивидуальных опытов, передачи ценных эмпирических знаний от одних людей другим. Как это сделать? Очевидно, путем анализа и систематизации деятельности разных индивидов. Способ, которым достигается это, состоит в литературном описании, изложении. Практика осуществления хозяйственной деятельности довольно сложна и многообразна. Один и тот же производитель (предприниматель, бизнесмен) связан невидимыми хозяйственными нитями со многими другими, подчас десятками и даже сотнями лиц, причем эти связи зачастую устойчивы и постоянны, они всякий раз возобновляются, чтобы сохранить саму хозяйственную жизнь. Возникает необходимость изучить природу этих связей, порядок и причины, по которым они устанавливаются, их результаты и пользу для сторон. Способ, которым достигается это, — опять-таки литературное, книжное изложение. Хозяйственная жизнь людей, находясь под воздействием многочисленных обстоятельств, меняется. Каковы эти изменения и их последствия? Данные вопросы также подлежат освещению в экономической литературе. Наконец, примем во внимание то, что хозяйственная практика невозможна без расчетов, прогнозов на будущее, в особенности когда они касаются экономики целого общества.

Суммируя сказанное, мы получим особого рода знания, — это научные, или теоретические, экономические знания. В них нет самой хозяйственной практики, зато содержится ее анализ, обобщения, выводы. Такие знания ценны и полезны тем, что они сокращают нам, по выражению А.С. Пушкина, «опыты быстротекущей жизни». Они упрощают и облегчают процесс вхождения молодого поколения в практическую хозяйственную деятельность, дают возможность глубже и правильнее оценить экономическую сферу и ее значение, помогают разобраться в сложностях, а подчас запутанности экономической жизни, просвещают людей, делают их грамотнее, культурнее. С помощью научных экономических знаний человек быстрее добивается успехов, обогащается опытом и делает карьеру.

Поскольку перед экономической теорией стоит задача познания хозяйственной жизни людей, этим определяется и главное требование, предъявляемое к ней, — изучение, отображение хозяйственной практики в ее реальном осуществлении, в том виде, как она дана в жизни. Факты действительности — и отправной пункт, и душа экономической теории. Там, где их нет, не может быть и экономической теории. Мы, правда, нередко сталкиваемся с суждениями такого рода: теоретически это возможно, хотя практически маловероятно. Так, например, изъясняется комментатор какого-либо спортивного соревнования, рассуждая в том духе, что данная команда может занять в чемпионате страны первое место, если в оставшихся

трех турах победит своих соперников на их полях, причем с крупным счетом, не пропустив в свои ворота ни одного мяча, ее же три соперника, также претендующие на первое место, проиграют все свои игры на своих полях. Комментатор всегда при этом спешит оговориться, что такое возможно лишь теоретически.

Мы должны в этой связи заметить, что никакой теории здесь нет, а есть лишь умозрительные построения репортера, желающего привлечь наше внимание или как-то оживить рассказ. Здесь нет даже опоры на теорию вероятностей, ибо последняя, имея дело с большими числами, оперирует фактами действительности. У нашего же репортера таких фактов нет. С таким же успехом и в таком же ключе я мог бы рассуждать о марафонце: если тот будет бежать свою дистанцию в 42,2 км со спринтерской скоростью, то преодолеет это расстояние за один час вместо почти трех. Однако это невозможно по многим причинам. Теории здесь никакой нет, потому что для нее отсутствует почва – факты реальной действительности. Есть лишь голые рассуждения, построенные на предположении несуществующих, придуманных условий.

Репортера мы взяли лишь в качестве примера. В жизни же нам гораздо чаще приходится встречаться с подобного рода суждениями и при других обстоятельствах. В этом выражается и низкая культура, и известного рода дискредитация, пренебрежение к научному суждению, за которым нередко видят просто фразы, случайно пришедшие мысли, рассуждения на отвлеченную тему. Все это, однако, никакого отношения к науке не имеет. В отличие от подобных суждений в теории нет и не может быть ничего, что отсутствует в реальной действительности. Смысл научного познания состоит в том, что мы хотим понять и объяснить практику хозяйствования, те силы (или законы), которые движут ею. Все возникшие в прошлом теории социализма, включая его марксистский вариант, потому и были утопическими, что их авторы рассуждали о том, чем они не располагали, и выдвигали для осуществления социализма такие условия, которых не было в современном обществе, а подчас и такие, которые в принципе никогда не могут возникнуть.

Конечно, предполагать, строить гипотезы относительно перспектив развития хозяйственной практики не только можно, но и целесообразно и необходимо, особенно учитывая состояние современных цивилизованных обществ с их высоким индустриальным потенциалом, сложными и прочными интернациональными связями, обостренными военными и экологическими проблемами. Развитие экономики такого типа социума просто невозможно без прогнозирования и расчетов на будущее. Однако последние ничего общего не имеют с оторванными от действительности суждениями – они опираются на факты действительности и выявляют тенденции, вытекающие из фактов. Научная гипотеза – это не то, что случайно пришло в голову, а то, что возникло как итог анализа существующих процессов, их взаимодействия и вероятных последствий такого взаимодействия.

5.3. Всеобщность (интернациональность) экономических знаний

По большому счету, экономическая теория есть философия хозяйствования, ибо она стремится к познанию всеобщего в хозяйственной жизни людей, а всеобщее, в котором и содержится истина, всегда было прерогативой философии. При этом всеобщее понимается не в смысле одинаковых оснований, присущих различным видам хозяйства той или иной национальной экономики, или экономики той или иной отдельной страны, а в смысле равенства этих оснований для хозяйственной деятельности любой страны, всех стран мира вместе взятых. В этом нет ничего необыкновенного ни с точки зрения природы самого человека, так как она везде одинакова, ни с точки зрения сущности экономики, поскольку она везде сводится к хозяйственным актам, ни с точки зрения цели хозяйствования, так как повсюду она означает способ существования людей и ведется для сохранения, оживления человека.

Экономика, хозяйственная жизнь людей по самой своей сути интернациональна и не терпит национальных ограничений. Границы между странами установлены не экономикой, а другими силами и мотивами: религиозными, политическими, идеологическими, военными, — не составляющими сути экономики, но оказывавшими в прошлом на жизнь людей более могущественное влияние, чем экономика. Только вторая половина XX в. ценой выдвижения перед человечеством страшной дилеммы жизни или смерти обнажила несостоятельность притязаний этих сил и мотивов на приоритетность и достаточно убедительно подтвердила не только несравненно большую значимость экономики, но и ее безусловно интернациональный характер.

Нельзя оспаривать наличие особенностей хозяйственной деятельности разных стран, как бессмысленно отрицать различия разных видов хозяйственной деятельности в одной и той же стране. Однако надо понимать, что эти особенности и эти различия касаются не сути хозяйственной жизни, а форм ее проявления, которые заключаются в большем или меньшем уровне развития и приспособленности к существующим условиям разных видов хозяйствования в отдельной стране и степени развитости экономики разных стран.

Если смысл хозяйственной деятельности выразить формулой «минимум затрат — максимум результатов», то окажется, что он одинаков для какой бы то ни было формы хозяйства любой страны. Не следует забывать, что эта формула является лишь иным, а именно социальным, выражением борьбы за существование, непрерывно ведущейся в природе, и именно она положила начало таким вненациональным всеобщим экономическим явлениям, как ценность товаров, деньги, издержки, прибыль, заработная плата, рентабельность, кредит, процент и т.п. Они столь же естественны в хозяйственной жизни, сколь естественен человек в природе. Пренебре-

жение ими есть игнорирование хозяйственной жизни, уничтожение их означает гибель хозяйственной жизни.

Нам нетрудно в этом убедиться, взглянув на больную экономику бывших «социалистических» стран, длительное время развивавшихся не в согласии с экономическими принципами, а вопреки им. Многие специалисты и эксперты ломали и ломают до настоящего времени голову над причинами упадка этой поначалу казавшейся сильной и процветающей системы, указывая на разные обстоятельства – от ошибочности октября 1917 г. до национальной особенности российского человека, столетиями принужденного к рабской покорности и отлученного от хорошего труда. Вероятно, подобный взгляд справедлив, но не это главное. В отношении покорности следует сказать, что многие народы мира могут составить сильную и беспронимную конкуренцию россиянам. Однако те же народы демонстрируют всему миру прочную экономику, ее высокую способность к соперничеству с такими высокоразвитыми странами, как США, Англия, Германия и др. Вспомним, например, японское чудо 60-х гг., сингапурское чудо 70-х гг. и т.д. Нет оснований и россиянам обрекать себя на пожизненное нищенское существование по причине их покорности, которая к тому же весьма спорна. История свидетельствует и об их талантливости, и об их предприимчивости, и об их умении вести хозяйственные дела с иностранцами.

Ближе к объяснению подлинной причины экономического упадка стоит суждение об ошибочности октября 1917 г. Однако, принимая во внимание этот исторический факт, мы все же не должны забывать, что он, с одной стороны, означал отход от мировых экономических процессов, которые составляют вненациональную и внегосударственную суть хозяйственной жизни, а с другой стороны, сам явился результатом таких движущих сил, которые находились за пределами хозяйственной деятельности, им управляли не экономические расчеты по улучшению существовавшей тогда хозяйственной практики, а политические и идеологические устремления, основанные на ложном постулате о противоположности социализма капитализму, на несокрушимой вере в «научный коммунизм» как истину в последней инстанции.

Опыт показывает и учит: пренебрежение принципами хозяйственной деятельности со стороны какого-то одного хозяйствующего субъекта, отдельного предпринимателя ведет к его банкротству и разорению; игнорирование этих принципов со стороны представляющего все общество государства приводит к национальной катастрофе. Отдельный предприниматель ответственен за себя, государство – за целое общество. Тот же опыт показывает и учит, что ни одна идеологическая система, как бы привлекательна она ни была, не может стоять выше экономики и быть сильнее нее, тем более система, не вытекающая из самой хозяйственной практики. Мудрое государство никогда не возьмет ее на вооружение и не превратит ее в свою каждодневную и долговременную политику.

Тема 6. Основной вопрос экономической теории и различные варианты его решения

6.1. Стоимость и ценность материальных благ: необходимость разграничения

Особенность вещей как товаров состоит в том, что они перемещаются, переходят из рук в руки, от одного лица к другому: от производителя к продавцу, от продавца к покупателю, от покупателя к потребителю. Вещи находятся в хозяйственном обороте, обмениваются. Почему и как они обмениваются, на какой основе обмениваются, что регулирует обменные процессы – это основной, к тому же едва ли не самый дискуссионный, вопрос экономической теории с момента ее возникновения. Он имеет несколько вариантов решения. Разберем их, но перед этим более четко обозначим саму тему. Для этого нам потребуется разделить два понятия: «стоимость» и «ценность» товара, которые зачастую смешиваются и употребляются как равнозначные, что совершенно недопустимо.

Подобное смешение пришло в нашу отечественную литературу, скорее всего, в результате не вполне удачного перевода на русский язык немецкого слова *der Wert*, интерпретируемого как «стоимость, цена, ценность» без каких-либо пояснений. Это создало и упрочило впечатление об их равнозначности, что в прошлые времена вполне устраивало не только обычного читателя, но и экономическую науку, исповедовавшую марксистскую доктрину и не очень-то церемонившуюся с иными (западными) мнениями. Как же обстоит дело в действительности?

В хозяйственной жизни стоимость ассоциируется с производством материальных благ и означает то, во что обходится создание известного товара данному производителю. Другими словами, стоимость материальных благ сводится к затратам на их производство. В свою очередь, сами затраты на практике имеют тройное выражение: 1) денежное (издержки производства); 2) материальное (сырье, оборудование и т.д.); 3) трудовое (время, требуемое для изготовления вещи). В первом случае вопрос стоит так: сколько денег надо затратить, чтобы приобрести, например, для производства мебели древесину, лаки, краски и т.д.; во втором случае речь идет о том, сколько именно древесины, лаков и краски надо купить; в третьем – сколько времени требуется для изготовления одной единицы мебели, например стола.

Понимание ценности, укоренившееся в научном обороте со времен возникновения австрийской школы предельной пользы в 70-х гг. XIX в., совершенно другое. Под ценностью понимают то значение, какое имеет известная вещь для жизни, благополучия человека, занят ли последний производством или потреблением – безразлично, причем это значение двоякого рода: субъективная ценность и объективная меновая ценность.

Как видим, эти два понятия – стоимость и ценность – выражают совсем разные экономические явления, относятся к совершенно разным областям хозяйственной жизни. Первая связана с созданием материальных благ, вторая – с их значением для человека; первая относится к области производства, вторая – к области потребления; первая измеряется денежными (или трудовыми) затратами, вторая – степенью важности вещи для человека, его благополучия.

Само собой разумеется, то или иное решение основного вопроса экономической теории определялось и определяется тем, какому из двух рассматриваемых здесь хозяйственных явлений отдается предпочтение: стоимости или ценности. Выбор же предпочтительности, в свою очередь, зависит от того, что в хозяйственной жизни людей считать приоритетным: производство или потребление.

Существует очень много сторонников, отдающих пальму первенства производству. Это, в первую очередь, марксисты, а также почти все предшественники К. Маркса, которых он относил к классикам буржуазной политической экономии. Обосновывается эта позиция просто и с первого взгляда выглядит убедительно. Утверждается следующее: чтобы жить, люди должны производить, потреблять же можно лишь то, что создано, человек вышел из животного состояния благодаря труду. В самом деле, правильные суждения, однако эта правильность кажущаяся. Попытаемся усомниться в ней.

Во-первых, производство не является самоцелью для людей, оно представляет собой лишь некий способ, обеспечивающий их жизнь, выступает неким посредником, передаточным механизмом между природой и человеческим существованием, с помощью которого это существование поддерживается и продолжается. Люди живут не во имя производства, а во имя других, не всегда известных им целей.

Во-вторых, исторически существовали древние общества, которым было неведомо производство, но которые, несмотря на это, развивались и рождали новые цивилизации. Такие общества известны под названием «собирающих», они потребляли готовые плоды природы без их предварительной обработки, т.е. не производили.

В-третьих, в современных обществах далеко не все люди заняты производством материальных благ. Не производят их, например, дети, учащиеся, пенсионеры, работники бюджетных сфер и т.д. Доля лиц, занятых производством, довольно мала и едва ли достигает 1/3 всего населения, а с развитием технического, технологического, информационного прогресса эта доля все более сокращается. Вот и получается, что производят немногие, а потребляют все.

В-четвертых, человек органически соединяет в себе материальное и духовное. Пропорция, в которой это единство распадается на то и другое, вряд ли определима, а грань между ними чрезвычайно тонка, чтобы отда-

вать предпочтение материальному. Утверждение же «материальное производство является основой жизни общества» умалывает значение духовного начала и отвергает незыблемое и бесспорное положение о том, что человек отличается от животного в первую очередь мышлением.

В-пятых, вообразим себе невозможное: все люди Земли прекратили вдруг производство по причине, например, того, что лишились вещественных условий производства, т.е. средств производства. Что произошло бы? Какое-то время они поддерживали бы свое существование за счет накопленных запасов, а затем, чтобы не умереть с голоду, устремились бы в леса, к рекам, озерам, морям для добычи пропитания, т.е. продолжали бы существование, не производя. Следовательно, производство конечно, потребление бесконечно.

Как видим, существует большое число аргументов, заставляющих не только усомниться в приоритетности производства над потреблением, но и требующих обратного заключения: потребление, наоборот, определяет производство, является приоритетным в сравнении с ним. Дискуссия на эту тему может показаться схоластической, отвлеченной от нужд и интересов хозяйствующих субъектов. Однако это не совсем так, если рассматривать последних не как бездумных исполнителей чужой воли, а как самостоятельных, преследующих свои интересы, инициативных и творческих людей. Кроме того, проблема сформулирована давно и не нами, мы же, со своей стороны, должны отреагировать на нее, предложив свое решение.

6.2. Теория спроса и предложения

Наиболее старым, простым и распространенным объяснением стоимости является теория спроса и предложения. Рассмотрим ее, предварительно отметив, что в условиях рынка (в узком смысле) действуют две главные и обобщенные фигуры, или два субъекта – продавец и покупатель. Различия их положения и интересов, конкуренцию между ними выражают при помощи понятий «спрос» и «предложение», а достигаемое между ними соглашение и завершение конкуренции – «равновесная цена».

Под спросом обычно понимают обусловленное потребностями желание или стремление покупателя приобрести товар по приемлемой для него цене. Спрос составляет одну из важнейших характеристик рыночного хозяйства, отражающих потребности и интересы покупателей – лиц, приобретающих товары в обмен, как правило, на деньги. Спрос, ограниченный наличными денежными ресурсами того или иного человека либо страны в целом, называют платежеспособным спросом.

Предъявляя спрос, покупатели фактически демонстрируют свою денежную наличность и тем самым заявляют о возможности и готовности приобрести товар. По этой причине спрос является важным рыночным фактором, прямо влияющим на товарные цены (здесь уместно напомнить, что со времен английского экономиста Мальтуса под ценой понимается



Р и с. 6.1. Кривая спроса

денежное выражение стоимости товара). Со своей стороны, и цена оказывает воздействие на спрос, только действие это обратное, а именно: при росте товарных цен спрос снижается, и наоборот. Такую зависимость спроса от цены принято называть законом спроса. Графически этот закон изображается в виде кривой спроса, движение которой направлено слева направо сверху вниз (см. рис. 6.1). Спрос не следует смешивать с потребностями. Во-первых, потребности

обусловлены физиобиологическим и психологическим состоянием людей, спрос же — состоянием людей как агентов рынка, как покупателей. По отношению к потребностям спрос является производным явлением, порожденным рыночной системой хозяйства. Во-вторых, потребности характерны не только для покупателей, но и для продавцов, между тем как спрос служит для выражения потребности лишь покупателей.

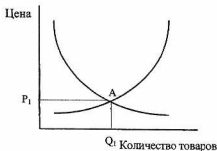
Под предложением понимают желание продавца реализовать товар по выгодной для него цене, т.е. по цене, приносящей максимум дохода, прибыли. Предложение противостоит спросу так же, как продавец противостоит покупателю. Это легко наблюдать при анализе влияния предложения на товарные цены: чем больше предложение, тем меньше, при прочих равных условиях, цена соответствующего товара. Иначе (по сравнению со спросом) цена влияет на предложение: более высокие цены стимулируют продавцов к большей реализации товаров, и наоборот. Такая зависимость графически изображается в виде кривой, движущейся слева направо снизу вверх (рис. 6.2).



Р и с. 6.2. Кривая предложения

Предложение нельзя смешивать с производством. Предложение касается только тех товаров, которые доставлены на рынок и готовы к реализации: часть из них может находиться на складе производителя, часть —

под погрузкой, часть – в пути; часть – не оплачена покупателем и таким образом фактически не готова к реализации. Производство – это сфера деятельности производителя, предложение – продавца. В современном мире производитель и продавец – это чаще всего разные лица. Как бы ни были различны устремления покупателя и продавца, товары все же реализуются. Это значит, что интересы того и другого пересекаются, потребности удовлетворяются, а конкуренция между ними приходит к логическому завершению. В таких случаях говорят о возникновении равновесной цены, или цены равновесия. На графике (рис. 6.3) она находится в точке пересечения кривых спроса и предложения, т.е. образуется при наложении друг на друга двух предыдущих графиков.



Р и с. 6.3. Цена равновесная

Как же теория спроса и предложения объясняет основной вопрос экономической теории и объясняет ли она его? Прежде всего, заметим, что эта теория не охватывает всей хозяйственной жизни людей, она ограничена лишь сферой товарного и денежного обращения, актами продаж и покупок товаров. Закономерности этой сферы специфичны и не могут быть перенесены на иные области хозяйствования. Выводимые из анализа продаж и покупок товаров законы спроса и предложения не обладают универсальностью. К этому следует добавить, что спрос и предложение как явления рыночного хозяйства вообще не могут применяться для объяснения чего бы то ни было за пределами такого хозяйства. Не следует думать, что рыночная система хозяйства вечна и непреходяща. Наконец, отметим, что теория спроса и предложения по самому своему определению и назначению непригодна для решения основного вопроса экономической теории, так как она направлена на изучение образования рыночных цен, а цена и стоимость, равно как цена и ценность, суть разные величины.

Значимость теории спроса и предложения состоит в другом. Она содержит верное утверждение, что в образовании цен принимают участие, хотя и в разной мере, обе стороны (и продавец, и покупатель), что механизм образования цен основан на конкуренции со стороны как продавцов (предложение), так и покупателей (спроса); что этот механизм ненасильственный и в наилучшей степени соответствует рыночному устройству хозяйственной жизни общества.

6.3. Теория издержек производства

В отличие от теории спроса и предложения, теория издержек производства учит, что товарные стоимости формируются в производстве, а их основанием являются затраты, которые несет производитель при создании известного товара, т.е. издержки производства. Главный аргумент в защиту этого утверждения состоит в том, что производитель должен возмещать свои затраты. В противном случае из-за невыгодности и потерь он прекратит производство. Рассмотрим это утверждение подробнее.

Издержки производства – это денежные вложения (затраты) капитала в ту или иную область производственной деятельности. По составу и структуре они неодинаковы в различных отраслях. Существуют производства с высоким удельным весом ручных работ (трудоемкие отрасли); в других отраслях значителен удельный вес сырья и материалов (материалоемкие отрасли); в фондоемких отраслях высок удельный вес оборудования и машин. Наконец, есть энергоемкие отрасли с высоким удельным весом энергоисточников. Однако, несмотря на различия в составе и структуре, издержки разных производств могут быть унифицированы по экономическим элементам и представлены следующим образом.

1. Сырье и основные материалы.
2. Вспомогательные материалы.
3. Топливо и энергия (со стороны).
4. Амортизация основного капитала.
5. Заработная плата наемных работников.
6. Начисления на заработную плату для социального страхования.
7. Прочие затраты (расходы на командировки, охрану объектов).

Несомненно, издержки производства имеют большое значение в хозяйственной жизни общества. Они являются одним из важных факторов ценообразования, так как цены формируются под их влиянием, что, в конечном счете, сказывается на нашем благополучии. От них зависит и величина доходов (прибыль), получаемых предпринимателями: при неизменных ценах доходы будут выше у того, кто позаботился о сокращении издержек производства. Внутриотраслевые издержки служат своеобразным генератором деловой активности и конкуренции между предпринимателями, производящими однородную продукцию, в результате чего ускоряется техническое и технологическое обновление производства. Все это неоспоримо и имеет, безусловно, большое значение, которое, однако, не следует преувеличивать.

Производитель – не единственная фигура экономических процессов. То, что выгодно для него, не обязательно должно быть таковым для других субъектов хозяйствования. Велики или малы издержки производства – не это волнует потребителя и не по этой причине он приобретает материальные блага. Издержки производства не являются тем стержнем, вокруг которого вращаются все события хозяйственной жизни людей. Они важны для

производителя, но безразличны для потребителя. В них нет объединяющего всех хозяйствующих субъектов начала, поэтому они и не могут играть определяющей роли в решении основного вопроса хозяйствования. Выдвигающая их на такую роль теория требует, по существу, невозможного и несправедливого: она заставляет потребителя оплачивать затраты производителя, т.е. жить по законам и интересам производителя, а не по своим собственным. Даже такому тоталитарному режиму, который существовал в бывшем СССР, это не удавалось в полной мере. Потребитель не обязан не только оплачивать издержки производителя, он и вообще знать о них. При покупке товаров ему, в конечном счете, разумеется, приходится это делать. Но начальный побудительный мотив и жизненный интерес его заключен в другом. Да и производителю издержки производства лишь с первого взгляда кажутся жизненно важной величиной. В действительности и по большому счету за ними стоит нечто более существенное и значимое, по крайней мере, извлеченный из хозяйственного процесса доход.

Теория издержек производства в еще меньшей степени, чем теория спроса и предложения, отвечает требованиям основного вопроса экономической теории.

6.4. Теория трудовой стоимости и ее марксистская интерпретация

Как и теория издержек производства, теория трудовой стоимости объясняет происхождение товарных стоимостей с точки зрения производства. С этих позиций они мало отличаются друг от друга, а недостатки первой являются одновременно недостатками второй. Их принципиальное различие состоит в том, что издержки производства служат денежным выражением затрат на производство товаров, а труд – физиологическим.

Вместе с тем по сравнению с издержками производства труд в еще меньшей степени годится для объяснения причины, по которой вещь приобретает способность к обмену. Ведь в обществе существует бесчисленное множество видов труда. Какому из них отдать предпочтение и поставить на место, от которого должен зависеть отсчет товарных стоимостей? На этот вопрос теория трудовой стоимости не может дать сколько-нибудь вразумительного ответа. Да и вряд ли он существует, ибо неуместно и безнравственно с точки зрения целого общества отдавать предпочтение какому бы то ни было виду труда, называя его основным. В противном случае все остальные виды труда должны быть признаны второстепенными. Со всем не случайно в разные времена предпочтение отдавалось то сельскохозяйственному, то промышленному труду, то труду в какой-либо отрасли промышленности, например в золотодобыче, то, как повелось от К. Маркса, некоему абстрактному труду. И все это не только не помогало найти ответ на вопрос «Благодаря чему вещи обладают способностью обмениваться?», но и уводило его поиски далеко в сторону.

Особо следует сказать о выдвинутой К. Марксом идее абстрактного труда.

Поставим три вопроса и последовательно ответим на них.

1. Что понимал К. Маркс под абстрактным трудом?
2. Имеет ли место в реальной хозяйственной жизни абстрактный труд?
3. К чему ведет понимание К. Марксом абстрактного труда?

Труд всегда есть целесообразная деятельность, выражающаяся в какой-либо полезной форме, например столярной, сапожной, швейной. Для осуществления подобного труда необходимы соответствующие и особенные предметы труда (дерево для столяра, кожа для сапожника, ткань для швеи), особенные орудия труда и особенные профессиональные навыки. Все это вместе взятое и отличает один вид труда от другого. Мы никогда не спутаем труд столяра и сапожника, швеи и сталевара, строителя и шофера. Таково реальное состояние производства, которое, однако, не устраивало К. Маркса, и потому он решил объединить все эти особенные виды труда одним общим началом. Абстрактный труд и есть такой единый знаменатель, то общее, к чему сводятся различные виды конкретной деятельности при оценке товарных стоимостей. Это – труд вообще. И чтобы такое представление не выглядело слишком отвлеченно и неопределенно, К. Маркс сводит абстрактный труд в конечном счете просто к физиологическим затратам человека в его трудовом процессе.

Существует ли подобный труд в реальном производстве? Обратимся к примеру с двумя видами распространенных работ: швеи и столяра. Результатом первой, предположим, является костюм, второго – стол. Чтобы состоялся труд швеи, нужны специфические предметы труда – ткань, средства труда (иглы, нитки, швейная машина), профессиональная подготовка работницы. Чтобы состоялся труд столяра, также требуются особенные предметы труда (древесина), средства труда (рубанок, станки, клей и т.п.), профессиональная подготовка рабочего. Ни швея, ни столяр не затрачивают свою энергию в течение рабочего дня отвлеченно, безотносительно к содержанию швейного и столярного дела. В противном случае ни то, ни другое не было бы возможно. Каждый из них работает не «вообще», а в частности и особенности, не просто расходует физическую и умственную энергию в трудовом процессе, а тратит ее целенаправленно, создавая заранее предполагаемый продукт.

В экономической, как, впрочем, и в любой другой, теории применяют метод научной абстракции (с латинского языка термин «абстрактный» переводится как «отвлеченный»). Но он означает отвлечение от внешних, несущественных характеристик изучаемого явления с целью сосредоточения внимания на содержании этого явления. Так, изучая, например, стол, я отвлекаюсь от его формы: круглый он или квадратный, я отвлекаюсь от материала, из которого он изготовлен: красное дерево это или ДСП и т.д. Но я не имею права отвлекаться от содержания этого предмета, служащего

для приема пищи или чтения. В противном случае мои рассуждения будут не о столе, а о чем угодно: о стуле, шкафе, башмаках и т.д. К. Маркс в своем учении об абстрактном труде совершает именно такую ошибку – он отвлекается от содержания труда. Результатом этого и явилась пустота, неизвестность, бессодержательность.

Применительно к хозяйственной практике, затрагивающей жизненно важные интересы людей, рассуждения с помощью всеобщих понятий не просто чреватые серьезными и глубокими ошибками; они призывают к антиправовым действиям. Теория абстрактного труда К. Маркса именно такой «динамит» и содержит. Во-первых, в соответствии с ней товарные стоимости создаются исключительно и только так называемым живым трудом наемных рабочих и не создаются тем трудом, который воплощен в вещественных условиях производства (прошлым трудом), а также трудом, который необходим для организации ассоциированного производства и управления им. А это совершенно ложное заключение. Во-вторых, согласно теории абстрактного труда, на товарные стоимости никакого влияния не оказывает редкость или обилие природных ресурсов, что также не соответствует действительности.

6.5. Теория предельной пользы

В 70-х гг. XIX в. возникло новое объяснение основного вопроса экономической теории – теория предельной пользы. Она появилась почти одновременно во многих странах Европы, а также США. В наиболее развитом и последовательном виде она изложена австрийскими экономистами Менгером, Визером и Бем-Баверком, отчего и получила свое название – австрийская школа.

Эта теория исходит из неоспоримого факта, что существование людей обеспечивается и поддерживается теми вещами (продуктами), которые их окружают, которые даны либо природой, либо трудом и с помощью которых люди удовлетворяют свои разнообразные потребности. А так как в подавляющем большинстве случаев люди имеют дело, с одной стороны, с большим или меньшим количеством находящихся в их распоряжении материальных благ, а с другой стороны, одно и то же материальное благо может удовлетворять различные потребности, то всегда стоит вопрос о значении материального блага (вещи) для благополучия человека, или о пользе материального блага. Это одинаково относится как к материальным благам, удовлетворяющим личные потребности людей, так и к материальным благам, служащим для производительного потребления. Разница заключается лишь в том, что по отношению к личным материальным благам это правило действует открыто и непосредственно, а по отношению к продуктам производительного потребления – скрыто и опосредованно. Рассмотрим эту теорию подробнее.

Общее свойство всех материальных благ заключается в том, что они имеют то или иное отношение к человеку, а точнее – к его благополучию. Это отношение выражается в двух существенно различающихся формах: низшей и высшей. Низшая форма отношения вещи к благополучию человека выражается в том, что вещь вообще имеет способность служить для человеческого благополучия. Это – полезность вещи. Высшая форма имеет место тогда, когда данное материальное благо является не только причиной, но вместе с тем и необходимым условием человеческого благополучия, когда, следовательно, обладание им приносит удовлетворение, а его утрата лишает удовлетворения. Это – ценность вещи. Для лучшего понимания этого приведем такой пример: стакан воды из неиссякаемого источника, рядом с которым к тому же имеется сотня других таких же стаканов, и стакан воды в пустыне. Их отношение к благополучию человека неодинаково. В первом случае стакан воды никак не влияет на благополучие человека, во втором случае, наоборот, он может оказать на него решающее воздействие. В первом случае мы имеем дело с полезностью, во втором – с ценностью.

Низшая форма отношения к человеческому благополучию, или полезность, свойственна всем без исключения материальным благам, высшая – только некоторым из них. Для образования ценности нужно, чтобы с полезностью соединилась редкость, но редкость не в смысле абсолютной ограниченности материального блага, а в смысле относительной ограниченности, т.е. по отношению к размерам существующей в ней потребности. Все хозяйственные материальные блага имеют ценность, все свободные материальные блага ценности не имеют. Однако все это имеет силу при тех или иных жизненных обстоятельствах, ибо человек имеет дело с вещами в разных условиях, и поэтому одни и те же вещи в разных ситуациях приобретают для него разное значение. С другой стороны, на определение ценности накладывает отпечаток и то, идет ли речь об оценке отдельных экземпляров данной вещи или об оценке значительного количества этой вещи, принимаемого за единицу. Например, в маленьких дозах воздух не имеет ценности, хотя и полезен. Рассматриваемый как одно целое, он представляет собой высочайшую ценность для жизнедеятельности.

Как же измерить ценность? Какова ее величина? Это является главным и одновременно наиболее трудным вопросом всей теории ценности. Если ценность выражает значение вещи для человеческого благополучия и это значение основывается на получении человеком выгоды от обладания известной вещью, величина ценности должна определяться той суммой или тем количеством благополучия, которое достигается при помощи этой вещи. Вещь будет иметь высокую ценность, если от обладания ею зависит получение важной выгоды (в смысле благополучия). Вещь будет иметь низкую ценность, если от обладания ею зависит получение незначительной выгоды. Вещь не будет иметь никакой ценности, если обладание ею не приносит человеку никакой выгоды (или пользы) в смысле благополучия.

Поэтому правильное решение вопроса о том, в какой степени благополучие данного лица зависит от известной вещи, сводится к решению двух частных вопросов: 1) удовлетворение какой из нескольких или многих потребностей зависит от данной вещи; 2) как велика важность соответствующей потребности и ее удовлетворения. Начнем со второго вопроса.

Степень важности потребности мы измеряем обычно тяжестью вредных последствий, которые влечет за собой для нашего благополучия ее неудовлетворение. В соответствии с этим можно выделить 4 группы потребностей.

1. Потребности, неудовлетворение которых влечет за собой смерть.
2. Потребности, неудовлетворение которых вредит здоровью, отрицательно сказывается на нашем счастье, чести.
3. Потребности, неудовлетворение которых причиняет кратковременные страдания, огорчения, неудобства.
4. Потребности, неудовлетворение которых причиняет легкие неприятности, дискомфорт.

На основании перечисленного можно построить шкалу значимости потребностей. При этом такая шкала должна включать в себя как различные виды человеческих потребностей, например еду, одежду, жилье и т.д., так и отдельные конкретные потребности, под которыми понимается степень напряженности (или важности) потребности в какой-либо вещи. Например, конкретная потребность в пище у человека, который не ел целую неделю и близок к голодной смерти, настоятельнее и важнее, чем у того человека, который съел первое блюдо и дожидается второго. Вследствие этого шкала конкретных потребностей бесконечно сложнее шкалы различных видов потребностей.

Возникает вопрос: каким образом измерять величину ценности материальных благ – по шкале различных видов потребностей или по шкале конкретных потребностей? Это принципиальный вопрос. Ведь смотря по тому, какую шкалу принять за основу, мы придем к совершенно разным выводам относительно величины ценности. Если нам нужно, например, определить ценность хлеба, то, приняв шкалу видов потребностей, мы найдем в ней потребности в пище, которые занимают единственное и притом самое высокое место, и потому нам придется признавать за хлебом, при всех возможных обстоятельствах, постоянную и чрезвычайно высокую ценность. Если же, наоборот, принять шкалу конкретных потребностей, в которой потребность в пище представлена на всех решительно ступенях, то за хлебом можно будет признавать, смотря по обстоятельствам, то высокую, то среднюю, а то и совсем низкую ценность. Итак, при определении величины ценности материальных благ за основу следует брать шкалу конкретных потребностей, а не шкалу видов потребностей. Воспользуемся известной схемой К. Менгера и построим такую шкалу (табл. 6.1).

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	.	.	.	.	.	.	.	.	.
9	9	.	.	.	.	.	.	.	.
8	8	8	.	.	.	.	.	.	.
7	7	7	7	.	.	.	.	.	.
6	6	6	.	6	.	.	.	.	.
5	5	5	.	5	5	.	.	.	.
4	4	4	4	4	4	4	.	.	.
3	3	3	.	3	3	.	3	.	.
2	2	2	.	2	2	.	2	2	.
1	1	1	1	1	1	.	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

В приведенной таблице римскими цифрами от I до X обозначены различные виды потребностей и их значение по нисходящей линии (в нисходящем порядке): I – самый важный вид потребностей (например потребность в пище); II – вид потребностей средней важности, например потребность в зрелищных мероприятиях; X – самый маловажный вид потребностей, например потребность в спиртных напитках. Арабскими цифрами от 10 до 1 обозначены принадлежащие к различным видам конкретные потребности и их значение. Например, цифра 10 показывает самую важную конкретную потребность, а последующие нисходящие цифры – конкретные потребности все меньшей и меньшей важности.

Из таблицы видно, что чем важнее вид потребности, тем выше выдается самая конкретная потребность, принадлежащая этому виду. Вместе с тем в схеме представлены и все более низкие ступени важности до самой последней включительно. Исключение из этого правила составляют только виды потребностей IV и VII, в которых недостает некоторых членов нисходящего порядка. Это такие довольно редкие виды потребностей, где последовательное удовлетворение по частям оказывается либо не вполне возможным, либо совсем невозможным. Такие потребности должны или удовлетворяться в полной мере, или совсем не удовлетворяться. Например, потребность в комнатных печах удовлетворяется одной печью настолько полно, что во второй печи нет ни малейшей потребности.

Наконец, схема показывает, что в самом важном виде потребностей встречаются конкретные потребности наименьшей важности «1», тогда как почти во всех других видах, менее важных, встречаются отдельные конкретные потребности, важность которых выражается более высокими цифрами.

А теперь обратимся ко второму из поставленных выше главных вопросов: удовлетворение какой из нескольких или многих видов потребностей зависит от данного материального блага? Этот вопрос не мог бы возникнуть, если бы условия хозяйственной жизни были настолько просты, что потребности и материальные блага выступали друг против друга все-

гда лишь в единственном числе. В действительности же такое никогда не встречается. Наоборот, на практике положение дел сильно усложняется. Во-первых, одна и та же вещь может служить для удовлетворения нескольких различных потребностей, и притом потребностей неодинаковых по значимости. Во-вторых, очень часто в нашем распоряжении бывает несколько экземпляров одного и того же рода материальных благ, причем от нашего решения зависит, какой именно экземпляр употреблять для удовлетворения важной, а какой для удовлетворения не очень важной потребности. Чтобы решить вопрос, удовлетворение какой из нескольких потребностей зависит от данной вещи, мы должны посмотреть, какая именно потребность осталась бы без удовлетворения, если бы не существовало оцениваемой вещи. При этом мы легко убедимся, что подобная участь постигает отнюдь не ту потребность, для удовлетворения которой, по произволу владельца, случайно был предназначен оцениваемый экземпляр, а всегда лишь наименее важную из всех соответствующих потребностей, которые могут быть удовлетворены всем наличным запасом данного рода материальных благ, включая и оцениваемый экземпляр.

На всех потребностях, стоящих выше самой маловажной, самой «последней», т.е. занимающей самую низкую ступень в иерархии потребностей, которые должны быть удовлетворены при помощи наличных средств, утрата вещи не сказывается совершенно, так как для их удовлетворения взамен утраченного берется экземпляр, предназначавшийся первоначально для удовлетворения этой «последней» потребности. Точно так же не затрагиваются утратой данной вещи и те потребности, которые стоят ниже «последней», ибо они не получают удовлетворения даже в том случае, когда вещь сохраняется в целости. Напротив, утрата вещи всецело и исключительно касается последней из потребностей, которые предполагается удовлетворить.

Итак, величина ценности материальных благ определяется важностью той конкретной потребности (или частичной потребности), которая занимает последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом материальных благ данного рода. Это наименьшая, или, как назвал ее Визер, предельная польза. С учетом такого уточнения закон величины ценности материальных благ может быть сформулирован так: ценность вещи измеряется величиной предельной пользы этой вещи.

Проиллюстрируем сказанное примером. Допустим, у крестьянина есть пять мешков зерна. Какова будет для него ценность одного мешка? Для ее определения выстроим шкалу степеней ценности, в которой удовлетворение крестьянином своей первой потребности – чтобы не умереть с голоду – занимает высшую ступень в этой шкале, а именно 10. Для удовлетворения этой потребности крестьянину требуется один мешок зерна. Чтобы поддержать свое здоровье, крестьянину требуется еще один мешок зерна. Эта потребность находится на 9 ступени. Чтобы есть мясо, крестьянин держит птицу. Для этого ему нужен еще один мешок зерна. Данная потреб-

ность занимает 8 ступень. Потребность в напитках, для производства которых требуется еще один мешок зерна, занимает 7 ступень. Наконец, крестьянин держит попугаев, которых надо кормить. Потребность в этом удовольствии занимает 6 ступень и удовлетворяется еще одним мешком зерна.

Как определяется ценность одного мешка? Для этого надо выяснить, какую пользу, выгоду утратил бы хозяин, лишившись одного мешка зерна. Ясно, что крестьянин оказался бы крайне неблагоразумным человеком, если бы, лишившись одного мешка зерна, стал бы отказывать себе в пище, обрекая себя на голодную смерть, и по-прежнему производил бы напитки и содержал попугаев. Рассудительный хозяин поступит совсем иначе: он употребит оставшиеся 4 мешка зерна на удовлетворение 4-х важнейших потребностей и откажется от удовлетворения наименее важной потребности – держать попугаев. Эта потребность и представляет собой предельную степень пользы. Есть у крестьянина пятый мешок зерна или нет – разница для него небольшая: если есть, он позволит себе удовольствие держать попугаев; если нет, он откажет себе в этом удовольствии, только и всего. И именно этой незначительной пользой он и будет определять ценность каждого мешка. Именно ценность каждого мешка, ибо, раз все мешки одинаковы, для крестьянина абсолютно все равно, утратит ли он тот или другой из мешков, если только после утраты одного мешка у него останется еще 4 мешка для удовлетворения важнейших потребностей.

Количество материальных благ находится в обратном отношении к их ценности. Чем больше имеется материальных благ данного рода, тем меньше, при прочих равных условиях, ценность отдельного экземпляра, и наоборот. Если же имеется такая масса экземпляров данного рода материальных благ, что после полного удовлетворения существующих потребностей остается еще много лишних экземпляров, которым уже нельзя дать никакого полезного употребления, предельная польза равняется нулю, а отдельный экземпляр данного рода материальных благ не представляет никакой ценности.

Теория предельной пользы дает естественное объяснение и такому на первый взгляд поразительному факту, что малополезные вещи, вроде жемчуга и алмазов, имеют такую высокую ценность, вещи же гораздо более полезные, такие как хлеб и железо, – ценность несравненно более низкую, а безусловно необходимые для жизни воздух и вода совсем не имеют ценности. Жемчуг и алмазы существуют в столь ограниченном количестве, что потребность в них удовлетворяется в очень незначительной степени, и предельная польза, до которой простирается удовлетворение, стоит относительно очень высоко.

Потребность в определении ценности материальных благ существует в двух случаях: 1) когда речь идет об отделении вещи от остального имущества, об ее отчуждении, т.е. когда вещь предполагается продать; 2) ко-

гда речь идет о присоединении вещи к имуществу, о приобретении вещи. Оценка вещи в том и другом случае неодинакова.

Вещь, которая у нас уже имеется и подлежит отчуждению, оценивается нами по той потере, какую приносит нам ее лишение, следовательно, по последней из тех потребностей, удовлетворение которых обеспечивалось прежде. Вещь, которой у нас нет и которую мы собираемся приобрести, оценивается нами, наоборот, по тому приращению пользы, которое достигается ее приобретением, т.е. по важнейшей из тех потребностей, которые мы не могли бы удовлетворить при прежнем имущественном положении.

Другими словами, поскольку на рынок люди ходят за вещами, удовлетворяющими их потребности, постольку всегда приобретаемая вещь имеет большую ценность, чем отчуждаемая. Из обмена человек всегда извлекает пользу, выгоду. В противном случае обмен утрачивает смысл, ибо кому придет в голову заниматься бесполезным делом? Обмен – это не равенство полюсов, как принято считать в большинстве случаев, это не эквивалентность, которая имеет вид: $2 + 2 = 4$. Обмен – это, наоборот, неравенство полюсов, но такое неравенство, которое совершается к обоюдной выгоде продавца и покупателя, ведь каждый из них оценивает приобретаемую вещь выше отчуждаемой. Если человек из обмена получает то же самое, что привносит в него, то такая сделка не может состояться ввиду ее заведомой бессмысленности. Проиллюстрируем это примером. Допустим, вы оцениваете отчуждаемый товар в 9 баллов (рублей), а приобретаемый – в 10 баллов (рублей). Но точно так же поступает и ваш партнер, оценивая ваш товар в 10 баллов, а свой в 9 баллов. Размер выгоды или пользы для вас обоих находится в диапазоне от 0,1 балла до 0,9 балла – это зависит от многих сопутствующих обстоятельств.

Итак, из всех рассмотренных вариантов решения основного вопроса экономической теории – вопроса об основаниях товарного обмена – только теории предельной пользы эта задача оказалась по силам. Ибо, действительно, люди покупают товары потому, что они приносят им пользу; действительно, люди отчуждают товары потому, что они перестали приносить им пользу или последняя менее значима, чем та, что содержится в приобретаемом товаре; действительно, в этот круговорот вовлечены все люди, что немаловажно, так как наделяет теорию предельной пользы принципами всеобщности и универсальности.

РАЗДЕЛ ТРЕТИЙ. ЭКОНОМИКА И ЕЕ ВАЖНЕЙШИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

Тема 7. Производство, его факторы и их взаимодействие

7.1. Профессиональные знания как фактор производства

О производстве мы уже знаем, что это важный компонент экономики, мы также знакомы с его главными фигурами: ЛНТ и предпринимателем. Теперь нам нужно снова вернуться к нему, чтобы рассмотреть его факторы и их взаимодействие. Тем самым мы составим более подробное и углубленное представление об этом частном проявлении экономики.

Производственный процесс на большом или малом, промышленном, или сельскохозяйственном, или еще каком-либо предприятии возможен лишь при наличии совершенно определенных условий. При этом неважно, в каких комбинациях и сочетаниях условия производства представлены на том или ином предприятии. Но безусловно важно, что отсутствие хотя бы одного из условий делает невозможным производственный процесс.

То, что мы называем «условиями», в существующих ныне научных исследованиях именуют факторами производства. Слово «фактор» в переводе с латыни означает некоторую предпосылку, некую силу, способную вызвать определенное действие. Специально подчеркнем, что «фактор» – это не само действие, а сила, вызывающая (но могущая и не вызвать – это зависит от сопутствующих обстоятельств) действие, причина последнего. Скоро мы убедимся, что это рассуждения не о словах, а о содержании соответствующих производственных явлений.

Обычно к факторам производства причисляют следующие: 1) труд; 2) капитал; 3) природные ресурсы (земля); 4) предпринимательские способности. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

Ранее неоднократно подчеркивалось, что труд в материальном производстве – это созидательный, преобразующий вещество природы процесс. Процесс означает действие, А действие не может являться фактором. В противном случае труд должен быть фактором самого себя, что, конечно же, нелогично и нелепо. Чтобы труду состояться как процессу, необходимы, напомним, предмет труда, средства труда, а также профессиональные знания и подготовка человека. Каждое из этихлагаемых, взятое в отдельности от других, представляет фактор труда. Взятые вместе и во взаимодействии, они и есть самый труд. Например, труд швеи выражается во взаимодействии ее профессиональных знаний, ткани, которую она преобразовывает в костюм, оборудования, иглы, ниток и т.п. инструментов, с помощью которых происходит преобразовательный процесс. Но вот швея не

вышла на работу. Что же произойдет тогда? Это повлечет за собой приостановку труда как процесса, но не приведет к утрате факторов последнего: швея по-прежнему будет обладать профессиональными знаниями швеи, а предметы и средства труда будут по-прежнему в наличии и дожидаться своего часа вступления в процесс.

Мы находим одно более или менее подходящее объяснение того неадекватного положения, согласно которому труд истолковывается в качестве фактора производства. Это объяснение подразумевает, что труд и производство суть разнорядковые явления, что производство есть нечто большее, чем труд. Однако это различие основывается не на существенных, а на формальных либо чисто количественных параметрах. Конечно, отдельно взятый, например, станочник не производит автомобиля в его законченном виде, он создает для него только гайку или болт. Автомобиль – это детище всех занятых на предприятии станочников, слесарей, инженеров, экономистов и т.д. И с этой точки зрения можно и должно проводить различие между тем, что делает станочник (болт, гайку), и тем, что делают все работники предприятия (автомобиль). Однако это всего лишь различие между частичным и совокупным трудом, а не различие между трудом и производством. Качественно то и другое суть одно и то же, ибо нет никакой разницы между тем, скажу ли я, что станочник трудится над изготовлением гайки или что станочник производит гайку. В обоих случаях я фиксирую один и тот же процесс – созидательный, преобразующий вещество природы труд.

Чтобы провести различие между трудом и производством и представить труд в качестве фактора производства, рассуждают и таким образом. Поскольку автомобиль без гайки не собрать, так как она является его необходимым элементом, и поскольку гайку изготавливает станочник, постольку труд последнего по изготовлению гайки является фактором производства автомобиля. Подобное суждение не доказывает различия между трудом и производством, оно лишь констатирует тот ранее упоминавшийся факт, что вследствие единичного разделения труда формируется внутризаводская профессиональная специализация работников, при которой отдельный работник исполняет частичную функцию общего, ассоциированного труда. Труд станочника как частичного работника является не фактором ассоциированного труда, а его слагаемым. Фактор – это то, что есть в реальности, но не задействовано в процессе, не находится в движении, так сказать, законсервировано. Здесь уместно провести аналогию с человеком, для которого его собственные ноги являются фактором ходьбы. Но ведь человек не всегда ходит – он стоит, сидит, лежит. Ноги как фактор ходьбы всегда при человеке. Сам же процесс ходьбы начинается тогда, когда человек приводит ноги в движение.

Таким образом, выделение труда в качестве фактора производства является надуманным и основано на произвольном разъединении труда и производства, на их представлении как разных хозяйственных процессов,

что не соответствует действительности. На место труда в качестве фактора производства должно быть поставлено нечто другое. Что же именно?

Производственный процесс на предприятии воплощается в личностях ЛНТ и предпринимателя. Тот и другой, очевидно, могут вступить в этот процесс, стать его подлинными участниками лишь будучи подготовленными к нему профессионально, они должны, стало быть, иметь профессиональные знания (опыт, квалификацию) о том процессе, который они собираются осуществлять – каждый в меру своего статуса. Профессиональные знания и есть, следовательно, тот фактор, который необходим для производства и который воплощен в личностях наемных работников и предпринимателя как прямых и непосредственных участников производства.

Установив это, мы с полным основанием должны исключить из состава факторов производства предпринимательские способности. Во-первых, нелогично и необъяснимо, почему применительно к ЛНТ в качестве фактора фигурирует труд, т.е. процесс, а применительно к предпринимателю – только его способности, т.е. некая потенция процесса. Во-вторых, если в термин «предпринимательские способности» вложить точный и строгий смысл, соответствующий реальной практике хозяйствования, то они ничего другого не означают, как знания предпринимателя в области управления и организации того дела, которое он открыл и которое он ведет. Но это и есть специфические профессиональные знания, с ними предприниматель и вступает в производственный процесс. В-третьих, выделение предпринимательских способностей в самостоятельный фактор производства делается с той целью, чтобы разграничить хозяйственный статус ЛНТ и предпринимателя и подчеркнуть то, что последний также участвует в производстве и потому не даром ест хлеб. И то, и другое, конечно же, справедливо, но доказывать это следует не с помощью измышлений насчет предпринимательских способностей как самостоятельного фактора производства, а с опорой на факты. А они таковы, что предпринимательство является одной из разновидностей ассоциированного труда и существует наряду с другими видами последнего: трудом станочника, инженера, экономиста и т.д. Именно с этих позиций предпринимательство будет подробно рассмотрено чуть ниже.

7.2. Капитал и его вещественные элементы. Структура капитала и принципы его деления на основной и оборотный

Капитал – это довольно широкое и емкое понятие, употребляемое применительно к различным явлениям не только хозяйственной жизни, но и других сфер жизнедеятельности. Говорят, например, об интеллектуальном капитале общества, о здоровье человека как его главном капитале,

о семейных доходах как капитале семьи и т.д. Вообще, к капиталу нередко относят все то, что может служить источником существования и приносить доходы. Мы будем употреблять это понятие исключительно с точки зрения хозяйственной деятельности и только с позиций анализа факторов производства.

Если труд – это преобразующая деятельность, процесс по созданию материальных ценностей, то капитал – это вещественные средства, материалы для этой деятельности и этого процесса. Поэтому по отношению к преобразующей деятельности часто употребляют понятие «живой труд», а по отношению к средствам для этой деятельности – понятие «мертвый», или «прошлый» труд.

Капитал – это вещественные условия, необходимые для производства, к каковым относятся сырье, орудия труда, производственные здания и т.д.

С другой стороны, капитал нередко рассматривают с социально-экономической и исторической точек зрения, что особенно характерно для экономической теории, исповедующей классовый метод анализа, в частности и прежде всего для марксистской теории. Согласно последней, капитал – это исторически преходящее отношение. В противном случае, как считают ее сторонники, капиталом была бы и случайно найденная палка дикаря, и соха ведущего патриархальное хозяйство крестьянина, и вообще всякая вещь, используемая в личных целях любого человека. В действительности же, убеждают нас, капитал возникает лишь тогда, когда, во-первых, производитель лишен средств производства для своего существования, во-вторых, он становится юридически свободным человеком, в-третьих, не имея средств производства, он вынужден наниматься в работники к собственнику средств производства, к капиталисту. При таких условиях капитал превращается в орудие эксплуатации капиталистом чужого наемного труда. Следовательно, капитал, говорят нам, есть отношение между собственником средств производства (капиталистом) и непосредственным производителем (рабочим), при котором первый использует труд второго для своего обогащения. Отношение это исторически возникает лишь с появлением капитализма.

Мы видим, что эта теория есть не более чем попытка обновить издавна известную идею об эксплуатации человека человеком. Поскольку данный вопрос в большей степени относится к темам взаимодействия факторов производства и распределения доходов, целесообразнее рассмотреть этот постулат именно в рамках упомянутых тем.

Итак, капитал представляет собой вещественный фактор производства, применяемый собственником (предпринимателем) в целях изготовления какого-либо продукта. Составными частями капитала являются: сырье и материалы, технологическое оборудование, силовые установки, транспортные средства, производственные здания и т.д. Состав капитала, очевидно, неоднороден, в связи с чем в нем выделяют два вида: основной и оборотный. В основе такой классификации лежат три признака: во-первых, продолжи-

тельность использования (потребления) различных элементов капитала в производственном процессе; во-вторых, степень сохранности первоначальной формы его составных частей в процессе их потребления; в-третьих, характер перенесения первоначально затраченных на покупку различных частей капитала денежных средств на вновь создаваемые продукты.

Руководствуясь подобными соображениями, к оборотному капиталу относят сырье и основные материалы, вспомогательные материалы, топливо, электроэнергию и т.п., так как все эти элементы капитала служат не продолжительное время, например в течение рабочего дня или даже часа, или и того меньше; в процессе воздействия на них утрачивают свою первоначальную форму, например, на швейной фабрике из ткани (сырья) за рабочую смену изготавливают костюм; израсходованная на их приобретение денежная сумма в процессе их производительного потребления переходит на готовый продукт сразу и в полной мере. Например, пошитый костюм содержит в себе стоимость потраченной на его изготовление ткани.

В противоположность этому элементы основного капитала служат длительный период времени, исчисляемый годами и десятилетиями; в процессе производительного потребления они не утрачивают своей прежней натуральной формы; по частям, по мере износа переносят затраченные на их покупку денежные средства на изготавливаемые продукты. К ним относятся: оборудование, транспортные средства, силовые и энергетические установки, производственные здания и т.д. В связи с таким «поведением» основного капитала возникает проблема его износа и возмещения различных его элементов.

Различают два вида износа основного капитала: физический и моральный. Первый наступает в результате естественного старения, второй, касающийся в основном технологического оборудования, транспортных средств, происходит в тех случаях, когда на рынке появляется более дешевое (при прежней производительности) или более производительное (при прежней цене) оборудование аналогичного технологического назначения. Такой износ называется моральным потому, что оборудование не исчерпало срока службы и по своим физическим естественным возможностям еще способно к использованию, однако это становится невыгодным из-за появления конкурента. Сохранение старого капитала оборачивалось бы для предпринимателя убытками, так как вело бы к удорожанию выпускаемой продукции или к относительному снижению производительности.

Моральный износ, как видим, обусловлен научно-техническим прогрессом. В отличие от этого физический износ происходит вследствие естественного старения основного капитала. При моральном износе основной капитал заменяется новым сразу, как если бы отдельный человек впервые занялся предпринимательской деятельностью. При физическом износе основной капитал подлежит ремонту, реставрации, модернизации – словом, его «лечат», продлевая ему жизнь.

И приобретение нового оборудования, и ремонт старого требуют, разумеется, денежных затрат. Их источниками являются отчасти амортизационный фонд (это касается ремонта и замены оборудования вследствие его выбытия по старости, изношенности), отчасти прибыль (это касается приобретения нового оборудования вследствие морального износа прежнего). Амортизационный фонд – это денежные средства, накапливаемые в течение всего срока службы основного капитала в результате постоянного перенесения им на изготавливаемые изделия первоначально затраченных на его покупку денежных средств. Это можно проиллюстрировать простым примером. Предположим, на покупку оборудования фирма израсходовала 100 млн руб. Допустим, нормативный срок окупаемости (амортизационный период) этого оборудования, 5 лет. Значит, ежегодно оборудование будет передавать изготавливаемым с его помощью изделиям 20 млн (100:5). Они-то, эти 20 млн, и представляют собой годовую амортизацию, общая сумма которой за 5 лет составит первоначальную стоимость в 100 млн р. (20 млн × 5). Если за год производится 10 тыс. изделий, то каждое из них будет «впитывать» 2000 р., или 0,002% первоначально затраченных на покупку оборудования средств.

С точки зрения степени влияния на технологический процесс основной капитал распадается на активную и пассивную части. К первой относятся технологическое оборудование, рабочие машины и т.п., ко второй – производственные здания, сооружения, энергетические установки. Такое деление довольно условно. В разных видах производства активная и пассивная части основного капитала могут меняться местами.

Легко догадаться, что амортизация является частью цены. Последняя будет тем выше, чем больше амортизация, и наоборот. Высокие цены ослабляют конкурентные позиции предпринимателя. Поэтому может показаться, что он будет заинтересован в уменьшении доли амортизации. Однако в таком случае он должен будет увеличивать срок службы оборудования, иначе ему не возместить израсходованные на его покупку деньги. Увеличение же срока службы грозит моральным износом, что также может обернуться потерей конкурентоспособности. Как видим, амортизация, срок службы основного капитала, цены изготавливаемых изделий тесно переплетены и взаимозависимы. На практике подобная взаимосвязь отражается таким показателем, как норма амортизации. Она исчисляется по формуле:

$$A_n = \frac{A}{K} \times 100\%,$$

где A_n – норма амортизации (исчисляется в процентах); A – величина амортизации за год; K – капитал (денежные средства), затраченный на покупку оборудования. В нашем примере годовая норма амортизации составляет 20%.

Здесь мы опять вынуждены обратиться к марксистской теории, в которой наряду с основным и оборотным капиталом используются понятия постоянного капитала (C – constant) и переменного капитала (V – variables). К первому относятся денежные средства, авансируемые капиталистом на покупку средств производства (т.е. основного и оборотного капитала), а ко второму – на покупку рабочей силы наемных работников. Таким делением К. Маркс пытался доказать, что постоянный капитал хотя и участвует в производительном процессе, но стоимости, включая прибавочную стоимость, не создает. Его собственная стоимость (денежные средства, затраченные на его приобретение) лишь вновь появляется в готовом продукте без изменения своей величины. Так, если капиталист затратил на покупку сырья, оборудования и т.п. 70 млн долл., то эта сумма стоимости (с учетом, разумеется, сроков) в той же самой величине будет перенесена на создаваемые продукты. Иначе обстоит дело с переменным капиталом. Как рассуждает К. Маркс, стоимость, авансируемая на покупку рабочей силы, не появляется в готовом продукте, ибо рабочий своим трудом сам создает стоимости этих продуктов. При этом вновь создаваемая рабочим стоимость содержит как ту величину, которая эквивалентна затратам капиталиста на покупку рабочей силы, так и ту часть, которая присваивается капиталистом в виде прибавочной стоимости (m – merwert). Если, например, переменный капитал составляет 4 условные единицы, рабочий день рабочего составляет 8 часов и поровну делится на необходимое (требуемое рабочему для возмещения израсходованного переменного капитала) и прибавочное (требуемое для создания прибавочной стоимости) время, то вновь созданная рабочим за 8 часов труда стоимость будет иметь вид: $4v + 4m$, т.е. 8. Капиталист авансировал 4, а в итоге получилось 8. Это К. Маркс и называет возрастанием стоимости. И это якобы свидетельствует о том, что стоимость создается только переменным капиталом.

Суть и цель подобных суждений сводится, в конечном счете, к тому, чтобы, как любил выражаться К. Маркс, математически точно доказать эксплуатацию (и ее степень) капиталистом рабочего путем присвоения прибавочной стоимости.

Что же происходит на самом деле? Сначала остановимся на постоянном капитале. К. Маркс заявляет, что этот капитал не создает стоимости товаров. Допустим, что это так. Однако сам товар, по К. Марксу, есть органическое единство стоимости и потребительной стоимости. Без одного из этих факторов продукт труда не может быть товаром. Если с тем, что постоянный капитал не создает стоимости, еще как-то можно согласиться, то с тем, что он не создает потребительной стоимости, вряд ли согласился бы и сам Маркс. Но это означает, что продукт капиталистической фабрики не есть товар, ибо он есть одновременно и потребительная стоимость, и стоимость, а это противоречит всей теории К. Маркса.

Переменный капитал также создает неудобства. Если это тот капитал, который авансируется капиталистом на покупку рабочей силы, то, следовательно, величина последней определяется размерами первого, или стоимость рабочей силы равна переменному капиталу. Переменный капитал выступал бы просто платой за то, что называют трудом, он был бы заработной платой наемного рабочего. Но в таком качестве в нем нет никакой необходимости, так как всегда было известно, что труд наемного рабочего оплачивается, как бы эта плата ни называлась. Далее мы обнаруживаем, что переменный капитал К. Маркса — это не то, что авансируется капиталистом на приобретение рабочей силы, а сам труд наемного рабочего. А это лишь иное название того, что всем давно известно.

Наконец, о самом главном. К. Маркс взялся доказать с математической точностью эксплуатацию капиталистом наемного рабочего. Как же он это делает? Он говорит: предположим, рабочий день рабочего поровну делится на ту часть, когда рабочий работает на себя и получает за это заработную плату, и ту часть, когда он работает на капиталиста, создавая для него прибавочную стоимость. Из такого предположения легко, конечно, исчисляется норма прибавочной стоимости, а значит, и степень эксплуатации, равная 100%. Однако это не аксиома. Напротив, это то, что требует доказательств, и именно это собирался доказать К. Маркс. Вместо этого он выдвигает предположение, т.е. он предполагает эксплуатацию, а не доказывает ее.

Попутно отметим, что, по К. Марксу, с развитием капитализма растет и норма прибавочной стоимости, а значит, и степень эксплуатации, что совершенно не соответствует действительности. Норма прибавочной стоимости, как уверяет нас К. Маркс, может расти двумя путями: во-первых, за счет абсолютного удлинения границ рабочего дня. При этом необходимое время остается неизменным, например, 4 часа, а прибавочное время непрерывно растет, например, с 4 часов при 8-часовом рабочем дне до 5 часов при 9-часовом рабочем дне, до 6 часов при 10-часовом рабочем дне и т.д. Норма прибавочной стоимости, или степень эксплуатации, возрастает в этом случае со 100 до 125, 150% и т.д. Такой способ повышения прибавочной стоимости К. Маркс считает архаичным и неприемлемым для современного ему капиталистического общества. Поэтому он отдает предпочтение второму пути производства прибавочной стоимости, при котором границы рабочего дня не изменяются и составляют, например, 8 часов. Изменению подвергается внутренняя структура двух частей этого 8-часового рабочего дня, соотношение необходимого и прибавочного времени, причем изменение соотношения двух этих величин происходит таким образом, что прибавочное время всегда растет, а необходимое — всегда уменьшается на ту же самую величину. Так, если сегодня (или в этом году) необходимое время и прибавочное время составляли по 4 часа, то завтра (или в следующем году) необходимое время составит 3 часа, а прибавоч-

ное – 5 часов, послезавтра (или на третий год) – соответственно 2 и 6 часов и т.д. Такую тенденцию К. Маркс выводит из того, что под влиянием роста производительности труда в отраслях, производящих средства существования рабочих, уменьшается стоимость этих средств, а значит, и стоимость рабочей силы. А так как на покупку рабочей силы капиталист затрачивает переменный капитал, компенсируемый работой рабочего в течение необходимого рабочего времени, и так как стоимость рабочей силы уменьшается, то и получается, что рабочему на себя (необходимое время) надо работать все меньше и меньше, а на капиталиста (прибавочное время), естественно, все больше и больше.

Пройдем этот путь до конца и посмотрим, что же в результате получается. Возьмем (в угоду логике Маркса) максимальную продолжительность рабочего дня 20 часов и минимальную производительность общественного труда в год 1%. Пусть первоначально рабочий день поровну делится на необходимое и прибавочное время (или $10v : 10m$). При таких условиях открывается следующая картина: каждый год необходимое время будет уменьшаться, а прибавочное время увеличиваться на 6 минут, каждые 10 лет – на 60 минут, через 100 лет необходимое время, первоначально равное 600 минутам, будет равняться нулю. А ведь К. Маркс, кроме всего прочего, утверждает, что прибавочное время – это величина относительная, она существует лишь потому, что есть необходимое время. Как же быть в нашем случае, когда под натиском логики самого К. Маркса необходимое время исчезает? А получается одно из трех: 1) либо труд рабочего оплачивается не по стоимости своей рабочей силы, а как-то иначе, но тогда теория прибавочной стоимости лишается каких бы то ни было объяснений; 2) либо труд рабочего оплачивается по стоимости рабочей силы, но тогда через 100 лет эта стоимость будет равна нулю, и капиталист будет вынужден оплачивать труд рабочего из прибавочной стоимости, что противоречит теории прибавочной стоимости; 3) либо производительность труда в обществе не растет, но тогда не может понижаться и стоимость рабочей силы, а значит, не может быть объяснен и рост прибавочной стоимости и степени эксплуатации.

7.3. Природные ресурсы и их хозяйственное значение

Один из основателей английской классической политической экономии, Уильям Петти, в метафорической форме высказал такую мысль: «Труд – отец богатства, земля – мать его». И это правильно. Без земли, а точнее, без природных ресурсов невозможно не только приумножение богатства страны, но и его создание в каком бы то ни было малом количестве. Природные ресурсы являются столь же неотъемлемой частью хозяйственного оборота, хозяйственной жизни людей, как и продукты труда в виде машин, оборудо-

вания, производственных зданий, как и сама целесообразная деятельность, т.е. труд. Более того, производство, как мы знаем, есть присвоение, преобразование людьми материалов природы для собственного потребления. Это значит, что люди могут существовать, удовлетворять свои потребности, продолжать свой род только во взаимодействии с природой, ее ресурсами. Современному человеку, выросшему в комфортных условиях быта и разнообразного сервиса, в окружении роскошных зданий, шикарных автомобилей и авиалайнеров, разветвленной сети железных дорог и метрополитена, живущему в освещенных по ночам неоновыми огнями городах, трудно понять и оценить это. В большинстве своем люди воспринимают все окружающее их как что-то само собой разумеющееся и совершенно не задумываются над вопросом, какую роль во всем том, что нередко походя они именуют цивилизацией, играет природа. А эта роль настолько велика, что ее невозможно выразить никакими эпитетами в самой превосходной степени. Если труд – отец, а земля – мать богатства, создаваемого человеком, то природа одновременно и мать, и отец самого человека.

Перейдем от философских рассуждений к хозяйственной жизни людей. Ее многообразие и разветвленность являются функцией разнообразия природных ресурсов, к которым в широком смысле слова следует отнести не только собственно произведения природы, но и результаты труда, ибо все они созданы из материалов природы, так сказать, пропитаны природой. В узком смысле слова к природным ресурсам отнесем все то, что не составляет продуктов труда. Это окружающая человека воздушная атмосфера и энергия солнца; водные и лесные массивы с их обитателями; земля как площадь для выращивания сельскохозяйственных культур и пастбище для откорма домашнего скота; земля как пространство для строительства жилья, промышленных и иного рода сооружений, включая автомобильные и железные дороги; полезные ископаемые в виде угля, нефти, газа, руд всех металлов и т.д.

С экономической точки зрения природные ресурсы подразделяются на два вида: 1) свободно воспроизводимые, восстанавливаемые человеком на протяжении жизни одного поколения и 2) свободно не воспроизводимые, не восстанавливаемые человеком в принципе. К первому виду относятся леса, домашний скот и птица, рыбные запасы; ко второму – руды металлов, энергетические ресурсы: нефть, газ, уголь и т.д., пахотные и пастбищные земли.

С применением в хозяйственной практике природных ресурсов, в особенности свободно не воспроизводимых, возникают две серьезные экономические проблемы. Первая касается повышения эффективности использования разведанных и добываемых ресурсов. Эта задача решается с помощью изобретения и внедрения в производство малоотходных и безотходных технологий. Вторая относится к области замены природных сырьевых ресурсов полимерными, искусственно создаваемыми материа-

лами. Эта задача решается с помощью интенсивного развития химической промышленности. Известно, что многие полимеры по ряду физических и химических показателей не только не уступают изделиям из металлов, но и значительно превосходят их, что создает возможность ограничения добычи металлических руд. Кроме того, полимерные материалы используются там, где изделия из природных металлических руд не могут применяться, например в электротехнической и радиотехнической промышленности, в ракетостроении.

Когда говорится о хозяйственном значении природных ресурсов, не следует забывать о том, что изначально и по существу речь идет о взаимодействии человека с природой. Особенность этого взаимодействия состоит в том, что ресурсы природы «истощаются», их становится все меньше, в то время как численность населения Земли растет. Этот факт послужил основанием для утверждения об ограниченности природных ресурсов и безграничности потребностей людей. Подобное утверждение мы находим, в частности, в американских курсах «Экономика» и их многочисленных последователей в России.

Очевидно, данное утверждение состоит из двух частей: 1) ресурсы природы ограничены; 2) потребности людей безграничны. Обе эти части должны быть доказаны, в противном случае само утверждение нельзя считать научным выводом.

Как же доказывается ограниченность природных ресурсов? Обычно ссылаются на геологоразведочные данные о том, что угля, например, хватит на 300 лет, газа на 200 лет, нефти на 150 лет, а некоторые виды полезных ископаемых и животных и вовсе иссякли. На первый взгляд, довод довольно убедительный. Однако о чем говорят приведенные цифры? О том, что геологи обнаружили на нашей планете. Но спрашивается, большую ли территорию они исследовали, чтобы делать подобные «открытия»? Оказывается, слишком малую. Океанологи, например, уверяют, что им известно всего лишь около 3% океанского и морского дна. А ведь эти воды составляют три четверти земной поверхности. Никто не может сказать, какие ископаемые и в каком количестве залегают под Кордильерами, Гималаями, Памиром и другими величайшими и не очень высокими горами. Никто также не может сказать, что находится под ледниками обоих полюсов Земли, толщина которых, говорят, превышает 3 км, а площадь простирается на миллионы квадратных километров. А кто может знать, что именно находится под песками пустынь, под непроходимыми тропическими лесами, под лесами Западной и Восточной Сибири, под бесчисленными реками и озерами, топиями, болотами? Ни одному геологу мира это не известно. Но тогда нет оснований утверждать, что ресурсы природы ограничены. Кроме того, в подобных утверждениях природа отождествляется с Землей, а такое отождествление столь же невежественно, сколь антинаучно представление

древних о плоской форме Земли. Сейчас каждый школьник скажет, что Земля – это песчинка в необъятной природе Вселенной.

Теперь о потребностях. Как доказывается и доказывалась ли вообще их безграничность? Ничего серьезного на этот счет не обнаруживается ни в «Экономикс», ни в других аналогичных источниках. Например, Макконнелл и Брю, авторы самого популярного на сегодня учебника «Экономикс», «доказывают» это следующим курьезным способом. Они полагают, что если предложить всему населению страны (имеются в виду, вероятно, граждане США) составить список имеющихся потребностей, которые им хотелось бы удовлетворить, то этот список будет бесконечным. Таков вердикт авторов. На чем он основан? Очевидно, на том, чего никогда не было, нет и не может быть, ибо кому из нормальных людей придет в голову подобная затея и кто из нормальных людей займется составлением подобного списка? Другими словами, авторы «доказывают» безграничность потребностей людей антинаучными методами.

«Списочная» идея Макконнелла и Брю перекликается с нашей российской поговоркой «сколько человеку ни дай, ему все мало». Этой поговоркой тоже «доказывают» безграничность потребностей. Очевидно, что и это «доказательство» антинаучно, ибо не факт или не является нормой жизни, не является типичным, чтобы кто-то кому-то давал безвозмездно 1 млрд долларов, равно как не факт или не является нормой жизни, чтобы человеку было мало этой денежной суммы. Подобные рассуждения принадлежат к области вымыслов, а не науки и ничего не способны доказать.

Вообще идея об ограниченности природных ресурсов и безграничности потребностей людей является перевернутой. В реальном взаимодействии человека с природой дело обстоит совсем наоборот. Ведь в философской плоскости этот постулат означал бы, что природа конечна, а человек бесконечен. Между тем известно, что человек конечен и как индивид, ибо каждому отведено для жизни определенное число лет, и как род, ибо более или менее достоверно известно, когда человек появился на Земле. О природе же этого сказать нельзя. Во взаимодействии с природой человек является и ее порождением, и ее частью. А часть не может быть больше целого, не может, следовательно, конечный и ограниченный человек иметь бесконечные, безграничные потребности. Потребности – атрибут человека, и они конечны (ограничены) потому, что конечен (ограничен) человек*.

* Подробнее об этом см.: Шленков В.П. «Экономикс» как квазинаука. Депонир. в ИНИОН РАН. Январь, 2004, деп. №58497.

7.4. Предпринимательство: цели и границы свободного предпринимательства

Под предпринимательством будем понимать особый род деятельности, направленный, с одной стороны, на организацию и управление производственным процессом, а с другой – на их совершенствование путем непрерывного поиска оптимального варианта. Об этом роде деятельности распространены упрощенные и слишком утилитарные суждения, а возможности предпринимательства понимаются подчас в анархическом духе. В этом следует разобраться.

Расхожим является мнение, будто предприниматель озабочен исключительно получением «чистогана» и стремится только к его максимизации. Здесь, очевидно, происходит смешение предпринимательства с худшими негативными сторонами его проявления, которые кроются, конечно, не в самой этой деятельности, а в характере, натуре отдельных ее представителей, которые могут добиваться барыша, ступая по «костям и трупам» соотечественников. Это всегда было и, к сожалению, есть. Но ведь это можно сказать о любом человеке, в том числе о наемном рабочем, который неэффективно использует сырье и материалы, крадет продукцию и ломает оборудование, прогуливает и пьянствует. Если бы с предпринимательством дело обстояло именно так, как его изображают, то современные общества не достигли бы тех высот благополучия во всех областях жизни, какие мы ныне наблюдаем. Если бы целью предпринимательства была только прибыль, то общество ни на шаг не продвинулось бы вперед с момента своего появления на Земле, оно никогда не стало бы цивилизованным. Наоборот, предпринимательство всегда устремлено в будущее, к совершенствованию и прогрессу, касается ли это техники и технологии производства, транспортных средств и информатики, жилищного строительства и сервиса и т.д. Предпринимательство в хозяйственной жизни – то же самое, что литература и искусство – в нравственной: оно улучшает хозяйственную жизнь людей, оно инвестирует ее, как литература и искусство инвестируют сознание. Применительно к производству именно предпринимательство всегда решало и решает вопросы развития последнего: что производить, как производить, для кого производить? А без постановки таких вопросов утрачивается смысл производства. И это главное, на что следует указать при характеристике предпринимательства.

Кроме того, предприниматели, являясь деловыми людьми, обязаны создавать себе определенный имидж. Это относится и к офисам с их интерьером, и к средствам передвижения, и к образу жизни делового человека. Все это должно быть на надлежащей высоте и составлять предмет особой озабоченности предпринимателя, т.е. целью его деятельности.

Не следует упускать из виду и того, что предприниматели – это члены гражданского общества, которым не чужды человеческие качества: пе-

реживание и забота о ближнем, стремление помочь обездоленному, возможно, угрызения совести за более благоприятное положение в обществе. Не этим ли объясняются повсеместно распространенные благотворительность, меценатство, спонсорство и другие проявления использования предпринимателями собственных средств? Наконец, заметим, что вопреки ироничной и насмешливой фразе, будто деньги не пахнут, а капитал не знает национальных границ, предпринимателю отнюдь не чуждо чувство патриотизма, а желание видеть свое отечество могучим и процветающим составляет подлинную цель предпринимательства.

Таким образом, предпринимательская деятельность осуществляется не только в интересах занимающихся этим делом лиц. Его мотивация и обширнее, и нравственнее, и человечнее.

К предпринимательству нередко прилагают эпитет «свободное», что может исказить его смысл. Поэтому разберемся сначала в том, что означает эпитет «свободный», а затем в том, насколько он подходит к предпринимательству. Хотя первый вопрос сугубо философский и, казалось бы, не дело заниматься им в курсе «Экономическая теория», его нельзя обойти, так как он касается и экономической области – предпринимательства.

Известны различные определения свободы, однако все они так или иначе сводятся к темтрем, которые были даны Спинозой, Вольтером, Годвином. Первый определял свободу как осознанную необходимость. Очевидно, такое понимание свободы неприемлемо для характеристики предпринимательства как по причине нарочитой сложности выражения, так и потому, что в таком определении свобода перестает быть свободной. Для индивида осознание необходимости чего-либо происходящего с ним не только не означает обретение свободы, но может сопровождаться потерей самого сознания, а то и жизни. Если, например, предприниматель разорен и на другой день осознает это, то вряд ли можно сказать, что он стал свободным. В понимании Спинозы свобода предстает или как что-то безысходное и ущербное, или как нечто провокационное.

Англичанин Годвин, основоположник анархизма, трактовал свободу в социальном смысле. Он считал, что человек и общество несвободны потому, что существует государство, которое своей властью сдерживает свободное развитие людей. Поэтому он настоятельно требовал уничтожения государства. Такое понимание свободы также неприемлемо для характеристики предпринимательства ввиду своей откровенной невежественности и утопичности. Государство является продуктом развития гражданского общества, а не чьей-либо прихоти, а потому не может быть уничтожено по чьей бы то ни было воле. Требовать его уничтожения – то же самое, что требовать уничтожения гравитации, вне которой человек был бы еще свободнее, легко перемещаясь не только в земном, но и в космическом пространстве.

Ближе других к истинному пониманию свободы подошел Вольтер. По его мнению, свобода есть неограниченная возможность действовать. Здесь все правильно, кроме эпитета «неограниченная», указывающего на близкое родство вольтеровской и годвиновской свободы. «Неограниченная возможность действовать» неизбежно ведет к произволу и волюнтаризму, к пренебрежению и растаптыванию интересов других людей, к торжеству положения «кто сильнее, тот и прав». Такая свобода негуманна и безнравственна. В реальных хозяйственных процессах ее фактически и не существует. Свобода предпринимательской деятельности ограничена многими условиями общественной жизни.

Прежде всего, сама экономическая сфера накладывает ограничения на предпринимательство. Любой предприниматель оперирует капиталом большей или меньшей, но всегда ограниченной величины, что, безусловно, заставляет его держаться в строгих рамках «дебит-кредит». Деятельность предпринимателя чаще всего специализирована и осуществляется в более или менее строго определенной области экономики или нескольких смежных областях, но никак не во всем экономическом пространстве страны. Так называемые экономические ниши сдерживают предпринимателя рамками «своего дома». Предпринимательская деятельность всегда конкурентна, т.е. в своем осуществлении сталкивается с деятельностью других предпринимателей, создающих друг для друга своеобразный и труднопреодолимый барьер. Не забудем и того, что предприниматель, используя наемный труд, принужден к развитию своего дела в рамках существующего договора между обеими сторонами: им самим и наемным работником, за которым стоит профсоюз.

Предпринимательская деятельность осуществляется в правовом пространстве, т.е. подчинена действующему в стране законодательству. Оно ограничивает вообще всякое предпринимательство, а отдельные его виды и вовсе запрещает, например, не допускается производство наркотиков и торговля ими. Все развитые страны по отношению к предпринимательству применяют антитрестовское (антимонопольное) законодательство, запрещающее концентрацию производства и реализации товаров народного потребления сверх строго определенной квоты. В США, например, она составляет 25%. Это значит, что некий предприниматель Смит не может сосредотачивать у себя производство, например, обуви более 25% общего ее выпуска в стране. В противном случае его ожидают неприятности, вплоть до уголовной ответственности. Примером правового ограничения предпринимательства является законодательное установление продолжительности рабочего дня и рабочей недели, действующая система налогообложения, оформление банкротств и т.д.

Политическая жизнь страны также серьезно влияет на предпринимательскую деятельность: она может поощрять ее развитие или наоборот, тормозить его. При одной правящей партии могут быть одни приоритеты,

например борьба с безработицей и создание новых рабочих мест; при другой партии приоритет могут иметь социальные программы, связанные с развитием образования, медицины и т.д. В зависимости от этого активизируются то одни, то другие отрасли предпринимательства.

По-видимому, сдерживающим фактором предпринимательства является и нравственная атмосфера, обычаи, традиции, нравы общества, так называемое общественное мнение, отношение к делу родственников, друзей, знакомых, соседей, их замечания и оценки, — все это так или иначе держит предпринимателя в определенных «дозволенных» рамках. Да и сам предприниматель — человек, как правило, высокой культуры, имеющий хорошее образование, отец семейства и почтенный гражданин, нередко общественный и политический деятель.

Приняв во внимание все сказанное, следует заключить, что свободным предпринимательство является лишь на словах, а соответствующий эпитет употребляется для обозначения того состояния системы рыночного хозяйства, которое позволяет предпринимателю делать свой выбор и принимать самостоятельные решения.

7.5. Механизм взаимодействия главных хозяйствующих субъектов. Проблема эксплуатации

В экономической теории всех направлений принято считать, что основанием для вступления ЛНТ в производительный процесс на предприятии, основанием их взаимодействия с предпринимателем является продажа либо труда, либо рабочей силы. Другими словами, сложилось убеждение, что взаимодействие ЛНТ и предпринимателя строится так же, как и обычное отношение купли-продажи. Но насколько оно соответствует действительности?

Прежде всего, отметим, что желание видеть в наемном работнике непременно продавца труда или рабочей силы вызывают два обстоятельства. Во-первых, наемный работник является юридически свободным гражданином, которому буржуазное общество обеспечило право выбора занятий, распоряжения своими знаниями, смены места работы и жительства и т.д. Во-вторых, общество равных возможностей, каковым впервые провозгласил себя капитализм, стремится выработать адекватные средства реализации этих возможностей. До сих пор таким средством были деньги как всеобщий и единообразный способ выражения общественного богатства, какую бы конкретную форму оно ни принимало. А чтобы иметь деньги, нужно, как принято считать, что-то продать. Вот и получается, что наемный работник за неимением чего-либо другого продает либо труд, либо рабочую силу. И такое восприятие, привлекательное и удобное, стало настолько привычным, что даже не ставится под сомнение. Между тем это серьезное заблуждение.

Разберемся сначала с трудом. Если он есть объект продажи со стороны наемного работника, то последний должен быть его собственником и распоряжаться им по своему усмотрению. Как товар труд должен принадлежать своему владельцу. В реальных хозяйственных процессах этого не наблюдается. Во-первых, труд наемного работника может состояться лишь в том случае, если тот переступит «порог» предприятия. Однако для этого нужно согласие предпринимателя (собственника предприятия), что указывает на какую-то предшествующую труду сделку между ними. Во-вторых, наемный работник – это всегда частичный работник, получающий соответствующее задание, а не сам ставящий себе задачи. Труд ЛНТ организуем и управляем не им самим. Осуществляется ли управление и организация непосредственно самим предпринимателем или по его поручению другими лицами, для наемного работника ничего не меняет. В-третьих, труд ЛНТ невыполним без сырья, материалов, оборудования и т.д., а они принадлежат предпринимателю, собственнику предприятия и не могут производительно потребляться без его ведома. В-четвертых, если бы труд наемного работника принадлежал ему самому, то, вне всякого сомнения, и продукт труда принадлежал бы ему, что совершенно противоречит действительности. Наконец, операция по продаже наемным работником труда и вовсе лишается смысла, если принять во внимание то пробивающее себе путь убеждение, что предприниматель также вкладывает свою лепту в производительный процесс, он также производительно трудится, создавая товарные ценности. И о нем также уместно было бы сказать, что он продает свой труд. Но в таком случае мы сталкиваемся с совершенно необъяснимым феноменом обоюдной продажи предпринимателем и наемным работником труда друг другу. И он потому необъясним, что не существует в реальных хозяйственных процессах.

Следовательно, труд не является таким объектом, которым бы ЛНТ безраздельно распоряжались, который принадлежал бы им и которым они бы торговали.

Не больше оснований быть объектом купли-продажи и у рабочей силы. Маркс, впервые выдвинувший идею о рабочей силе как объекте продажи, понимал под ней совокупность физических и духовных способностей человека, которые он всякий раз применяет, воздействуя на материал природы, т.е. производя. Или, иными словами, рабочая сила есть способность к труду. Для товара, надо сказать, это очень расплывчатые и неопределенные качественные признаки. Возможно, рабочего, как и К. Маркса, они устраивают. Но как быть с покупателем, с капиталистом? Ведь он человек весьма практичный и искушенный, он не станет покупать то, в чем не разбирается или не уверен. А о рабочей силе как раз нельзя сказать, что она есть что-то вполне понятное и аксиоматичное, чувственно воспринимаемое и материальное, как мы говорим обо всех других материальных ценностях. Кроме того, рабочую силу нельзя проверить на предмет нали-

чия в ней необходимых потребительских характеристик до ее оплаты, как поступают покупатели во всех остальных случаях. Никто ведь не покупает товаров, не будучи убежден в их полезных свойствах. Почему же рабочая сила должна быть исключением? Способность к труду – это некая потенция, возможность труда, которая еще только должна превратиться в действительный труд. Спрашивается: зачем же капиталисту покупать возможность труда, а не сам труд?

Формально способность к труду может быть, конечно, выражена имеющимися у наемного работника документами с записями о профессии и квалификации, стаже и перемещениях по работе. Но ведь капиталист покупает не документы. Он непременно проверит соответствие документальных записей фактическому положению дел, которые могут расходиться друг с другом.

Итак, труд не может быть объектом продажи со стороны наемного работника потому, что он не принадлежит ему или, во всяком случае, принадлежит не только ему. Рабочая сила не может быть объектом продажи потому, что это товар сомнительного качества, вряд ли способный привлечь покупателя, капиталиста. Видение в наемном работнике продавца труда или рабочей силы основано на механическом перенесении правил, по которым товары продаются, на производство, где они создаются, на скрытом предположении, будто производство есть иная область товарного обмена, а это неправомерно и недопустимо.

В актах купли-продажи продавец и покупатель, удовлетворившись каждый своей частью сделки, расходятся и идут не пересекающимися более путями; в производстве, наоборот, предприниматель и наемный работник сходятся для решения общей задачи – выпуска конечного продукта. В актах купли-продажи обязательства сторон прекращаются с момента совершения сделки; в производстве, наоборот, они только начинаются после сделки между предпринимателем и наемным работником. В актах купли-продажи продавец и покупатель независимы друг от друга; в производстве, наоборот, предприниматель и наемный работник взаимно зависимы. Тот и другой – не случайные встречающиеся. Став агентами производства, они скрепляют свой союз прочными узами на многие годы и даже десятилетия. Они решают одну производственную задачу, перед ними стоит одна общая цель, они объединены общей территорией, общим технологическим процессом, общим управлением и организацией, наконец, общим интересом – доходностью производства. Производственный процесс, в котором оба они заняты, – это отлаженный и непрерывно действующий механизм, сбой в котором чреват осложнениями и нежелательными последствиями для обоих. И этот механизм может быть запущен и будет функционировать лишь на основе принципа, значительно более прочного и устойчивого, чем сделка купли-продажи, и существенно отличающегося от нее.

Правда, ЛНТ получают заработную плату, которая может оказаться последним оплотом защиты идеи продажи наемным работником труда (рабочей силы). ЛНТ действительно получают заработную плату. Однако если доказано, что труд (рабочая сила) не есть товар, то и заработная плата всего лишь как проявление сделки купли-продажи труда (рабочей силы) утрачивает тот смысл, который придает ей эта сделка. Она перестает быть денежным эквивалентом товара – труда или товара – рабочей силы и приобретает иное социальное содержание. А теперь поговорим о реальном механизме взаимодействия ЛНТ и предпринимателя. Каков он, этот механизм?

При ответе на данный вопрос будем исходить из двух важных обстоятельств. Первое: и лицо наемного труда, и предприниматель являются юридически свободными гражданами, не находящимися друг от друга в личной зависимости. Второе: каждый из них, владея одним фактором производства, не имеет другого фактора производства, что делает их экономически зависимыми друг от друга. Так, ЛНТ имеет профессиональные знания, но не имеет капитала, в противном случае он сам открыл бы бизнес; предприниматель, наоборот, владея капиталом, не имеет совокупных профессиональных знаний всех занятых у него ЛНТ, в противном случае он не имел бы с последними дела.

При таких обстоятельствах единственным вариантом их взаимодействия может быть только контракт, взаимовыгодное соглашение. Экономической почвой и намерением этого соглашения является решение общей для них хозяйственной задачи – выпуск готового продукта. Юридическим оформлением его, как и любого договора, является принятие обеими сторонами обязательств друг перед другом. Предприниматель, например, обязуется регулярно загружать ЛНТ работой в соответствии с его профессией и квалификацией; систематически и в полной мере оплачивать проделанную работу; создавать надлежащие условия труда; предоставлять ежегодно оплачиваемый отпуск и т.д. ЛНТ, со своей стороны, обязуется выполнять работу в соответствии с техническими и экономическими нормами; эффективно и по назначению использовать предоставляемый капитал; соблюдать производственную и трудовую дисциплину и т.д. Со стороны ЛНТ договор, как правило, носит коллективную форму, составляется и подписывается не каждым в отдельности ЛНТ, а их представителем – профсоюзным лидером. Договор может быть и индивидуальным, что касается в основном ЛНТ редких профессий и высокой квалификации: юрисконсульты, менеджеры, главные специалисты.

В заключение данной темы целесообразно коснуться характера взаимодействия ЛНТ и предпринимателя, что в более привычном выражении сводится к вопросу: эксплуатируется ли труд ЛНТ, является ли предприниматель (капиталист) эксплуататором? (Не будем говорить о том, что в это явление вкладывается отрицательный, уничижительный смысл, оскорбляющий достоинство человека. Это достаточно очевидно). Очень час-

то на этот вопрос дается утвердительный ответ. Он основан либо на том мнении, что наемный работник работает на предпринимателя, либо на утверждении, будто предприниматель оплачивает не весь труд наемного работника. Однако ни то, ни другое не составляет содержания эксплуатации.

Поскольку хозяйственная жизнь людей строится на их специализации (вследствие разделения труда), требующей кооперированных связей, постольку в обществе «все работают на всех», в том числе наемный работник — на предпринимателя, а последний — на наемного работника. И в таком случае просто неуместно выделение работы какого-то одного индивида на какого-то другого индивида. Это равносильно выдергиванию отдельной фразы из контекста. Подобное происходит или вследствие невежества, или по причине корысти и политических инсинуаций. То же следует сказать и о неполной оплате труда, что, кстати, представляет собой не экономический, а правовой аспект. Ведь если предприниматель не полностью оплатил проделанную ЛНТ работу, он тем самым нарушил важнейший пункт подписанного им контракта: систематически и в полной мере оплачивать работу. Он, предприниматель, вступил в конфликт с законом, совершив своеобразную кражу. Это не эксплуатация, а правонарушение.

Подлинный смысл эксплуатации состоит не просто в работе одного на другого, а в принуждении к этому силой. Поэтому для современных (цивилизованных) обществ эксплуатация является архаизмом, перешедшим от тех эпох, в которых труд был подневольным, насильственным, т.е. от крепостничества и рабовладения. Эксплуататорский труд предполагает принадлежность самого человека, рабочего хозяину, господину. Наемный же труд — одно из порождений и проявлений цивилизации — по самому существу своему не может быть эксплуатируемым. Наемный труд содержит внутри себя выбор, а выбор основан на свободе человека. Последний сам решает, какую иметь профессию, у какого предпринимателя работать, как долго работать, он сам решает вопрос о повышении квалификации или смене профессии, он сам, наконец, решает, работать ли ему вообще. Не забудем при этом, что его права и свобода выбора защищены законом, запрещающим посягновения на них. Наемный труд, как труд свободный, суть противоположность эксплуатации. В связи с этим утверждение об эксплуатации наемного труда не верно.

Конечно, не все виды труда в обществе привлекательны, много еще труда монотонного, физически тяжелого, изнуряющего организм. Есть виды труда, которые просто вредны для здоровья и даже опасны для жизни. Но выполнение и таких работ нельзя назвать эксплуатацией. Во-первых, они выбираются свободно; во-вторых, они обычно выше оплачиваются; в-третьих, большинство из них просто необходимо обществу и существует как составная часть его хозяйственной системы. И если их не выполняет Иванов, то это будет делать Петров или Сидоров. Тут в расчет берется просто данность этих видов работ и необходимость их исполнения.

Тема 8. Доходы, образуемые в материальном производстве, их распределение и использование

8.1. Заработная плата ЛНТ: источник и формы.

Заработная плата и доход.

Номинальная и реальная заработная плата

Все занятые хозяйственной деятельностью лица по ее итогам получают доходы, предназначенные для обеспечения своего существования. Однако доходы для разных субъектов хозяйствования неодинаковы по источникам, формам и величине. Природа этих различий станет понятной из последующего изложения. Начнем с доходов наемных работников.

С давних времен принято считать, что лица наемного труда в виде доходов получают заработную плату. Название этого дохода указывает на его правомерность, на то, что он не даровой, а получается за выполненную работу. Не нарушая традиций, определим предварительно заработную плату как денежное вознаграждение лиц наемного труда за проделанную в известной производственной ассоциации работу в соответствии с определенной профессией и квалификацией.

Источник заработной платы, кажется, предельно ясен – труд. Однако такое объяснение устраивает не всех. К. Маркс, например, категорически с ним не согласен. Он утверждает, что заработная плата вовсе не есть плата за труд, а есть плата за рабочую силу.

Ошибочность обоих суждений об источнике заработной платы вызвана тем, что между наемным работником и предпринимателем во что бы то ни стало хотят усмотреть отношение купли-продажи. В руки наемного работника непременно хотят вложить какой-нибудь предмет для торговли. Наемный работник непременно должен обладать чем-то товароподобным и быть прирожденным торговцем. Попытаемся отойти от этой традиции и взглянуть на отношения наемного рабочего и предпринимателя не как продавца и покупателя, а как на отношения партнеров, имеющих общую производительную задачу. Но перед этим разберемся в том, почему заработная плата не есть оплата труда или рабочей силы.

Напомним, что экономическое содержание труда состоит в преобразовании вещества природы, в созидании готового для потребления продукта. Напомним также, что в этом качестве труд есть органическое единство трех слагаемых: предмета труда, средств труда и профессиональных знаний человека. Если бы заработная плата была оплатой труда, то, очевидно, она включала бы в себя все три слагаемых и имела бы вид: предмет труда + средства труда + профессиональные знания. Однако нам известно, что первые два слагаемых, предмет и средства труда, – это материализованные издержки производства, это деньги, принадлежащие предпринимателю и расходуемые им на

покупку предмета и средств труда. Понятно, что эти деньги не могут отдаваться ЛНТ в виде заработной платы, этого никто из предпринимателей нигде и никогда не делал. Остается только третье слагаемое – профессиональные знания ЛНТ. Имеено на их основе формируется заработная плата.

В еще меньшей степени заработная плата является оплатой рабочей силы. Трактующаяся как оплата труда, заработная плата еще как-то связана с производством. Трактующаяся как оплата рабочей силы, она разрывает всякую связь с производством, существует вне зависимости от него. Это очень любопытный феномен, который, тем не менее, до сих пор остается незамеченным.

Мы выяснили, что рабочая сила – это мнимый, не существующий в действительности товар. Ясно, что и оплата этого «товара» является мнимой, не действительной. И на этом можно было бы поставить точку. Но все же предположим, согласившись с К. Марксом и его многочисленными последователями, что рабочая сила есть товар. Как же этот товар продается, по какой цене, что или сколько должен заплатить за него предприниматель? Как продавец рабочей силы, т.е. реальный человек, рабочий назначает своему товару цену. Откуда он ее знает? И почему он назначает столь малую цену, что потом всю жизнь жалуется на мизерную заработную плату, не позволяющую свести концы с концами?

Все эти вопросы К. Маркс предусмотрительно предупреждает лаконичным заявлением, будто стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств самого рабочего. Согласимся на минуту с этим утверждением и посмотрим, что из этого выйдет. Раз стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств самого человека, то нам нетрудно измерить, например, дневную стоимость рабочей силы. Представим ее в виде таблицы (табл. 8.1), заметив, что в стоимость рабочей силы К. Маркс включает и стоимость содержания семьи рабочего: жены и детей.

Таблица 8.1

**Дневная стоимость рабочей силы
(условно, в руб.)**

Вид материального блага	Дневная стоимость материального блага	
1. Пища	100	} Рассчитываются как частные от деления цены соответствующего материального блага на срок его службы
2. Жилье	20	
3. Одежда	10	
4. Обувь	5	
5. Развлечения	1	
6. Содержание семьи (жена и один ребенок)	272	
Итого:	408	

По данным табл. 8.1, дневная стоимость рабочей силы составляет 408 рублей. Их-то предприниматель и должен выплачивать ЛНТ в виде заработной платы. Таков вердикт К. Маркса.

Спрашивается: какое отношение к производству имеет выведенная таким образом заработная плата? Ответ очевиден – никакого. Представленная в таком виде, она наивно (или нарочито) смешивается с так называемым прожиточным минимумом – статистической величиной, в денежной форме выражающей физиобиологические потребности человека. Однако прожиточный минимум нужен и тому, кто работает, и тому, кто уже или еще не работает, и тому, кто занят в производстве, и тому, кто состоит на государственной службе. Он нужен всем и каждому. Но, продолжив рассуждения в этом направлении, мы и вовсе приходим к полнейшему абсурду. Ведь представляемая как прожиточный минимум заработная плата не только отрывается от производства и живет самостоятельной жизнью, но и приобретает чудодейственную способность начисляться человеку с момента его появления на свет, ибо новорожденный тоже ест и пьет, имеет кров, одевается и обувается. А это значит, что за нашим младенцем мы также должны закрепить статус «рабочей силы» со всеми вытекающими отсюда последствиями. Это ли не абсурд? Но он становится результатом трактовки заработной платы, определяемой стоимостью жизненных средств человека, т.е. прожиточным минимумом. К этому вопросу мы должны вернуться еще раз чуть позже.

Каков же подлинный источник заработной платы и что она представляет собой в действительности? При ответе на этот вопрос будем исходить из простых и неопровержимых данных. Во-первых, производство есть не только созидательный, преобразующий вещество природы процесс, оно всегда есть процесс целесообразный, рассчитанный на известные, приносящие пользу результаты. Никто ведь не станет заниматься бесполезной деятельностью – это неразумно. А раз так, то, во-вторых, участники производства не просто заняты в нем в соответствии со своими профессиональными знаниями, но и применяют последние с расчетом на получение определенного полезного эффекта, они функционируют в производстве с пользой как для него, так и для себя.

Исходя из сказанного, определим заработную плату как денежное вознаграждение за пользу, приносимую ЛНТ своей профессиональной деятельностью тому предприятию, где он занят. Польза служит общим основанием, общим источником заработной платы. Производство же на предприятии вследствие единичного разделения труда структурировано и осуществляется людьми разных профессий, разной квалификации, имеющими разный производственный опыт. Поэтому и польза от каждого из ЛНТ для предприятия неодинакова. Отсюда возникает проблема величины пользы, ее меры, а с нею – проблема величины заработной платы: отчего она такая, а не иная, почему у одних она выше, а у других ниже.

Для более или менее достоверного решения этой задачи целесообразно приносимую ЛНТ пользу перевести в плоскость значения исполняемой им функции, ее влияния на исход дела – выпуск предприятием готового продукта. Представим это значение в виде расстояния от исполняемой ЛНТ профессиональной функции до конечного результата функционирования предприятия.

С абсолютной уверенностью можно констатировать: чем короче расстояние, тем сильнее влияние исполняемой функции на конечный результат, тем больше ее значение для последнего, и тем больше мера ответственности исполнителя за общий исход. Если, например, рабочий Петров, имеющий первый разряд и занятый во вспомогательном производстве, не выйдет сегодня на работу, то этого никто и не заметит. Если же это произойдет с рабочим высокой квалификации, занятым в основном производстве, то не исключено, что выпуск конечного продукта станет проблематичным. Низкоквалифицированный работник может быть легко заменен или его работа без ущерба для общего дела может быть отложена. Высококвалифицированного работника заменить сложнее, а невыполнение им в срок работы чревато негативными последствиями.

Зависимость величины заработной платы от меры пользы или значения исполняемой функции обладает всеми признаками экономического закона: выше значение профессиональной функции для предприятия – выше заработная плата, ниже значение – ниже заработная плата. Этот закон можно проиллюстрировать с помощью графика (рис. 8.1), на горизонтальной линии которого отложим меру значимости (пользы) производственной функции (ПФ), приняв минимальное ее значение за единицу, а на вертикальной – величину заработной платы (ЗП), минимальное значение которой также примем за единицу. В точке пересечения графических линий находится выпускаемый предприятием конечный продукт (КП).

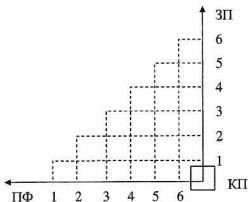


Рис. 8.1. Зависимость величины заработной платы от меры пользы

Таким образом, источником заработной платы является не труд вообще, а приносимая ЛНТ польза (значение исполняемой производственной функции).

Величина заработной платы измеряется мерой пользы, или мерой значения исполняемой производственной функции. С этой точки зрения очевидно, что как сама заработная плата, так и ее размер являются результатом производства, его итогом. Да и само название этого дохода указывает на его производность от того, что сделано, что произведено – плата за работу.

В этой связи выглядит очень странным, что в научных изысканиях заработная плата значится в рубрике «издержки производства» («себестоимость»). Она, таким образом, представляется не как результат хозяйственной деятельности предприятия, а, подобно основному капиталу, как начало этой деятельности. Этот взгляд на значение и место заработной платы в экономическом обороте предприятия неверен, он противоречит всем принципам хозяйственной практики, основанным на договорных отношениях ЛНТ с предпринимателем. Во-первых, в этих отношениях в качестве экономического намерения обеих сторон предусматривается выпуск готового продукта. Оплата не может состояться до изготовления и реализации этого продукта. Во-вторых, предприниматель не был бы деловым человеком, если бы он платил за то, что еще не сделано, а рабочий был бы просто раззявой, если бы он, даром получив сегодня наличные, завтра приступил бы к изнурительной работе. В-третьих, при таком положении вещей договор утрачивает принцип равновыгодности сторон, ибо ЛНТ получает свой доход до начала деятельности, а предприниматель вынужден ожидать свой доход до окончания деятельности. В-четвертых, если бы заработная плата предшествовала производству, то это ослабило бы или исключило вовсе возможность контроля за работой ЛНТ. В-пятых, нигде, за весьма редким исключением, на практике деньги ЛНТ не выдаются в день трудоустройства. В-шестых, фигурирование заработной платы в составе издержек производства означало бы, что между ЛНТ и предпринимателем до начала производства состоялась сделка купли-продажи либо «труда», либо «рабочей силы», чего, как отмечалось, не происходит. В-седьмых, заработная плата – это доход, а доход не может быть одновременно расходом. Конечно, любому доходу предшествуют затраты, что касается и заработной платы. Но это затраты не предпринимателя, как принято считать, а самого ЛНТ, и выражаются они в совокупности расходов по обучению и получению ЛНТ профессиональных знаний. Наконец, если заработную плату как разновидность дохода, образуемого в производстве, включать в состав издержек производства, то почему туда не зачислить и прибыль предпринимателя как другую разновидность дохода?

Таким образом, генетически и по существу заработная плата не является тем, что могло бы и должно находиться в издержках производства.

И если она все же там фигурирует, то это следует отнести на счет тайн бухгалтерского учета, стремящегося все финансовые ресурсы предприятия и их движение разместить в прокрустовом ложе «дебет – кредит», либо на счет иных скрытых причин.

На практике распространены две основные формы заработной платы: повременная и сдельная. Первая применяется в тех производствах (и для тех категорий ЛНТ), технологический процесс в которых не зависит или в незначительной степени зависит от индивидуальных способностей работника. Это производства с непрерывным циклом, вспомогательные, подсобные, побочные работы. Главным критерием оценки значимости ЛНТ в таких производствах является продолжительность времени работы в соответствии с профессией и квалификацией, отсюда и название – повременная, т.е. связанная с платой за отработанное время: час, день, неделю и т.д. Реже на практике применяется простая повременная (учитывается только отработанное время) заработная плата, чаще – повременно-премиальная. Премии начисляются за достижение каких-либо качественных показателей, превышающих установленные нормы, например за экономию сырья, вспомогательных материалов, топлива и т.п. Разновидностью повременной заработной платы являются должностные оклады таких категорий ЛНТ, как инженеры, конструкторы, менеджеры и т.п.

Сдельная заработная плата практикуется в тех производствах (и для таких категорий работников), технологический процесс в которых находится под сильным влиянием индивидуальных особенностей ЛНТ. Как правило, это производства с высоким удельным весом ручных работ, с низкой степенью механизации и автоматизации. Сдельная заработная плата применяется и в тех случаях, когда необходимо нарастить объем производства и материально стимулировать для этого исполнителей. В отличие от повременной, сдельная заработная плата начисляется в зависимости от количества изготовленной продукции или объема выполненной работы. Методика начисления довольно проста: сначала нормируется расценка, т.е. цена единицы изделия (единицы объема работы), затем устанавливается дневная норма выработки для типичных (нормальных) условий. Умножением расценки на норму выработки достигается искомая величина. Разнообразие условий производства в различных отраслях создает широкий диапазон в применении множества систем сдельной оплаты труда. К наиболее распространенным относятся: простая сдельная, сдельно-премиальная, сдельная индивидуальная и т.д.

Зачастую отождествляются заработная плата и доход ЛНТ. В действительности это разные величины. Заработная плата – это некий номинал, который получает наемный работник в кассе предприятия и за который он расписывается в ведомости, т.е. заработная плата – это наличное денежное вознаграждение. Весь же доход наемного работника, помимо заработной платы, содержит еще ту часть, которая именуется подоходным налогом,

в определенном порядке вычитается из дохода и работником не получается. Другими словами, доход всегда больше заработной платы на величину подоходного налога:

$$D_{\text{лит}} = ЗПЛ + ПН \text{ или } ЗПЛ = D_{\text{лит}} - ПН,$$

где $D_{\text{лит}}$ – доход наемного работника; $ЗПЛ$ – заработная плата; $ПН$ – подоходный налог.

Специально проблема налогов будет рассмотрена в другой теме. Здесь отметим лишь то, что вычитание подоходного налога из дохода связано с целесообразностью и надежностью формирования бюджетных средств, которые используются для решения общенациональных или региональных задач.

Номинальная заработная плата дает представление о величине денежных доходов ЛНТ, но не дает представления о реальном жизненном уровне человека, его благосостоянии, т.к. последнее обеспечивается, в конечном счете, не самими деньгами, а материальными ценностями. Для оценки уровня благосостояния применяют показатель «реальной заработной платы». Последняя, в отличие от номинальной заработной платы, измеряется объемом или количеством материальных благ, которые человек может приобрести за свою номинальную заработную плату. Очевидно, реальная заработная плата находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной зависимости от уровня цен товаров и тарифов на услуги. Да и наличие самой товарной массы (объема розничного товарооборота) также определяет реальную заработную плату. Ведь номинальная заработная плата может быть высокой, а цены низкими, но если экономика страны дефицитная, т.е. мал объем розничного товарооборота, как это имело место в бывшем СССР, то и реальная заработная плата находится на низком уровне.

8.2. *Предпринимательская прибыль и ее источники.*

Проблема социальной справедливости

Получаемый предпринимателем доход принято именовать прибылью. В этом не было бы ничего предосудительного, если бы не одно существенное обстоятельство. Дело в том, что в него вкладывают специфический смысл. Прибыль для многих не то, что заработано, а то, что получено даром, без труда, и не просто даром: прибыль принято считать результатом неоплаченного труда рабочего, эксплуатации капиталистом наемного труда. При таком подходе прибыль выглядит чем-то отнятым у рабочего насильственным или обманным путем. Есть ли для таких суждений доста-

точно веские основания? В силу важности и практической значимости вопроса рассмотрим его подробнее.

К. Маркс и его последователи исходят из того, что, во-первых, все товарные стоимости в обществе создаются исключительно и только наемным рабочим; во-вторых, капиталист (предприниматель) не создает товаров и их стоимость; в-третьих, капиталист паразитирует на рабочем классе, эксплуатируя его и присваивая в виде прибавочной стоимости то, что создано рабочим и по праву принадлежит ему. Так ли это на самом деле?

Мы знаем, что производственная ассоциация – это консолидированная деятельность всех составляющих ее членов, каждый из которых выполняет особенную частичную функцию. Функция по управлению производством в не меньшей мере производительна, чем функция отдельно взятого рабочего или инженера. Она специфична, это так. Но ведь и функция слесаря не такая, например, как функция токаря или конструктора. А так как функция по управлению и организации производства производительна, созидательна, исполняющий ее субъект (предприниматель) участвует в производстве товаров и их стоимостей. Но тогда становится неправдоподобной идея К. Маркса о делении рабочего дня на необходимое и прибавочное рабочее время. Очевидно, она имеет силу лишь тогда, когда мы отводим капиталисту роль эксплуататора, не участвующего в производственном процессе, не создающего товары и их ценности. В противном случае деление рабочего дня на необходимое и прибавочное время должно быть справедливым и по отношению к труду капиталиста. Последний также одну часть рабочего дня должен работать на себя, за что получать вознаграждение, а другую – на рабочего, уплачивая ему заработную плату. Но в этом случае теряет какой-либо смысл сама марксистская идея необходимого и прибавочного времени.

Работа ЛНТ и предпринимателя друг на друга в принципе не допускает возникновения взаимных претензий на этой почве. Если они все же появляются, то их природа лежит в иных сферах, не относящихся к тому предмету, коим был озабочен К. Маркс. Единственный вопрос, который еще как-то может быть связан с конфликтной ситуацией, касается различий в величине доходов ЛНТ и предпринимателя. Прибыль предпринимателя всегда больше заработной платы наемного работника, однако это объяснимо действующим принципом распределения доходов вообще, согласно которому их различие зависит от меры значимости для производственной ассоциации той или иной функции, от влияния этой функции на конечный результат деятельности производственной ассоциации. Значимость функции предпринимателя более весома, мера его ответственности также значительнее, неоспоримо больше и его влияние на исход деятельности производственной ассоциации. Поэтому выше размер его дохода.

Называть доход предпринимателя прибылью можно только в двух случаях: 1) когда прибыль рассматривается как сугубо статистически-

бухгалтерская величина, используемая для составления баланса доходов и расходов; 2) когда она берется как количественный показатель для выражения выгоды (эффективности) ведения соответствующего предпринимательского дела. Но такое название неоправданно и даже вредно для характеристики взаимодействия ЛНТ и предпринимателя на почве распределения доходов, ибо за названием «прибыль» для многих скрывается некий иной, а именно эксплуататорский источник дохода предпринимателя, чего нет в действительности.

Развивая проблему справедливости получения предпринимателем прибыли, мы должны указать еще на два обстоятельства, подтверждающих нашу позицию. Сошлемся, например, на теорию воздержания английского экономиста первой половины XIX в. Сениора. Смысл ее состоит в следующем. Перед человеком, имеющим денежный капитал, всегда стоит дилемма: использовать его как личный доход, удовлетворяя и расширяя спектр своих личных потребностей, или вложить его в дело, отказавшись, таким образом, от их удовлетворения. Если индивид избирает первый путь, то он тратит капитал на себя. Если же он предпочтет второй вариант, то он использует свой капитал во благо других людей, общества, ибо он открывает новые рабочие места и дает занятие новым людям, увеличивает товарную массу и содействует удовлетворению потребностей общества. Сениор называет второй вариант употребления капитала воздержанием от личного потребления и утверждает, что такое употребление в последующем должно быть вознаграждено. Прибыль и служит единственно возможной с экономической точки зрения формой вознаграждения, и с этим нельзя не согласиться.

Второе обстоятельство связано с рыночной конкуренцией. В конкурентной борьбе, как известно, кто-то побеждает, кто-то остается побежденным. Ведение, а тем более открытие нового дела – занятие всегда рискованное, причем предприниматель, занятый производством, рискует вдвойне. Во-первых, он рискует как субъект рыночных отношений вообще, который может ошибиться в расчетах рыночной конъюнктуры: превысить издержки производства, вовремя не обновить технологию или ассортимент изготавливаемой продукции, не заметить появления конкурента и т.д. Во-вторых, он рискует как собственник капитала (сырья, оборудования и т.п.), передавая его для производительного потребления в чужие руки, ЛНТ. Есть опасения, что капитал будет использован нерационально, не по назначению, не в полную меру, а возможно, придет в негодность из-за действий ЛНТ, как это было почти повсеместно в Европе в период первой промышленной революции, когда рабочие ломали машины, видя в них могучих конкурентов. Риск же, как справедливо считается, должен быть вознагражден. Прибыль и служит единственно возможной с экономической точки зрения формой вознаграждения.

Суммировав сказанное, мы не только увидим, что получение предпринимателем прибыли справедливо и оправданно, но и придем к выводу, что прибыль как форма дохода предпринимателя имеет больше оснований, чем заработная плата как форма дохода ЛНТ. Представим эти основания в виде схемы:



8.3. Рента как специфическая форма дохода

Рассмотренные ранее особенности земли как фактора производства делают чрезвычайно своеобразной и форму дохода, получаемого владельцами земли, причем это своеобразие вытекает как из самого источника дохода, так и из отношений владельца земли к производительному процессу. Об этом доходе действительно можно сказать, что для земельного собственника он даровой. Называется такой доход рентой. Рассмотрим ее на примере использования земли в качестве фактора сельскохозяйственного производства, с помощью которого выращиваются сельскохозяйственные культуры, в частности зерновые.

В переводе с латинского «рента» означает «доход, не требующий от получающего его лица предпринимательской деятельности». Это значит, что собственник земли, в отличие от ЛНТ и предпринимателя, сам лично не занят производительной деятельностью, хотя принадлежащая ему земля и служит фактором производства. Это первая особенность рассматриваемого дохода. Возникает вполне естественный вопрос: как такое становится возможным?

Рента происходит от одного из самых древних и известных обществу хозяйственных явлений – аренды. Последняя представляет собой акт передачи земли собственником (арендодателем) другому лицу (арендатору) во

временное пользование в производительных целях. Этот акт всегда добровольный и требует согласия обеих сторон. Совершая его, арендодатель на срок арендного договора передает право оперативного управления сельскохозяйственным производством арендатору и тем самым отстраняется от производства. Взамен этого по тому же договору он приобретает юридическое право получения от арендатора ежегодного вознаграждения за эту сделку в форме ренты.

Таким образом, рента основана на праве собственника распоряжаться принадлежащей ему землей. Однако это юридическая сторона дела, не дающая исчерпывающего представления о ренте, в частности, о ее величине, а главное, о том, где и как арендатор добывает средства для расчета за аренду земли, для уплаты ренты. Разберемся в этих вопросах.

Каждая страна имеет разные по сортности (естественному плодородию) земли. Это означает, что земельные участки, принадлежащие разным собственникам и передаваемые для производства арендаторам, приносят разный урожай. Например, с одной и той же земельной площади, скажем с 1 га, и при прочих равных условиях, включая качество зерна и затраты капитала на обработку земли, один земельный участок дает 10 ц зерна, другой – 12 ц, третий – 14 ц, четвертый – 16 ц. Поскольку зерно товарное и подлежит продаже, разница в урожайности отразится и на доходности этих четырех арендаторов, а стало быть, и на величине ренты, которую каждый из них должен уплатить собственнику земли за ее аренду.

Если, как отмечалось выше, зерно на всех участках одинакового качества и если оно продается на одном и том же рынке, т.е. при одном и том же спросе, то единой будет и цена каждого его центнера. Предположим, она составляет 10 тыс. ден. ед., тогда выручка от реализации составит: у арендатора первого участка – 100 тыс. ден. ед., у второго – 120 тыс. ден. ед., у третьего – 140 тыс. ден. ед., у четвертого – 160 тыс. ден. ед. Если затраты капитала каждого арендатора одинаковы (такое предположение целесообразно делать в целях исключения влияния этого показателя на исход дела), например 70 тыс. ден. ед., то величина общего дохода на первом участке составит 30 тыс. ден. ед., на втором – 50, на третьем – 70, на четвертом – 90 тыс. ден. ед. В этот общий доход в качестве составляющих входит и прибыль арендатора как предпринимателя, и рента арендодателя как собственника земли. Доля каждого из них определяется многими условиями рыночной конъюнктуры, но прежде всего – действующей в данное время нормой прибыли на производительный капитал и качество сдаваемой в аренду земли. От первого обстоятельства зависит доход арендатора, от второго – доход арендодателя. Так, при норме прибыли в 20% и одинаковых вложениях капитала на всех участках – по 70 тыс. ден. ед. – прибыль арендаторов в абсолютном выражении составит 14 тыс. ден. ед. ($P = 20\% \times 70 \text{ тыс. ден. ед.} / 100\% = 14 \text{ тыс. ден. ед.}$). Тогда рента с первого участка соста-

вит 16 тыс. ден. ед. (30 тыс. – 14 тыс.), со второго – 36, с третьего – 56, с четвертого – 76 тыс. ден. ед.

Как видим, с одной стороны, суммарные доходы арендаторов значительно отличаются, хотя у них одинаковы и затраты капитала, и площади обрабатываемых земель. С другой стороны, доля ренты, передаваемой земельному собственнику и составляющей доход последнего, также существенно отличается от участка к участку. То и другое объясняется различиями в естественном плодородии земель: общий доход и доля в нем ренты тем выше, чем лучше природное качество земли, причем разница между рентами значительнее, чем разница между общими доходами. Например, рента с четвертого участка больше ренты с первого участка в 4,75 раза, в то время как общий доход – только в 3,0 раза. Это объясняется тем, что исследование принципа образования ренты потребовало от нас соблюдения некоторых условий, одним из которых было предположение равных затрат капитала (по 70 тыс. ден. ед.) на разных по природному качеству земельных участках. Вот и получилось, что затраты капитала на четвертом и первом участках, а следовательно и размер прибыли арендаторов, не менялись, тогда как естественное плодородие земель привело к разным результатам (с 10 ц на 1-м участке до 16 ц на 4-м участке).

Обратим внимание и на то, что в общем доходе доля ренты в соотношении с прибылью арендаторов значительно изменяется от участка к участку. Так, на первом участке она составляет 53%, на втором – 72%, на третьем – 80%, на четвертом – 84%. Отсюда можно сделать вывод, что величина ренты не подчиняется выведенному ранее правилу (принципу), согласно которому величина дохода измеряется мерой значения исполняемой функции, степенью ее влияния на конечный результат производственной ассоциации, т.е. ее пользой для последней. И это вполне объяснимо, так как земельный собственник не участвует в производстве лично. Однако из этого не следует, что величина ренты совсем утрачивает связь с указанным принципом. Она находится с ним лишь в опосредованной зависимости – через качество земельного участка. Рента выше у того земельного собственника, чей участок земли плодороднее, а значит, и полезнее при его возделывании для конечного результата. Земельный собственник обладает фактором производства более высокого качества, он участвует в производстве не лично, а своим фактором. Здесь можно провести аналогию с тем, когда в аренду сдаются производственные здания, одно из которых обеспечено всеми коммуникациями и источниками энергии, тепла, а другое лишено всего этого, представляя собой голые стены и крышу. Плата за аренду первого будет, без сомнения, выше, чем второго. То же самое можно сказать о сдаче в аренду под жилье меблированной и пустой квартиры.

Наконец, требует объяснения самое существенное, а именно: почему прибыль арендаторов во всех случаях меньше ренты собственника земли? То, что разница между рентой и прибылью возрастает от участка к участ-

ку, объяснимо возрастанием качества земель. Но почему вообще существует разница между прибылью и рентой? И существует ли она? Можно задать вопрос по-другому: должен ли земельный собственник иметь доход выше, чем арендатор?

На этот вопрос нельзя ответить, если не свести к однопорядковому, однозначному выражению капитала земельных собственников и арендаторов. В нашем примере капитал собственников земли фигурирует в своей натуральной, вещественной форме, в форме земли, а капитал арендаторов представлен денежной формой. А это несопоставимые выражения. Капитал земельных собственников надо свести к единообразному, денежному выражению, т.е. назначить цену земли. Какой она должна быть?

Как и другие факторы производства, земля имеет цену, зависящую от многих условий, среди которых следует выделить два наиболее существенных: величину годовой ренты и ставку банковского процента по вкладам. Принято говорить, что цена земли – это капитализированная рента, что означает следующее. Собственник земли должен продать землю по такой цене и выручить такую денежную сумму, которая, будучи вложенной в банк, приносила бы ему не меньший доход в виде процента, чем он получал в виде ренты. Формула, по которой определяется цена земли, имеет вид:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Годовая рента}}{\text{Процент банка по вкладам}} \times 100\%.$$

Примем также во внимание существенное обстоятельство рыночной конъюнктуры, согласно которому продолжающаяся столетиями конкуренция субъектов рыночной экономики во имя максимизации собственной выгоды (прибыли) каждого из них привели к образованию некой единой (усредненной) меры этой выгоды. В результате прибыли в абсолютном выражении стали зависеть исключительно от размеров капитала, а не от характера самого дела, т.е. от сферы приложения капитала. Средняя норма прибыли и является такой мерой. С незначительными и чаще всего случайными отклонениями она одинакова для всех сфер бизнеса и предпринимательства, включая сделки с продажей земли.

В нашем примере норма прибыли арендаторов составляет 20%. С возможными, но не очень существенными погрешностями эту величину можно принять за процент, выдаваемый банком по вкладам. Имея все исходные данные, по приведенной формуле определим цену каждого из четырех участков земли. Она составит: для первого участка – 80 тыс. ден. ед., для второго – 180, для третьего – 280, для четвертого – 380 тыс. ден. ед. Для наглядности это можно оформить в виде таблицы (табл. 8.2).

Механизм образования земельной ренты

Порядковый номер участка	1	2	3	4
Площадь земли, га	1	1	1	1
Затраты капитала, тыс. ден. ед.	70	70	70	70
Урожайность, ц	10	12	14	16
Рыночная цена 1 ц, тыс. ден. ед.	10	10	10	10
Выручка от продажи всего урожая, тыс. ден. ед.	100	120	140	160
Общий доход, тыс. ден. ед.	30	50	70	90
Норма прибыли, %	20	20	20	20
Доход арендатора, тыс. ден. ед.	14	14	14	14
Рента земельного собственника, тыс. ден. ед.	16	36	56	76
Доля ренты в общем доходе, %	53	72	80	84
Цена земли, тыс. ден. ед.	80	180	280	380
Норма ренты, %	20	20	20	20

Как следует из табл. 8.2, рента собственников земли действительно больше прибыли арендаторов, однако только в абсолютном выражении. Она больше именно потому, что земельные собственники владеют капиталами больших размеров. Относительно же этих размеров величина доходности собственников земли ничем не отличается от величины доходов арендаторов и составляет 20% по каждому участку ($16/80 \times 100\% = 20\%$; $36/180 \times 100\% = 20\%$; $56/280 \times 100\% = 20\%$; $76/380 \times 100\% = 20\%$).

8.4. Использование доходов

Как сама хозяйственная деятельность, в частности производство, не является для людей самоцелью, а только способом их существования, средством для добычи пропитания, так и образуемые в материальном производстве доходы являются лишь денежным средством для приобретения людьми материальных ценностей. Этим продиктованы и назначения, направления использования денежных доходов. Разберем эти направления применительно к уже известным нам главным экономическим субъектам: ЛНТ и предпринимателю.

Использование доходов ЛНТ, а точнее их номинальной заработной платы (напомним, что подоходным налогом, входящим в доходы ЛНТ, последние не распоряжаются), ограничено исключительно рамками личного потребления и дальше них не простирается. В личном же потреблении человек восстанавливается сам как физиобиологическое, социальное и интеллектуальное существо. Другими словами, ЛНТ используют доходы только на себя.

Материальные ценности, служащие личному потреблению, многообразны, а с развитием общества и его экономики их ассортиментный набор расширяется. Тем не менее все они могут быть разделены по функциональному назначению и сроку службы на четыре вида. Первый вид составляют материальные ценности, потребляемые и покупаемые ежедневно. Это пищевые продукты. Второй вид – материальные ценности, потребляемые ежедневно, но покупаемые (оплачиваемые) периодически. Это коммунальные услуги: газ, свет, тепло и т.д. Третий вид образуют материальные ценности, также потребляемые ежедневно, но приобретаемые эпизодически: одежда, обувь, недорогие предметы бытовой техники. К четвертому виду отнесем материальные ценности, приобретаемые чрезвычайно редко, а то и один раз в жизни: квартиры, земельные участки, автомобили.

Разные материальные блага потребляются, а главное, приобретаются (оплачиваются) с неодинаковой частотой, так как они различны, с одной стороны, по дороговизне, а с другой – по степени важности для потребителей. Те продукты, которые человек потребляет и покупает ежедневно или периодически (это первые два вида материальных благ), составляют основу текущего потребления (ТП). Такое потребление протекает в краткосрочном периоде, исчисляемом (подобно заработной плате) месяцем, так сказать, от зарплаты до зарплаты.

Денежные средства, необходимые для текущего потребления, у большинства ЛНТ чаще всего меньше их номинальной заработной платы (НЗП). Разница составляет то, что именуют сбережениями (СБ): $СБ = НЗП - ТП$.

Сбережения играют значительную роль в обеспечении жизненного уровня ЛНТ. Они предназначены для приобретения товаров очень длительного по времени потребления и дорогостоящих вещей, как, например, жилье, автомобиль, земельные участки. Это товары так называемого отложенного спроса (второй и третий вид материальных ценностей), т.е. такого спроса, который будет предъявлен в будущем при условии скопления достаточной для их покупки суммы денег, что и достигается посредством сбережений. Так, при средней номинальной заработной плате в РФ за 2002 г. в 5500 рублей в месяц и текущем потреблении 4000 рублей за тот же период сбережения составят 1500 рублей. Сохранение такого положения в течение одного года позволит довести сбережения до 18000 рублей, в течение десяти лет – до 180000 рублей и т.д.

Деньги, о которых речь будет идти отдельно, обладают той особенностью, что они способны приносить добавочные деньги, т.е. использоваться в качестве капитала. Для этого они должны быть размещены в банке. Это касается и сбережений. Размещенные в банке сбережения не только сохраняют свою прежнюю величину, но и возрастают на ставку банковского процента по вкладам, что сокращает время приобретения дорогостоящих вещей.

Несколько иначе используется прибыль. Понять это позволит разделение ее на две существенно разные по функциональному назначению части: прибыль как доход предприятия и прибыль как личный доход предпринимателя. Первая является валовой, или балансовой прибылью (доходом) предприятия. Она рассчитывается как разница между выручкой от реализации произведенного продукта и издержками производства последнего. Это еще далеко не доход предпринимателя.

Валовая прибыль по необходимости подлежит распределению и используется по таким основным направлениям, как: 1) налог в государственный бюджет; 2) оплата банковского кредита; 3) штрафные платежи за нарушение договорных обязательств перед партнерами по бизнесу, смежниками; 4) содержание объектов непроизводственного назначения (жилой фонд, оздоровительные и спортивные сооружения и т.д.); 5) выплата дивидендов по акциям; 6) инвестирование будущего развития и роста производства.

За вычетом из валовой прибыли перечисленных платежей остается то, что и составляет личный доход предпринимателя. Он используется так же, как и заработная плата ЛПТ – на покрытие личных потребностей. Аналогичным образом, т.е. как личный доход, используется и рента землевладельца.

Рассмотренные доходы в современной литературе по экономической теории именуют пофакторными, поскольку они соответствуют участвующим в производстве факторам. Это правильно, и против этого нет никаких возражений. Однако главное и первостепенное значение имеет то, что рассмотренные доходы являются первичными, базовыми, на их основе образуются вторичные и иного рода производные доходы: зарплата работников образовательной системы и медицинского обслуживания, денежное довольствие военнослужащих и внутренних войск, пенсии по инвалидности и по старости, стипендии студентов и выплаты многодетным семьям. Перечисленные доходы образуются в результате распределения первичных доходов, главным каналом которого являются налоговые сборы в государственный бюджет различных уровней.

Тема 9. Товарное обращение и торговля. Маркетинг и его значение

9.1. Общественное разделение труда и преимущества обособления торговли в самостоятельный вид предпринимательства

Одна из особенностей хозяйственных процессов состоит в том, что производство товаров не совпадает с местом их потребления, или, другими словами, производитель сам не потребляет созданный им товар. Последний потребляется другими людьми. Но для этого созданный продукт дол-

жен пройти некую «фильтрационную» стадию, именуемую обращением. Предназначение этой стадии состоит в проверке необходимости производства того или иного товара, действительной целесообразности его создания. Процедура обращения – это контрольный пункт, пропускающий те товары, которые нужны потребителю, и не пропускающий те, которые потребителю не нужны. Обе ситуации служат сигналом для производителя, либо поощряя его активность, либо заставляя сворачивать данное производство. Обращение соединяет производителя и потребителя, интересы того и другого не путем грубой силы, утверждения диктата одного над другим, а благодаря гибкому и мягкому механизму, каковым является известная издревле, но не всегда и не всеми почитаемая торговля.

Как форма товарного обращения торговля характеризуется в первую очередь тем, что является особым видом предпринимательской деятельности, содержание которой состоит в продажах и покупках товаров. В этой связи происходит смена действующих в хозяйственных процессах лиц: вместо производителя появляется продавец, вместо потребителя – покупатель. Производитель и продавец могут, конечно, выступать в одном лице, то же самое относится к потребителю и покупателю. Однако такие случаи довольно редки и нетипичны для современного общества.

По мнению многих исследователей, торговля возникла из присущей природе человека склонности к обмену. Заметим, что это суждение малоубедительно. Ведь чтобы проявлять к чему-то склонность, это «нечто» должно уже иметься, присутствовать, быть в наличии как полигон для проявления склонности. Иными словами, человеческая склонность есть нечто вторичное по отношению к торговле, производное от нее.

Более убедительно мнение, согласно которому торговля появилась как результат образования у древних людей избытков производимых ими продуктов. Сами же избытки, как полагает А. Смит, стали образовываться благодаря возрастанию производительности труда, чему способствовало возникновение общественного разделения труда. Надо помнить, что разделение труда всегда сопровождается специализацией, а специализированный труд всегда более продуктивен, экономичен. Отсюда и появляется избыточный продукт. В свою очередь, специализация неизбежно приводит к кооперированию, а значит, к обмену результатами труда. То же следует сказать и о природных ресурсах, которые на разных земельных площадях, принадлежащих разным народам, государствам, размещены неравномерно.

Однако образование избытка – это одна сторона дела. Другая заключается в том, что с прогрессирующим развитием общества возрастают потребности людей, – не в том смысле, что им нужно все больше одного и того же продукта, а в том, что расширяется ассортимент требуемых продуктов. Возникает эффект «ножниц»: разделение труда, углубляя специализацию, требует от человека создания какого-нибудь одного продукта или даже его части, а растущие потребности того же человека требуют для

их удовлетворения все большего разнообразия продуктов. Но последние создаются другими людьми, и приобрести их можно только путем обмена, торговли.

Итак, торговля является результатом общественного разделения труда. Теперь становятся понятными и выгоды от нее как специализированного вида предпринимательской деятельности. Во-первых, она дает полезное занятие той части общества, которая по складу своей натуры и способностям может и желает заниматься торговыми операциями. Будучи заинтересованными, эти люди становятся специалистами, мастерами своего дела, лучше других знающими его тонкости и сложности, а потому имеющими наибольшие шансы вести свои дела успешно. Другими словами, производительность труда таких работников выше, чем случайных в торговле людей. Во-вторых, в качестве специализированного занятия торговля требует меньших издержек для своего содержания: торгового оборудования и техники, складских помещений, магазинов, офисов и прочего. А это прямая экономия общественного капитала и людских ресурсов. В-третьих, специализированная торговля расположена ближе к непосредственному потребителю, отчего она лучше знает его потребности, спрос, вкусы, моду. За их тенденциями и изменениями торговле следить легче, подавая об этом сигнал производителю. В-четвертых, специализированный торговец, как правило, реализует товары не одного предпринимателя-производителя, не одного предприятия или фирмы, а многих, что сберегает их капиталы, давая возможность использовать их в производственных целях.

9.2. Основные специализированные виды торговли

Торговля не существует сама по себе. Она зависима, с одной стороны, от производства и производителя, а с другой – от потребления и потребителя. Находясь в таких «клещах», она в течение длительной исторической эволюции выработала соответствующие формы и виды, удачно приспособившись и вписавшись в хозяйственную жизнь. Основными специализированными видами торговли являются оптовая и розничная.

Под оптовой торговлей понимают реализацию больших партий товаров поставщиком (производителем) специализированным сбытовым организациям, базам, выступающим в роли оптового покупателя. Оптовый покупатель связан с производителями договорными отношениями, по которым берет на себя обязательства принимать производимую продукцию в установленные интервалы времени: ежедневно, ежемесячно, поквартально – в зависимости от вида продукции, технологических сроков ее изготовления, потребностей в ней покупателя.

Продукция изготавливается, как известно, и отдельными единицами (например, космические аппараты), и мелкими сериями (турбины для гид-

ростанций), и крупными партиями (механические станки), и в массовых количествах (товары народного потребления). Равным образом и потребляется она по-разному и неравномерно: одни товары служат долго, другие кратковременно. Все это дифференцирует и оптовую торговлю, в которой выделяются мелкий, средний, крупный, массовый опт. С другой стороны, оптовая торговля различается и по признаку потребительского или функционального назначения продукции. В зависимости от этого существует оптовая торговля средствами производства и оптовая торговля предметами народного потребления. В свою очередь, и эти виды оптовой торговли различаются. В них выделяется, например, торговля тем или иным сырьем или оборудованием, теми или иными товарами народного потребления.

Как специализированный покупатель больших или меньших партий товаров оптовая организация имеет отлаженную систему приемочных пунктов, складских помещений, транспортных средств, подъездных путей. Как правило, она оснащена необходимой погрузочно-разгрузочной техникой, счетно-вычислительными устройствами, укомплектована штатом специально подготовленных работников: товароведов, контролеров, комплектовщиков, нормировщиков и т.д.

Главная характерная особенность оптовой торговли состоит в том, что она не связана с непосредственным индивидуальным покупателем, не выходит на конечного потребителя, на отдельного человека. Ее субъектами являются либо предприятия сферы материального производства, либо предприятия розничной сети (знакомые нам магазины, когда продаются товары народного потребления).

Под розничной торговлей понимают продажу товаров небольшими количествами или отдельными единицами непосредственно гражданам через разветвленную сеть магазинов, выступающих продавцами. Чаще всего магазины специализированы на реализации продовольственных, промышленных и сельскохозяйственных товаров, бытовой и садово-огородной техники. Однако имеются и универсальные торговые предприятия, занимающиеся комбинированной торговлей.

Предприятия розничной торговли, магазины — это, как правило, небольшие организации как по занимаемым ими площадям и числу работников, так и по объему товарооборота. Последний ограничен, с одной стороны, сроками реализации продукции, что в особенности характерно для продовольственных (не консервированных) товаров, а с другой — недостаточной мощностью складских помещений и холодильных установок. Предприятия розничной торговли, как правило, непосредственно не выходят на производителя. Они обеспечиваются продукцией оптовыми сбытовыми организациями. Зато они, в отличие от оптовиков, прямо и непосредственно связаны с потребителем, что позволяет им лучше ориентироваться в покупательском спросе и оперативнее реагировать на его изменение.

9.3. Издержки и прибыль торговых организаций

Любая предпринимательская деятельность предполагает издержки. Не составляет исключения и предпринимательство в сфере товарного обращения и торговли. Денежные затраты, обусловленные необходимостью продажи, реализации товаров, именуются издержками обращения (не следует путать с издержками производства, связанными с созданием товаров). Их несут предприятия оптовой и розничной торговли, продавцы. Величина издержек зависит, в первую очередь, от объема товарооборота, которым оперирует продавец, т.е. от той массы товаров (а точнее от их суммарной цены), которая предназначается для реализации. Этим определяется число торговых работников, их оплата, величина затрат на содержание торговых помещений, складов, холодильных установок, счетной техники, автомобильного транспорта и т.д.

Издержки обращения многообразны и разнохарактерны, однако общепринято группировать их в два вида: дополнительные и чистые. К первым относятся денежные затраты, связанные с покрытием таких необходимых операций, как сортировка и расфасовка изделий, их упаковка и хранение (в смысле сохранности потребительских характеристик изделий, их качества. Так, например, для сохранности скоропортящихся продуктов питания требуются холодильные установки). Подобные операции направлены на придание изделиям законченных товарных форм и, по существу, означают завершение процесса формообразования товаров в сфере обращения. Следовательно, эти операции сродни производству. А так как они осуществляются на предприятиях торговли (на сбытовых базах, в магазинах), то денежные затраты здесь принято именовать дополнительными издержками обращения. Иными словами, дополнительные издержки обращения означают затраты на создание товаров, осуществляемые не в производстве, а в обращении, не производителями, а продавцами. Эти издержки увеличивают товарные цены и компенсируются продавцу тем же способом, каким издержки производства возвращаются производителю – через цену реализации.

Чистые издержки обращения именуются так потому, что связаны с операциями в самой сфере обращения и характерны только для нее. Таковы заработная плата торговых работников, содержание офисов, торгового оборудования и инвентаря, рекламные расходы. Очевидно, чистые издержки обращения, в отличие от дополнительных издержек, относятся к разряду «непроизводительных», так как они ничего не добавляют к товарным ценностям, а являются прямыми (чистыми) затратами торговых организаций. Это, разумеется, не означает их безвозвратной потери. Они компенсируются, но только, в отличие от дополнительных издержек обращения, иными путями и в течение более продолжительного времени, а имен-

но благодаря систематическому получению торговыми организациями прибыли от своей деятельности.

Дополнительные издержки обращения, по аналогии с оборотным капиталом, занятым в производстве, возмещаются за один кругооборот. Для возмещения же чистых издержек обращения, по аналогии с основным капиталом, занятым в производстве, требуется несколько кругооборотов торгового капитала. Конкретное число кругооборотов зависит от объема чистых издержек обращения и величины торговой прибыли. Как дополнительные, так и чистые издержки обращения компенсируются торговцами из единственно возможного источника – из цены реализации. Однако первые составляют одну часть этой цены, а вторые – другую; первые входят в цену в составе общих (наряду с издержками производства) издержек, вторые – в составе общей (наряду с прибылью производителей) прибыли.

Вопрос о торговой прибыли издавна стоит в ряду дискуссионных и трудно решаемых, точнее, не о прибыли самой по себе, а об источниках ее происхождения. То, что торговые организации, занимающиеся особым видом предпринимательской деятельности, должны иметь выгоду, прибыль, мало у кого вызывает сомнения и вряд ли может серьезно оспариваться. Другой вопрос – источник прибыли.

Существуют три варианта решения этого вопроса. Согласно первому варианту промышленники (и предприятия других сфер производства), сами не занимаясь реализацией созданных товаров и перепоручая эту процедуру торговцам, вынуждены делиться с последними за такого рода услугу своей прибылью. Иначе говоря, часть своей прибыли они уступают торговцам. Какова величина этой части и каковы пропорции между той прибылью, которая остается у производителей, и той, которую они уступают торговцам, равно как и принципы установления этой пропорции, для нас вопрос второстепенный. Важно только то, что, согласно этому варианту, источник торговой прибыли заключен в прибыли, образуемой в производстве, и получается она путем передачи части ее торговцам. Отметим также, что при таком варианте торговая прибыль образуется как результат распределительных отношений между производителями и торговцами.

Согласно второму варианту, торговая прибыль образуется вследствие эксплуатации торговцами работников, занятых в производственных отраслях (в промышленности). На таком источнике торговой прибыли особенно настаивал К. Маркс. Он утверждал, что торговая прибыль – это часть прибавочной стоимости, созданной в производстве, и по этой причине она, как и прибыль промышленников, имеет эксплуататорское происхождение. Доказывал же он это довольно курьезным примером. Приведем его дословно.

Допустим, в обществе имеется некий промышленный капитал на сумму 900 ден. ед., распадающийся на постоянный и переменный в пропорции 4:1, т.е. 720с и 180v. При 100%-ной норме прибавочной стоимости

(степени эксплуатации) $180v$ создают $180m$ прибавочной стоимости. Тогда общественный продукт по стоимости будет равен 1080 , или $720c + 180v + 180m = 1080$. Если бы не было торговцев и промышленники сами продавали бы свои товары, то тогда средняя норма прибыли на весь промышленный капитал в 900 ден. ед. составила бы 20% .

Однако в действительности товары реализуются не промышленниками, а торговцами, для чего последние должны иметь достаточной величины капитал, чтобы с помощью него выкупить у промышленников созданную ими продукцию. Пусть, говорит К. Маркс, торговый капитал равен 100 ед. Так как этот капитал является непроизводительным, то он ложится на все общество в виде его издержек. При таком положении общая сумма издержек, требующихся обществу для создания и реализации той же массы товаров, составит не прежние 900 , а 1000 ден. ед. Тогда средняя норма прибыли упадет с 20 до 18% , а промышленники продадут свои товары торговцам не за 1080 (не по стоимости), а за 1062 (по цене производства, которая суть издержки производства в промышленности, равные 900 , плюс средняя прибыль в 162 ден. ед. на капитал в 900). Со своей стороны, торговцы, которым причитаются те же 18% нормы прибыли на их капитал в 100 , получают 18 ден. единиц своей прибыли. Присоединив ее к цене производства (1062), они продадут товары конечному потребителю за 1080 (по стоимости).

Таковы рассуждения К. Маркса относительно источника и механизма получения торговой прибыли. Насколько они правомочны? На первый взгляд все выглядит логично. Однако при внимательном рассмотрении обнаруживаются серьезные ошибки. Мы знаем, что К. Маркс исповедовал принцип эквивалентности в товарном обмене, в актах купли-продажи. Это значит, что торговцы должны приобретать у промышленников товары по стоимости, т.е. по 1080 (или, во всяком случае, по цене производства, т.е. по 1062). У торговцев, следовательно, должен иметься в наличии капитал величиной как минимум 1062 , как максимум — 1080 ден. ед. Однако К. Маркс наделяет их капиталом в 100 и открывает для них чудесную возможность за эту самую сумму в 100 приобретать товаров на 1080 (или 1062). При соблюдении принципа эквивалентности это равносильно утверждению, что $100 = 1080$. В противном случае эквивалентность отсутствует, у торговцев появляется какая-то магическая способность лихо и по-крупному надувать промышленников. К. Маркс об этой способности ничего не сообщает.

Мы можем, конечно, предположить, что торговцы приобретают у промышленников товары в кредит с предоплатой, равной 100 . Но это равным счетом ничего не меняет по существу, ибо через некоторое время они обязаны будут вернуть промышленникам недостающие 980 или 962 ден. ед., да еще заплатить за кредитную услугу. Можно также предположить, что К. Маркс наделил торговцев капиталом в 100 с целью упрощения при-

мера для иллюстрации механизма образования торговой прибыли. Но ведь и 1080, и 1062 не бог весть какие сложные для расчетов цифры. А взяв их за расчетные, мы сильно изменим общую картину, при которой, согласно логике К. Маркса, общественные издержки составят не 1000, а 1980 ден. ед. Соответственно этому, и средняя норма прибыли будет не 18%, а только чуть больше 9%. По-видимому, первая величина больше, чем вторая, соответствовала тогдашней практике. Не это ли двигало К. Марксом, заставив его пренебречь так почитаемым им принципом эквивалентности обмена? И не оказывается ли это фальсификацией фактов реальных хозяйственных процессов? Кроме того, объяснение К. Марксом источника торговой прибыли содержит и упоминавшуюся выше ошибку.

В действительности, приобретая товары, торговец не находится в отношении исключительно и только с промышленником, как это многие, в том числе и К. Маркс, считают. Торговец всегда одной рукой покупает, а другой – продает. И тут мы подходим к третьему варианту решения вопроса об источнике торговой прибыли. Она образуется в результате перераспределения доходов всего населения общества, которое так или иначе выступает в роли субъекта обменных отношений. Торговец является посредником между тем, кто производит, и тем, кто потребляет. И тому, и другому он оказывает услугу: производителю – тем, что освобождает его от несвойственной и нежелательной для него процедуры продажи, потребителю – тем, что облегчает и упрощает ему поиски нужных вещей, экономит его время и энергию. Беря товар у производителя, торговец ему недоплачивает (по сравнению с ценой), отдавая товар покупателю, торговец, наоборот, прибавляет к цене. И та, и другая разница в сумме есть плата за услугу, оказываемую торговцем, – торговая прибыль. Величина торговой прибыли переменна и определяется общей рыночной конъюнктурой (прежде всего спросом на соответствующие товары и их предложением) через ценовой механизм.

9.4. Происхождение и значение маркетинга

В рыночной экономике всегда существует проблема активного воздействия на потребителя (покупателя) как агента рынка с целью управления его поведением. Например, надо возбудить его интерес к новому товару или ослабить интерес к устаревшей или вредной продукции, изучить изменения его наклонностей и вкусов, узнать, чем они вызваны и с помощью каких средств и методов их удовлетворять, противодействовать ли новым тенденциям спроса или, напротив, поощрять их и т.д. Все эти вопросы решает служба, называемая «маркетинг».

Понятие «маркетинг» происходит от английского слова «маркет», что равнозначно русскому слову «рынок». Но это не означает их полного тождества, слияния. Маркетинг – система возможных в рыночном хозяй-

стве мер, применяемых для создания максимально благоприятных условий и удобств конечному потребителю. Маркетинг – это забота о потребителе.

Но в рыночной экономике не всегда было так. Маркетинг – сравнительно молодая область деятельности и знания. Как концепция (определенная система знаний) маркетинг возник в США в 50-х гг. прошлого столетия. До этого периода рыночный механизм гражданского общества не содержал внутри себя необходимых звеньев, которые работали бы специально на потребителя. Для этих целей временами подключалось либо государство, либо нравственно-этические рычаги, побуждавшие богатых предпринимателей к благотворительным деяниям. Но ни то, ни другое не есть элементы самого рынка.

Рынок прошлого, как справедливо отмечают маркетологи (специалисты в области маркетинговых исследований), существовал исключительно в интересах производителя. На это указывает и тот круг проблем, которыми интересовались в прошлом представители всех без исключения экономических систем: издержки производства и забота об их снижении, совершенствование технологических приемов и потребительских характеристик изделий, выручка от реализации продукции и норма прибыли, заработная плата и инвестиции и т.д. Особенностью и прогрессивным вкладом маркетинга является проведение различий между «рынком производителя» и «рынком потребителя», выделение последнего в самостоятельный раздел рыночного хозяйства. Такое деление, конечно, условно, так как производитель и потребитель – это контрагенты одного и того же рыночного хозяйства. Выделяя «рынок потребителя», маркетологи хотят выразить и подчеркнуть то обстоятельство, что, с одной стороны, в обществе назрела настоятельная необходимость повернуться лицом к потребителю, проявляя о нем заботу и защищая его интересы, а с другой стороны, именно эту задачу и берет на себя маркетинг.

Из этой задачи вытекают возлагаемые на маркетинг функции, основными из которых являются: 1) анализ окружающей среды и рыночные исследования; 2) анализ потребностей; 3) планирование товара (услуги); 4) планирование сбыта; 5) планирование продвижения товаров; 6) планирование цены; 7) обеспечение социальной ответственности фирмы, корпорации; 8) управление маркетингом.

За полувековую историю существования маркетинга в развитых странах Запада создана разветвленная сеть специализированных организаций, чья деятельность направлена на поиск кратчайших и эффективных путей к потребителю. Почти каждая крупная фирма имеет маркетинговую службу или отделы: по разработке ноу-хау и дизайну, рекламе и сбыту продукции, расфасовке и упаковке изделий, транспортному и коммунальному сервису. В современном мире широко используется распродажа товаров по кредитным карточкам и льготным ценам для постоянных покупа-

телей, пользующихся услугами супермаркетов с безупречным обслуживанием, вплоть до доставки товаров на дом.

На новую высоту поднялись достижения маркетинга в последнее время, когда появились возможности использовать современные средства коммуникации: телевидение, компьютерные системы, спутниковую связь, дающие возможность в кратчайшие сроки получить самую широкую информацию о товарах и их ценах, котировках валюты и ценных бумаг в различных частях света. Все это является подтверждением пользы маркетинга в рыночной системе.

Вместе с тем не следует преувеличивать значение рассматриваемого спектра экономики и слишком доверяться маркетологам, которые иногда настолько увлекаются панегириками в адрес маркетинга, что теряют чувство меры и утрачивают связь с реальностью. Ведь маркетинг возник вовсе не из-за охватывающего весь предпринимательский мир и власть предержащих человеколюбия, совсем не потому, что вдруг проснулось дремавшее тысячелетиями осознание необходимости помогать сырым и обездоленным. Все гораздо прозаичнее и вполне укладывается в рамки общих закономерностей экономического развития.

С 50-х гг. XX в. развитые страны, прежде всего США, столкнулись с проблемой, сбыта товаров, чего до этого времени не было или носило случайный, эпизодический характер. Это явилось следствием второй волны научно-технического прогресса, сопровождавшейся заменой механического оборудования автоматическим. Экономический эффект от технического перевооружения состоял в резком увеличении производительности труда и насыщении рынка товарной массой. В связи с тем, что процесс автоматизации охватил все отрасли производства, серьезно расширился ассортимент предлагаемой продукции, население перестало покупать все подряд, получив возможность выбора. Тут-то и возник вопрос, что именно нужно человеку, покупателю, какие вещи для него надо производить. Чтобы ориентироваться в данной проблеме, необходимо изучать потребности людей, причины и побудительные мотивы изменения потребностей. Иными словами, производитель должен работать в угоду потребителю, что маркетологи формулируют как заботу о последнем. На таком представлении базируется и аргументация основателя маркетинга Ф. Котлера. Приведем этот пример.

До 60-х гг. XX в. господствующие позиции на рынке тяжелого алкоголя в США удерживала компания «Смирнофф», производившая водку с тем же названием. Для удобства назначим ей круглую цену в 10 долларов за 1 литр. В 60-х гг. у «Смирнофф» появился конкурент в лице компании «Вольфшмидт». Конкурент, по-видимому, был очень серьезным, поскольку за такую же емкость такой же водки он назначил цену в 9 долл. Такова завязка сюжета, который приводит Ф. Котлер.

Перед компанией «Смирнофф» встал вопрос: как реагировать на появление конкурента? Был предложен ряд вариантов. Первый вариант: от-

нестись к конкуренту с безразличием, словно его нет. Но этот вариант был отклонен на том основании, что долго такое положение сохраняться не может и что через какое-то время «Смирнофф» будет вытеснен с рынка (у него ведь продукция дороже).

Второй вариант: понизить цену до 9 долл., как у конкурента. Но этот вариант тоже отклонили по следующим соображениям. Во-первых, понижение цены означало бы сокращение доходов компании и уменьшение возможностей для развития. Во-вторых, этот шаг означал бы признание поражения в битве с конкурентом и потерю авторитета в глазах общественности.

Третий вариант: расширить рынок сбыта путем увеличения дилерской сети и интенсивной рекламы. Этот вариант был отклонен ввиду того, что его осуществление потребовало бы неадекватно больших расходов.

Наконец, был предложен четвертый вариант, который поверг Ф. Котлера в неописуемый восторг. «Смирнофф» разработала ценовую стратегию (именно так!), состоявшую в следующем. Параллельно водке «Смирнофф», цена которой осталась прежней (10 долл.), компания наладила производство еще двух марок водки: «Рельска» по цене 9 долл. и «Попофф» по цене 11 долл. за одну и ту же емкость. Главное же, пишет Ф. Котлер, состоит в том, что все три марки водки ничем друг от друга не отличаются по качеству, или, как сказали бы у нас, разливаются из одной и той же бочки.

Благодаря примененной стратегии, заключает маркетолог, фирма «Смирнофф» не только сохранила свои позиции, но и значительно укрепила их. Подобная стратегия, по разумению маркетологов, служит иллюстрацией заботы о потребителе. Нам же она видится в совершенно ином свете. Во-первых, фирма «Смирнофф» боролась за самосохранение; во-вторых, боролась путем манипулирования ценами, используя монопольное положение; в-третьих, потребитель не только ничего не приобрел, но и потерял, ибо, покупая «Попофф», он платит на один доллар больше при том же качестве товара. При такой трактовке значения маркетинга вряд ли он привлек бы чье-либо внимание.

Тема 10. Деньги и денежное обращение. Ценные бумаги

10.1. Сущность и происхождение денег

В разные времена о деньгах были и сохранились до настоящего времени неоднозначные и даже противоположные суждения: от бесконечно восторженных до брезгливо презрительных. Одни в них видели источник благополучия и процветания, другие, наоборот, причину зла и всех бед. Однако такое восприятие относится к эмоциональной области и никак не

отражает природу и экономическое значение денег. Попытаемся разобраться в этом.

Начнем с того, что рынок – это процесс динамичный, непрерывный, акты покупок и продаж, оплата услуг и транспортных расходов происходят систематически, расчеты между покупателями и продавцами совершаются регулярно, не прекращаясь ни днем, ни ночью. Это требует идеально приспособленного к таким условиям платежного и расчетного средства.

На рынке представлено бесконечное множество товаров разнообразных потребительских параметров и характеристик, имеющих разный уровень сложности, различные конструкции и целевое назначение. Чтобы обслуживать сделки с пестрой товарной массой, необходимо расчетное средство, которое обладало бы универсальностью и которое нивелировало (сглаживало) бы различия потребительских ценностей товаров.

Товарные и иные расчетные акты совершаются в стране на больших территориях, происходят в городах и селах, между людьми разных национальностей, вероисповедания, возраста и т.д. Это требует такого расчетного и платежного средства, которое обладало бы абсолютным авторитетом среди всего населения страны и в различных ее частях, признавалось бы всеми гражданами и учреждениями в любое время года и суток при всевозможных операциях.

Отдельная вещь представляет собой особенную изолированную ценность, ограниченную рамками ее целевого назначения. Она служит конкретным выражением богатства. Таковы хлеб, нефть, металл, автомобиль, телевизор и т.д. В таком особенном виде вещи несоизмеримы. Рыночные же акты покупок и продаж требуют, напротив, их соизмерения, а стало быть, и «материал» для этого.

Таким образом, многогранность и сложность хозяйственных процессов, пестрота и непрерывность рыночных актов продаж и покупок товаров, оказания услуг нуждаются в простом, единообразном и универсальном платежном и расчетном средстве, каковым и является деньги. Деньги – это, с одной стороны, всеобщее и единообразное выражение общественного богатства, какую бы конкретную форму оно ни принимало: хлеба или нефти, угля или обуви, металла или жилья и т.д., а с другой – простое и универсальное средство, идеально пригодное для осуществления всего многообразия рыночных сделок. В первой своей ипостаси деньги являются абстрактной материализацией совокупного общественного богатства, поэтому они и нужны всем и каждому, между тем как, например, нефть нужна лишь немногим. Во втором своем качестве, производном от первого, деньги являются посредником в рыночных актах, играя, так сказать, «марионеточную» роль. Именно это создавало и создает иллюзию того, что деньги – это нечто несущественное и презренное, что без них обществу было бы гораздо лучше. Однако такое представление ошибочно, оно основано не на подлинном знании смысла денег, а на поверхностном восприятии и невер-

ном толковании их роли «посредника» в товарных сделках. Но деньги не только посредник (хотя и эту роль нельзя считать второстепенной), они – само богатство, сконцентрированное и обобщенное в обезличенной форме. Поэтому деньги – это всегда больше, чем любой конкретно осязаемый товар. Не зря говорят, что деньги есть товар товаров.

Существуют две точки зрения на происхождение денег: рационалистическая (субъективистская) и эволюционистская (объективистская). В соответствии с первой деньги были некогда изобретены с целью упростить и облегчить товарообмен; согласно второй они стали продуктом объективного развития товарного производства и обменных отношений, появились независимо от какого-либо творческого начала человека.

Рационалистическая трактовка происхождения денег ближе к истине, если не понимать ее упрощенно и прямолинейно. Было бы ошибочным считать, будто некий мудрец или государь, обеспокоенный трудностями обмена и возжелавший их преодолеть, придумал в тиши кабинета некое идеальное и универсальное средство – деньги. Скорее всего, с появлением денег дело обстоит совершенно так же, как и с возникновением любой другой новинки, например двигателя внутреннего сгорания, телефона или телевизора. Сам факт изобретения всей этой техники есть, безусловно, результат творческой деятельности человека, однако он стал возможным лишь потому, что, с одной стороны, изобретатели опирались на предшествующие технические решения, а с другой стороны, в новых средствах коммуникации и связи нуждалось расширяющееся и усложняющееся техническое пространство, которое не удовлетворялось ни гужевым транспортом, ни голубиной почтой. Равным образом и с деньгами: с одной стороны, они, конечно же, изобретены человеком, но, с другой стороны, они не были бы изобретены, если бы того не потребовала хозяйственная практика. Это, по крайней мере, всецело относится к бумажным, кредитным и электронным деньгам.

10.2. Социальные функции денег

Отдельный товар имеет какое-либо одно целевое назначение – он служит предметом для удовлетворения конкретной потребности. О деньгах такого сказать нельзя. Их социально-экономическая роль иная, на что указывает их место в хозяйственной жизни людей.

С появлением на исторической авансцене денег весь товарный мир разделился на две части, одну из которых представляют деньги (товар товаров), а другую – остальная товарная масса. Это подчеркивает самостоятельное положение денег в качестве противовеса товарам, благодаря которому последние, будучи представлены к реализации, приобретают единообразную форму выражения, каковой является цена. Этот термин впервые

ввел в научный оборот в начале XIX в. английский исследователь Томас Мальтус именно для обозначения того, что с помощью денег упорядочилась и унифицировалась процедура торгов между продавцами и покупателями относительно платы за продаваемую (покупаемую) вещь. Цена и есть то количество денег, или та плата за товар, которую продавец хотел бы получить от покупателя. Поскольку это касается любого из представляемых к реализации товаров, тем самым достигается простота обмена, доступность его понимания и единообразие в его осуществлении.

Специфическое значение денег в хозяйственных процессах подробнее и глубже может быть выражено через характеристику их социальных функций. Таковыми являются: средство для обращения товаров (средство обращения); платежное средство для расчетов за выполненную работу или оказанную услугу (средство платежа); средство сбережения доходов и накопления капиталов (средство сбережения). Рассмотрим каждую из этих функций.

Средство обращения. В этом качестве деньги служат расчетной единицей, обслуживающей товарооборот, они выступают посредником в товарном обмене. Простой товарный обмен ($T - T$), имевший место в далекие исторически времена, преобразуется в товарное обращение. Его можно представить формулой $T - D - T$. Товарный обмен, опосредованный деньгами, называется товарным обращением. В современных обществах довольно редки случаи простого обмена товарами, и, наоборот, типичным является товарное обращение. Это свидетельствует о большой самостоятельной роли денег в хозяйственной практике людей.

Поскольку в товарном обращении деньги служат для расчетов за покупку товаров, процедура расчетов сопровождается наличными деньгами, причем эта наличность должна в полной мере удовлетворять разнообразию товарных сделок. Ведь в товарном обращении участвуют и мельчайшие товары, и товары циклопических размеров, и простейшие вещи, и вещи весьма сложные. Другими словами, в товарооборот вовлечены товары различной величины ценностей. Одно дело — порция мороженого и совсем другое дело — кубометр газа; или, например, коробок спичек и автомобиль, пара ботинок и авиалайнер. Как расчетное средство деньги должны в полной мере отражать такое многообразие и соответствовать ему. Соответствие достигается посредством масштаба цен. Под масштабом цен понимается общепринятая в стране стандартная денежная единица, служащая для измерения самих денег, точнее, их количества. Другими словами, деньги должны обладать свойством разменности, они должны делиться на мелкие, дробные части и складываться в большие, крупные величины. В противном случае они не могут служить расчетным средством в товарообороте. Например, масштабом цен в США является доллар, который делится на центы и из которого в сумме с другими долларами получают десятки,

сотни и т.д. долларов. Масштабом цен в России служит рубль, в Великобритании – фунт стерлингов и т.п.

В связи с тем, что товары обмениваются на деньги, а последние служат расчетным средством, возникает такой экономический феномен, как цена. Что следует под ней понимать?

Со времен Мальтуса (начало XIX в.), впервые лаконично сформулировавшего понятие цены, ее стали трактовать как денежное выражение стоимости товара. Однако сама стоимость, как мы выяснили ранее, на практике имеет тройное выражение: денежное (в виде издержек производства), материальное (в виде требуемых для создания товара сырья, оборудования и т.д.), временное (в виде количества времени, которое требуется для создания единицы товара). Если цена определяется как стоимость товара, но при этом не указывается, в каком качестве стоимость фигурирует, то такое определение цены не имеет содержания и согласиться с ним невозможно, ибо каждый может понимать под стоимостью все, что ему угодно. Во избежание подобной вольности определим цену товара через то количество (сумму) денег, которое продавец намерен получить от покупателя взамен предлагаемого товара. Таким образом, цена – это не неразборчивое «денежное выражение стоимости», а вполне определенное количество денег покупателя, противостоящее товару продавца.

Средство платежа. В хозяйственной практике нередки случаи, когда товар или оказываемая услуга не могут и не должны быть оплачены в момент продажи или оказания услуги. Плата происходит либо позже, спустя какое-то время после реализации товара или услуги, либо предварительно, предшествуя приобретению товара или услуги. Так всегда происходит, например, в кредитных отношениях, когда оплата товара происходит после его приобретения, тогда как в трудовых отношениях при взаимодействии предпринимателя и наемных работников работа последних, как правило, оплачивается спустя какое-то время: день, неделю, полмесяца. Это объясняется тем, что для оплаты требуется сначала создать товар, а затем его реализовать, на что необходимо время. В случае с коммунальными услугами оплата также поступает после их оказания, только мотивировка здесь несколько другая: оказанная услуга может быть некачественной, неполной, несвоевременной, поэтому ее оплата должна учитывать подобные обстоятельства. Во всех аналогичных случаях деньги при расчетах выполняют функцию платежного средства.

В жизни имеют место такого рода услуги, плата за которые делается предварительно, перед оказанием услуги. Так происходит при посещении концертов, спектаклей, кино. В учебных заведениях при работе подготовительных курсов, коммерческих групп плата тоже вносится предварительно. В подобных случаях деньги также фигурируют как средство платежа. Чтобы исправно выполнять такую функцию, ни одно иное материальное благо не годится. Нужно средство, во-первых, обладающее всеобщим признани-

ем, во-вторых, ценное всеми и при любых обстоятельствах, в-третьих, безотказно действующее при всевозможных расчетах, т.е. необходимо средство, обладающее абсолютной ликвидностью. Таким средством и являются деньги.

Средство сбережения доходов и накопления капитала. Все люди в той или иной мере приспосабливают в быту предметы длительного пользования: жилье, автомобиль, бытовую технику и т.д. Как правило, это дорогостоящие вещи, и их приобретение за счет одной месячной зарплаты большинству людей не под силу. Необходимо большее или меньшее время, чтобы собрать нужную сумму. А для этого нужно откладывать образующиеся от зарплаты до зарплаты сбережения. Хранятся последние дома или размещаются в банке – неважно. Главное, чтобы сбереженные средства обладали абсолютной ликвидностью, т.е. в любое время были бы готовы обратиться в материальные ценности. Эту задачу могут выполнять только деньги, служащие в этом качестве средством сбережения.

Всякое предпринимательское дело, бизнес устойчивы и стабильны только тогда, когда они развиваются, расширяются. А расширение всякого дела требует постепенной и непрерывной экономии капитала. Такой процесс называется накоплением капитала. Накапливаемый капитал на время выбывает из производства (или иной сферы предпринимательства) с целью его применения в будущем. Лучше всего с этой функцией справляются опять-таки деньги.

10.3. Разновидности денег. Причины появления бумажных денег

На протяжении всей своей тысячелетней истории хозяйственная жизнь людей знала и использовала различные, сменявшие друг друга виды денег. Не углубляясь слишком в исторические анналы, назовем только те их разновидности, которые хорошо знакомы как современным, так и прошлым обществам. При этом будем придерживаться исторической последовательности смены одного вида другим.

Первым и наиболее долговечным видом были действительные деньги, в роли которых выступали благородные металлы – золото и серебро. Эти металлы по своим физическим и химическим характеристикам в наибольшей степени удовлетворяли смыслу и социальному значению денег. Они легкоплавки и могут образовывать слитки любой величины; мягки и податливы в обработке – свойство, используемое в прошлые времена для чеканки монет; не подвержены коррозии, благодаря чему могут храниться бесконечно долгое время; при сравнительно небольшом объеме имеют значительный вес, что дает им преимущество при расчетах и транспортировке; имеются в значительных количествах на земном шаре и довольно равномерно рассредоточены по всей его территории; сравнительно легко

добываются, нередко вообще не требуют промышленной обработки (так называемые самородки). Все это положительно отличает благородные металлы от других материалов и обеспечивает им преимущество при использовании в хозяйственной практике в качестве денег.

Действительными деньгами золото и серебро называют потому, что они употребляются не только в социальной роли денег, обслуживая товарооборот и являясь расчетным и платежным средством. Будучи благородными металлами, золото и серебро применяются и вне товарного обращения: используются как в быту, так и в промышленности, т.е. обладают так называемой внутренней ценностью, чего лишены все другие виды денег. К этому прибавим, что благородные металлы – это единственное расчетное средство всех прошлых времен. Еще и сегодня они в значительной мере используются в международных торговых и экономических отношениях.

Как средство обращения деньги постоянно переходят из рук в руки, нигде не задерживаясь на продолжительное время. Так, вы покупаете на рынке какую-нибудь вещь, и деньги от вас переходят к продавцу. Последний, в свою очередь, тратит полученные от вас деньги на приобретение нужной ему вещи и т.д. Эта особенность «путешествия» по рукам создает эффект их «безразличия» для покупателей и продавцов. При ежедневных продажах и покупках, которые совершаются каждым человеком и суммарное число которых измеряется миллионами актов, деньги механически превращаются в элементарную счетную единицу как для покупателей, так и для продавцов. А при таких обстоятельствах все равно, рассчитываетесь ли вы за покупку чистым золотом или каким-либо суррогатом, заменяющим золото. Ведь в том и другом случае вы являетесь обладателем некой наличности лишь временно, причем время это совершенно незначительной продолжительности. А наличность, которой вы располагаете, полезна не сама по себе, а только тем, что служит средством, с помощью которого вы приобретаете нужную вещь. Покупая вещь, вы добровольно отказываетесь от денег, чем и подтверждаете свое безразличное к ним отношение. И только в этом смысле деньги для вас безразличны.

Из особенности денег как средства обращения и возникла возможность, а затем и потребность в бумажных деньгах. Попытки их введения предпринимались в разных странах давно и неоднократно. Однако лишь в XX в. они прочно утвердились в обращении почти всех стран мира как счетная единица, полностью заменив на внутренних рынках действительные деньги. Что представляют собой бумажные деньги?

Во-первых, в отличие от благородных металлов, которые являются таковыми в любой части света, бумажные деньги имеют особый вид в разных странах мира. Таковы российский рубль, американский доллар, германская марка, японская иена и т.д. Бумажные деньги по своей природе национальны. Действительные деньги, напротив, интернациональны. С российским рублем вам нечего делать на американском рынке. Равным об-

разом американский доллар лишен возможности обращаться на внутреннем рынке России.

Во-вторых, бумажные деньги, в отличие от действительных денег, не обладают внутренней ценностью и не могут использоваться за пределами товарного обращения. В связи с этим их обращение и признание гражданами страны должно быть освящено и подкреплено особо: авторитетом и властью государства, его имуществом и, в первую очередь, золотым запасом. Как говорят, золото обращается потому, что имеет ценность, бумажные деньги, наоборот, имеют ценность потому, что обращаются при помощи механизма государственной власти.

В-третьих, в отличие от благородных металлов, бумажные деньги в природе не существуют, они – исключительно произведение людей. Поэтому власть людей над их эмиссией (выпуском) абсолютна и безгранична, а это таит потенциальную опасность для товарного обращения. Ведь если бумажные деньги выпускаются в обращение людьми (единственно правомочным эмитентом бумажных денег в современных обществах является государство), то и количество печатаемых денег зависит от людей, что при определенных обстоятельствах может приводить к злоупотреблениям со стороны эмитента, т.е. лица, выпускающего в обращение бумажные деньги.

Наряду с бумажными в обществе обращается и такой вид денег, который известен под названием кредитных. Их появление вызвано широким развитием кредитных отношений, характеризующихся тем, что оплата покупателем товара (услуги) происходит не в момент приобретения, а спустя какое-то время. В таком случае продавец получает от покупателя гарантию того, что последний заплатит за приобретенный с отсрочкой платежа товар. В качестве такой гарантии и выступают кредитные деньги. Ими могут быть: векселя, аккредитивы, банкноты, авизо и т.д. Другими словами, кредитные деньги – это обязательство покупателя перед продавцом за приобретение товара с отсрочкой платежа. В хозяйственной практике такого рода деньги обслуживают в основном безналичный товарооборот. Их использование удобно, практично и выгодно обеим сторонам. Кроме того, благодаря кредитным деньгам уменьшается потребность общества в наличных денежных ресурсах, о чем подробнее будет рассказано далее.

Современное общество изобрело электронные деньги. Правда, первые попытки их введения предпринимались в США еще в 10-х гг. XX столетия. Однако лишь 1970-м гг. суждено было стать тем периодом, когда электронные деньги стали входить в обиход в массовом масштабе.

Электронные деньги – это пластиковые карточки, на которых в закодированном виде нанесены необходимые сведения об их владельце: наименование банка, в котором размещены деньги, номер счета, величина вклада, движение (расходование) денежных средств, их остаток на момент совершения последней покупки. Пластиковая карточка обладает высокой степенью защищенности, и ее практически невозможно подделать. Ею не-

возможно также воспользоваться в случае кражи или потери карточки ее собственником. Пластиковая карточка имеет специальный код для расчетов, известный только владельцу. Банк выдает своим клиентам пластиковую карточку с целью безналичных расчетов за покупку товаров, сервисное обслуживание, пользование услугами.

Чтобы электронные деньги широко применялись на практике, в обществе должна быть достаточно развита сеть электронной связи. В качестве составных звеньев к ней подключаются все субъекты рыночных отношений, чьи услуги пользуются граждане, включая банки, магазины, рестораны, кафе и т.д. Выгода от использования электронных денег безусловна и очевидна: оперативность и быстрота расчетов, компактность и надежность хранения, удобство.

10.4. Количество денег, требуемое для товарного обращения, и проблема избыточных денег (инфляция)

В каждый момент времени подлежащая реализации товарная масса и количество оказываемых услуг в обществе всегда более или менее известны и ограничены. Очевидно, столь же ограничено должно быть и количество денег, требуемое для обслуживания товарооборота и услуг.

Из предыдущего изложения мы помним, что деньги противостоят товарам так же, как продавцы противостоят покупателям. Деньги – это содержимое второй чаши наших весов. На первой расположены товары и услуги. Из этого можно было бы заключить, что денег в обществе должно быть столько же, сколько подлежит продаже товаров и услуг в ценовом их выражении, т.е. если сумма всех цен товаров и услуг составляет, например, миллиард каких-то денежных единиц, то столько же должно быть выпущено и денег. Однако такое заключение будет совершенно неправильным. Оно не учитывает того упоминавшегося ранее свойства денег, что они «путешествуют» из рук в руки, и за единицу времени, например за год, могут совершать десятки и сотни переходов, меняя своих владельцев. Так, вы пришли на рынок и купили 1 кг яблок, заплатив 50 р., продавец яблок употребил их на покупку 5 кг картофеля; продавец последнего полакомился бананами, отдав на их покупку те же 50 р.; владелец бананов купил сигареты «Мальборо» и т.д. Одна и та же денежная единица в 50 р. пять раз перешла из рук в руки, обслужив пять рыночных сделок на общую сумму 250 р. Значит, количество денег, потребовавшихся для обслуживания приведенного мини-рыночного процесса, составляет частное от деления суммы цен подлежащих реализации товаров (250 р.) на число переходов из рук в руки одной и той же денежной единицы (50 р.). Искомое число, 50 р., и будет именно тем количеством денег, которое должно быть выпущено для обслуживания мини-рыночного процесса, приведенного в нашем примере.

Применительно ко всему обществу дело существенно осложняется, не изменяясь принципиально.

В экономической теории число переходов денег из рук в руки, исчисляемое, как правило, за год, принято называть скоростью оборота денег и обозначать символом Q . Учитывая это, количество денег, необходимое для обращения, можно выразить формулой

$$K_d = \frac{\sum CTY}{Q},$$

где K_d – количество денег; $\sum$ – сумма; C – цена; T – товары; Y – услуги;
 Q – скорость оборота денег

Ранее упоминалось о том, что существующие в обществе кредитные отношения и кредитные деньги уменьшают потребность в наличных денежных ресурсах. Действительно, если я продаю товар в кредит, то покупателю не требуется наличных денег для оплаты товара в момент его приобретения (обозначим эту сделку через «К»). Но, с другой стороны, наличные деньги требуются тогда, когда наступил срок погашения ранее взятого кредита (обозначим эту сделку через «ПК»). Наконец, примем во внимание то, что в хозяйственной жизни весьма часты случаи пересечения этих двух актов, т.е. в один и тот же момент происходит и продажа товаров в кредит, что не требует наличных, и погашение ранее взятого кредита, что, напротив, требует наличных. Если обе эти сделки (обозначим их через «ВП») равной денежной величины, то на эту величину следует уменьшить количество необходимых для обращения денег. С учетом сказанного приведенная формула примет вид:

$$K_d = \frac{\sum CTY - K + ПК - ВП}{Q}.$$

Всегда ли в обществе обращается именно такое количество денег, которого требует товарное обращение? Оказывается, нет. По различным причинам, о которых речь пойдет в разделе 4, эмитент (подчеркнем еще раз, что единственным и легитимным эмитентом является государство) допускает выпуск в обращение «лишних» денег. Под них на рынке может не быть товаров, они еще не произведены или не закуплены за границей. Это явление именуется инфляцией. В переводе с латинского инфляция означает «вздутие, набухание», применительно к нашей теме – набухание канала денежного обращения, что происходит в результате выпуска избыточных денег. Например, нормальный уровень денежного «канала» составляет

100 млрд ден. ед. Если государство выпустило 120 млрд ден. ед., «канал», естественно, переполняется. А так как деньги – это противовес товаров, «другая чаша весов», то при таком положении реакция товаров должна быть адекватной – они возрастают в цене, ибо чаши весов должны пребывать в состоянии равновесия.

Очень часто явление инфляции истолковывается искаженно, благодаря проникновению на российский книжный рынок зарубежной литературы по экономике. В ней инфляция изображается в виде общего роста цен, т.е. одномоментного их повышения на все товары и услуги. Однако такой подход умалчивает о том, почему это происходит. Ведь цены могут расти по самым разным причинам: падение производства (и предложения), повышение спроса (в особенности ажиотажного), удорожание перевозок, повышение качественных параметров изделий и т.д. Все эти причины, действуя на повышение цен, никак не связаны с инфляцией, а рост цен по этим причинам не является инфляционным. Источником последнего всегда выступает эмитент, т.е. государство. Источником роста цен по перечисленным выше причинам являются коммерческие структуры: производители, транспортники, торговцы, предприятия кредитно-банковской системы. Это следует знать и помнить не только в связи с точным пониманием инфляции, но и на тот случай, чтобы предъявить уместные, обоснованные и корректные требования к субъектам хозяйствования.

10.5. Ценные бумаги и их хозяйственное значение

Хозяйственная жизнь так богата и мобильна, а изобретательность человеческого ума так неуемна и безгранична, что допускает применение и использование в хозяйственных делах помимо денег так называемых ценных бумаг. За последние 20-30 лет они настолько прочно укрепились в хозяйственной практике и люди настолько свыклись с ними, что их устранение означало бы полную катастрофу. Что же представляют собой ценные бумаги, и какую роль они играют?

Прежде всего, отметим, что при всем своем разнообразии ценные бумаги подразделяются на два разряда: фондовые и коммерческие. Ценные бумаги второго разряда, к которым, в частности, относятся векселя, чеки и в основе выпуска которых лежат конкретные хозяйственные сделки, например предоставление кредита, будут подробно рассмотрены в теме 11, специально посвященной кредитным операциям. Здесь же остановимся на фондовых ценных бумагах (ФЦБ).

Различают основные и вспомогательные ФЦБ. К первым относят акции и облигации, ко вторым – так называемые купоны и талоны. Их принципиальное отличие состоит в предоставлении владельцу неодинакового объема прав и требований: по основным ФЦБ их больше, по вспомога-

тельным – меньше. Кроме того, основные ФЦБ наиболее распространены и имеют наибольшие масштабы эмиссии.

Основные ФЦБ – это финансовые документы (сертификаты), выпускаемые эмитентом с целью увеличения собственного капитала для решения каких-либо хозяйственных проблем, с которыми невозможно справиться с помощью наличных ресурсов. Для увеличения капитала эмитент прибегает к своеобразному приему: он не берет кредит в банке, не обращается к бюджетному финансированию, а выпускает ценные бумаги и распространяет (продает) их желающим, обещая за это в будущем вознаграждение. Для покупателя приобретение ценной бумаги означает то, что он, во-первых, инвестировал эмитента своими деньгами, став тем самым участником его дела, а во-вторых, приобрел право на получение дохода от этого дела, т.е. для покупателя выгода от ФЦБ заметна. Но и эмитент не остается в проигрыше – в противном случае выпуск ценных бумаг был бы лишен смысла. Распространяя выпущенные ценные бумаги, эмитент, во-первых, взаимодействует чаще всего с физическими лицами, с обыкновенными гражданами, что существенно снижает его ответственность и меру риска по сравнению с тем случаем, если бы он брал кредит и взаимодействовал с банком (юридическим лицом) или использовал бы бюджетные средства и взаимодействовал с государством. Во-вторых, сроки расчетов с покупателями ФЦБ по выплате им вознаграждения более или менее отдалены и размыты, не столь жестки, как сроки расчетов с банком или государством, что делает эмитента более маневренным. Кроме того, и сами выплаты вознаграждения не столь устойчивы, как плата за кредит. Словом, выпуск и распространение ФЦБ является занятием, выгодным для обеих сторон.

Облигация (в переводе с латинского – обязательство) – вид ценной бумаги, приносящей владельцу заранее установленный доход. Эмитентом облигаций является по преимуществу государство. Покупая облигации, население тем самым финансирует (инвестирует) государственные проекты, за что по праву рассчитывает на вознаграждение. Чтобы стимулировать активность в приобретении облигаций, государство зачастую использует их как форму внутреннего выигрышного займа. Участвуя в нем, люди имеют возможность выигрыша ценных вещей. Государство, со своей стороны, берет двойное обязательство: выплачивать доход по облигации плюс ценную вещь (либо ее денежный эквивалент), причитающуюся по выигрышу.

Самым распространенным видом фондовых ценных бумаг являются акции. Это ценная бумага, выпускаемая чаще всего юридическим лицом (коммерческими фирмами), которое, в силу данного ему права на эмиссию акций, называется акционерным обществом, а владельцы акций данного акционерного общества именуются акционерами.

Акция, в отличие от облигации, приносит владельцу «плавающий» доход, величина которого изменяется в зависимости от рентабельности

эмитента. По этой причине причитающийся на акцию доход называют дивидендом (в переводе с латинского «подлежащий разделу»).

На практике используют различные виды акций. Приведем наиболее распространенные.

1. Обыкновенная акция (акция первого выпуска) дает владельцу право на участие в работе собрания акционерного общества при решении отдельных вопросов, в основном кадровых и связанных с распределением прибыли. По этой причине такие акции называют также голосующими. Они не гарантируют владельцу получения дивиденда.

2. Привилегированная акция не дает права участия в работе акционерного общества, но зато она гарантирует владельцу получение дивиденда вне зависимости от уровня рентабельности акционерного общества.

3. Именная акция выписывается на определенное лицо, фамилия которого заносится в реестр акционерного общества. Такое условие выдвигается с целью контроля за движением акционеров и предотвращения проникновения в акционерное общество нежелательных лиц.

4. Акция на предъявителя свободно покупается и продается. Она так называется потому, что дивиденд по ней получает ее предъявитель.

Любая из акций имеет двоякую стоимость: номинальную, отпечатанную на самом сертификате, и курсовую (рыночную), определяемую на фондовой бирже. Курсовая стоимость (или курс акции) чаще всего не совпадает с номинальной. Это объясняется высокой степенью мобильности рыночной конъюнктуры, ее изменения под влиянием многочисленных обстоятельств. Более того, курс акции того или иного акционерного общества может меняться в течение одного дня несколько раз. И все же существуют две константы, служащие основой для определения курса акций: величина дивиденда и ставка банковского процента по вкладам. Первая оказывает прямое воздействие на курс, вторая – обратное, что может быть выражено формулой

$$\text{Курс акции} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Процент банка по вкладам}} \times 100\% .$$

Процедура установления курсовой стоимости акции на фондовой бирже именуется котировкой.

Тот факт, что приобретающий акции, их владелец инвестирует тем самым акционерное общество, создает у многих иллюзию того, что он (владелец) становится хозяином предприятия, компании, следовательно, новая для современной России форма хозяйствования – акционирование – дает почву для возрождения идей коллективизма или общей (общенародной) коммунистической собственности. Нет ничего ошибочнее такого взгляда, и его невозможно оставить без внимания.

Нам уже известно, чем является собственность в качестве экономического отношения людей. Практически экономический статус собственника выражается в оперативном управлении и организации производства, в определении всех параметров производственно-финансовой деятельности предприятия. Нам известно также, что смысл акции как ФЦБ состоит лишь в долевом финансировании бизнеса акционерного общества и в приобретении тем самым права на получение дивиденда. Остается спросить, может ли стать от этого «рядовой» держатель акции владельцем предприятия? Решает ли он весь комплекс проблем, стоящих перед хозяйственной структурой, акцию которой он приобрел? Ответ очевиден – нет.

Нередко для доказательства этой идеи приводят ссылки на то, что акционер принимает участие в работе собрания акционерного общества и тем самым будто бы управляет им. Присмотримся повнимательнее к такому «управлению». Практика показывает, что акционерные общества собираются на свои заседания (собрания) не чаще одного раза в квартал, а это лишает акционеров оперативности. Далее, в повестках дня собраний, как правило, фигурируют 3–4 вопроса, касающихся кадровых перестановок и назначений (ротации) в правлении акционерного общества, распределения прибыли: сколько на инвестиции, сколько на дивиденды, сколько на остальное. Другие вопросы производственно-хозяйственной деятельности обсуждению на собраниях не подлежат. Наконец, учтем, что не все акции «голосующие». В большинстве случаев выпускаются привилегированные акции. Мы видим, таким образом, что идея коллективной или общей собственности является чистым вымыслом, питающимся исключительно желанием возродить в условиях обновляющейся России все тот же социализм, который общество отвергло в 1991 г.

Вспомним историю зарождения акционерных обществ. Являясь в основном продуктом второй половины XIX в., они возникли с целью решения хозяйственных задач с помощью заемного капитала. Но заем этот был своеобразный – деньги предпринимателями одалживались не у банков, за что надо было платить процент, а у работников собственного предприятия под обещания рассчитаться в будущем. Выпускаемые акции и служили юридической формой тех обещаний. Очевидно, такая процедура займа была дешевле и выгоднее банковского кредита: с собственными работниками легче договориться, в случае необходимости легче пролонгировать расчеты по обязательствам, и все это без дополнительной платы. С банком такие отношения невозможны.

Выгоды от акционирования имеет и само предприятие, получая возможность для развития, и «рядовой» держатель акций, имея дополнительный доход – помимо заработной платы, источником которой является профессиональная деятельность, дивиденд, источником которого является валовая прибыль.

В связи с акционированием претерпевает значительные изменения организационно-правовая форма оперативного управления как хозяйственным процессом на предприятии, так и его имуществом. Такой формой является контрольный пакет акций, владелец (владельцы) которого вступает в юридические права собственности предприятия. Контрольный пакет акций – это 50% их общего выпуска плюс одна акция. Если же предприятие имеет филиалы, так называемые «дочерние» и «внучатые» предприятия, то контрольный пакет акций намного уменьшается и может составлять 40% и даже 30%.

Как видим, акционирование имеет давнюю историю, и его родиной была отнюдь не Россия реформаторских времен 90-х гг. прошлого века. Очевидно также, что процедура акционирования никогда не преследовала цель создания коллективной (общей) собственности.

Тема 11. Кредит и банковская система

11.1. Продажа товаров с отсрочкой платежа: возможность и неизбежность кредита

Важную роль в современных хозяйственных процессах играют кредит и кредитные отношения. На русский язык латинское слово «кредит» переводится как «вера», «доверие». Почему в экономической жизни людей, отличающейся строгостью, стремлением к расчету и экономии, стали возможны доверительные отношения? Ответ на этот вопрос неоднозначен. Людям всегда были присущи определенные нравственные качества, включая порядочность, закреплявшиеся в традициях, обычаях, нравах. Доверительные отношения, в том числе и в экономической сфере, складываются, например, между родственниками, друзьями, знакомыми. Кроме того, не следует слишком полагаться на семантический перевод и понимать доверие прямолинейно. Как мы сейчас увидим, кредитные отношения сформировались в обществе независимо и даже некоторым образом вопреки благим намерениям и высоким добродетелям. Кроме того, кредитные отношения не безвозмездны, они строятся на возврате долга и обязательной оплате кредитной услуги.

В предыдущей главе, рассуждая о функциях денег, мы отмечали среди них и такую, как платежное средство. Деньгами, выступающими в качестве платежного средства, оплачивается ранее произведенная работа или выполненная услуга. Так принято либо потому, что деньги в принципе не могут быть выплачены в момент работы, а только после ее завершения, либо потому, что предоставляемая услуга может оказаться некачественной, что в случае ее предоплаты неизбежно повлечет перерасчет, а это усложнило бы взаимоотношения людей. С подобными расчетами мы системати-

чески имеем дело при оплате коммунальных услуг, расчетах по квартплате и т.п. Во всех таких случаях лицу, выполнившему работу или оказавшему услугу, ничего не остается делать, кроме как ожидать какое-то время вознаграждения, а значит, и «доверять» тем, от кого это вознаграждение должно поступить. Такого рода «доверие» основано, как видим, вовсе не на симпатии и великодушии, а на прагматизме хозяйственной жизни.

«Доверительные» отношения неизбежны также и в тех случаях, когда хозяйствующие субъекты связаны между собой единой «технологической цепочкой», представляя в ней отдельные, органически связанные звенья. В производстве и реализации, например, хлеба ими являются земледельцы, мукомольное предприятие, хлебозавод, розничный магазин (а между ними обязательно стоят транспортники). Чтобы производственный процесс в этих предприятиях не прерывался, они должны время от времени оказывать друг другу услуги в виде продажи товаров с отсрочкой платежа.

Примем во внимание, что подобная форма расчетов не связывает капиталы производителей сферой обращения, не требует от них отвлечения ресурсов на невыгодную для них процедуру реализации, занимающую тот или иной промежуток времени. Этим и экономится капитал, и убыстряется его оборачиваемость.

Не последнюю роль играет и то обстоятельство, что благодаря кредитным сделкам значительно уменьшается общая масса денежного материала, требуемого для товарного обращения. С одной стороны, продажа товаров в кредит не требует денежной наличности в момент совершения сделок, а с другой стороны, кредитные отношения сами создают для себя достаточно удобные и надежные расчетные средства, отличные от привычного денежного материала.

Специфика кредитных отношений состоит не только в их доверительности, но и в особенностях экономического статуса лиц, участвующих в такого рода отношениях. Одно из них – тот, кто предоставляет кредит, – является заимодавцем, или кредитором, а другой – тот, кто получает кредит, – заемщик, или дебитор, или «должник». Объект кредитования, каким могут быть как материальные ценности (оборудование, сырье и т.д.), так и «живые» деньги, именуется ссудой. Своеобразен и характер кредитных отношений. Они осуществляются в виде предоставления кредитором дебитору займа или ссуды в виде какой-либо ценности.

Подобного рода хозяйственные сделки предполагают и требуют высокой степени ответственности и порядочности со стороны обоих субъектов. Это едва ли не главные принципы существования кредитных отношений. Однако при этом они все же тщательно регламентируются и формализуются хозяйственной и правовой практикой известными правилами (нормами). Перечислим основные из них.

Возвратность. Кредит выдается не в виде презента в дар, а в виде ссуды, подлежащей возврату. Кредитор – это не меценат или спонсор, а де-

битор – не нищий или инвалид. Оба они хозяйствующие субъекты, и сделки между ними преследуют и предусматривают известные хозяйственные цели. В возвращении должником ссуды состоит смысл и суть кредита.

Срочность. Кредит предоставляется не на бессрочный период, а на время, строго и существенно ограниченное. Предоставляя ссуду, кредитор изымает (в пользу должника) капитал из собственного хозяйственного оборота, чем сокращает возможности последнего и создает для себя ситуацию риска. Чтобы время, на которое отвлекается собственный капитал, находилось под контролем кредитора, и необходима регламентация сроков выдачи ссуд. Со своей стороны, хозяйственная деятельность и интересы дебитора также влияют на продолжительность времени предоставления ссуды. В этом случае все зависит от объекта кредитования. Крупные инвестиционные проекты требуют одного времени, пополнение запасов оборотных средств, выдача заработной платы – другого. Практикой выработаны трехмерные сроки предоставления и возврата ссуды:

- 1) краткосрочный кредит (от одного дня до одного месяца);
- 2) среднесрочный кредит (от одного до шести месяцев);
- 3) долгосрочный кредит (от шести месяцев до нескольких лет).

Платность. Любая хозяйственная сделка преследует выгоду, а любая выполненная работа или оказанная услуга должна быть оплачена. Таково кредо экономических процессов, сохраняющее силу и в кредитных отношениях. Чем бы ни была мотивирована ссуда, для заемщика она является услугой, оказанной ему кредитором. Если ссуда не предоставляется, заемщик лишается возможности решить свои хозяйственные проблемы, а это оборачивается для него большими потерями по сравнению с теми, которые он понес бы в виде платы за кредит. С другой стороны, кредитор не обязан давать ссуду бесплатно, так как это противоречило бы его собственным интересам и основному принципу хозяйствования – получению выгоды. Вопрос о плате за кредит может стоять лишь в плане ее величины и нормы.

Материальная обеспеченность ссуды. Кредитор был бы слишком нерасчетливым и плохим хозяйственником, если бы он предоставлял ссуду без полной, стопроцентной убежденности в состоятельности (платежеспособности) заемщика. Кредитор должен знать, дается ли ссуда под «воздух» или, наоборот, она имеет материальную обеспеченность, каковой может быть недвижимость, готовая продукция, денежные средства на расчетном счете должника. В случае невозврата ссуды должником вследствие каких-либо форс-мажорных обстоятельств это гарантирует кредитору компенсацию.

11.2. Коммерческий кредит и его вексельное обслуживание

В хозяйственной практике применяются две основные формы кредита (мы оставляем в стороне потребительский кредит, обслуживающий не хозяйственные процессы, а личные потребности граждан): коммерческий и банковский.

Коммерческий кредит предоставляется хозяйствующими субъектами друг другу без помощи третьих лиц, т.е. без посредников. Объектом кредитования при этом являются материальные ценности, товары: сырье, готовая продукция, энергоресурсы и т.д. Коммерческий кредит применяется, как правило, в тех случаях, когда между хозяйственными структурами сложились длительные, устойчивые и прочные производственные связи, когда предприятия (фирмы) объединены каким-либо одним или родственными технологическими процессами, когда участники кредитных отношений лично знают и могут положиться друг на друга. Коммерческий кредит прост по содержанию, ограничен территориально и по производственному признаку, имеет несложный механизм расчетов.

Оформление сделки по коммерческому кредиту происходит путем подписания обеими сторонами (кредитором и должником) специального документа, именуемого векселем. Вексель – это долговое обязательство данного заемщика данному кредитору с описанием всех условий предоставления и получения кредита, а именно: вид, объем и ассортимент материальной ценности; время, на которое ссуда предоставляется; плата за использование ее должником; штрафные санкции на все случаи нарушения какой-либо из сторон условий договора. Такое долговое обязательство составляется в трех экземплярах (для кредитора, должника и юридической конторы), оформляется нотариусом и ликвидируется по возвращении заемщиком долга при точном соблюдении всех пунктов договора.

На практике применяются два вида векселя: простой и переводной. Простой вексель служит долговым обязательством, связывающим данного заемщика «А» с данным кредитором «Б». Последний не имеет права передавать долг заемщика на третье лицо, продавать его или учитывать в банке. Такой вексель обычно применяется в сделках между старыми, давно известными друг другу деловыми партнерами, знающими положение дел в фирмах друг друга. Он выписывается для формального (протокольного) засвидетельствования кредитной сделки, так сказать, на всякий случай, ибо партнеры уверены в выполнении своих обязательств. Очевидно, простой вексель не может иметь в современной сложной и разветвленной хозяйственной жизни широкого хождения. Поэтому он уступает место более прогрессивному виду долгового обязательства – переводному векселю.

Последний принципиально не отличается от векселя простого. Разница заключается только в том значительном обстоятельстве, что переводной вексель «развязывает» руки кредитору, давая ему право отказываться от долга заемщика по ссуде в пользу третьего лица. Удобство подобной

процедуры бесспорно, она рациональна, не нарушает чьих-либо прав и не посягает ни на чьи интересы. Вообразим себе такую ситуацию. Заемщик «А» выписал вексель кредитору «Б» под сырьевую ссуду при условии расчета через три месяца. Однако спустя месяц финансовое положение кредитора изменилось, и ему потребовались наличные деньги. Собственных у него не осталось, а востребовать долг с заемщика он не имеет права. Что делать? Кредитор в форс-мажорном положении: деньги у него как бы есть, ибо ему должны, но их как бы и нет, так как срок возврата долга не наступил. Здесь-то и приходит на выручку переводной вексель. При его посредстве кредитор «Б» списывает причитающийся ему долг от заемщика «А» на третье лицо «В». И уже третье лицо имеет дело с заемщиком «А» по востребованию долга. Чаще всего в качестве третьего лица выступают специализирующиеся на учете векселей банки.

Процедура по переводу долга на третье лицо, разумеется, не даровая. Ведь третье лицо вместе с получением переводного векселя принимает на себя дополнительную работу по контактам с должником, а кроме того, оно берет на себя риск, связанный с невозвратом долга. Поэтому-то перевод векселя – операция платная. Предположим, у кредитора «Б» имеется переводной вексель на сумму 100 ден. ед., что составляет денежный эквивалент той сырьевой ссуды, которую он предоставил заемщику «А». Учитывая (продавая) его в банке «В», кредитор получает от последнего 80 ден. ед. Разница в 20 ден. ед. (100 – 80) и есть плата кредитора «Б» третьему лицу «В» за досрочное получение долга с заемщика «А».

Переводной вексель иначе именуют траттой, кредитора (он же векселедержатель) – трассантом; заемщика (он же плательщик) – трассатом, а третье лицо – ремитентом. Взаимосвязь этих трех лиц по отношению к движению между ними одного и того же объекта – тратты – может быть представлена схематически на рис. 11.1.

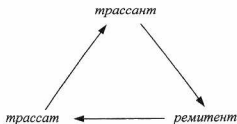


Рис. 11.1. Взаимосвязь между трассатом, трассантом и ремитентом

Коммерческий кредит по своему содержанию ограничен, так как он одностороннен: зернопроизводитель может кредитовать мукомольное предприятие, а последнее – хлебозавод. Но хлебозавод не может кредитовать

мукомольное предприятие, а последнее – зернопроизводителя. К производственно-технологической ограниченности прибавляется территориальная замкнутость коммерческого кредита. К нему прибегают предприятия, расположенные в непосредственной близости друг от друга. Кроме того, субъектами коммерческого кредита являются только юридические лица и не являются лица физические. В силу этого коммерческий кредит вытесняется более совершенной формой – банковским кредитом.

11.3. Банковский кредит и его преимущества перед коммерческим кредитом.

Капитал банка, его структура и источники

Банк – это специфический субъект рыночных отношений, финансово-кредитный и расчетный центр, занимающий финансовый сегмент рынка и специализирующийся, главным образом, на предоставлении кредита в денежной форме. Преимущества банковского кредита перед коммерческим обусловлены двумя важными обстоятельствами. Во-первых, в качестве кредитного ресурса банк имеет дело не с какой-то особенной материальной ценностью, не с каким-то сырьем, оборудованием и т.д. Объектом банковского кредита является всеобщее выражение общественного богатства, т.е. деньги. Во-вторых, банк – специализированное учреждение, а потому более профессионально, а следовательно качественно и надежно исполняет свои функции.

Поскольку банк кредитует не материальными ценностями, а деньгами, и поскольку он специализирован, круг его клиентов теоретически безграничен – ими могут быть как юридические, так и физические лица. По тем же причинам существенно расширяется география (территориальное пространство) кредитования: клиентами данного банка могут быть хозяйственные структуры не только того региона, где расположен банк, но и значительно более отдаленных. Денежная форма кредитования оперативнее и гибче, она приспособлена к унифицированию и использованию современных средств расчетов, включая электронные. Прибавим к этому то немаловажное обстоятельство, что услугами банка пользуются наряду с хозяйственными структурами и граждане страны. Учтем также, что как кредитный, финансовый и расчетный центр банк оперирует денежным капиталом крупных размеров, вследствие чего он становится одним из основных (наряду с государственным бюджетом, о котором речь впереди) финансовых институтов страны, активно воздействуя на кредитную политику, а через нее – на экономику в целом.

Функционирование банковского кредита предполагает концентрацию у банков крупных денежных капиталов. Они образуются двумя путями. Первый (начальный) продиктован необходимостью образования (уч-

реждения) самого банка. Инициатором этого выступает одно или несколько юридических лиц (учредителем может быть и физическое лицо, что происходит чрезвычайно редко), изымающих часть своего капитала из хозяйственного оборота и вносящих ее в открытие банка. Это необходимо для покупки или строительства помещения под офис, приобретения необходимого оборудования и техники для делопроизводства, найма достаточного числа клерков для операционной деятельности, вложения денежных средств в первоначальный оборот. Вложенные в образование банка денежные средства составляют учредительский капитал, а внесшее их лицо (лица) является учредителем.

Как видно, учредительский капитал – это прямые затраты учредителя, его жертва на образование банка. Если дело ограничивается только этим, то оно обречено на провал: банк не сможет функционировать вообще, не говоря о его доходности. Практика показывает, что учредительский капитал используется именно и только для открытия банка. Само же функционирование последнего происходит благодаря капиталу, образуемому другим путем, а именно с помощью заемных средств. Такой капитал банка называется заемным. В сравнении с ним учредительский капитал банка составляет незначительную величину (10-12% от общего капитала).

Заемный капитал – это денежные средства, привлекаемые банком у населения страны или юридических лиц. Это депозиты клиентов банка. Хотя по своей природе эти деньги банку не принадлежат и клиенты при соблюдении известных правил всегда могут их востребовать, все же на определенный договором между клиентом и банком период они составляют капитал банка, его собственность, которая, конечно же, используется по усмотрению самого банка. Заемные средства и составляют львиную долю всего капитала банка, используемого им в качестве объекта кредитования.

Рассматриваемые с точки зрения клиентов (владельцев) заемные средства являются временно свободными денежными ресурсами. Их происхождение неодинаково у физических и юридических лиц. Основным источником временно свободных денежных средств физических лиц являются их сбережения, а также доходы, полученные иным путем: наследование, дарение, выигрыши по лотереям и т.п.

Источником временно свободных денежных средств юридических лиц является их хозяйственная деятельность, например, амортизационный фонд (в той части, которая предназначена для замены основного капитала), остаток нераспределенной прибыли, прибыль, накапливаемая и предназначенная для будущих инвестиций, доходы от лизинга и сдачи в аренду производственных площадей и т.д.

Временно свободные денежные средства нецелесообразно хранить в квартире или заводской кассе. Деньги должны «работать» и приносить владельцу доход. Поэтому выгоднее и надежнее помещать их в банк. Такая практика приносит обоюдную пользу: клиенту, открывшему счет в банке, –

в виде процента по вкладу; банку, принявшему денежные средства клиента и получившему таким путем возможность их «раскручивать», – в виде процента по предоставляемым ссудам.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что применительно к денежным средствам, размещенным в банке, говорят, будто банк их принял на хранение. С обыденной точки зрения такие выражения допустимы, с научной – нет. Банк – не сейф, не камера хранения, не чулан или чулок, банк не хранит деньги, он использует их как капитал, приносящий доход. В противном случае подрывался бы смысл его существования в качестве хозяйствующего субъекта. Да и для клиента, открывающего счет в банке, эта операция не является сдачей денег на хранение. Вложенные в банк денежные средства клиента являются капиталом, приносящим доход. Размещаемые в банке денежные средства находятся в хозяйственном обороте, в движении. Лежащие в сейфе деньги пребывают в состоянии покоя, они выключены из хозяйственной жизни.

11.4. Функциональная деятельность и прибыль банка. Двухуровневая банковская система

Деятельность банка всецело определяется его социально-экономическим статусом, согласно которому он является кредитно-финансовым учреждением. Практически банк выступает в двух качествах и принужден отправлять две противоположные функции: с одной стороны, брать, а с другой стороны, открывать кредиты; с одной стороны, аккумулировать денежные средства, а с другой – расходовать их. Образно говоря, одной рукой банк берет, а другой – дает. Это два обязательных направления деятельности банка.

Отправляя свои функции по первому направлению, банк играет пассивную роль, так как инициатором вкладов является не он, а клиенты, хотя во многом от имиджа банка зависит и число вкладчиков, и размеры вкладов, и сроки, на которые последние вносятся. К пассивным операциям банков относятся также учет (покупка) векселей, приобретение ценных бумаг, иностранной валюты. Особенностью этого направления деятельности банка является и то, что при ее осуществлении банк несет прямые расходы либо в виде платы за использование принимаемых от клиентов денежных средств, либо в виде оплаты курсовой стоимости ценных бумаг и иностранной валюты. Пассивные операции служат предпосылкой, базой для тех операций, которые приносят доход.

Операции второго рода связаны с другим направлением функционирования банка. Они именуются активными, так как в этом случае банк сам выступает их инициатором. К числу таких операций относятся предоставление кредитов, игра на валютной и фондовой бирже, продажа ценных бу-

маг и иностранной валюты, взыскание долга по векселям. Некоторые крупные банки осуществляют инвестиционную деятельность. В основном на проведении активных операций банк строит свою стратегию, и именно с ними связаны доходы банка. По этой причине получаемый банком процент по ссудам нередко считают банковским доходом (прибылью). Однако это далеко не так.

В переводе с латинского «процент» действительно означает плату за использование чужого капитала. И с этой точки зрения банк действительно получает от заемщика плату за предоставленную ссуду. Но эта плата не есть прибыль банка. Получаемый банком процент является результатом его активной деятельности и не отражает его пассивную деятельность. А результатом последней, как мы знаем, является то, что банк сам уплачивает проценты вкладчикам. Поэтому точный расчет дохода банка достигается тогда, когда оба эти результата сопоставлены и сбалансированы. Для этого следует от того процента, который банк получает по ссудам, вычесть тот процент, который он выплачивает по вкладам. Например, банк принял на «хранение» до востребования некоторую сумму в 500 ден. ед. из расчета 12% годовых. Через месяц вкладчик востребовал ее и получил, кроме того, 5 ден. ед. в виде процента. Эта пассивная операция, как видно, не только не принесла банку доход, но, напротив, нанесла ущерб, равный 5 ден. ед. Однако, получив 500 ден. ед. в виде депозитного вклада, банк выдает их заемщику в виде ссуды, предположим, под 15% годовых на срок 1 месяц. В результате этой операции в течение одного месяца банк сам получает процент, равный 6,25 ден. ед. Разница в 1,25 ден. ед. и составляет прибыль банка. Эта разница называется маржой.

Аналогичным образом рассчитывается маржа и по другим операциям банка. Например, при курсе американского доллара на российском рынке в 30 руб. банк покупает его за 29 руб. Маржа составит 1 руб. на один доллар. Если же банк увеличивает цену продажи до 31 руб. при той же цене покупки, то маржа возрастет до 2 руб.

Как видим, прибыль банка образуется в результате перераспределения дохода его клиентов. При осуществлении, например, основной операции (выдача ссуд) банк получает от заемщика плату, обеспечивающую прибыль и самого банка (маржу), и доход вкладчика банка. Своим процентом заемщик как бы содержит того и другого. Таковы жесткие и строгие правила банковского кредита.

Величина маржи зависит от ряда обстоятельств, прежде всего, от спроса на банковский капитал и предложения последнего. Оба эти явления рыночной конъюнктуры действуют на маржу в противоположном направлении: спрос – в прямом, предложение – в обратном. Величина процента и по вкладам, и по ссудам зависит также от времени, на которое клиент вложил денежные средства в банк, и времени использования взятых в банке ссуд. И в том, и в другом случае процент прямо пропорционален времени.

Если, например, клиент открывает в банке счет «до востребования», то ему начисляется процент меньший, чем по срочному вкладу. Это объясняется тем, что вклад «до востребования» для банка более рискованный, ибо он не знает, когда клиент вздумает закрыть счет. При срочном же вкладе формальная ситуация если не исключается полностью, то, во всяком случае, ее вероятность значительно уменьшается.

Точно так же процент по долгосрочной ссуде превышает плату по краткосрочной ссуде. Во-первых, в первом случае капитал банка отвлекается на более продолжительное время, что сокращает возможности самого банка. Во-вторых, при долгосрочном кредите для банка возрастает степень риска потерять ссуженный капитал вследствие его невозврата – обстоятельство, которое банк не может совсем исключить из своей деятельности.

В рыночной системе хозяйства существует, с одной стороны, разветвленная сеть коммерческих банков, а с другой – иерархическое (субординированное) взаимодействие этих банков с Центральным (Федеральным) банком (ЦБ), являющимся как бы патроном коммерческих банков, т.е. рыночная экономика характеризуется двухуровневой банковской системой. Чем это объясняется, станет ясно из нижеследующих рассуждений.

Кредитную основу рыночной экономики составляют коммерческие банки. Они представляют собой частные кредитные учреждения, образующиеся по изложенным выше правилам. Коммерческие банки призваны обслуживать частный сектор экономики, т.е. тот срез хозяйственной жизни общества, который именуют микроэкономикой. Так как частный сектор является преобладающим, то на долю коммерческих банков приходится наибольшая нагрузка по обеспечению хозяйственных структур. Именно поэтому они составляют фундамент банковской системы.

Чаще всего коммерческие банки специализируются, приспособляясь к сложившейся в стране отраслевой структуре, реже – к экономическому региону. Это находит отражение и в названиях банков: «Агробанк», «Промстройбанк» и т.д. Отраслевая специализация коммерческих банков экономически и технически оправдана, она укрепляет связи банка с производственными структурами, повышает эффективность их функционирования, укрепляет финансово-расчетную дисциплину, содействует механизации обработки документов и переводов на компьютерную систему обслуживания клиентов, повышает профессионализм и квалификацию служащих банка, их работоспособность.

Наряду со специализированными существуют и универсальные коммерческие банки. Они выполняют все виды операций и предоставляют всевозможные услуги клиентам.

Второй и, можно сказать, производный уровень банковской системы составляет Центральный банк. В отличие от коммерческого банка, являющегося частной финансовой структурой, функционирующей в области микрохозяйственных процессов, ЦБ является государственной финансовой

структурой и обслуживает в основном макрохозяйственные процессы. В зависимости от принятых в той или иной стране правовых норм ЦБ может находиться в юрисдикции исполнительной власти (кабинета министров) или же в подчинении законотворческой власти (парламента). Однако это правовая сторона дела.

Хотя ЦБ как государственный институт произведен от системы коммерческих банков, он все же обладает властными полномочиями (опять-таки потому, что он – институт государственной власти) и в значительной степени контролирует коммерческие банки, известным образом регламентируя их деятельность. Это выражается, прежде всего, в том, что ЦБ устанавливает учетную ставку, т.е. величину процента по ссудам. Данное положение требует некоторых пояснений. Дело в том, что коммерческие банки для пополнения кредитных фондов нередко вынуждены обращаться к ЦБ, становясь его клиентами. Правила игры между ними аналогичны тем, что описаны выше, в случае, когда кредиторами были коммерческие банки, а заемщиками – какие-либо юридические лица. В отношениях между ЦБ и коммерческими банками инициатива принадлежит первому, и он устанавливает плату за кредит. Коммерческий же банк, исходя из установленной для него ЦБ платы, сам затем определяет ее для своих клиентов. Например, учетная ставка ЦБ составляет условно 20% годовых, коммерческие банки для своих клиентов назначают ставку 25% (в зависимости от региона и спроса на кредитные ресурсы).

Коммерческие банки обязаны иметь так называемый резервный фонд. Он представляет собой абсолютно ликвидный капитал банка, необходимый для крупных единовременных выплат по требованию клиентов. Его величина составляет 10-12% всего капитала банка, что примерно соответствует его уставному капиталу. Часть резервного фонда коммерческие банки обязаны хранить в ЦБ, чем также достигается контроль последнего над коммерческими банками.

ЦБ обладает правом прямого аудита, т.е. проверки финансовой, кредитной, расчетно-кассовой деятельности любого коммерческого банка. Чаще всего подобная проверка производится в экстренных случаях и в отношении тех банков, деятельность которых систематически отклоняется от принятых норм.

Характеристика ЦБ будет неполной, если не указать, что он является единственно легитимным (законным) эмитентом денежных знаков, им проводятся денежные реформы. ЦБ контролирует внешнеэкономическую деятельность хозяйствующих субъектов.

РАЗДЕЛ ЧЕТВЕРТЫЙ. НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МИРОВОЙ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ

Тема 12. Национальная экономика и цикличность ее развития

12.1. Центральная проблема функционирования национальной экономики

Хозяйствующие субъекты функционируют не изолированно. Напротив, общественное разделение труда и специализация заставляют их налаживать кооперированные связи и тем самым работать друг на друга, а в итоге – на конечного потребителя. Так образуется единый экономический организм страны – национальная экономика, отдельные хозяйственные единицы которой составляют ее органические звенья, части. Будучи не простой арифметической суммой частных хозяйств, а их органическим единством, национальная экономика представляет собой особый качественный уровень хозяйствования. Чтобы выразить и подчеркнуть это, применительно к ней употребляется термин «макрэкономика».

С другой стороны, под макроэкономикой понимают общие экономические явления, обусловленные развитием всего национального хозяйства и нехарактерные для частных структур. К таким явлениям относятся, например, циклические колебания, занятость, безработица, инфляция и др. С макроэкономикой связывают также конечные результаты развития национального хозяйства: валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход (НД) и другие, свидетельствующие об уровне развития экономики, процветании страны и богатстве граждан.

Именно эти общие явления и именно эти конечные показатели являются объектом пристального внимания исследователей макроэкономике. Это важные характеристики ее развития, которые составляют существенный аспект общенационального хозяйства, требующий тщательного изучения, и позже мы к нему обязательно вернемся. Здесь же задержимся на центральном вопросе – способе функционирования национальной экономики. Как она, состоящая из сотен тысяч и десятков миллионов (в зависимости от территории страны и численности ее населения) частных хозяйств, каждое из которых занято своим собственным делом и преследует свои собственные интересы, отличные от других, а подчас и противоположные им, – как такое хозяйство может развиваться и развивается на протяжении сотен лет? Происходит ли это на основе внутренних ресурсов или требуется какая-то внешняя сила, удерживающая эти хозяйства вместе и принуждающая их к сосуществованию и взаимодействию? Если поставить вопрос шире, то в нем можно выделить четыре составляющие: 1) должна и может ли макроэкономика быть

управляемой и организуемой (регулируемой) или она подчинена смитовской «невидимой руке»? Если этот вопрос имеет положительное решение, то тогда 2) кем она должна управляться и регулироваться? 3) какова мера регулирования? 4) каковы методы и средства регулирования?

Начнем с того, что национальное хозяйство, как отмечалось, интегрировано: все однопрофильные производственные структуры (фирмы, предприятия, производящие однородную или взаимозаменяемую продукцию) образуют отрасли и подотрасли, а последние, поставляя друг другу необходимые материалы для деятельности: оборудование, машины, сырье и т.д., составляют, таким образом, лишь звенья экономической интеграции страны. В силу этого она может быть рассмотрена как увеличенная модель частной производственной ассоциации (фирмы), в которой, как мы знаем, отдельные производственные функции лишь в их взаимосвязи приводят к позитивному результату – конечному продукту. Взаимосвязь же этих частичных функций обеспечивается единым управлением. Основанием управления в отдельной производственной ассоциации является кооперированный труд многочисленных частичных рабочих функций. Но ведь и макроэкономика есть кооперация, только ее слагаемые другие. Вместо частичных операций частичных работников, как у отдельной производственной ассоциации, ими являются сами эти производственные ассоциации, фирмы, заводы, фермерские хозяйства, строительные, транспортные и другие организации. Этим и обусловлена неизбежность управления макроэкономическим процессом.

Однако составляющие национальную экономику производственные ассоциации являются частными хозяйствами и принадлежат отдельным лицам. А так как самих частных хозяйств в обществе насчитывается множество, то, следовательно, и число лиц, коим они принадлежат, адекватно. Спрашивается, на долю которого из них выпадает честь управлять макроэкономическим процессом и каким способом он такой чести удостоивается? Оказывается, ни один из субъектов микроэкономики не обладает и не в силах обладать подобным статусом. Особенность макроэкономики состоит в том, что управлять ее процессами может только тот субъект, который не принадлежит ни к одной из микроэкономических структур, он должен быть «посторонним». В противном случае он был бы озабочен исключительно своими интересами и безразличен к общим нуждам. С другой стороны, сами макроэкономические проблемы совершенно отличны от проблем частного хозяйства и касаются целого общества, а не отдельной его хозяйственной структуры. Поэтому для управления национальной экономикой нужна независимая и внешняя по отношению к частным хозяйствам сила, некий орган, который по своему социальному статусу олицетворял бы общество и его интересы. Такой силой и таким органом является государство. Остается только выяснить, каковы его возможности в решении общих задач и как оно их решает. Оставим эти вопросы для дальнейшего рассмотрения, здесь же укажем на недопустимость употребления распро-

страненного выражения «государство вмешивается в экономику общества». Вмешиваться во что-либо – это значит мешать, а не помогать, не содействовать развитию. Вмешательство в экономику равносильно нарушению привычных для нее норм и правил, внесению дисгармонии, расстройству налаженных связей и пропорций. Такое может происходить лишь в странах с антидемократическим политическим режимом, как, например, в бывшем СССР. В таких странах государство действительно не содействует экономическому развитию общества, а приспособливает это развитие к своим узко идеологическим государственным интересам.

12.2. Экономический рост и его факторы.

Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста

В отличие от частных хозяйств, одни из которых прогрессируют, процветают, а другие приходят в упадок, общественное хозяйство обречено на экономический рост, т.е. на приращение производства и экономического потенциала. Объясняется это различными причинами: естественным приростом населения, увеличением потребностей людей за счет расширения ассортимента производимых материальных благ и услуг, соперничеством и состязанием хозяйствующих субъектов, свойственным людям стремлением быть богаче и т.д. Все это требует непрерывного наращивания объемов производства товаров и услуг, т.е. национального богатства. Последнее всегда больше в конце и меньше в начале какого-либо длительного периода времени, например десятилетнего или, тем более, полувекowego. Причем особенность экономического роста состоит не в простом механическом или арифметическом увеличении количества материальных благ. Происходит качественный рост, который выражается не только в улучшении потребительских характеристик изготавливаемых товаров, но и, что не менее важно, в появлении принципиально новых, неизвестных прежде изделий.

Поскольку национальная экономика состоит из большого числа микрoэкономических структур, производящих чрезвычайно пеструю по качественным характеристикам товарную массу, ассортимент которой исчисляется миллионами наименований, экономический рост может быть выражен и представлен только в денежном выражении. Количественно экономический рост есть разница между объемом созданных материальных благ и услуг на конец оцениваемого периода и их объемом на начало того же периода, принимаемого за точку отсчета, базу:

$$\mathcal{EP} = Y_n - Y_0,$$

где $\mathcal{EP}$ – экономический рост; Y_n – объем материальных благ и услуг в конце оцениваемого периода; Y_0 – то же, в начале оцениваемого периода.

При этом всегда должна следовать оговорка относительно неизменности цен текущего периода по сравнению с базовым. В противном случае, т.е. если цены текущего периода либо возросли, либо уменьшились относительно базового периода, требуется корректировка. Статистика использует разные оценочные показатели экономического роста, наиболее распространенными среди которых являются валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход и др. Они будут рассмотрены в конце данной темы.

На экономический рост оказывают влияние разные факторы, причем одни из них имеют позитивную направленность, а другие – негативную. Отрицательно воздействуют на экономический рост стихийные бедствия, как то: засуха, наводнение, землетрясение и т.п., приносящие ущерб народному хозяйству и отвлекающие материальные, финансовые и людские ресурсы на преодоление отрицательных последствий. К этой группе факторов принадлежат гражданские и международные войны, эпидемии, терроризм. Опрометчивые решения и действия правительств и политических деятелей также могут приводить к отрицательным результатам.

К позитивным факторам следует отнести, прежде всего, технический прогресс. Обновление активной части основного капитала ведет, с одной стороны, к увеличению выработки, а с другой – к экономии живого труда. Технологический прогресс столь же позитивно влияет на экономический рост: внедрение безотходной технологии, электроимпульсная обработка металлов, другие новые технологические приемы снижают потери при обработке природных материалов, чем и содействуют экономическому росту. В том же направлении действует замена природных материалов синтетическими, полимерными, которым можно придавать любые физические и химические характеристики, поскольку они создаются искусственно и выгодно отличаются от естественных материалов.

Различают два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный, однако различие это условно, так как в хозяйственной практике они сосуществуют и применяются вместе в различных комбинациях. Отличие между ними важно в теории – с целью проиллюстрировать и подчеркнуть их неодинаковый характер.

Экстенсивный тип экономического роста означает увеличение объемов материальных благ и услуг путем привлечения в производство дополнительных ресурсов, чаще всего природных и людских. Например, чтобы нарастить производство материальных благ на 10%, обществу требуется на такую же величину увеличить добычу сырья, а чтобы переработать это сырье, ему потребуется привлечь добавочную рабочую силу (если не прибегать к удлинению рабочего дня). В свою очередь, это потребует дополнительного оборудования, производственных площадей, вспомогательных материалов, инструмента и т.д. Экстенсивный тип экономического роста характерен для тех стран, которые располагают большими территориями, а

также для тех, которые являются в основном аграрно-сырьевыми со слабо развитым промышленным потенциалом. Вообще же экстенсивный тип экономического роста – это историческое начало человечества и использования им специфического приема контактов с природой, преобразования ее веществ, производства. Он был преобладающим или даже единственно возможным до тех пор, пока было много свободных земель и люди не задумывались о последствиях их освоения, пока не были изобретены машинные орудия труда, вытеснившие ручную технику и открывшие дорогу интенсификации производства.

Интенсивный тип экономического роста означает увеличение объема производства материальных благ и услуг путем более эффективного и рационального использования уже введенных и действующих факторов производства. Такое возможно только в условиях высокоразвитой промышленности, применяющей современное оборудование и технологии. Правда, и здесь говорить об исключительно интенсивном типе можно довольно условно, так как в этом случае также неизбежна добыча и переработка добавочного сырья. То, что безусловно характеризует интенсивный тип экономического роста и существенно отличает его от экстенсивного типа, касается людских ресурсов. При экстенсивном типе увеличение объемов производства всегда требует дополнительных человеческих рук, при интенсивном типе добавочные работники не только не требуются, но, наоборот, происходит вытеснение из производства ранее занятых. С развитием современных цивилизованных обществ доля людей, занятых в производстве, неизменно уменьшается. Правда, эта тенденция создает новые проблемы и трудности, но это другой вопрос, и к нему мы еще вернемся.

12.3. Экономический (деловой) цикл: понятие и фазы цикла, причины и последствия цикличности

Национальная экономика – это живой и развивающийся организм, который, как и положено всему живому, на своем пути претерпевает разнообразные изменения: то «заболевает», то «выздоровливает», то «процветает», то испытывает «падение». Именно сквозь такие тернии проходит экономический рост. Другими словами, макроэкономика не развивается прямолинейно, неизменно взбираясь все выше и выше. Ее развитие волнообразно, циклично, что давно было подмечено и столь же давно стало предметом пристального внимания исследователей. Что же такое цикличность макроэкономического развития?

Под экономическим циклом, именуемым также деловым, понимают такое развитие национальной экономики, которое сопровождается подъемами и спадами, расширением и сжатием экономической деятельности и ее результатов. Основные «точки» или «пункты», через которые приходится про-

ходить национальной экономике в ходе своего развития, называются фазами. Это пик, сжатие, расширение, дно (в литературе марксистской направленности фазы носят другие названия: кризис, оживление, депрессия, подъем). Прохождение национальной экономикой такого пути с возвращением к исходной фазе и есть экономический (деловой) цикл. Его можно изобразить графически (рис. 12.1).

На рисунке изображена классическая схема экономического цикла, характерная для XIX века и первых десятилетий XX столетия. Продолжительность и глубина каждой из фаз цикла довольно условны и с трудом поддаются точным расчетам. В современных условиях как весь цикл, так и его фазы претерпели значительные изменения: продолжительность цикла,

равно как и отдельных его фаз, существенно уменьшилась; спад перестал быть всеобщим, то есть затрагивающим всю экономику страны; те или иные фазы в разные циклические периоды могут отсутствовать; заметную роль начинает играть финансовый (валютный) кризис; в отдельные периоды может нарушаться последовательность в смене фаз цикла.

Причины, вызывающие цикличность макроэкономического развития, более или менее известны, однако это не снимает проблемы цикличности и не избавляет общество от нее. Да и вряд ли это возможно, в чем мы убедимся, назвав некоторые из причин. Прежде всего, цикличность обусловлена неравномерностью обновления оборудования и технологий производства в разных отраслях национальной экономики. В результате одни отрасли и предприятия уходят вперед, другие отстают, что создает разницу в темпах роста, которая может быть нулевой и даже отрицательной. Следствием технического прогресса является также возникновение новых и свертывание старых производств и отраслей, что, в свою очередь, требует времени на отраслевую перестройку, а это невозможно сделать без замедления развития и даже спада. Далее, рыночная экономика конкурентна, а конкуренция обязательно приносит неодинаковые результаты для разных хозяйствующих субъектов: одни из них выигрывают, другие проигрывают, одни побеждают, другие довольствуются положением побежденных. С конкуренцией связаны коммерческие тайны, тормозящие распространение технических и иных новинок и тем самым снижающие возможности развития. Немалое влияние на макроэкономический процесс и его цикличность оказывают просчеты пра-

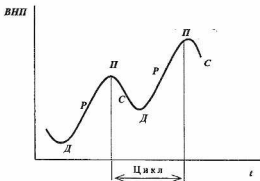


Рис. 12.1. Схема экономического цикла

вительств в принятии тех или иных хозяйственных решений, в частности, при исполнении бюджета, в проведении налоговой и таможенной политики и т.д. Учетом и природный фактор, нередко вызывающий форс-мажорные обстоятельства в хозяйственной деятельности, в особенности в тех сферах, которые напрямую зависят от этого фактора: сельское хозяйство, добывающие отрасли, морской и воздушный транспорт.

Цикличность не проходит для общества даром, без последствий. Обычно внимание концентрируют на отрицательных ее результатах, что не вполне корректно, ибо цикличность, без сомнения, имеет и положительные стороны. Благодаря ей происходит сортировка, фильтровка хозяйствующих субъектов, их, так сказать, естественный отбор. Кроме того, поскольку цикличность рождена объективными причинами и с этой точки зрения является нормой общественной жизни, постольку по отношению к ней вообще некорректны эпитеты «ненормально», «негативно», «отрицательно». Конечно, грипп или иная болезнь вызывают недомогание и вредят здоровью человека. Однако это «зло» неизбежное. То же следует сказать и о цикличности макроэкономического развития.

12.4. Занятость и безработица. Основные формы безработицы

Национальное хозяйство развивается нормально при полной занятости. Занятость означает участие граждан, достигших трудоспособного возраста (он может быть разным в отдельных странах – от 14 до 16 лет), в хозяйственных делах либо в качестве наемных работников, либо в качестве лиц, ведущих собственное дело, бизнес.

Для большинства людей занятость имеет экономический смысл и значение, являясь единственным источником доходов, а значит, и существования. Это побуждает людей иметь надежную работу, в особенности такую, которая дает возможность устойчивой карьеры или обеспечивает возможность роста заработной платы. Но люди стремятся к занятости не только по экономическим соображениям. К ней их побуждают моральные нормы общества, мнение окружающих, боязнь деградации. Есть и еще десяток причин: желание самоутвердиться, стремление быть как все, доказать что-либо родственникам, друзьям, зависть и т.д. Все это справедливо и, безусловно, важно, но лишь с точки зрения отдельного индивида. Для общества и национальной экономики главным является занятость вообще как социальное явление, ее размеры и влияние на экономический рост. С этих позиций она приобретает специфическую окраску и особенное значение. Во-первых, ни одно общество никогда не обеспечивало и не может обеспечить полной занятости в том смысле, чтобы все трудоспособное население всегда имело работу. Во-вторых, стремление достичь полной занятости означает желание невозможного. В-третьих, занятости всегда противостоит незанятость, или

безработица. В обществе действуют три главные причины, вызывающие незанятость. В соответствии с ними различают три основные формы безработицы.

1. Существует миграция населения по личной инициативе. Люди могут быть не удовлетворены профессией и меняют ее, для чего требуется время, а значит, пребывание в неработающем состоянии; они могут менять место жительства, что опять-таки сопряжено с временной незанятостью; по достижении трудоспособного возраста или окончании учебного заведения человек всегда какое-то время не занят в хозяйственном процессе, он находится в состоянии поиска работы. Все это естественные процессы, коренящиеся в жизненном укладе людей, в поисках ими лучшей доли. Обусловленную подобными обстоятельствами безработицу именуют фрикционной. Нетрудно заключить, что это совершенно нормальное явление, оно продиктовано не чьей-то злой волей, а либо естественной миграцией людей, либо переходом из одной возрастной категории в другую, либо их столь же естественным желанием улучшить свою жизнь.

2. Вследствие технического прогресса, на протяжении всей истории сопровождающего развитие общества, отмирают одни виды производства, предприятия, фирмы и возникают другие, причем зачастую такое происходит в течение жизни одного поколения. Это заставляет людей покидать «увядающие» предприятия, целые отрасли производства и переходить во вновь появляющиеся. Очевидно, этот процесс не безболезненный, нередко он требует переобучения, переквалификации, часто смены места жительства. Однако столь же очевидно, что он неизбежен и сопровождается временной потерей работы. Такая безработица известна под названием структурной. Это определение отражает свойственный техническому прогрессу процесс отраслевых структурных изменений, т.е. исчезновение одних и возникновение других видов производства.

3. Циклические колебания национальной экономики, характеризующиеся спадами и подъемами, приводят к тому, что в период, когда национальная экономика достигает фазы «дна», происходит вытеснение, высвобождение ранее занятых работников. Такое явление получило название циклической безработицы, что указывает на ее причину. Почему-то принято считать, что циклическая безработица по сравнению с фрикционной и структурной является чем-то негативным и потому требующим бичевания и безжалостного уничтожения. Такой взгляд, конечно, необоснован. Как не может современное общество справиться с циклическостью макроэкономического развития, так не может оно устранить и циклическую безработицу. В противном случае оно должно преодолеть спады в развитии. Но это равносильно преодолению подъемов, а значит и циклическости. Другими словами, циклическая безработица – явление столь же нормальное, как фрикционная и структурная безработица, если под «нормальным» понимать не то, что кому-то «хорошо» вообще, а то, что порождается определенными причинами.

В безработице следует различать два аспекта: сугубо экономический и социальный. С экономической точки зрения незанятость, какую бы форму она ни принимала, объяснима, оправдана и неизбежна. И совершенно напрасно некоторые авторы впадают в шоковое состояние, восклицая, будто «безработица пагубно сказывается на всей экономической жизни общества». При этом доказывают они подобное влияние весьма своеобразно, а именно теми мнимыми потерями, которые общество якобы несет вследствие наличия безработицы. Рассуждения строятся на основе так называемого закона Оукена, который гласит, что фактический объем произведенных материальных благ и услуг за год меньше его возможного объема (при условии абсолютной занятости) на некую величину, эмпирически установленную Оукеном на уровне 2,5. Другими словами, каждый процент прироста числа безработных в стране сверх ее нормы (6,0%, по тому же Оукену) дает сокращение объема материальных благ и услуг на 2,5%. Например, если некоторая страна имела в 1997 г. 100 усл. ед. материальных благ и услуг при 10% безработных, то она недополучила 10% ($2,5 \times 4$), т.е. 10 усл. ед. материальных благ и услуг. Эта страна получила 100 вместо 110. Конечно, 110 больше 100. Но нужно ли по этому поводу сокрушаться, заявляя о «пагубности безработицы для всей экономической жизни общества»? Кроме того, насколько теоретически оправдан такой расчет? Если бы этот же американский автор подсчитал суммарные потери от всех войн, которые вело человечество, от неродившихся на свет младенцев, от погибших на производствах и в разного рода авариях, от ушедших из жизни по доброй воле и насильственно, то коэффициент, на который он умножает разницу между фактической безработицей и ее нормой, был бы настолько велик, а конечная статистика была бы настолько ошеломляющей, что автор вряд ли отважился бы ее публиковать. Используя подобный метод счета, следовало бы, пожалуй, прикинуть и потери общества из-за смены дня ночью – ведь люди вынуждены спать вместо того, чтобы в поте лица трудиться. А отпуска, которые они каждый год берут и валяются на пляжах, ничего не производя? Это ведь тоже потери. Так в чем же состоит смысл рассчитывать то, что общество недополучает в результате безработицы? Вероятно, просто в математико-статистических упражнениях, которые мало что дают, либо в поиске «упущенной выгоды», который вполне оправдан в юридической практике гражданского судопроизводства, но непригоден в нашем случае, служащем блестящей иллюстрацией того, как позитивная экономика, стоящая на позициях поверхностного анализа, не замечает, что просто увлекается «математическими шалостями», считает ради счета.

Ведь если установлено, что как экономическое явление безработица неизбежна в принципе, если установлена неизбежность циклических колебаний макроэкономического процесса, которые могут достигать разных амплитуд, от которых зависит и уровень безработицы, то важно не то, мало или много теряет общество от последней и теряет ли вообще что-либо,

а то, как обществу при такой «болезни» сохранить равновесие и достоинство, не поддаваясь панике, развиваться дальше и идти своим путем, путем дальнейшего совершенствования. Таким образом, безработица есть зло во все не с сугубо экономической точки зрения, а с точки зрения социальной, причем лишь для тех людей, которые оказались в положении безработных.

12.5. Основные результаты развития национальной экономики

Как отдельное частное хозяйство подводит итоги своего развития, так и национальное хозяйство нуждается в подобного рода обобщениях. При этом обычно придерживаются трех основных правил: 1) периодом для исчисления общенациональных показателей является год, точнее, финансовый год, который в разных странах не совпадает с календарным годом и ведет свой отсчет с момента принятия государственного бюджета (о нем подробнее будет сказано в теме 14); 2) основные общенациональные показатели исчисляются в одном и том же, а именно в денежном выражении. Материальное выражение невозможно потому, что в обществе производится и реализуются миллионы наименований изделий и услуг, неодинаковые по своим потребительским характеристикам; 3) каждый общенациональный показатель имеет свое значение и применяется в целях, соответствующих этому значению.

В развитых странах основным общенациональным показателем принято считать валовой национальный продукт (ВНП). Он представляет собой суммарную величину рыночных цен всех конечных товаров и услуг, созданных в стране за год. При этом важно исключить повторный счет и сохранить в составе ВНП только так называемую добавленную стоимость. Поясним это.

Для создания конечного продукта требуется много различных стадий обработки исходного сырья (включая транспортировку и реализацию): чем сложнее продукт, тем больше стадий обработки он проходит. Это неизбежно приводит к тому, что каждая предыдущая стадия обработки сырья передает на последующую вместе с результатом своего передела и его стоимость. Эта последняя присоединяется к стоимости обработки на новой стадии. Она учитывается, следовательно, и на предыдущей, и на последующей стадии, т.е. два раза. Если стадий обработки продукта труда пять, то повторный счет одной и той же стоимости возрастает в пять раз; если стадий обработки десять, то повторный счет удесятерится и т.д. Все это сильно преувеличивает подлинную величину ВНП. Избежать этого и помогает исключение при его расчете повторного счета. В итоге от каждой стадии обработки сырья в ВНП включается только добавленная стоимость, т.е. стоимость, соответствующая участию данной стадии в создании конечного продукта. Практически добавленная стоимость рассчитывается

как разница между ценой продукта, произведенного данным хозяйствующим субъектом, и расходами, которые он понес на покупку промежуточных товаров у других фирм.

Для измерения ВВП применяют два метода: по первому методу, именуемому «поток расходов», величина ВВП определяется как сумма всех расходов, потребовавшихся для создания конечной продукции как потребительского, так и производственного назначения. По второму методу – «потока доходов» – ВВП определяется, наоборот, как сумма доходов, полученных всеми хозяйствующими субъектами за год, причем доходы рассчитываются по рыночным ценам, которые включают и налоги, и амортизацию основного капитала. Очевидно, оба эти метода в итоге должны давать одну и ту же величину, так как то, что для одних хозяйствующих субъектов является расходами, для других становится доходами.

Разберем подробнее оба метода исчисления ВВП. Слагаемыми ВВП по методу «потока расходов» являются четыре основных вида расходов: 1) расходы на приобретение (потребление) конечных товаров и услуг потребительского назначения. Это хлеб, мясные и молочные изделия, крупяная и макаронная продукция, сахар, обувь, жилье и т.д.; 2) расходы на инвестиции, т.е. приобретение фирмами, предприятиями товаров производственного назначения. Это оборудование, станки, производственные здания и т.д. Различают валовые и чистые инвестиции. К первым относят все инвестиционные затраты: и на покупку нового оборудования, станков и т.д., и на замену выбывающего оборудования, станков и т.д. К чистым инвестициям относят лишь затраты на приобретение нового оборудования, станков и т.д.; 3) государственные расходы, связанные с производством товаров и услуг, например содержание школ, больниц, библиотек и т.д. Те расходы государства, которые направляются на выплаты пенсий, пособий по безработице и аналогичного рода затраты, именуемые также трансфертными платежами, в состав ВВП не включаются, так как эти расходы являются безвозвратными, не имеющими отдачи в виде товаров и услуг; 4) чистый экспорт, т.е. затраты хозяйствующих субъектов данной страны на изготовление тех товаров и услуг, которые вывозятся за рубеж, а также затраты зарубежных филиалов фирм данной страны. Само собой разумеется, расходы других стран, имеющие место на территории данной страны, в состав ВВП последней не включаются, так как это не ее расходы.

Суммируя сказанное, представим ВВП, исчисленный по методу «потока расходов», формулой

$$ВВП = П + И + Г_p + Э_ч,$$

где $П$ – потребление; $И$ – инвестиции; $Г_p$ – государственные расходы; $Э_ч$ – чистый экспорт.

Слагаемыми ВВП, исчисляемого по методу «потока доходов», являются известные нам и рассмотренные ранее основные виды доходов, образуемые от хозяйственной деятельности всех ее участников (пофакторные доходы). Поэтому ограничимся здесь простым перечислением названий этих доходов: заработная плата ЛНТ, прибыль предпринимательских структур, занятых производительной деятельностью и реализацией товаров, процент по кредитам, рента земельных собственников. Заметим, что такой расчет ВВП будет правильным, а его итоги совпадут с итогами расчета ВВП по методу «потока расходов» лишь тогда, когда в обоих случаях используются сопоставимые рыночные цены, включающие косвенные налоги и амортизацию.

Если из ВВП, исчисленного по методу «потока расходов», вычесть амортизацию, то получится еще один часто используемый показатель макроэкономического развития – чистый национальный продукт (ЧНП), а при вычете из последнего косвенных налогов мы будем иметь величину национального дохода. Таким образом,

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - А; \text{НД} = \text{ЧНП} - \text{КН},$$

где A – амортизация; НД – национальный доход.

В самом названии ЧНП указывается на то, что с помощью этого показателя рассчитывается стоимостной объем производства материальных благ и услуг именно данного года. А для такого счета следует, конечно, вычесть, исключить стоимость, созданную в прошлые годы и перенесенную на продукцию этого года, т.е. надлежит вычесть амортизационные отчисления. Только так можно отделить то, что создано усилиями этого года, от того, что было накоплено в прошлые годы. Показатель НД в своем названии содержит также указание на его значение, а именно на то, что он является числовым, денежным выражением богатства нации, населения страны. При сравнении НД разных стран в сопоставимых денежных единицах, например в долларах, можно судить об уровне их богатства, точно так же, как при сравнении ВВП этих стран можно делать вывод об их экономической мощи, потенциале.

Наконец, отметим последний из распространенных статистических показателей макроэкономического развития – валовой внутренний продукт (ВВП). От ВВП он отличается тем, что, во-первых, не включает продукцию и услуги, произведенные за пределами страны, а во-вторых, учитывает только тот объем материальных благ и услуг, который произведен на территории страны с помощью национальных факторов производства. ВВП является наиболее надежным (в смысле минимизации погрешностей) показателем для измерения уровней экономического развития разных стран. Поделенный на численность населения страны ВВП служит мери-

лом благосостояния граждан страны. Кроме того, с помощью ВВП измеряют производительность труда. Для этого абсолютную величину ВВП делят на число работников или число рабочих дней в году.

Тема 13. Государство и его роль в регулировании национальной экономики

13.1. Государство и гражданское общество

Как отмечалось в начале раздела, центральной проблемой развития национальной экономики является ее регулирование, а миссия эта принадлежит государству.

Очень часто государство смешивают с обществом. Нередко также говорят, что государство – это народ, население страны либо сама страна. Все это совершенно неверно. Попытаемся сопоставить государство и гражданское общество.

По мнению французских просветителей-энциклопедистов XVIII в., государство есть «официальное резюме общества». Это означает, что государство есть политико-правовая и идеологическая форма организации гражданского общества. Само же гражданское общество представляет собой большую или меньшую совокупность людей, объединенных общей территорией, общим языком и совместно ведущих хозяйственную и иного рода деятельность. Эта совокупность основана на семейных и бытовых традициях, исторических обычаях и нравах, она имеет общую культуру.

По причине природных различий людей, их разных способностей, дарований, талантов, их разных характеров, темпераментов, мироощущения, неодинакового экономического положения и интересов, семейного и социального статуса такая общность людей может обеспечить внутри себя порядок и дисциплину, не распасться и увековечиться только благодаря внешней авторитетной силе, т.е. некоей общественной власти, производной от самой этой общности. Общественная власть должна быть узнаваема и признаваема всеми, она контролирует соблюдение порядка: устанавливает нормы общежития (законы), решает спорные гражданские вопросы, наказывает членов общества за нарушение законов и за преступления. Эта общественная власть и есть то, что именуют государством.

Таким образом, первое, что требуется уяснить: государство не есть гражданское общество (население, народ), оно представляет собой самостоятельное социальное образование и вследствие своего особого положения как бы возвышается над гражданским обществом. Второе, что нужно иметь в виду: государство производно от общества. Последнее является основой государства, а не наоборот. В-третьих, государство не есть что-то

аморфное, недостижимое или недоступное. Оно, напротив, четко структурировано и персонифицировано. Современное государство представлено тремя ветвями власти, которые пронизывают по вертикали всю территорию страны по восходящей, от районного уровня до верховного, центрального или федерального. Законодательная власть представлена парламентами, конгрессами и т.п. Она разрабатывает и принимает законы, по которым живет гражданское общество. Исполнительная власть, представленная кабинетом министров или Советом Министров, осуществляет оперативное (систематическое, каждодневное) управление макроэкономическими процессами. Судебная власть, представленная Конституционным, Верховным, Арбитражным и др. судами, осуществляет правосудие. Кроме того, в систему государства, помимо судов, включаются и такие карательные или силовые структуры (органы), как прокуратура, милиция (полиция), внутренние войска и тюрьмы. Ни одно государство не обходилось в прошлом и не обходится в настоящем без армии, обеспечивающей отпор извне, сохранение суверенитета. Схематически структура государства представлена на рис. 13.1.



Рис. 13.1. Структура государства

Персонификация (олицетворение) государства – это те конкретные лица, персоны, которые осуществляют, реализуют общественную власть. Парламент, например, есть не просто законотворческий орган, а орган, представленный Ивановым, Петровым, Сидоровым и руководимый Кузнецовым. Кабинет министров – это не просто орган исполнительной власти, а определенные действующие министры. То же следует сказать о представителях судебной власти и «карательных» учреждений – все это конкретные лица, осуществляющие конкретные и совершенно определенные действия. Эти лица, правда, в отличие от персонифицируемых органов, сменяемы, однако это говорит лишь о смертности отдельного человека и бессмертности общества.

Вычленив государственные органы (учреждения) и персонифицировав их, мы можем уверенно отделить то, что принадлежит государству, что

составляет его атрибуты, от того, что относится к гражданскому обществу и составляет его качественные признаки. Мы можем сказать, что студент Иванов, или домохозяйка Петрова, или инженер Сидоров и т.д. являются гражданами России, но не являются представителями Российского государства. И с такой же уверенностью и правотой мы можем констатировать, что Президент России, или судья такого-то района, или рядовой милиционер являются представителями государства (сохраняя при этом за собой статус гражданина России).

Несмотря на то, что государство есть общественная власть, оно не есть вместе с тем власть над обществом. Общественная власть не означает диктата и произвола государства. Наоборот, производное от общества государство может и должно действовать в интересах самого общества. К этому его обязывает происхождение и историческая миссия: охранять общество и содействовать его развитию. Именно такое соотношение и взаимодействие гражданского общества и государства бесконфликтно и гармонично. Применительно к этому термин «власть» вообще довольно условен и ограничен в своем значении. По сути, роль государства сводится к некоторым обязанностям перед обществом. Все, что сверх того и что мы повсеместно наблюдаем едва ли не во всех странах мира, относится к злоупотреблениям людей, государственных служащих, чиновников своим особым положением. Это болезнь всех обществ, всех стран мира – болезнь, которая в разных странах имеет лишь неодинаковую степень тяжести: меньшую в демократических, большую – в тоталитарных. В последних соотношение государства и гражданского общества приобретает формы абсолютного извращения; здесь приоритет государственных интересов не только становится историческим фактом, но и декларируется официально самим государством в качестве его политики. Это делается под разными предлогами: в одних случаях под видом возрождения и укрепления национального духа, как, например, при фашизме, в других случаях движущей силой оказывается коммунистическая идея построения бесклассового общества, как, например, в бывшем СССР и подобных ему странах. Однако конечный результат один и тот же: государство отделяется от общества, вместо того чтобы быть его частью и продолжением; государство сосет соки из общества и обескровливает его, вместо того чтобы раздвигать просторы для развития и процветания. Такое государство не уживается с гражданским обществом и постоянно в том или ином виде, с большими или меньшими жертвами и потерями конфликтует с ним. И такое происходит до тех пор, пока под давлением обстоятельств гражданское общество не потребует смены тоталитарной формы государства на демократическую, что и происходило с переменным успехом в XX в.

13.2. Социальный статус государства и его эволюция с развитием общества

В далекие времена, в прошлые исторические эпохи социальный статус государства вполне соответствовал его происхождению и предназначению – блюсти порядок внутри общества и оберегать его от внешних посягательств. Такое государство мыслители прошлого образно и справедливо сравнивали с «ночным сторожем», который охраняет вверенный ему объект, но который лишен права входить внутрь и тем более распоряжаться имеющимися в нем ценностями. Другими словами, государство тех времен не было субъектом хозяйствования или, что не вполне верно, не вмешивалось в экономическую жизнь гражданского общества. Правда, по крайней мере, две хозяйственные функции оно все же выполняло: собирало с населения налоги, чем влияло на доходы и пополняло казну; контролировало внешнеэкономическую, в частности торговую, деятельность, чем регулировало приток в казну денежных средств, товаров и капиталов. Однако это по большей части касалось вопроса самообеспечения, поиска средств самосуществования государства. С экономической точки зрения, в особенности с позиций нынешнего времени, это более чем скромное экономическое положение государства.

Статус современного государства несопоставимо выше, что давало повод ряду исследователей уже в начале XX в. констатировать образование такого нового социального явления, которое в последующем получило общепризнанное название «смешанная экономика». В общих чертах под такой экономикой понимают органическое переплетение частного сектора хозяйства с предпринимательской инициативой государства. Очевидно, такое стало возможным потому, что государство превратилось в активно действующего хозяйствующего субъекта, каковым в прошлые времена оно не было. Что это значит и почему такое произошло?

Быть хозяйствующим субъектом вообще – это значит в том или ином качестве заниматься хозяйственной деятельностью, имея в ней собственный источник существования. Быть хозяйствующим субъектом для государства означает нечто значительно большее. Не будем забывать особого социального статуса государства: оно является воплощением общих, а не частных интересов и потребностей. Эта особенность сохраняется и в том случае, когда государство становится хозяйствующим субъектом. В отличие от частного хозяйствующего субъекта, имеющего свой собственный экономический интерес, не обязательно проявляющего заботу о других хозяйствующих субъектах и даже конкурирующего с ними, государство как хозяйствующий субъект должно поддерживать общее экономическое равновесие, содействовать общему экономическому развитию, заботиться об общих экономических интересах. Чтобы такое стало возможным и неизбежным, в самой экономической жизни общества должны были произойти какие-то

радикальные изменения, потребовавшие изменения статуса государства, и они действительно произошли. Во второй половине XIX – начале XX вв. сложилась национальная экономика, а вместе с ней и общие экономические интересы и потребности, общие экономические проблемы и задачи.

Но не только внутривладельческие преобразования привели к кардинальному изменению статуса государства. Этому содействовали и немаловажные обстоятельства, возникшие по большей части уже во второй половине XX в.: мировые интеграционные процессы и мировые экономические проблемы. То и другое специально будет рассмотрено в заключительной теме. Здесь же отметим лишь, что и мировые интеграционные процессы, и мировые экономические проблемы резко возвысили роль современного государства, возвеличили его статус, так как в большинстве случаев именно государству принадлежат приоритетные позиции и именно оно является участником интеграционных процессов и субъектом, решающим мировые экономические проблемы.

Проследивая эволюцию социального положения государства, мы, таким образом, обнаруживаем некую закономерность, свидетельствующую о следующем: 1) по мере развития гражданского общества возрастает активность государства как политико-правовой формы организации гражданского общества, власти; 2) с определенного момента государство перестает довольствоваться ролью «ночного сторожа» и превращается в хозяйствующего субъекта; 3) так как полем деятельности государства в качестве хозяйствующего субъекта является макроэкономический уровень, касающийся не отдельного звена, а интересов всей национальной экономики, то и хозяйственная роль государства приобретает большую значимость по сравнению с ролью отдельно взятой хозяйственной единицы.

13.3. Цели и методы регулирования государством национальной экономики

Как хозяйствующий субъект, регулирующий макроэкономические процессы, государство сталкивается с разнообразными задачами. Отметим наиболее важные из них. При этом ограничимся только постановкой задач, стоящих перед государством, без обозначения и рекомендации конкретных способов решения каждой из них. Это вполне укладывается в рамки нашей экономической теории – указать, что должно быть сделано при таких-то условиях, но не указать, как это должно быть сделано. Последнее относится к иной области – к области практического хозяйствования.

Наиболее важной задачей государства является обеспечение стабильности макроэкономического развития и создание условий для непрерывного и достаточного экономического роста. От этого зависит сохранение и наращивание экономического потенциала, социально-политическая

устойчивость общества, нравственный и культурный рост его граждан, наконец, независимость страны. Все это предполагает высокую меру ответственности государства и одновременно требует достаточной полноты полномочий. С этой точки зрения гражданское общество, безусловно, находится в большей зависимости от государства и подчас несет большие потери; нередко население страдает от злоупотреблений или неумелых действий чиновников.

Мы знаем, что макроэкономическое развитие осуществляется циклически и что такого развития обществу не избежать. Нам известно также, что деловой цикл сопровождается спадами, а это, в свою очередь, оборачивается потерями и для экономики в целом, и для жизни многих людей. Задачей государства является: во-первых, смягчение негативных последствий от экономических спадов, во-вторых, сокращение продолжительности пребывания национальной экономики в состоянии «дна». Нередко приходится слышать предъявляемые государству требования остановить экономические спады. Не будем говорить об абсурдности подобных требований, заметим лишь, что они, как правило, выдвигаются людьми, либо мало осведомленными в хозяйственных перипетиях, в частности в возможностях государства как хозяйствующего субъекта, либо жаждущими власти. Разумеется, то и другое – слишком опасные явления в государственном аппарате.

Немаловажной задачей является регулирование государством «резервной армии труда», или уровня безработицы. Понятно, что речь идет, прежде всего, о циклической безработице, образующейся в результате падения объемов производства материальных благ и услуг. Ранее отмечалось, насколько негативно это социальное явление и какую опасность для общества оно таит. Государство обязано держать под контролем уровень безработицы, не допуская перехода его за критическую отметку (5-6%). Однако этого недостаточно. Для сохранения социальной стабильности и равновесия, для укрепления в обществе нравственных начал государство должно материально обеспечивать безработных, а также создавать им условия для трудоустройства, возможно, со сменой профессии и квалификации. В социальных программах многих современных государств предусматриваются специальные расходы по этой части.

С вытеснением из хозяйственной жизни общества действительных денег, с их повсеместной и окончательной заменой во внутривозвращенном обороте бумажными деньгами возникла и проблема регулирования денежного обращения и, прежде всего, инфляционных процессов. А так как единственным легитимным эмитентом бумажных денежных знаков является государство, то эту задачу по праву и по положению решает именно оно. С денежным обращением, как мы знаем из предыдущего изложения, тесно связан ценовой механизм. Значит, регулирование денежного обращения отчасти прямо, отчасти косвенно влияет на цены, что всегда должно иметь в виду государство, проводя ту или иную политику в области де-

нежного обращения. И тут в первую очередь нельзя допускать злоупотреблений в эмиссии денег. Контроль над выпуском денег – это контроль над ценами, контроль над доходами, контроль над экономической и социальной стабильностью. В связи с этим еще раз подчеркнем недопустимость недооценки, умаления значения денег в хозяйственной жизни. Как всеобщее (абстрактное) воплощение материальных ценностей они значат несравненно больше, чем какой бы то ни было отдельно взятый товар, и при неумелом обращении с ними могут принести несопоставимо большие неприятности, чем при неумелом обращении с любым из товаров, причем касаться это будет целого общества, а не отдельного производителя или потребителя, продавца или покупателя.

Многие отрасли экономики тесно «привязаны» к природному фактору, от него зависит их развитие. В особенности это относится к сельскому хозяйству, являющемуся материальной базой производства пищевых продуктов, одежды, обуви – всего того, что люди потребляют каждодневно и без чего они физически не могут обойтись. Это относится и к тем странам, которые называют аграрно-сырьевыми, и к тем, в которых удельный вес сельскохозяйственного производства по сравнению с промышленностью невелик, – везде сельское хозяйство, прежде всего его сердцевина – зерноводство, является рискованным занятием. Оно подвержено засухе, наводнениям, градобитию, порче насекомыми и т.д. Поэтому во многих странах сельское хозяйство является сферой особого внимания со стороны государства, прямая задача которого состоит в оказании помощи фермерству. Помощь может предоставляться в различных формах: субсидий, беспроцентного кредита, льготного налогообложения и т.д., но она составляет одну из важнейших задач государства.

Мы выделили наиболее важные направления в деятельности государства как субъекта регулирования макроэкономических процессов. А теперь остановимся на методах, с помощью которых государство достигает поставленных целей. Не забудем при этом, что как хозяйствующий субъект государство функционирует в системе рыночных отношений, а потому является субъектом именно этих отношений и может действовать по тем правилам, которые выработаны рыночной экономикой. Опираясь на эти правила, выделим две группы методов: правовые и экономические.

Одним из проявлений государства, как известно, является законотворческая власть, используя которую государство разрабатывает законы и тем самым создает правовое поле, правовой режим хозяйствования. «Перед законом все равны» – гласит этот режим, требуя от хозяйствующих субъектов определенного поведения и ограничивая их определенными рамками. Мы уже знаем о законе Шермана, впервые разработанного в 90-х гг. XIX в. в США и ограничивающего монопольную деятельность в сфере торговли. В последующем антимонопольное законодательство стало применяться и в сфере производства. Ныне к нему прибегают многие страны мира.

Посредством законов государство регулирует распределение доходов хозяйствующих субъектов, разрыв между крайними их величинами (максимумом и минимумом). Так, государство устанавливает минимальную заработную плату, ставку подоходного налога, налога на прибыль, на добавленную стоимость и т.д. (подробнее о налогах – в следующей теме). Продолжительность рабочего дня, недели также находится под контролем государства и регулируется законом. Во многих случаях условия труда и техника безопасности наемных работников регламентируются инструкциями и предписаниями правительственных органов. В законодательном порядке государство ограничивает многие виды деятельности (вредные для здоровья, ущербные в нравственном отношении), а некоторые и вовсе запрещает (нелегальное производство и распространение наркотиков, оружия). Благодаря правовому регулированию экономических процессов создается некий баланс интересов и отношений хозяйствующих субъектов, некая вполне благоприятная среда обитания, в которой законопослушные граждане могут по своему усмотрению устраивать собственную жизнь.

Как хозяйствующий субъект и как представитель общественной власти государство широко применяет экономические методы регулирования национального хозяйства. Среди них целесообразно выделить те, которые имеют прямое действие, и те, которые действуют на экономику опосредствованно. К первым относятся: размещение государством заказов среди частных фирм (корпораций) на производство продукции общенационального значения, включая вооружение и военную технику, на разработку перспективных технологий, «подпитывание» наукоемких отраслей. Во многих случаях государство берет на себя содержание целых отраслей производства, малорентабельных или убыточных для частного сектора экономики: угледобыча, торфоразработка, энергоисточники, освоение космоса, инфраструктурные отрасли. Напрямую зависят от государства и трансфертные выплаты, за счет которых поддерживается жизнь малообеспеченных слоев населения, пенсионеров, студентов, безработных, лиц, утративших трудоспособность. Медицинские и образовательные учреждения также требуют прямых государственных расходов и во многом содержатся за счет государства.

Все это видимые стороны регулирующей деятельности государства, которая легко просчитывается и которая имеет денежное выражение в суммарных затратах государства. Но есть и малозаметная или вовсе не приметная сторона, связанная с использованием государством опосредованных методов регулирования национальной экономики. Эта деятельность едва ли может быть тотчас оценена в денежном эквиваленте, но ее значение никак нельзя умалять. Она направлена на регулирование государством кредитно-финансовой сферы и денежного обращения. Так, Центральный (Федеральный) банк, обладая прерогативой, устанавливает ставку процента по кредитам, предоставляемым коммерческим банкам, чем определяет кредитную политику страны, движение финансовых ресурсов.

Разумеется, процент по вкладам является производным от процента по кредитам. Центральный банк наделен правом и обязанностью аккумулирования резервных фондов коммерческих банков, чем создает гарантию их надежной работы по расчетам с клиентами. Посредством денежной эмиссии, осуществляемой ЦБ совместно с министерством финансов, государство поддерживает необходимую пропорцию в товарно-денежном обращении, обеспечивает его стабильность, а благодаря ей – положительную динамику товарных цен. Излишне напоминать, что от этого зависит уровень доходов населения и благосостояние граждан страны. В особых случаях (как правило, это относится к странам с переходной экономикой, а также к периодам разрушения экономики вследствие затяжных гражданских и международных войн) государство проводит денежные реформы, направленные на упорядочение денежного хозяйства, приведение его в соответствие с материальной базой и доходами населения. Этим же достигается выравнивание курса национальной валюты с целью достижения паритета по отношению к валютам других стран и обеспечения конвертируемости.

Особо следует выделить программирование и прогнозирование государством национальной экономики, составление долгосрочных планов развития страны. Это на сегодня, пожалуй, ключевой момент регулирующей деятельности государства, так как он, опираясь на достигнутые результаты и обозначившиеся тенденции, определяет стратегический курс страны, ее экономическое будущее. Впервые перспективные планы системно стали применять европейские страны, а США и Япония – сразу после Второй мировой войны. Необходимость в них была продиктована экономическими, демографическими и политическими соображениями. С экономической точки зрения возрастающий дефицит ресурсов, факторов производства (природных прежде всего) настоятельно требует систематического их учета и непрерывных расчетов, поиска оптимальных вариантов использования в хозяйственном обороте. Истощение природных богатств заставляет искать им замену. Но тут возникает масса вопросов – и экономических, и технических. Показателен в этом отношении пример с производством электрической энергии, традиционные виды природного сырья для которого – уголь, нефть, газ – сокращаются и в не столь отдаленной перспективе, по-видимому, исчезнут вовсе. Надо искать альтернативные варианты источников энергии. Но какие? За какой энергией будущее? Атомной, ветровой, солнечной? А может быть, морской или космической? Все это должно быть просчитано, причем не только с экономической (сопоставление ресурсов и затрат), но и с технической, экологической, гуманитарной точки зрения. Подобные расчеты (разумеется, и в других областях жизнедеятельности тоже) лежат в основе стратегического программирования, планирования, осуществляемого современным государством.

14.1. Государственный бюджет, источники его формирования и направления использования

Регулирование национальной экономики требует денежных затрат, хотя и не во всех случаях. Это значит, что государство должно иметь денежные ресурсы, а стало быть, и их источники. А поскольку регулирование есть не однократный акт, а непрерывно совершаемый процесс, то и денежные средства должны быть у государства постоянно, что предполагает устойчивый и постоянно действующий их источник. Другими словами, государство, с одной стороны, расходует, а с другой стороны, получает денежные средства. Можно утверждать и обратное: одной рукой государство получает денежные средства, а другой – тратит их. Иными словами, оно действует как классический хозяйствующий субъект или как любой человек, имеющий постоянный денежный источник и с его помощью обеспечивающий свое существование. Подобное соотношение доходов и расходов именуют бюджетом. Применительно к нашей теме речь идет о бюджете государства.

Государственный бюджет представляет собой баланс (в переводе с французского баланс означает «весы») доходов и расходов государства.

Существуют два вида источников государственных средств: традиционный (консервативный) и современный, рожденный новым социальным статусом государства. К первому относятся налоги и таможенные сборы, ко второму – в основном доходы от собственной внутрихозяйственной предпринимательской деятельности самого государства и приватизации, т.е. доходы от передачи в частную собственность принадлежащего государству имущества и предприятий, а также доходы от внешнеэкономической деятельности.

Государство возникло, как уже отмечалось, из потребностей в нем самого гражданского общества. Это определило и первые источники его существования: исторически (генетически) и принципиально ими могли быть только налоги с населения, не считая разного рода податей и дани с зависимых народов, что, конечно, не могло быть надежным и постоянным источником доходов и, конечно, не было связано с хозяйственной жизнью, не имело экономических оснований.

Современное государство отличается тем, что налоги в его бюджете не являются единственным и исчерпывающим источником. Правда, большая часть бюджета современного государства формируется все же именно благодаря налогам. Специально о них речь пойдет в следующем параграфе. Здесь же отметим только то, что, во-первых, налоги уплачивают как физические, так и юридические лица, во-вторых, налоги и поныне состав-

ляют первый и важнейший источник государственного бюджета, Таможенные сборы поступают в казну государства от частных лиц и организаций, ввозящих или вывозящих товары, капитал, валюту через национальную границу. По сути, это те же налоги, но связанные не с внутрихозяйственной, а с заграничной деятельностью. Вместе взятые налоги и таможенные сборы составляют подавляющую часть доходов государственного бюджета.

Внутрихозяйственная деятельность самого государства также приносит ему доходы. В этом случае они образуются точно так же, как доходы любого предпринимателя, т.е. как разница между выручкой от реализации созданных материальных благ (услуг) и затратами на их производство. Предпринимательская деятельность современного государства, хотя и связана в основном с малорентабельными, а нередко и убыточными производствами, все же довольно значительна. О ней можно судить по удельному весу государственного сектора в экономике разных стран. Он колеблется от 18-20% в США до 30-40% в странах Западной Европы, особенно в Скандинавии, и Японии.

Часть доходов государственного бюджета образуется от денационализации. Нередко государство вынуждено прибегать к распродаже своего имущества и предприятий, проводить политику приватизации, как это, например, произошло в 80-х гг. XX в. в Англии с энергетическим комплексом. Многие его предприятия ввиду низкой рентабельности были проданы частным лицам. В основном же этот процесс характерен для стран с тоталитарным в прошлом политическим режимом, ступившим на путь рыночных преобразований.

Наконец, внешнеэкономическая деятельность также приносит государству доходы. Она может иметь различные формы: предоставление кредитов другим государствам, размещение национального капитала за рубежом, международная торговля. В последнем случае доходы образуются лишь при условии положительного торгового баланса страны, т.е. тогда, когда экспортные поставки товаров превышают их импорт. Все государства стремятся именно к такому показателю торгового баланса, однако далеко не всем это удастся. Даже высокоразвитые страны, имеющие высокий экономический потенциал, не всегда сводят концы с концами по этой части.

Деньги существуют для того, чтобы их расходовать. Это правило не обходит стороной и денежные средства государства. Оно также несет расходы, которые, по аналогии с источниками доходов, можно разделить на два вида: традиционные (консервативные) и современные, обусловленные новым статусом государства.

Традиционные расходы – это затраты на общее государственное управление, на содержание государственного аппарата. На этот счет следует отнести оплату труда государственных служащих, содержание помещений, офисов, оборудования, транспортных средств; льготные выпла-

ты и разного рода пособия; санатории и здравницы для отдыха и лечения; затраты на деловые встречи, включая приемы зарубежных гостей; командировочные расходы; предвыборные расходы в органы государственной власти. Величина управленческих расходов вряд ли поддается точному расчету, однако одно можно сказать безошибочно: она настолько велика, насколько ее терпит гражданское общество. А оно тем терпеливее, чем просвещеннее и демократичнее население.

К традиционным следует отнести и расходы государства на оборону страны, т.е. на содержание личного состава армии, его денежное довольствие, питание, обмундирование, жилье, объекты социально-культурного назначения; военную технику и вооружение; полигоны, стрельбища, плацы; военные учебные заведения – на все то, что необходимо для поддержания достаточной обороноспособности. И это только расходы на оборону в чистом виде. Прибавив к этому промышленность, прямо или косвенно работающую на оборону (машиностроительные заводы, изготавливающие военную технику, текстильные, швейные и обувные предприятия, обслуживающие армию и др.), мы получим то, что на современном языке именуют военно-промышленным комплексом (ВПК). Расходы многих современных государств на содержание ВПК очень велики. В США, например, они составляют свыше 15% от ВВП, а в бывшем СССР приближались к 40%. Однако есть страны, расходы которых на ВПК не столь огромны. Например, в Германии – от 1,5 до 2,0%, в Японии – менее 1,0%. Некоторые государства и вовсе демилитаризованы, они имеют лишь символическую армию. Но это очень малые, карликовые страны с незначительными по численности населением и территорией. Они, как правило, заключают договор о защите своего суверенитета с более сильными соседями.

К новым расходам государства относятся содержание социальной сферы, расходы по реализации социальных программ. В первую очередь это затраты на образование (всех уровней) и медицинское обслуживание, затраты на содержание фундаментальной науки (всех направлений), трансфертные выплаты государства в виде пособий по безработице, пенсий, стипендий, затраты государства на развитие тех или иных отраслей социальной инфраструктуры, оказание помощи сельскому хозяйству. В эту же группу входят расходы государства на оказание помощи другим странам, понесшим ощутимый ущерб от стихийных бедствий. Подобная помощь предусмотрена уставом ООН, и она обязана оказываться во всех тех случаях, когда страна, терпящая бедствие, обращается с соответствующей просьбой. Практика взаимоотношений современных государств, построенная на гуманитарных принципах, показывает, что подобные обращения не всегда требуются, так как помощь часто опережает их.

В числе расходов современных государств отметим и такую статью, как «резервы». Они необходимы любому государству на случай возникновения экстремальных обстоятельств, точнее ликвидации последствий от

наступления подобных обстоятельств. А ими могут быть и любая разрушительная сила природы, и технические катастрофы, наподобие аварии на чернойбыльсдой АЭС.

Укрупненно представленный в виде таблицы государственный бюджет имеет следующий вид (табл. 14.1):

Таблица 14. 1

Государственный бюджет

Доходы	Расходы
1. Налоги: а) с физических лиц б) с юридических лиц	1. На государственное управление
2. Таможенные сборы	2. На оборону страны
3. Внутрихозяйственная предпринимательская деятельность государства	3. Социальные программы
4. Приватизация	4. Содержание государственного сектора экономики
5. Выпуск государством ценных бумаг	5. Помощь другим странам
6. Внешнеэкономическая деятельность государства: а) кредиты б) инвестиции за рубежом в) международная торговля	6. Государственные резервы

Как баланс доходов и расходов государственный бюджет оформляется в виде статистической таблицы, в левой части которой (она именуется «Доходы») отражаются все источники поступления денежных средств, а в правой (она именуется «Расходы») – направления их использования.

14.2. Дефицит государственного бюджета: понятие, причины и последствия. Профицит государственного бюджета

Идеально обе части государственного бюджета в конце финансового года должны совпадать, так что если доходы в отчетном году составили 100%, то и расходы должны соответствовать этой величине. Однако экономическая жизнь страны не то чтобы непредсказуема, но сопровождается многими непредвиденными обстоятельствами, отклонениями от ранее принятых планов и программ. Это естественно, так как экономика – живой изменяющийся организм. Поэтому чаще всего доходная и расходная части

государственного бюджета не совпадают, причем несовпадение может быть как положительным, так и отрицательным. Поясним это.

В конце отчетного года рассчитывается разница между обеими частями бюджета и определяется остаток, или сальдо. В случае, если доходы превышают расходы, говорят о положительном сальдо. Например, доходная часть – 100%, а расходная – 90%, положительное сальдо составляет +10%. И наоборот, в случае, когда расходы превышают доходы, например, первые составляют 110%, а вторые – 100%, говорят об отрицательном сальдо государственного бюджета. В нашем примере оно равно -10%. В более распространенном употреблении отрицательное сальдо государственного бюджета принято называть дефицитом.

Де-факто дефицит государственного бюджета означает то, что государство живет не по средствам, расточительно, или нерационально расходует общенациональное достояние. При этом феномен дефицита государственного бюджета состоит в том, что он мало вредит самому государству как общественной власти. В худшем случае он приводит к смене лиц, персонифицирующих власть, оставляя невредимой последнюю. Когда отдельный хозяйствующий субъект – какая-нибудь производственная фирма – допускает в течение длительного времени превышение издержек (расходов) над выручкой от реализации (доходам), она разоряется. С государством такого никогда не происходит. Когда отдельный гражданин при доходах в 3-5 тыс. руб. год имеет двухъярусную квартиру в центре города, трехэтажный коттедж в дачной местности, куда добирается на собственном автомобиле «Форд» последней модели, и каждый год проводит отпуск на Канарских островах или на острове Мальорка, о нем говорят, что он имеет криминальный источник доходов, что он жулик. О государстве так отзываться не принято.

И все же дефицит государственного бюджета – это очень опасное социальное явление, с которым государство не может не считаться. Не допускать его возникновения или держать в «дозволенных» пределах – важнейшая задача любого государства. Чтобы она успешно решалась, прежде всего, необходимо знать причины, порождающие это явление.

Превышение расходов над доходами может произойти в двух случаях, обусловленных самой структурой государственного бюджета: соотношением двух его частей. Первый случай наступает тогда, когда неэффективно, не в полную меру используется доходная часть, т.е. когда государство не собирает в отчетном году запланированных доходов, например, вместо 100% собирает 90%. Такое может произойти либо в результате недобора по каким-то причинам налогов (как правило, с юридических лиц), либо в результате ошибочной оценки возможностей получения доходов от собственной внутрихозяйственной деятельности (например, неудачно размещены заказы), либо потому, что не возвращены кредиты и проценты по ним другим странам и т.д. Второй случай наступает тогда, когда государ-

ство превышает запланированные ранее на финансовый год расходы. Чаще всего перерасход допускается по статьям: управление, оборона, помощь странам, потерпевшим бедствие от природной стихии, что предусмотрено уставом ООН и что планомерно закладывается в расходную часть бюджета. Однако в данном случае речь идет о специфической помощи – о поддержании удобных политических режимов в некоторых странах или некоторых политических партий в других странах. То и другое происходит помимо государственного бюджета. Так, бывший СССР, например, активно поддерживал просоветский режим в ряде стран Ближнего Востока, коммунистические партии США и Латинской Америки, затрачивая на эти цели многомиллионные средства. То же самое, конечно, делали и другие сверхдержавы, например США.

При исполнении названных статей в расходной части государственного бюджета нередко злоупотребления властными полномочиями со стороны лиц, в чьем распоряжении находятся соответствующие статьи. Поэтому часто финансовый год заканчивается политическими скандалами, отставками и отстранениями от должностей государственных чиновников.

Судьбы чиновников – не единственный и не самый драматичный результат дефицита государственного бюджета. Куда значительнее последствия дефицита для экономики страны и социальной сферы. Превышение расходов над доходами всегда означает использование средств государственного бюджета не по назначению, не во благо страны, а либо в интересах отдельных государственных чиновников, либо для «латания дыр», ранее образовавшихся в национальной экономике, либо для решения каких-то тайных политических или военных задач внутри страны, а нередко и за ее пределами. В любом случае дефицит государственного бюджета обескровливает те участки национального хозяйства, на развитие которых были предназначены «не так» израсходованные средства. В первую очередь это бюджетные отрасли, трансфертные выплаты, социальные программы – все то, что напрямую питается от государственного бюджета. Дефицит последнего всегда означает долг государства перед этими участками национального хозяйства, долг, выплаты которого могут растянуться на годы, а нередко и вовсе «заморозиться». Излишне говорить, что на этой почве в обществе создается социальная напряженность, неудовлетворенность населения действиями властей. Люди справедливо требуют возврата своего, кровного. Начинается негласная, необъявленная война между гражданским обществом и государством. Впрочем, борьба ведется и открыто. Современное общество изобрело достаточно демократичные формы протеста против политики государства: переизбрание главы государства и представительной власти (парламента), деятельность профсоюзов, забастовки и т.д. Государство, со своей стороны, берет обязательства рассчитаться и преодолеть дефицит своего бюджета. Какие возможности у него имеются для этого?

Обычно государство использует известные традиционные средства, которые являются вместе с тем наиболее доступными и наименее ущербными для него самого. Во-первых, государство пытается наиболее эффективно использовать доходную часть бюджета. А поскольку львиную ее долю составляют налоги, то акцент делается либо на введении новых дополнительных налогов, либо на увеличении ставок действующих. Это то, что называют «налоговым прессом», который в данном случае усиливает давление на налогоплательщиков, главным образом на юридических лиц. Очевидно, такое средство избавления от дефицита малопродуктивно и не может применяться долгое время, так как это сопряжено с затуханием деловой активности, уменьшением доходности экономики, что, в конечном счете, приведет и к оскудению самого бюджета.

Во-вторых, государство стремится уменьшить свои расходы, что было бы вполне нормальным процессом и имело бы успех, если бы это касалось сокращения расходов на управление и оборону. Однако чаще всего государство прибегает к экономии на социальных программах, отказываясь от выполнения ранее принятых обязательств по социальному обустройству страны. Очевидно, в таком случае государство перекладывает свои проблемы и просчеты на гражданское общество и тем самым подрывает доверие к себе.

В-третьих, государство прибегает к внутреннему займу, беря в долг у собственного населения, — акция оправданная и, безусловно, необходимая, если со стороны финансовых органов государства в ее проведении было бы больше откровенности и благородства. Они должны были бы (чего не делают) ясно и четко обосновать причины образовавшегося дефицита, убедить население страны в том, что средства собираются именно для целей его преодоления и что их возврат гарантируется в полной мере и в установленный срок и, наконец, не выставлять себя в роли благодетеля, якобы одаривающего общество, ибо внутренний заем — это процедура, в которой должником является государство, а кредитором — граждане. Последние делают благо первому, а никак не наоборот.

В-четвертых, государство берет кредиты за рубежом (при определенных условиях). Это равносильно внутреннему займу с той лишь существенной разницей, что условия внешнего долга жестче как по срокам, так и по оплате, что требует от государства-должника повышенной ответственности. Кроме того, помимо чисто экономических такого рода кредиты нередко сопровождаются политическими оговорками, в особенности если в качестве кредитора выступают такие международные организации, как, например, Международный валютный фонд (МВФ). А такие условия не всегда бывают приемлемы.

В-пятых, государство осуществляет денежную эмиссию, печатая и выпуская в обращение избыточные деньги. К чему приводит такая акция,

мы знаем из предыдущей темы, посвященной денежному обращению и инфляции.

Таким образом, арсенал средств погашения дефицита государственного бюджета довольно обширный, и государство обладает большим диапазоном возможностей для маневрирования. Однако все перечисленные меры мало содействуют устранению разрыва между доходами и расходами, но зато хорошо камуфлируют расточительность государства и перекладывают ее бремя на гражданское общество. Дело в том, что глубинная причина дефицита государственного бюджета скрыта, так как государство имеет возможность тратить то, что не учитывается в доходной части бюджета. Оказывается, у государства такие источники имеются. Фактически в «счет дефицита» и его покрытия государство расходует не деньги, а те материальные ценности, которыми располагает общество, но о наличии которых оно даже не подозревает. Это руды благородных, цветных и особо редких металлов, нефть, газ, уголь и т.д. – все то, что является сферой монопольной деятельности государства. Дефицит государственного бюджета происходит, следовательно, не из-за того, что государство расходует больше денег, чем получает, а из-за того, что государство может расходовать то, что не учитывается и не может учитываться в его бюджете. Помимо собираемых с населения средств оно расходует и еще что-то, одному ему известное, но списывает это на общество. Зачем? Ответ прост: чтобы скрыть несправедливую деятельность, уйти от ответственности и переложить тяжесть покрытия своих долгов на общество. Так что дефицит государственного бюджета – это проблема не вполне экономическая, а скорее нравственная и политическая. Во всяком случае, она указывает на то, что государство, возможно, в большей степени, чем гражданское общество, нуждается в контроле за своей деятельностью.

Противоположным дефициту является профицит государственного бюджета, означающий положительное сальдо между доходной и расходной частями бюджета. Профицит свидетельствует о сбалансированной политике государства в исполнении бюджета: сдержанности в расходовании средств и более полном использовании источников поступления денежных ресурсов в казну. Однако не всегда профицит позитивен для населения страны, в особенности малооплачиваемых ее слоев и бюджетников, т.к. экономия государства в расходовании денежных средств нередко происходит в результате ослабления внимания к этой части общества.

14.3. Налоги и их классификация. Налоговая политика государства

Большая часть доходов государства формируется благодаря сбору налогов с населения. Так было всегда и во всем мире. Такой же остается ситуация и поныне, несмотря на существенное изменение социально-

экономического статуса современного государства, на его активную хозяйственную роль. Налог – это плата гражданского общества за возможность своего самосохранения, за поддержание внутреннего спокойствия и внешней независимости. Это не дань, которую в древние времена одни варварские народы взымали с других, победители – с побежденных; это не контрибуция, за счет которой в новые времена компенсируют потери победившего в войне государства за счет побежденного; это вообще не то, что составляет продукт насилия, произвола или прихоти; это единственно нормальная форма расчета населения страны с государством за оказываемые услуги. Парадоксально? Нисколько. Как отмечалось ранее, государство возникает из потребностей самого гражданского общества в благополучном существовании. Государство рождено гражданским обществом, а родитель обязан содержать свое дитя. В том, что это содержание продолжается тысячелетиями и неизвестно, сколько будет еще продолжаться, также нет ничего парадоксального. Здесь просто наблюдается одна из иллюстраций воспроизведения причины и следствия. Вопрос не в том, оправданы налоги или нет. Тут не может быть никакой дискуссии. Вопрос в том, справедливы ли их величина и количество, с одной стороны, и с пользой ли для гражданского общества они расходуются, – с другой. В этом мы и попытаемся разобраться.

Практически налог представляет собой часть дохода, занятого в хозяйственных делах населения, изымаемого финансовыми налоговыми органами в пользу государства. Правда, налогами облагаются не только доходы, которые являются продуктом хозяйственной деятельности, но также средства, достаемые людям в виде дарения и завешания, в виде гонораров и премий за особые технические и научные достижения, открытия, за особо ценные литературные и художественные произведения и т.д. Многогранностью хозяйственной жизни продиктовано и разнообразие налогов, классифицируемых по ряду признаков. Отметим наиболее существенные.

Прежде всего, налоги классифицируются по субъектам налогообложения. Их два: физические и юридические лица, или, иными словами, те, кто работает по найму (лица наемного труда), и те, кто имеет собственное дело, собственный бизнес. Те и другие облагаются налогами по-разному как с точки зрения общей величины налога, так и с точки зрения количества налогов.

Второй классификационный признак – объект налогообложения. Для физических лиц объектом служит их доход от полезной деятельности на предприятии, в фирме. Такой налог получил название подоходного. Он является основным налогом, который уплачивают наемные работники как хозяйствующие субъекты, так как они применяют в производстве единственный фактор – свои профессиональные знания. Но это не значит, что они не уплачивают других налогов. В обязательном порядке из их доходов формируется пенсионный фонд, используемый для выплат пенсий по старости;

страховой фонд – на случай временной потери трудоспособности. Во многих странах облагаются налогом доходы тех наемных работников, которые не вступили в брак либо не имеют от него детей. Но главным объектом налогообложения является все-таки созданный в трудовом процессе доход. В России минимальная величина подоходного налога составляет 13%.

Третий классификационный признак – порядок, способ налогообложения. В этой связи различают прямые и косвенные налоги. Первые составляют фиксируемую (или варьируемую) часть дохода физического или юридического лица, изымаемую финансовыми органами (бухгалтериями предприятий, фирм) в процессе расчета общего дохода и начисления заработной платы и иных видов дохода. Например, подоходный налог ЛНТ составляет 13%. Эта величина сохраняется до тех пор, пока не изменится налоговая политика государства. То же относится ко всем другим видам прямых налогов. Косвенные налоги изымаются через акцизные цены, устанавливаемые государством на отдельные группы товаров народного потребления, в основном алкоголь и табачные изделия. Акциз – это часть цены (она называется акцизной) товара, которую производитель (или продавец) через налоговые органы передает государству. Очевидно, подобный налог уплачивают не все граждане, а только те, которые приобретают указанные товары. Прямой налог обладает принудительной силой, косвенный (акцизный) такой силы не имеет.

В качестве четвертого классификационного признака назовем место окончательного использования (пункт назначения) налогов. По этому признаку (и применительно к России) различают налоги местные, формирующие бюджеты городов, городских и сельских районов; региональные, оседающие в бюджетах автономных республик, краев, округов и областей; федеральные, направляемые в бюджет центральной (федеральной) власти, собственно в государственный бюджет. Все собранные налоги распределяются между перечисленными структурами вертикали государственной власти. На почве распределения возникают сложности, а порой и конфликты, предметом которых являются два основных вопроса: 1) в какой пропорции распределять собранные налоги между тремя уровнями власти? 2) все ли виды налогов следует распределять? Чем более сбалансированы уровни власти по интересам, тем легче решаются вопросы распределения между ними налогов.

Так как налоги собираются с населения, от них зависит и благополучие людей; так как налоги собираются с юридических лиц, от них зависит благополучие страны. Поскольку налоговую политику определяет государство, оно становится ответственным как за благополучие людей, так и за благополучие страны. Иными словами, налоговая политика государства является серьезным социально-экономическим орудием, с помощью которого государство может содействовать процветанию и прогрессу в экономике и обществе или тормозить его. Каким образом осуществляет налого-

вую политику современное государство? Рассмотрим это отдельно для физических и юридических лиц.

Проводя налоговую политику в отношении физических лиц, государство решает две задачи: не допускать снижения доходов ЛНТ ниже критической отметки (прожиточного минимума или «потребительской корзины») и слишком большого и опасного разрыва между максимумом и минимумом доходов своих граждан. Решая первую задачу, государство как бы сдерживает распространение нищеты; решая вторую задачу, оно создает и сохраняет состояние социальной справедливости. Каким образом оно достигает этого?

Прежде всего, многие слои населения освобождаются от уплаты налогов. Это граждане с доходами ниже прожиточного минимума, многодетные семьи. Не облагаются налогами и доходы от трансфертных выплат, минимум заработной платы. Социальная справедливость в распределении доходов обеспечивается применением прогрессивной шкалы налогообложения. Коротко объясним ее смысл на условном примере: на каждый предел заработной платы, облагаемой налогом, например 1 тыс. руб., устанавливается процентная ставка налога, например 12%. Если доход превышает облагаемый минимум и находится, например, в «вилке» от 1,5 до 2,0 тыс. руб., процентная ставка налога возрастает до 13%. Если доход переходит на более высокий уровень и находится в интервале от 2,1 до 2,5 тыс. руб., ставка подоходного налога возрастает до 14% и т.д. На практике могут использоваться различные вариации прогрессивной системы налогообложения.

Известна и противоположная система налогообложения – регрессивная. В отличие от прогрессивной системы, как бы сдерживающей рост доходов и направленной на уменьшение колебаний их предельных величин, регрессивная система имеет иную функцию. Во-первых, она применяется по отношению к таким доходам, величина которых прямо зависит от объема выполняемой работы, следовательно, от личной инициативы исполнителя. А раз так, то, во-вторых, она применяется, чтобы заинтересовать последнего в повышении трудовой активности.

Тонкость налоговой политики государства в отношении юридических лиц определяется двумя действующими в противоположном направлении факторами: способствовать деловой активности, бизнесу, предпринимательству и заботиться о собственной казне. Первый фактор требует уменьшения налогового бремени, второй, наоборот, заставляет удерживать его на максимальной высоте. Государство находится как бы между двух огней и всегда стоит перед решением старой непростой задачи: поступить так, чтобы и волки были сыты, и овцы целы. Если государство уменьшает налоги, то оно, открывая шлюзы деловой активности, вынуждено мириться с потерей своих доходов и уменьшением возможностей решения социальных проблем. Если же государство, наоборот, ступает на путь увеличения налогов, то оно, расширяя свои возможности в реализации социальных

программ, тормозит экономическое развитие. Оно, следовательно, должно применять компромиссную налоговую политику, не препятствующую деловой активности и обеспечивающую достаточно высокий уровень доходов самого государства.

Такая политика достигается путем использования современным государством ряда апробированных практикой и действенных методов. Прежде всего, устанавливается приемлемая для обеих сторон (юридических лиц и государства) ставка главного налога – на прибыль. Эмпирически установлено, что она должна находиться в интервале от 35 до 38%. Затем применяется льготное налогообложение, ставки по которому ниже обычных. Под такое налогообложение попадают юридические лица, производящие изделия детского ассортимента, занимающиеся спонсорской деятельностью. В ряде случаев юридические лица на длительное время вообще освобождаются от уплаты налогов. Главным образом это касается вновь открывающихся предприятий, а также предприятий, осваивающих производство новой техники.

В налоговой политике важно не только то, какие и какой величины налоги установлены. Не менее значимы и другие ее аспекты: как собираются налоги, какими средствами, насколько оперативно, какие санкции применяются при уклонении юридических лиц от уплаты налогов. Однако эти вопросы больше относятся к сфере правового обеспечения налоговой политики, поэтому они не могут быть предметом анализа в нашем курсе.

Тема 15. Мировая экономика и ее основные характеристики

15.1. Интернационализация хозяйственных процессов – высший этап экономического развития

Экономический анализ в нашем курсе был бы неполным, незавершенным без рассмотрения мирохозяйственных процессов, мировой экономики. Хозяйственная жизнь отдельной страны не ограничивается внутринациональными процессами. Как ее частные экономические структуры, микрохозяйства при определенных условиях (разделение труда, кооперирование, специализация) интегрируются в национальную экономику, так и образовавшиеся макроэкономические структуры различных стран мира, объединяясь при определенных условиях, образуют интернациональное хозяйство, мировую экономику. В этом нет ничего необычного, мистического или произвольного. Напротив, это закономерный процесс. Экономическая жизнь людей, наций, стран не стоит на месте, она пребывает в непрерывном движении и совершенствовании, поиске нового, ей нужен простор, территориальные рамки страны тесны для нее. Не случайно до сих пор жи-

вет старое выражение «капитал не знает национальных границ». В нем таится интернациональная суть экономики как формы жизнедеятельности людей. Здесь дело обстоит так же или почти так же, как в литературе, искусстве или спорте, которые по духу интернациональны.

Что же представляет собой и как складывается мировая экономика? Отвечая на этот вопрос, отметим, что она находится еще только в начале своего пути, переживает период становления. На этом этапе мировое хозяйство формируется по ряду направлений. Прежде всего, через транснациональные корпорации (ТНК) – крупные хозяйственные структуры какой-либо страны, размещающие свои капиталы в других странах, т.е. ведущие в этих странах хозяйственную деятельность. Чаще всего ТНК принадлежат очень богатым и развитым странам, таким, как, скажем, США, Великобритания, Германия, Франция, Япония. Число ТНК ныне перевалило за 20 тысяч, а их зарубежных филиалов – за 100 тысяч. Ежегодные инвестиции ТНК в иностранные филиалы, а они образуются чаще всего в развитых странах, составляют 50 млрд долл., а общий объем иностранных инвестиций оценивается в 650 млрд долл., что соответствует почти 8% ВВП всех промышленно развитых стран (по данным ООН, таковых насчитывается 24), вместе взятых.

О том, каково значение ТНК в формировании интернационального хозяйства, можно судить по деятельности такой сравнительно небольшой корпорации (20-е место в мире по обороту капитала – 27,5 млрд долл.), как голландская компания «Юниливер». Она выпускает около 40% маргарина, 20% моющих средств в мире и имеет более 200 предприятий в 75 странах.

Второе направление формирования мирового хозяйства связано с образованием регионально-континентальных союзов нескольких государств. Так, на Европейском континенте известны возникшие в 50-х гг. XX в. Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Несколько раньше (1928 г.) сформировалась Европейская ассоциация угля и стали. После Второй мировой войны образовался Североамериканский союз, включающий США, Канаду и Мексику. Подобные же ассоциации государств появляются на Азиатском континенте и в Латинской Америке. Ныне насчитывается около 30 ассоциаций межгосударственного типа, и сейчас в мире нет вообще ни одного государства, которое не было бы вовлечено в ту или иную межгосударственную экономическую ассоциацию, не было бы членом какого-либо экономического союза государств.

Многие экономические союзы образуются также и в рамках ООН (Организации Объединенных Наций) в виде ее специализированных учреждений. Таковы, например, Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), членами которых является половина государств мира. Подробнее деятельность этих организаций будет рассмотрена в заключение темы.

Особенность регионально-континентальных экономических союзов состоит в том, что их субъектами являются не отдельные частные корпорации, как в случае с ТНК, а государства. С правовой точки зрения это объясняется необходимостью обеспечить легитимность функционирования союзов, что требует ратификации договоров об их образовании, правом на которую обладает только высшая государственная власть – парламент (конгресс, вече и т.п.). Но за этим скрываются и экономические основания: государства являются наиболее надежными экономическими партнерами как в области ответственности за принимаемые решения, так и по части платежеспособности. Кроме того, поскольку государства осуществляют хозяйственную деятельность своей страны на макроэкономическом уровне, ему легче, чем сотням или миллионам частных хозяйствующих субъектов, вести диалог и заключать договоры.

Объектами межгосударственных экономических союзов могут быть различные сферы хозяйственной деятельности: производство и реализация товаров, кредитные отношения и транспортные перевозки, таможенные сборы и соотношения (паритеты) национальных валют и т.д. Кроме того, союзы могут быть настолько прочны, а интересы их участников настолько близки и солидарны, что это позволяет открывать границы и предоставлять безвизовый проезд гражданам одного государства по территории других государств. Так, осенью 1995 г. по соглашению североамериканских государств – США, Канады и Мексики – между ними были сняты ограничения в передвижении граждан по всему пространству Северной Америки.

Третье направление формирования мирового хозяйства связано с акционированием. Дело заключается в том, что держателями акций многих крупных акционерных компаний той или иной страны являются не только ее граждане, но и иностранцы. Такая практика заведена в Японии и США, Южной Корее и странах Западной Европы. Это сближает и укрепляет как экономики разных стран, так и личные интересы людей разных рас и национальностей, их взаимопонимание.

В качестве четвертого направления отметим совместное сооружение крупных и технически сложных объектов промышленности, в частности электроэнергетики, – это гидроэлектростанции, атомные электростанции. Свежим и ярким примером из этой области является прокладка подводного тоннеля через Ла-Манш, соединившего островную Англию с континентальной Европой. В создании сооружения участвовали специалисты из разных стран.

Наконец, не может быть не отмечена самая древняя форма международных экономических отношений – мировая торговля. Однако в силу ее особой важности и глубины произошедших в ней в новейшее время изменений она будет рассмотрена специально чуть позже.

Интернационализация хозяйственной жизни – процесс закономерный и необратимый, хотя нельзя, конечно, сказать, что он легкий и беспрепят-

ственный. Проблем хватает в национальном хозяйстве любого государства, а тут речь идет о мировом хозяйстве, в котором переплетаются интересы не сограждан одной, а различных стран и народов. И все же интернационализация экономических процессов неизбежна. Она продиктована рядом обстоятельств. Во-первых, пространство отдельной страны рано или поздно становится мало для ее национального капитала в силу того, что, с одной стороны, его тенденции к увеличению инвестиций на определенном этапе перекрывают национальные потребности, а с другой – зарубежные инвестиции сулят ему большие выгоды. Это в полной мере продемонстрировал XIX в. в виде вывоза капитала из одних, благополучных, в другие, менее развитые страны. Во-вторых, разные страны в неодинаковой мере наделены природными сырьевыми ресурсами: одни в этом отношении богаты, другие не очень, а третьи и вовсе лишены их. Сохранять такое положение невыгодно ни тем, ни другим, ни третьим. В-третьих, международная торговля, издревле ведущаяся между странами и особенно расцветшая со времен экономического ренессанса (Великие географические открытия), давно сблизила народы и нации, государства и континенты, а современные средства коммуникации и информатики, в первую очередь компьютерные системы и спутниковая связь, и вовсе устранили пространственные барьеры и расстояния не между странами одного континента, но и между материками. В-четвертых, вследствие углубления урбанизации и интенсивного развития промышленности природные ресурсы естественным образом истощаются и исчезают с лица Земли, что требует объединенных усилий человечества по их эффективному потреблению. В-пятых, с угрожающей остротой встали всемирные проблемы: продовольственная, экологическая, проблема выживания человечества и т.д., решение которых также требует коллективных действий всех стран и народов. Наконец, просто обычная потребность к культурному сближению, путешествию, познанию мира заставляют людей перемещаться в пространстве, а современные транспортные средства (авиалайнеры) позволяют преодолевать в короткие сроки очень большие расстояния.

Под влиянием интернационализации хозяйственных связей национальные экономики разных стран интегрируются в единое экономическое целое, создается новый экономический организм со своими закономерностями и проблемами. Мировое сообщество рождает новое экономическое образование – интегрированную мировую экономику. Национальное хозяйство отдельной страны становится органической частью всего мирового хозяйства, а потому может и должно развиваться именно как часть последнего, следовательно, в интересах всего мирового хозяйства. В завершенном виде мировая интеграция означает, что экономика отдельной страны так соотносится с экономикой остального мира, как отдельная отрасль хозяйства соотносится со всем национальным хозяйством страны. Абсурд? Ничуть. Территория земного шара ограничена, а страны в поисках новых

путей и форм развития, выйдя на мировые просторы, перестали быть изолированными и в этом смысле утратили самостоятельность. Не политическую, конечно, об этом нет и речи. Они утрачивают экономическую самостоятельность и независимость. Это относится не только к странам, которые лишены естественных ресурсов, но и к тем, которые достаточно богаты ими. Не будем забывать: те и другие специализированы и работают друг на друга. А физическое уменьшение запасов природного сырья и исчезновение многих его видов и вовсе делают невозможной экономическую независимость стран. Утрата же экономической самостоятельности означает превращение экономики страны в одну из составляющих мирового хозяйства. Тенденция к этому усиливается в связи с тем, что в процессе хозяйственной деятельности мировое сообщество сталкивается с всеобщими проблемами, решать которые можно только совместными усилиями. Одной из них является продовольственная. Конкурируя друг с другом за региональные и мировые рынки, за выгодные инвестиции, страны увлеклись технизацией и промышленным строительством. Кроме того, много средств отвлекается на производство военной техники и содержание армий. В результате недостает капиталов для достаточного развития сельского хозяйства и отраслей, перерабатывающих его сырье. В настоящее время многие страны мира (главным образом африканские и азиатские) испытывают чрезвычайный дефицит в продовольствии, а иные из них просто голодают.

Другой всеобщей проблемой является экологическая. Она стала следствием интенсивного и не всегда рационального использования людьми природных ресурсов и земли, лесных и водных массивов, флоры и фауны. Исчезли многие виды животных и растений, природного сырья, сократились площади сибирских и тропических лесов – «легких» земли, чрезмерно загрязнились и утратили способность к воспроизводству рыбных запасов многие реки и водоемы, в атмосфере образовались так называемые «озоновые» дыры. Мир пребывает в состоянии тихого умирания и озабочен выживанием.

Третья всеобщая проблема – сохранение на земле Человека. Вторая половина XX в. «прославилась» изобретением и применением атомного оружия – самого коварного и беспощадного из всех существовавших до него. На сегодня накоплено такое его количество, что все живое на Земле может быть в одночасье уничтожено 50 раз. Особая острота проблемы требует не просто всеобщих усилий для ее решения, но и незамедлительных действий.

15.2. Международное разделение труда и мировая торговля.

Торговый баланс страны

Международные экономические отношения начинаются с торговли – простейшей и самой древней формы хозяйственных связей. Торговля, как отмечалось ранее (см. тему 8), возникает на почве образования избыточного продукта. Применительно к той или иной стране избыток образуется по двум причинам. Первая причина – естественное изобилие природных сырьевых ресурсов, положение, равносильное естественной монополии. Известно, что в мире существуют полтора-два десятка нефтедобывающих стран и еще менее того – золотодобывающих стран. То же самое можно сказать и о странах, владеющих прочими сырьевыми ресурсами. В этом разряде находятся и страны с особо благоприятными природно-климатическими и почвенными условиями. Другая причина состоит в исторической специализации страны, которая может быть обусловлена как естественной монополией, что в особенности было свойственно прежним временам, так и обладанием техническими усовершенствованиями, новинками, технологическими секретами, что характерно для нынешних времен. Иначе говоря, страны могут торговать только тем, что есть, и есть в избытке, т.е. сверх собственных потребностей в данном продукте. Другими словами, международная торговля, так же как и торговля внутренняя, базируется на разделении труда. Только теперь речь идет уже о международном разделении труда. Этим понятием обозначают то, что разные страны специализируются на производстве какого-либо одного особенного продукта или небольшой группы продуктов. Так, Россия прошлых веков специализировалась на производстве зерновых культур и лесных промыслах: пушной зверь, древесина, пенька. Современная Россия добывает значительные количества нефти, газа, угля, алмазов, руд цветных и редких металлов, золото.

Специализация стран может быть самой разнообразной, однако она все же подлежит группировке по трем основным признакам: сырьевая, сельскохозяйственная и по производству готовой высокотехнологичной промышленной продукции. При этом речь идет не о том, что какая-то страна добывает исключительно и только сырье, а такая-то страна производит исключительно и только зерно. Речь идет об экспортной квоте, т.е. о том, какую долю во всем экспорте составляет тот или иной продукт. Страна может экспортировать различные виды продуктов, но если удельный вес сырья, например, преобладает, значит, можно сказать о сырьевой специализации; если же преобладающей оказывается готовая высокотехнологичная продукция, то отсюда следует, что страна специализируется на экспорте промышленных изделий.

Преимущества и выгоду международного разделения труда умело и просто доказывал еще два столетия тому назад Д. Рикардо. Сравнивая Англию и Испанию, он отмечал, что в обеих странах производят текстиль и

вино. Однако условия для изготовления первого лучше в Англии, а второго – в Испании. Обладая более высокими технологиями и квалифицированными кадрами, Англия производит текстиль лучшего качества и дешевле, даже если учитывать транспортировку продукции на континент. То же следует сказать об испанском вине, которое англичанам будет обходиться дешевле собственного и которое не хуже по качеству. Если обе страны будут учитывать это и специализироваться на производстве соответствующего товара, обеспечивая тем самым и собственную потребность, и потребность партнера по торговле, то это и будет иметь взаимную выгоду, – так справедливо резюмировал Д. Рикардо.

С тех пор в мире многое изменилось, претерпело изменение и международное разделение труда: в него влились все страны Земли, их отношения приобрели устойчивость и долговечность, объекты торговли стали разнообразнее и качественнее, усовершенствовались правила, регулирующие международную торговлю, прочно сложился мировой рынок. И все же главные принципы, на которых базируется международная торговля, – разделение труда, специализация и кооперирование, взаимная выгода – сохранились. И те правительства, которые под надуманными предлогами сохранения независимости и суверенитета пытаются собственными силами производить в стране «все», на самом деле ничего не могут дать, кроме экономической разрухи и нищеты населения. Ибо «все» не может производить ни одна страна в мире, так как диапазон потребностей населения всегда и везде шире возможностей производства. Поэтому очень часто оказывается, что выгоднее купить у других, чем производить самим. Правда, для этого нужны деньги. Где же их взять? Ответ очевиден – производить то, что можно продать. А этим некто всегда оказывается продукт, для создания которого страна имеет наиболее благоприятные условия. И практический вопрос заключается лишь в том, как наиболее рационально эти условия использовать. К примеру, некоторые арабские нефтедобывающие страны, в частности Объединенные Арабские Эмираты, превратили в оазис некогда пустынные, безжизненные земли и сделали своих граждан одними из самых зажиточных на земле только потому, что разумно распорядились своим едва ли не единственным богатством – нефтью. Пример из другой области специализации преподносит Япония. Не имея сколько-нибудь значительных запасов природных сырьевых ресурсов, она сделала ставку на активное использование интеллектуального фактора своего населения, направив его на изобретательскую деятельность. В результате страна захватила лидерство в производстве современных средств связи и информатики: телевизоров, компьютеров, телефонов. Преуспевает она и в производстве легковых автомобилей. Благодаря удачно выбранной специализации страна стала одной из самых богатых в мире.

Международное разделение труда означает не только специализацию страны с целью продажи товаров. Одновременно оно принуждает страну

совершать покупки. Ни одна страна в мире не может жить, только продавая и ничего никогда не покупая. На мировом рынке в этом отношении действуют те же самые правила, что и на внутреннем рынке, где один и тот же хозяйствующий субъект попеременно является то продавцом, то покупателем. Так и страна вместе с экспортом совершает и импорт товаров (капиталов), т.е. ввозит их из-за рубежа.

Импорт товаров компенсирует то, что страна либо не может производить самостоятельно, либо создает это в незначительном количестве. За счет импорта покрываются те потребности населения страны в товарах личного потребления, а экономики – в сырье и оборудовании, которые без него остались бы неудовлетворенными. Импорт – это разница, которая образуется между двумя величинами: потребностями и внутренним производством, ориентированным на специализацию. Короче говоря, все страны одной рукой продают, а другой покупают. На этой почве складывается торговый баланс страны. Он представляет собой соотношение экспорта и импорта, а точнее, разницу между тем и другим, которая определяется в конце финансового года. Эта разница, именуемая также сальдо, может быть положительной, если экспорт превышает импорт, или отрицательной – в противоположном случае. При положительном сальдо торговый баланс принято считать благоприятным, при отрицательном – неблагоприятным. Излишне добавлять, что все страны мира стремятся к положительному сальдо торгового баланса, только не у всех это получается. И даже такие богатые страны, как США, длительное время, начиная с 70-х гг. XX в., имеют отрицательное сальдо в торговле с основными своими партнерами. В 80-х гг., например, дефицит США в торговле с Канадой составлял 4,6 млрд долл., с европейскими странами – 21,1 млрд долл., с Японией – 29,8 млрд долл. То есть в этот период США больше покупали у этих стран, чем продавали им. Этому имеются различные объяснения, но они составляют предмет специального рассмотрения в научной литературе, а не в учебном курсе. Возможно и такое положение, когда не очень богатые страны имеют положительный результат в международной торговле. Например, Россия в 1995 г. имела положительное сальдо торгового баланса, исчисляемое несколькими миллиардами долларов.

Стремление стран к положительному торговому балансу объясняется тем, что в результате этого создается золотой и долларовый запас, который обеспечивает устойчивость экономического положения страны и уверенность властей в сохранении социальной стабильности. Дело в том, что в международных торговых отношениях между двумя странами применяется клиринговая форма расчетов. Она означает, что страны – участницы торговых отношений рассчитываются не за каждую отдельную сделку купли-продажи, а по истечении финансового года за весь объем продаж и покупок. Образовавшаяся за этот период разница покрывается золотом (или резервной валютой, например долларами) в пользу той страны, чей экспорт преоб-

ладал над импортом. Нельзя забывать, что благородные металлы (и доллары как резервная или ключевая валюта) в международных отношениях имеют то же самое значение, что и бумажные деньги во внутрихозяйственном обороте, – они служат платежным и расчетным средством. А то обстоятельство, что деньги являются всеобщим и единообразным выражением богатства вообще, придает золоту значение мерила, посредством которого измеряется величина богатства страны. Кроме данного обстоятельства, преобладание экспорта над импортом чаще всего является свидетельством высокого экономического и производственного потенциала страны.

Наглядное представление о торговом балансе дает статистическая таблица, в левой части которой указаны все продаваемые товары (экспорт), а в правой части – все покупаемые товары (импорт). Та и другая часть вместе с наименованием товаров содержит их цены, складывающиеся на мировом рынке и исчисляемые в той или иной резервной валюте, чаще всего в долларах. Например, условный торговый баланс России в торговле с Германией выглядит так, как показано в табл. 15.1.

Для удобства, простоты составления и прочтения торгового баланса, а также сопоставимости его данных товарная масса обеих частей (экспорт и импорт) группируются укрупненно, под одними и теми же наименованиями и в одинаковой последовательности.

Таблица 15.1

**Баланс России в торговых отношениях с Германией
(условно, млн долл.)**

ЭКСПОРТ		ИМПОРТ	
Продовольствие, напитки, табак	1,0	Продовольствие, напитки, табак	2,0
Сырье минеральное	0,5	Сырье минеральное	0,1
Топливо	2,5	Топливо	0,1
Химические продукты	1,5	Химические продукты	0,5
Полуфабрикаты	1,0	Полуфабрикаты	1,0
Машины, оборудование, транспортные средства	0,5	Машины, оборудование, транспортные средства	2,0
Потребительские товары	0,5	Потребительские товары	2,0
Прочие товары	1,0	Прочие товары	1,0
Итого	8,5	Итого	8,7
		Сальдо	-0,2

Международные экономические отношения не исчерпываются торговлей между странами. Большую роль играет также кредит и инвестиционная деятельность. Благодаря кредиту страна-заемщик получает возможность решать внутренние хозяйственные проблемы; выгода страны-кредитора состоит в получении процента. Смысл и принципы международного кредита мало чем отличаются от кредитования внутригосударственного. Быть может, единственной существенной разницей является значительная политическая окраска международного кредита (что, впрочем, в немалой степени относится и к торговле). То же следует сказать и об инвестициях.

15.3. Международные расчеты и валютные отношения

Каждая страна имеет собственную национальную валюту (бумажные деньги), успешно обслуживающую внутрихозяйственный оборот, но не способную исполнять ту же самую роль в международных расчетах. С экономической точки зрения это объясняется тем, что национальные валюты разных стран содержат неодинаковую ценность, т.е. равные по номиналу величины национальных валют разных стран обладают неодинаковой покупательной способностью. Например, на покупку одного и того же количества жизненных средств: хлеба, мяса, масла, молока и т.д. – англичанин тратит 1 фунт стерлингов, американец 2 доллара, немец 3 марки, россиянин – 60 рублей и т.д. Очевидно, что покупательная сила каждой из этих национальных валют совершенно неодинакова. А в мире ныне 220 государств. Нетрудно представить, как велик диапазон покупательной силы их национальных валют и какая была бы путаница и величайшая несправедливость для большинства народов, если бы международные расчеты осуществлялись посредством каждой из национальных валют. Невозможность этого совершенно очевидна, и она усиливается политическими, правовыми, культурными различиями и обычаями стран и народов.

Как же производятся расчеты в международных экономических отношениях? В новейшее время сменились четыре формы международных расчетов: 1) благородными металлами (главным образом золотом); 2) так называемым «золотым стандартом»; 3) «золотовалютным стандартом»; 4) посредством твердых валютных курсов («Бреттон-Вудская система»). Рассмотрим их по порядку.

В эпоху раннего капитализма, вплоть до XIX в., когда страны мало отличались друг от друга экономическим и производственным потенциалами, когда их национальное производство было по преимуществу сельскохозяйственным и патриархальным, когда они не имели достаточных условий для введения национальных валют, расчеты в международной торговле осуществлялись посредством благородных металлов, главным образом золота, которое и исполняло роль платежного и расчетного средства.

Это уравнивало все страны перед лицом одного и того же «экономического бога», вносило порядок и справедливость в международные экономические отношения, простоту, ясность, доступность и легкость в расчетных и платежных операциях. Золото в международных экономических отношениях заняло точно такое же место и стало играть точно такую же роль, как и во внутрихозяйственном обороте.

Положение существенно изменилось к XIX в. Первая промышленная революция внесла «раскол» в патриархальную идиллию. С заменой ручных орудий труда машинными резко возросла производительность труда, образовался и нарастал разрыв в экономическом потенциале разных стран: какие-то из них становились богаче, а другие продолжали оставаться бедными; за единицу времени те и другие создавали разные ценности. Это положение должно было быть зафиксировано в деньгах. Золото не удовлетворяло этому требованию (оно везде одно и то же). Нужна была иная мера – национальная валюта (бумажные деньги). И она была введена, а вместе с нею (или вслед за ней) большинством стран был принят «золотой стандарт». Он означает измерение стоимости (ценности) национальных валют количеством золота. Так, в 1861 г. 1 ф.ст. приравнялся к 7,32 граммам золота; германская марка с 1873 г. соответствовала 0,38 граммам золота и т.д. Посредством этого измерялись курсы национальных валют по отношению друг к другу. В приведенном примере курс немецкой марки по отношению к фунту стерлингов определялся соотношением 1:19,27. Это значит, что когда немец пожелает купить фунт стерлингов, чтобы потратить его в Англии, он должен за каждый фунт стерлингов отдавать 19,27 марки.

Нормальное функционирование «золотого стандарта» предполагает обязательства девизных (валютных) ведомств, т.е. соответствующих государственных банков, обменивать свои бумажные деньги на соответствующее количество золота. Одновременно эти ведомства должны были покупать золото на международном рынке. Непременным условием выполнения «золотым стандартом» функции международного расчетного средства является неизменность валютных курсов, их постоянное соотношение. Так фактически и было до 1914 г., т.е. до начала Первой мировой войны.

Печатание денег – это, по сути, особый род производства, особое занятие. С его изобретением правительства получили возможность и искушение злоупотреблять своим статусом единственного легитимного эмитента и выбрасывать в обращение больше денег, чем того требует внутренний рынок товаров. Деньги стали выпускаться не только с целью обслуживания товарооборота, чему они и обязаны служить, но и с целью покрытия долгов государства. Инфляционные процессы неизбежно должны были захлестнуть национальные рынки и привести к искажению золотого стандарта национальных валют, а вслед за этим – курсовой стоимости разных валют. Курсы валют стали систематически изменяться. Страны то лихорадочно скупали иностранные денежные знаки, то столь же стремитель-

но старались от них избавиться. «Золотой стандарт» пал. Переместился и центр валютного рынка. Он перекечевал из Лондона в Нью-Йорк и Париж. В период между Первой и Второй мировыми войнами в расчетах между странами действовал фактически двойной стандарт: золото и национальные валюты с их непрерывно меняющимся паритетом. Этот стандарт и получил название «золотовалютного».

Разумеется, такое положение никого не могло устроить, поскольку оно чревато неопределенностью, слишком высоким риском, тормозит мировой товарооборот и инвестиционную деятельность. Плюс к этому все европейские страны, участвовавшие во Второй мировой войне, понесли колоссальные материальные и людские потери и приобрели немалые долги перед США, что исключало их из числа активных партнеров в международных экономических отношениях. Настала пора введения новой системы расчетов. И она была создана.

В июне 1944 г. в Бреттон-Вудсе (под Нью-Йорком) собралась международная правительственная конференция с целью решения послевоенных проблем и установления нового порядка в отношениях между странами. Такой порядок, по задумке устроителей, должен быть основан не на силе и военных разборках, что было характерно для всей предыдущей истории и признавалось антигуманным. Он должен быть основан на гуманных принципах, в числе которых равновыгодность для стран в их экономических отношениях друг с другом занимала не последнее место. Добиться этого можно было бы, в частности, созданием новой, приемлемой для всех системы расчетов.

По месту проведения конференции новую систему расчетов называли «Бреттон-Вудской». Ее смысл состоит в следующем. Во-первых, была установлена ключевая (резервная) валюта. Ею стал американский доллар, а с незначительными оговорками – и английский фунт стерлингов. Ключевая валюта – это параллельная золоту денежная единица, которую страны договорились принимать в расчетах и платежах наряду с золотом. Понадобилась эта акция для того, чтобы устранить связанный с ограниченностью мировых запасов золота дефицит в мировых деньгах. Во-вторых, курс доллара устанавливался относительно золота в пропорции: 35 дол. за 1 унцию (28,35 грамма) золота. В-третьих, курс национальных валют остальных стран устанавливался по отношению не к золоту (как было в период действия «золотого стандарта»), а к доллару. В-четвертых, страны не могли произвольно менять курсы своих валют, точнее, могли, но лишь в незначительных пределах – 0,75% в ту или другую сторону от паритета к доллару. Тем самым достигалась стабильность валютных курсов.

Очевидно, «Бреттон-Вудская» система могла безотказно действовать (как это и задумывалось) только с созданием координационного и контрольного финансового органа, признаваемого всем миром. В противном случае ее неминуемо ожидала бы такая же судьба, как и «золотой стан-

дарт». Такой орган был образован при Организации Объединенных Наций как ее специализированное подразделение. Этим органом является Международный валютный фонд (МВФ).

МВФ – это правительственный орган, членами которого могут быть только государства в лице исполнительной власти. На момент создания (27 декабря 1945 г.) в МВФ входило 29 государств (в Бреттон-Вудской конференции участвовали 44 государства), ратифицировавших соглашение об этой организации. Ныне членами МВФ являются 2/3 государств планеты. В качестве исторической справки заметим, что СССР также участвовал в работе Бреттон-Вудской конференции, и его эксперты также подписали соответствующие протоколы. Однако от ратификации принятых документов СССР отказался под предлогом слишком сильного влияния США и их давления на итоги конференции.

В качестве главных направлений деятельности МВФ в его уставе предусмотрено, в частности: 1) содействовать международному сотрудничеству; 2) содействовать устойчивости валютных курсов; 3) поддерживать упорядоченные валютные отношения между странами-членами и избегать проводимого в порядке конкуренции обесценивания валют; 4) помогать устранению валютных ограничений, способных задержать рост международной торговли. В функции фонда входит определение обменных курсов для валют стран-членов; изменение паритета (сверх установленного лимита – 0,75%) валют стран-членов возможно только с согласия МВФ.

Для членства в МВФ необходимо признание его устава, а также внесение квоты, размер которой зависит от степени экономического развития страны и ее места в мировой экономике. Одинаковым для всех без исключения стран является лишь то, что квота состоит из двух частей: 25% золотом и 75% национальной валютой.

Главными операциями, осуществляемыми МВФ, являются: 1) продажа стране-члену валюты других стран-членов за ее собственную валюту; 2) выкуп последней у МВФ за золото или обратимые валюты. За эти операции фонд берет 5% годовых.

С функционированием «Бреттон-Вудской» системы связаны многие мировые достижения, в частности, индекс инфляции упал и стабилизировался на отметке 3% в год (с незначительными отклонениями в некоторых странах); ликвидированы разрушения, причиненные Второй мировой войной; существенно подешевели энергоисточники; почти повсеместно отмечается высокий рост производительности труда, а ряд стран по этому показателю (Германия, Япония) преподнесли поистине «экономическое чудо» – 15-20 % прироста ежегодно.

Казалось бы, с созданием МВФ мировое сообщество решило проблему расчетов и валютных отношений. Однако чаще всего перемены в жизни происходят раньше, чем их ожидают. Уже к 70-м годам, т.е. спустя 25 лет после образования МВФ, в мире начали накапливаться финансовые и эко-

номические трудности, в решении которых эта организация стала давать сбои. Американская экономика, на которую ориентировалась «Бреттон-Вудская» система и МВФ как составная часть этой системы, перестала удерживать то бремя и справляться с решением тех задач, которые выпали на ее долю в связи с необходимостью содержать доллар в качестве резервной валюты. Мало-помалу она теряла устойчивость и лидирующие позиции. По многим показателям ее стали вытеснять Япония и Германия. Требовалось перераспределение ролей, в том числе и в области мировой торговли и международных расчетов. Немецкая марка и японская иена претендовали на роль ключевых валют. Потребовалось разделить международный рынок на сегменты с учетом интересов новых резервных валют: немецкая марка обслуживает расчеты среди немецкоговорящих стран, японская иена принималась к расчетам на азиатском континенте. Валютой валют по-прежнему оставался американский доллар.

Но и этим дело не завершилось. Два года тому назад ЕЭС приняли долгое время готовившееся решение о введении единой валюты для экономических расчетов внутри содружества. Новая валюта получила название «евро». На евро возлагаются большие надежды, включая то, что она окончательно вытеснит американский доллар из международных расчетов. Однако в обозримой перспективе это вряд ли случится, хотя бы потому, что экономический потенциал США значительно превосходит экономический потенциал всех стран ЕЭС вместе взятых. Но об одном точно можно сказать уже сейчас: возникновение евро является свидетельством выравнивания экономических возможностей стран ЕЭС, сближения уровней их развития.

Приведенные суждения свидетельствуют, по крайней мере, о двух противоречивых тенденциях в международных расчетах: с одной стороны, мировой рынок, служащий отражением совершаемых интеграционных процессов, крайне нуждается во всеобщем и единообразном расчетном средстве, обладающем устойчивостью и стабильностью на длительный период. С другой стороны, как показал опыт долларового обслуживания расчетов, ни одна национальная валюта не может полностью справиться с этой ролью. По-видимому, в решении этого вопроса одного экономического авторитета, стоящего за той или иной национальной валютой, недостаточно. Он не обладает абсолютной силой, а именно это и требуется для утверждения мирового расчетного и платежного средства: все страны должны его уважать, любить и хотеть иметь с ним дело. Решение этой задачи остается за будущим.

Предисловие.....	3
РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ.	
ЭКОНОМИКА: ОБЩИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ...	6
Тема 1. Экономика как форма проявления жизнедеятельности людей	
1.1. Понятие и значение экономики.....	6
1.2. Отраслевая структура экономики: разделение труда, специализация, кооперирование.....	8
1.3. Главные субъекты хозяйствования и их экономический статус.....	12
Тема 2. Экономика и экономические отношения.....	
2.1. Сущность, проявление, материализация экономических отношений	15
2.2. Принципы формирования и осуществления экономических отношений.....	20
2.3. О так называемой объективности экономических отношений.....	21
Тема 3. Всеобщие основания хозяйственной деятельности	
3.1. Присвоение и его специфически социальная форма. Присвоение и отчуждение.....	24
3.2. Собственность и ее вещественное (материальное) содержание....	27
3.3. Экономическое содержание и субъекты отношения собственности...	30
3.4. Форма собственности и методы ее познания.....	33
Тема 4. Исторические типы экономики.....	
4.1. Натуральное (патриархальное) хозяйство.....	39
4.2. Рыночная экономика.....	39
4.3. Смешанная экономика.....	41
4.4. Советский тип экономики.....	42
РАЗДЕЛ ВТОРОЙ.	
ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	
Тема 5. Экономическая теория как отражение сознанием практики хозяйствования	
5.1. Необходимость и польза экономических знаний.....	46
5.2. Экономические знания эмпирические и научные.....	48
5.3. Всеобщность (интернациональность) экономических знаний.....	51
Тема 6. Основной вопрос экономической теории и различные варианты его решения.....	
6.1. Стоимость и ценность материальных благ: необходимость разграничения.....	53

6.2. Теория спроса и предложения.....	55
6.3. Теория издержек производства.....	58
6.4. Теория трудовой стоимости и ее марксистская интерпретация	59
6.5. Теория предельной пользы.....	61

РАЗДЕЛ ТРЕТИЙ.

ЭКОНОМИКА И ЕЕ ВАЖНЕЙШИЕ ЧАСТНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

Тема 7. Производство, его факторы и их взаимодействие	68
7.1. Профессиональные знания как фактор производства.....	68
7.2. Капитал и его вещественные элементы. Структура капитала и принципы его деления на основной и оборотный.....	70
7.3. Природные ресурсы и их хозяйственное значение.....	76
7.4. Предпринимательство: цели и границы свободного предпринимательства.....	80
7.5. Механизм взаимодействия главных хозяйствующих субъектов. Проблема эксплуатации.....	83
Тема 8. Доходы, образуемые в материальном производстве, и их распределение	88
8.1. Заработная плата: источник и формы. Заработная плата и доход. Номинальная и реальная заработная плата.....	88
8.2. Предпринимательская прибыль и ее источники. Проблема социальной справедливости.....	94
8.3. Рента как специфическая форма дохода.....	97
8.4. Использование доходов.....	101
Тема 9. Товарное обращение и торговля. Маркетинг и его значение	103
9.1. Общественное разделение труда и преимущества обособления торговли в самостоятельный вид предпринимательства.....	103
9.2. Основные специализированные виды торговли.....	105
9.3. Издержки и прибыль торговых организации.....	107
9.4. Происхождение и значение маркетинга.....	110
Тема 10. Деньги и денежное обращение. Ценные бумаги.....	113
10.1. Сущность и происхождение денег.....	113
10.2. Социальные функции денег.....	115
10.3. Разновидности денег. Причины появления бумажных денег.....	118
10.4. Количество денег, требуемое для товарного обращения, и проблема избыточных денег (инфляция).....	121
10.5. Ценные бумаги и их хозяйственное значение.....	123

Тема 11. Кредит и банковская система	127
11.1. Продажа товаров с отсрочкой платежа: возможность и неизбежность кредита.....	127
11.2. Коммерческий кредит и его вексельное обслуживание.....	130
11.3. Банковский кредит и его преимущества перед коммерческим кредитом. Капитал банка, его структура и источники.....	132
11.4. Функциональная деятельность и прибыль банка. Двухуровневая банковская система.....	134

РАЗДЕЛ ЧЕТВЕРТЫЙ.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МИРОВОЙ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ

Тема 12. Национальная экономика и цикличность ее развития.....	138
12.1. Центральная проблема функционирования национальной экономики	138
12.2. Экономический рост и его факторы. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста.....	140
12.3. Экономический (деловой) цикл: понятие и фазы цикла, причины и последствия цикличности.....	142
12.4. Занятость и безработица. Основные формы безработицы.....	144
12.5. Основные результаты развития национальной экономики.....	147

Тема 13. Государство и его роль в регулировании национальной экономики.....	150
13.1. Государство и гражданское общество	150
13.2. Социальный статус государства и его эволюция с развитием общества.....	153
13.3. Цели и методы регулирования государством национальной экономики.....	154

Тема 14. Фискальная политика государства.....	159
14.1. Государственный бюджет, источники его формирования и направления использования.....	159
14.2. Дефицит государственного бюджета: понятие, причины и последствия. Профицит государственного бюджета.....	162
14.3. Налоги и их классификация. Налоговая политика государства...	166

Тема 15. Мировая экономика и ее основные характеристики.....	170
15.1. Интернационализация хозяйственных процессов – высший этап экономического развития	170
15.2. Международное разделение труда и мировая торговля. Торговый баланс страны.....	175
15.3. Международные расчеты и валютные отношения	179