Маюров Виктор Григорьевич

Экономическая теория

Монография

Королев 2015

УДК 33 ББК 65
М 38
Маюров В.Г. Экономическая теория: Монография. 2015. - с.

Рецензенты:
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики РУК А.В. Соболев,
кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита ВПО НОУ НИЕВ Оболенская Ю.А.

В работе дан обзор общих понятий экономической теории; рассматривается роль человека как участника производства и потребления экономических благ и мотивация ею поведения; характеризуется предприятие как объект и субъект предпринимательской деятельности; рассматриваются национальная экономика как макроэкономическая система, макроэкономические модели, платежный баланс, система национальных счетов, консолидированный бюджет страны и ее налоговая система, кредитно-денежная система. Излагаются основные понятия мировой экономики и международных экономических отношений, экономической истории и истории экономических учений.

Адресовано студентам, аспирантам, преподавателям, научным и практическим работникам.

УДК 33 ББК 65
ISBN:

Оглавление 5

	Введение	7
1	**Общие положения**	14
1.1	Потребности людей.	14
1.2	Двойственность человека	21
1.3	Основные понятия экономической теории	22
1.4	Экономические субъекты	25
1.5	Полезность и ценность товаров	26
1.6	Свойства экономики	27
1.7	Инфраструктуры экономики.	40
1.8	Рынок.	44
1.9	Монополия и конкуренция	52
1.10	Неопределенность и риск.	57
1.11	Государственное регулирование рынка и режима конкуренции.	59
1.12	Генезис и сущность собственности.	65
2	**Человек и экономика**	73
2.1	Мотивация поведения человека–потребителя.	73
2.2	Потребление общественных благ	76
2.3	Рынок труда и его динамика.	77
2.4	Безработица и ее виды.	80
2.5	Регулирование рынка труда	82
2.6	Социальное страхование.	86
2.7	Пенсионное обеспечение.	87
2.8	Службы занятости.	89
2.9	Формы оплаты труда и стимулирования его результатов.	90
2.10	Производительность труда	91
2.11	Доходы населения.	91
2.12	Государственная политика доходов.	95
2.13	Социальная политика.	97
2.14	Миграция рабочей силы.	102
3	**Предприятие в экономике**	106
3.1	Производственная мощность предприятия.	106
3.2	Двойная классификация имущества предприятия.	108
3.3	Издержки производства.	110
3.4	Эффект масштаба и аутсорсинг.	113
3.5	Ценообразование.	114
3.6	Дисконтирование и оценка активов.	116
3.7	Принципы правового регулирования экономических отношений.	118
3.8	Хозяйственные товарищества.	123
3.9	Хозяйственные общества.	123
3.10	Акционерное общество работников	126
3.11	Производственные и потребительские кооперативы.	129
3.12	Унитарные предприятия	130
3.13	Некоммерческие предприятия.	130
3.14	Малые предприятия	132
3.15	Ценные бумаги и их виды.	132
3.16	Сделки.	135
4	**Макроэкономика**	138
4.1	Макроэкономические показатели.	138
4.2	Деньги.	140
4.3	Инфляция	149
4.4	Центральный (государственный) банк.	151
4.5	Банковская система страны	152
4.6	Кредит и кредитная система.	157
4.7	Денежно-кредитная политика.	162
4.8	Система национальных счетов.	165
4.9	Платежный баланс.	168
4.10	Государственный бюджет	175

4.11	Налоговая система	181
4.12	Внешние и внутренние дебетовые и кредитные долги страны	188
4.13	Государственное регулирование экономики.	194
4.14	Макроэкономическое равновесие.	202
4.15	Экономический рост и социально-экономическое развитие	204
5	**Мировая экономика и международные экономические отношения**	206
5.1	Сравнительная характеристика отдельных стран	206
5.2	Мировая экономика и ее эволюция	206
5.3	Участие страны в международном разделении труда	208
5.4	Мировая торговля	211
5.5	Мировой рынок капитала и его международное движение	218
5.6	Мировая валютная система	225
5.7	Региональная и глобальная экономическая интеграция	234
6.	**История развития экономики**	245
6.1	Орда гоминид	245
6.2	Род	245
6.3	Территориальная община.	248
6.4	Редистрибутивные протогосударства	250
6.5	Рабовладение в древних Греции и Риме.	251
6.6	Генезис и эволюция феодализма	255
6.7	Европейский капитализм.	260
6.8	Новое индустриальное общество и социально ориентированная рыночная экономика	263
7	**История развития экономической мысли**	275
7.1	Возникновение и развитие экономической теории, ее направлений и школ.	275
7.2	Коммунистическая философская и экономическая концепция	285
7.3	Школа маржиналистов	286
7.4	Неоклассический подход	287
7.5	Концепция равновесной цены	288
7.6	Кейнс Дж.М.	288
7.7	Школа неоклассического синтеза	290
7.8	Математическая школа XIX — начала XX вв.	290
7.9	Бернштейн Э. и Шумпетер Й.	290
7.10	Концепция институционализма	291
7.11	Монетаризм	292
7.12	Концепция экономики предложения	293
7.13	Неолиберализм	294
7.14	Анализ мирохозяйственных связей	295
7.15	Развитие экономических воззрений в России	300
7.16	Развитие методологии экономического исследования.	301
8	**Приложения. Таблицы.**	305

Численность предприятий и организаций в России в 2013 г.
Перевозка грузов и пассажиров в России
Динамика поголовья скота в России
Динамика производства сельскохозяйственной продукции
Общее и особенное у феодализма, капитализма и нового индустриального общества

Введение.

Экономическая теория - это наука об основах **хозяйственной жизни общества**, о деятельности людей, связанной с удовлетворением их потребностей. Экономическая теория исследует **общественные отношения**, возникающие и существующие между экономическими субъектами (частными лицами – людьми и предприятиями, публичными лицами – органами государственного и муниципального управления), взаимодействующими в процессах производства, распределения, обмена и потребления ими общественного продукта.

Любая, в том числе – экономическая, теория должна представлять собой **понятийно-логическую (идеальную) модель реальной системы или процесса**, развиваемую, исходя из единой аксиоматики и совокупности понятий, имеющих научную дефиницию ее категорий и законов.

Экономические законы - объективны и инвариантны, поэтому реальная экономическая система существует и развивается объективно, вне зависимости от воли и сознания людей. Но национальная специфика проявления экономических законов может быть субъективной и индивидуальной.

Познание сущности объективной экономической системы и ее развития (отражение) совершается **субъективно** - познает субъект. Объективное проявляется в субъективной форме – через сознание познающего субъекта. Субъективно восприятие, оценка и теоретическая трактовка исследователем явлений социально-экономической практики (фактов). Поэтому субъективны представления исследователей о сущности и закономерностях функционирования и развития реальной экономической системы (процесса). Идеальная модель экономики - экономическая теория - адекватна реальной системе в той мере, насколько это позволяет гносеологический и логический потенциал исследователя.

От степени адекватности теоретических представлений об экономике зависит действенность государственного регулирования экономики и эффективность хозяйственных решений, принимаемых чиновниками, предпринимателями и людьми. Практическое решение, как изъявление воли субъекта, эффективно реализуется только тогда, когда объективно его содержание.

Экономическая теория выполняет **позитивные** *онтологическую, гносеологическую, логическую, прогностическую* **функции** и **нормативную функцию**. Позитивизм аналитической части экономической теории определяется тем, что она описывает, анализирует, объясняет то, как функционирует экономика, как общество решает экономические задачи, но она не дает рекомендаций.

Сущность ее онтологической функции заключается в том, что она создает условия и предпосылки для идентификации экономическими субъектами своего состояния, для периодического определения ими целей и направлений функционирования и движения. Так, штурман в море определяет место корабля для того, чтобы скорректировать его курс.

Сущность гносеологической функции заключается в том, что знание экономической теории позволяет выявить и объяснить новые факты экономической действительности, на основании которых уточняется и развивается теория, обосновываются принимаемые практические решения.

Сущность логической функции заключается в том, что исследователь или практик, пользуясь категориями и законами экономической теории и формальной логики, обоснованно разрешает научную проблему или решает практическую задачу.

Сущность прогностической функции заключается в том, что знание экономической теории позволяет предсказать возможные последствия тех или иных практических решений.

Сущность нормативной функции экономической теории заключается в разработке и обосновании рекомендаций по достижению определенных практических целей, намечаемых частными и публичными лицами: в части профессиональной карьеры специалиста или повышения его благосостояния; маркетинговой политики предприятия и его инвестиционных решений; в области экономической политики правительства.

Прогностическая и нормативная функции реализуются людьми на основе сформировавшихся у них определенных социально-психологических целей, ценностей и

установок, то есть - на основе той или иной **идеологии.** Это обстоятельство влияет также на выбор исследователем тех или иных гипотез в качестве аксиом (в «мейн-стрим» в качестве аксиом используются гипотезы о безграничном росте и развитии потребностей человека, о редкости или ограниченности ресурсов, но игнорируется аксиома о необходимости производительного использования капитала).

Нормативная и прогностическая функции экономической теории проявляется в инвестиционных, институциональных, бюджетно-налоговых решениях, имеющих длительный период их действия и последействия.

Реализация нормативной и прогностической функций позволяет осуществить косвенную верификацию гипотез-аксиом.

Нет необходимости в проведении каких-либо социальных (правовых, экономических) экспериментов. Социально-экономическую практику, осуществляемую на основе теоретических положений той или иной экономической школы, можно расценивать как эксперимент по проверке истинности лежащих в ее основе гипотез-аксиом, а социально-экономическую историю - как отчет о таком эксперименте. По существу вся жизнь является непрерывным социальным экспериментом, результаты которого подтверждают или опровергают истинность положений той или иной идеологии, эффективность проводимой на основе этих положений политики, действенность институциональной инфраструктуры. Глобальным социальным, политическим, экономическим, финансовым, правовым экспериментом, охватившем три континента и более полутора миллиардов людей, растянувшимся на более чем семьдесят лет, была оказавшаяся безуспешной попытка построить коммунистическое нетоварное нерыночное общество.

* * *

Между экономической теорией и экономической практикой существуют прямая и обратная связи. Экономические исследования должны основываться на постулате об объективной взаимной детерминированности социально-экономической практики и ее теоретического и идеологического отражения в научной теории и господствующей в обществе идеологии. Экономическая теория является теоретической основой для разработки, обоснования и реализации хозяйственных решений в экономической практике. Результаты их реализации отслеживаются и отражаются в экономической теории. Этот цикл повторяется непрерывно и бесконечно.

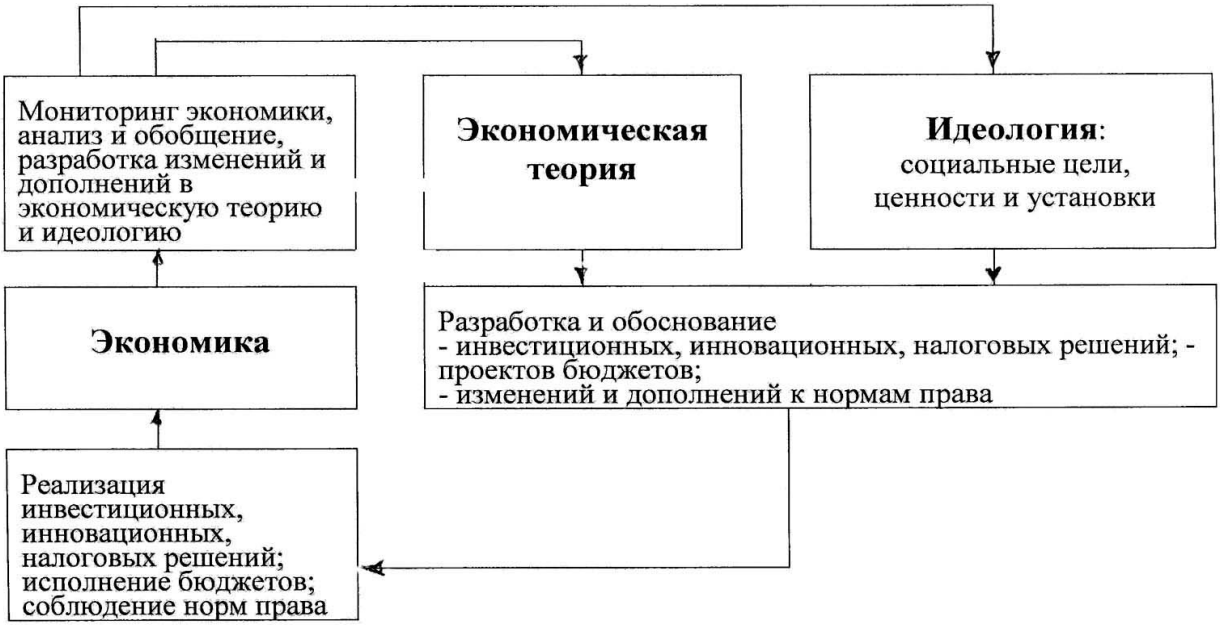


Рис. 1. Взаимосвязь и взаимообусловленность экономики, экономической теории и идеологии (объективного и субъективного).

Экономическая теория анализирует хозяйственную жизнь на микроэкономическом, макроэкономическом и глобальном уровнях.

На **микроэкономическом** уровне рассматриваются отдельные товары и ресурсы, отрасли и рынки, поведение частных (физических и юридических) лиц, выпуск конкретной продукции и ее продажа отдельными фирмами (отраслями) на конкретных товарных рынках.

На **макроэкономическом** уровне рассматриваются национальные экономики в целом и их проблемы, анализ общего выпуска национальными экономиками продукции и ее реализации в стране и в мире. В рамках макроэкономики действуют частные и публичные лица, функционируют отдельные отрасли и рынки. Но образуют макроэкономику эти отдельные частные и публичные лица, вместе взятые.

Для осуществления экономических исследований их объединяют в **агрегаты**, например в отрасли, региональные экономики, секторы фирм и домохозяйств, государственный и частный секторы, потребления и накопления.

Проблемы и вопросы микро- и макроэкономики в экономической теории взаимно дополняют друг друга и являются пересекающимися множествами. Некоторые вопросы рассматриваются одновременно на микро- и макроуровнях. Например, анализ положения дел в конкретных отраслях и на отдельных товарных рынках важен и для конкретных предприятий, и для отрасли и национальной экономики страны в целом.

На глобальном уровне рассматриваются мировой рынок и его сегменты, обеспеченность мирового хозяйства ресурсами, актуальные проблемы мировой экономики, вопросы межгосударственного разделения труда, специализации и кооперирования национальных экономик, институциональная среда мировой экономики, ее инфраструктуры.

* * *

Познание - бесконечно, поэтому истинность знания в каждый данный момент времени относительна. Это относится в равной степени, как к естественным, так и к общественным наукам. Объекты естественных наук (физики, химии, минералогии, математики и иных) со временем не изменяются. Развитие этих наук осуществляется по одному вектору - путем углубления, проникновения в сущность исследуемых явлений и феноменов, уточнения характера связей, уточнения дефиниций категорий и законов. Поэтому естественные науки представляют собой понятийно-категориальные системы, степень адекватности которых исследуемым системам со временем непрерывно повышается; они представляют собой непрерывно уточняющуюся, модернизирующуюся систему.

Представления об экономике и понимание ее системности на каждой стадии развития цивилизации складываются, исходя из существующей общей научной картины мира. Общенаучный прогресс, развитие техники и общества предопределяют необходимость уточнять эти представления и понятия, искать каждый раз новые ответы на одни и те же традиционные вопросы. Алле М. отмечал, что «… главный принцип научной дисциплины - постоянное сомнение в том, что считается истинным…»[1]

Реальная экономика непрерывно развивается и усложняется в результате научно-технического и социального прогресса. Меняется содержание ее сторон, подсистем, сущностных связей. Меняются свойства и характеристики предметов и средств труда и, соответственно, - содержание прав и обязанностей людей, взаимодействующих по поводу их присвоения. Это предопределяет необходимость непрерывного мониторинга исследуемых социально-экономических систем в целях отражения в экономической теории эволюции (динамики) этих систем.

Одновременно в рамках экономической теории должно постоянно происходить углубление в сущность экономики, ее сторон, подсистем и связей между ними.

То есть, экономическая теория должна развиваться по двум векторам: сущностному и временно́му.

Социальные науки постоянно отражают то состояние изучаемых объектов, которое имело место в более или менее далеком прошлом, т.е., они никогда не могут быть адекватны современному состоянию изучаемого объекта. При этом исследователи пользуются понятиями, отражавшими состояние экономики и уровень развития экономической теории на момент определения этих понятий. Так, например, еще в XIX в. сформировались представления о том, что потребности человека безграничны и количество их непрерывно увеличивается, что полезность товара может изменяться и т.п. Они до сих пор является общепринятым, хотя и не адекватными реальной экономике.

[1] Алле М. Экономика как наука. М.: РГГУ, 1995. С. 51.

Познавательно-психологические барьеры (комплексы сопротивления изменениям, стереотипы мышления и поведения) в сознании исследователей препятствуют осознанию ими архаичности ряда сформулированных ранее понятий, их неадекватности современному состоянию экономики и современному уровню развития экономической теории.

Экономические законы (принципы) фиксируют устойчивые объективные сущностные связи между отдельными подсистемами и сторонами реальной системы. Они отражают устойчивые стабильные тенденции реализации экономических процессов и развития экономических систем, позволяющие прогнозировать их результаты в перспективе и предугадывать их реакцию на воздействия.

Категории – это наиболее общие сущностные понятия, которые характеризуют отдельные стороны реальной системы. В процессе анализа явлений экономической практики, их обобщения и выявления закономерностей выдвигаются **гипотезы** - научные предположения. Совокупность взаимосвязанных, взаимно дополняющих и не противоречащих друг друга гипотез образует теоретическую **концепцию.** Если гипотеза логически и (или) математически доказана, то выявленная закономерность становится **теоремой.** Если гипотезу невозможно доказать и обосновать, но при этом ее необходимо принимать и использовать, то она является **аксиомой.**

При исследовании проблем экономической теории должны использоваться методы диалектики, ее законы и категории (отражения, объективное и субъективное, абстрактное и конкретное, анализ и синтез, форма и содержание, сущность и видимость, закон перехода количества в качество и др.); различные способы моделирования. Должны использоваться в качестве методологических следующие принципы, отражающие специфику экономики:

- единства и дополняемости в человеке его материальной (биологической, объективной) и идеальной (волевой, субъективной) сторон,
- двойственности товара, сделки, общественных отношений, мирового товарного потока,
- специфики предметов и средств труда (являющихся товарами),
- специфики субъектов рынка,
- открытости предприятий и национальных экономик,
- замкнутости мировой экономики,
- системности национальных и мировой экономик,
- обратной связи,
- инверсии причины и следствия в экономических системах, порождаемой их замкнутостью,
- инерционности и непрерывного развития социально-экономических систем,
- стохастичности функционирования экономики,
- дискретности элементов экономики,
- единства понятийно-категориального аппарата для разноаспектных взаимодополняющих научных дисциплин (в силу единства и целостности объекта их исследований) и др.

Системный подход реализует синтетическое направление мысли, обобщая эмпирические данные и интегрируя системные представления, наработанные в течение длительного периода времени. Он основан на представлении о системе, как целостной, упорядоченной, структурированной совокупности элементов, имеющей большее содержание, чем их сумма, за счет прямых и обратных связей, существующих между элементами, между входом в систему и выходом из нее.

Исходя из пр**инципа системной целостности,** экономику следует рассматривать, с одной стороны, как подсистему сложной системы «социума», а с другой стороны, как систему, состоящую из подсистем, при определенных условиях выступающих в качестве относительно самостоятельных систем (национальная или региональная экономика, отрасль, предприятие и т.п.).

Подсистемы и элементы экономики можно рассматривать как компоненты воображаемого «**черного ящика**», который имеет входные и выходные сигналы, сущность и специфика взаимосвязи между сигналами входа и выхода будут характеристиками экономики.

Принцип обратной связи играет важнейшую роль в обеспечении устойчивости и стабильном функционировании и развитии экономики и общества в целом.

Структурный анализ включает ряд процедур, связанных с изучением формально-

структурных особенностей систем, исследующих значимость (ранг) тех или иных элементов, характер связей между ними, их критические пункты, протяженность и структурную сложность путей между элементами, возможность выделения автономных подсистем и т.п. В экономике на использовании структурного анализа основан метод оптимизации проектов строительства крупных объектов (с использованием теории графов), функционально-стоимостной анализ (ФСА).

Кибернетический подход нацелен на выявление и изучение обратных связей и каналов управления.

Синергетика (от гр. **synergeia — «совместное действие**») изучает системы высокой сложности. Она возникла в результате развития и синтеза стратегий кибернетики и теории систем. Ее основанием является представление о том, что системы, далекие от состояния равновесия (социальные, экономические, термодинамические, экологические и др.), имеют **способность к самоорганизации**. Проходя через **состояние крайней неустойчивости (точки бифуркации),** они спонтанно образуют новые упорядоченные структуры. В социуме и экономике точками бифуркации являются революции, либо какие-то иные субъективные действия и решения, связанные, как правило, с институциональной инфраструктурой.

Любое понятие, используемое в теории, является абстракцией. Степень **абстрагирования** должна быть необходимой и достаточной для того, чтобы выделить в исследуемом явлении основное, сущностное, позволяющее использовать экономическую теорию в социально-экономической практике. Игнорирование этого обстоятельства, чрезмерная степень абстрагирования в экономической теории ведет, например, к тому, что физические и юридические лица рассматриваются в качестве одного и того же экономического субъекта, несмотря на различную природу мотивации их поведения (обусловленную различием социальных ролей человека-потребителя и человека-инвестора, каким является участник предприятия).

Абстрагирование осуществляется посредством отвлечения в процессе познания от внешних явлений и несущественных деталей, выявления и выделения сущности предмета или явления. Посредством этого вырабатываются понятия, выражающие наиболее общие свойства и связи явлений действительности — категории. Так, абстрагирование от бесчисленных различий во внешних свойствах производимых в мире миллионов различных товаров позволяет объединить их в экономическую категорию «товары», фиксирующую то главное, что объединяет различные произведенные вещи, — их свойства как вещей, способных удовлетворять потребности людей и находящихся в чьей то собственности.

Анализ предполагает изучение отдельных сторон (аспектов) явления, **синтез** - изучение явления в целом, выявление того качества, которое отличает целое – систему от суммы слагающих её частей. Сочетание анализа и синтеза, их взаимная дополняемость обеспечивают системный подход к сложным явлениям хозяйственной жизни.

Дискретность экономики и стохастический ее характер, субъективное отражение объективных законов и закономерностей функционирования и развития реальной экономики предопределяет **субъективный характер экономической теории,** наличие множества ее **направлений** - неоклассической, неолиберальной, неокейнсианской, институциональной, марксистской теорий, подразделяющихся иногда на **школы**.

Экономическая теория объективно не в состоянии отразить все многообразие жизни и поэтому использует **допущения,** которые, упрощая представление о реальной хозяйственной жизни, позволяют осуществлять научное абстрагирование. Полагают, что допущения позволяют лучше понять сущность хозяйственной жизни в целом (одним из наиболее распространенных является допущение «**при прочих равных условиях**» - **ceteris paribus** - лат., предполагающее, что при анализе изменения рассматриваемых факторов остальные переменные остаются неизменными). Однако неверные допущения имеют следствием неверные выводы, принимаемые иногда за положения, лежащие в основе того или иного направления экономической теории.

Моделирование - это абстрактное отражение реальной хозяйственной системы. Моделями являются логико-графическими или математическими имитациями экономических процессов и систем. Будучи результатом научной абстракции, они должны отражать сущностные характеристики реальных процессов и систем. Но они никогда не бывают копиями имитируемых процессов и систем. Модель основывается на главных

экономических показателях (данных, переменных) исследуемых объектов и количественных и качественных связях между ними (их взаимосвязях).

Вербально-логическая модель – это общее качественное описание показателей и их взаимосвязей. Если эти показатели и связи имеют количественные значения, то возможно построение графической, математической и компьютерно-имитационной моделей, отражающих и иллюстрирующих закономерности изменения показателей (функций) в зависимости от изменения влияющих на них факторов (аргументов, данных, переменных).

Графическая модель основана на использовании различных рисунков — графиков, диаграмм, схем. Взаимные зависимости экономических показателей демонстрируют графики. Они могут быть линейными, когда график представляет собой прямую линию, расположенную под углом между двумя осями - вертикальной и горизонтальной. Если линия графика идет слева направо по нисходящей, то между двумя переменными существует обратная связь (так, по мере снижения цен на товар обычно растет объем его продажи). Если линия графика идет по восходящей, то связь прямая (так, по мере роста издержек производства товара обычно растут цены на него). Зависимость может быть нелинейной, когда график приобретает форму кривой линии (так, по мере уменьшения инфляции безработица имеет тенденцию к увеличению — кривая Филлипса).

Диаграммы – это рисунки, показывающие соотношение между показателями. Они могут быть круговыми, столбиковыми и др.

Схемы демонстрируют взаимосвязи показателей (подсистем), характеризующих моделируемое экономическое явление (экономическую систему).

Математическое моделирование основывается на описании экономического явления формализованным языком с помощью математических инструментов: функций, уравнений, неравенств и т.д. **Экономико-математические модели** позволяют не только формализовать экономическое явление, но и выявлять иногда его свойства и особенности, анализировать его. **Компьютерно-имитационное моделирование** использует экономико-математические модели, генераторы случайных чисел и другое и, прежде всего, в тех случаях, когда моделируемое экономическое явление имеет сложную структуру и описывается сложной системой уравнений.

Точность (детальность) экономико-математического моделирования определяется целями исследования и теми ресурсами средств и времени, которыми располагает исследователь.

* * *

Человек, его потребности и интересы и порождаемая ими мотивация поведения являются объектом исследования ряда естественных и гуманитарных наук, включая экономическую теорию, психологию, философию, социологию, теорию государства и права и других, а также множество прикладных дисциплин (этику, эстетику, маркетинг, менеджмент, эргономику, виктимологию).

В процессе исследований экономики в течение длительного периода времени нарабатываются понятия и категории различного рода. Их использование позволяет экономистам определять степень способности реальной экономической системы к самоорганизации и самонастраиваемости на оптимальный режим ее функционирования и развития. Позволяет законодателям, правительствам, центральным банкам создавать своими субъективными действиями условия, обеспечивающие максимально возможные темпы экономического роста. Позволяет выявить **регуляторы** экономической системы, необходимые и достаточные для обеспечения ее устойчивого развития, выявить роль «**сдержек**» и «**противовесов**» в нейтрализации **социальных патологий**. И напротив, их игнорирование является причиной **деградации** экономики и **деструкции** социума, ведет к социально-экономическому **коллапсу**.

Целостность и системность человека и созданного им **общества (социума)** определяют целостность и взаимодополняющее единство всех теоретических дисциплин, изучающих (каждая со своей стороны) один и тот же объект – человека и общество. Те или иные понятия и категории относятся к той или иной научной дисциплине с определенной долей условности. Они выполняют свои онтологические и гносеологические функции, отражая сущность объекта исследования, только в единстве и взаимном дополнении как элементы идеальной (теоретической) модели, целостно и системно воспроизводящей в сознании людей реальный объект исследования. Развитие теоретических представлений об одной из сторон исследуемого объекта в отрыве от

содержания дисциплин, изучающих другие его стороны, - непродуктивно и способно лишь исказить полученные результаты, привести к формулировке неверных выводов, выработке неэффективных предложений. Поэтому эти дисциплины необходимо совершенствовать, используя общую систему категорий, обеспечивая их взаимную **дополняемость**.

Единство объекта исследования (человека, его потребностей, интересов и порождаемой ими мотивации поведения) определяет необходимость использования различными научными теориями, изучающими человека, одних и тех же понятий, фиксируемых одними и теми же терминами (такими понятиями являются, например, «потребности», «ожидания», «готовность» и т.д.). Анализ того или иного понятия предполагает его расщепление на множество составляющих его сторон (выявление, например, биологического, экономического, социального, этического, эстетического, правового аспектов потребностей). Использование содержательно богатых, многосторонних понятий позволяет синтезировать достаточно адекватную модель поведения человека и развития общества. Использование таких понятий позволяет получить и вовлечь в научный оборот те научные результаты, которые находятся на стыке различных дисциплин. При ином подходе они попросту не попадают в поле зрения исследователя.

Часть 1. Общие положения.

Экономика - это человеко-машинная система (подсистема общества), в рамках которой люди, взаимодействуя со средой своего обитания, производят товары и услуги, удовлетворяющие их потребности. В центре ее находится человек, его потребности, желания, воля.

Человек в экономике играет **двойственную роль**. Он является основным элементом производительных сил и производства материальных и духовных благ. Одновременно он – единственный потребитель всего, что производится в экономике. Если произведенный продукт прямо или опосредованно не нужен человеку, то он вообще не нужен, а затраты на его производство являются для предприятия убытками, а для экономики – безвозвратными потерями.

Человек определяет производительный потенциал экономики, который в свою очередь определяет возможности и предпосылки реализации всех интересов человека и общества, удовлетворения потребностей людей.

§1. Потребности людей.

Жизнь любого живого существа, в том числе – и человека, представляет собой **процесс подержания состояния его динамического равновесия со средой его обитания** и одновременно **процесс выполнения работы по перемещению в гравитационном поле Земли из места рождения в место смерти**. Обеспечение равновесия и выполнение работы достигается за счет производства и потребления экономических благ и **обмена** со средой обитания материалами, энергией и информацией. Их потребление, а стало быть, и потребность в них определяется и ограничивается необходимостью поддержания **жизнеспособности** и **жизнедеятельности** человека.

Человек является элементом космической, геологической, биологической системы «планета Земля». Поэтому жизнедеятельность человека детерминирована объективными законами космической, геологической, биологической форм движения материи, то есть она является объективной по своей сущности.

Так антропометрические характеристики человека детерминированы параметрами среды его обитания. Рост и масса человека, удельный вес кальция в организме, сложившиеся в период с начала «прямохождения», обусловлены потенциалом гравитационного поля Земли. На экваторе, где величина этого потенциала меньше, среднестатистический рост мужчин приближается к двум метрам и, напротив, в высоких широтах в результате большей величины потенциала рост эскимосов или чукчей - значительно меньше, в пределах 1,5 - 1,6 метра.

Механизм зрения человека и характеристики его органов детерминированы яркостью и интенсивностью излучения нашей звезды - Солнца, механизм слуха и характеристики его органов - плотностью атмосферы Земли.

Химический состав крови человека обусловлен химической структурой Земли и составом воды в мировом океане. Формирование энергообмена человека с окружающей средой посредством использования гемоглобина отражает степень распространения железа на Земле, его место среди химических элементов, слагающих Землю.

По-видимому, вследствие какой-то глобальной экологической катастрофы на Земле резко изменился климат, характер растительности и состав животного мира. В этой ситуации инстинкты, наработанные ранее прагоминидами, оказались бесполезными. Произошла частичная утрата коммуникации со средой обитания (**дефект плана деятельности)** и себе подобными **(дефект плана отношений),** которая исключила прачеловека из природной тотальности. Он утратил инстинкты обеспечения жизнедеятельности посредством добывания продуктов питания, защиты от хищников и неблагоприятного воздействия природно-климатических явлений; утратил наработанный в течение миллионов лет план жизнедеятельности. Прагоминиды вынуждены были нарабатывать **искусственные планы деятельности и отношений**. Постоянная необходимость их наработки сформировала у пралюдей **потребность в самоактуализации (в творческом самовыражении)**. Этой потребности нет ни у человекообразных обезьян, ни у других представителей животного мира. Пчелы, муравьи,

термиты способны создавать сложные искусственные сооружения. Однако эти сооружения не отличаются друг от друга, они неизменно повторяются, поскольку их создатели не творят, а подчиняются инстинктивной программе.

В условиях жизни по искусственным планам человек должен принимать каждое решение и совершать каждое действие не инстинктивно (в подавляющем большинстве случаев, в отличие от животных), а в результате **рефлексии**, обдумав и оценив обстановку. Поэтому действия и решения человека являются результатом сознательного изъявления его воли и желания, то есть, они всегда субъективны по форме их совершения.

Пока прагоминиды были частью мира животных, их организм развивался, отражая условия **естественной среды своего обитания**, и изменялся по мере изменения этих условий, адаптируясь к ним объективно, вне зависимости от воли и сознания того или иного индивидуума. Необходимость жизни по искусственным планам сопровождалась созданием человеком **искусственной среды** своего **обитания** (жилищ, одежды, обуви), уменьшившей зависимость человека от природы, устранившей необходимость приспособления организма человека к условиям природной среды, и **искусственных органов** (орудий труда, инструментов, оружия), значительно расширившим производительные возможности человека.

Применение огня, изобретение искусственной среды и искусственных органов образовало **искусственную** (создаваемую мыслью и трудом человека) **сферу**, опосредующую отношения прагоминид с естественной средой их обитания, уменьшающую их зависимость от этой среды. Поэтому отпала необходимость их эволюции. Произошла стабилизация параметров человека как биологического вида.

В результате научно- технического прогресса возросли масштабы общественного производства. Его воздействие на атмо-, гидро- и литосферу стало сопоставимо с действием космических факторов. В результате вся поверхность Земли постепенно превращается в **искусственную среду обитания человечества**. Планета Земля – это **космический дом** и **космический корабль человечества**.

Потребности человека как конкретное отражение и выражение свойства живой материи к самовоспроизводству меняются только в силу изменения параметров среды обитания людей. Весьма большие временные масштабы изменения параметров атмосферы, гидросферы, гравитационного поля Земли позволяют расценивать потребности человека как абсолютные и стабильные.

Эволюцию гоминид заменила эволюция искусственной сферы человека. Ее развитие расширило интервал физических параметров среды обитания людей: от полярных морозов до экваториальной жары, от сухих пустынь до влажных тропических лесов, от глубин океана до космоса. Именно этим обусловлена стабильность и неизменность потребностей людей. И тысячу лет назад, и в настоящее время потребителю, при прочих равных условиях необходимо одно и то же количество воздуха, воды, пищи, одежды, обуви и других благ, несмотря на то, что изменилась технология их производства и улучшились потребительские свойства. Физиологически человек за период письменной истории не изменился и не меняется, следовательно, не изменился объем благ, необходимых для поддержания жизнедеятельности и воспроизводства человека.

Указанные обстоятельства позволяют следующим образом дать дефиницию потребностей. **Потребности** представляют собой **совокупность условий, объективная необходимость создания которых** посредством потребления материальных, энергетических и информационных ресурсов и осуществления определенных видов деятельности для поддержания способности человека к жизни как индивидуума и его воспроизводства как биологического вида, **осознается им как желание приобрести и использовать определенный товар** (осуществить какую-либо деятельность), либо подсознательно - в силу инстинктов - мотивирует деятельность человека, направленную на приобретение определенных товаров или осуществление определенной деятельности. Потребности характеризуют потенциальные размеры благ, объективно необходимых для обеспечения жизнеспособности и воспроизводства человека вне и независимо от его воли и желания, и одновременно они характеризуют субъективный механизм мотивации действий человека, его поведения. То есть, потребности людей двойственны по их природе, представляя собой диалектическое единство объективного и субъективного.

Потребности нельзя отождествлять со средствами и способами их удовлетворения.

Потребности остаются неизменными с того момента, когда между человеком и естественной средой его обитания в результате изобретения искусственной сферы появилась промежуточная антропогенная среда, стабилизировавшая условия жизни

человека, избавившая его от необходимости дальнейшей эволюции и расширившая температурный интервал среды обитания и ареал расселения. Именно эта среда развивается и совершенствуется в результате научно-технического прогресса.



Соответственно совершенствуются средства и способы удовлетворения потребностей, в результате повышается качество и уровень их удовлетворения.

Рис. 2. Структура потребностей людей, способов и средств их удовлетворения.
1- биологические, 2 – экономические, 3 - социальные

Перечень потребностей у всех людей одинаков.

Человек, как любое живое существо, имеет инстинкт жизни как индивидуума и вида. Инстинкт жизни индивидуума обусловливает наличие у него потребности в обмене со средой своего обитания и потребности в стабильной работе всех систем человека, обеспечивающих процессы обмена.

Каждый человек имеет определенный набор физиологических, «экономических» и «социальных» потребностей, абсолютный размер которых индивидуален. Он определяется антропометрическими характеристиками человека, его полом и возрастом, конституцией его тела, условиями его жизни, среды обитания и особенностями трудовой деятельности.

Так, взрослому человеку, имеющему большие затраты энергии в результате активного образа жизни, требуется больше пищи, чем ребенку или старику. У старика скорость обменных процессов и интенсивность теплоизлучения ниже, чем у молодых людей, поэтому при одной и той же температуре окружающей среды им требуется более теплая одежда. В более холодном климате людям требуется потреблять больше жиров для того, чтобы вырабатывать больше тепловой энергии, теряемой в холодной среде, либо при том же потреблении жиров носить более теплую одежду, изолирующую (экранирующую) тело от окружающей среды и, тем самым, снижающую потери человеком тепла. То есть, потребности каждого отдельного человека являются результирующей, с одной стороны, параметров, характеризующих его индивидуальные особенности (возраст, пол, конституцию тела, образ жизни, профессию), а с другой стороны, - параметров, характеризующих среду обитания человека (температуру, влажность, скорость воздуха, характер плоскостей передвижения и иные географо-климатические и рельефные

особенности региона, механическую, химическую, электрическую, радиационную опасность).

Вода и воздух определенного химического состава и в определенном интервале физических параметров явились той средой, которая породила все живое и в силу своей стабильности создала относительно постоянные (а стало быть - благоприятные) условия развития жизни на Земле. Жизнь человека в иной химико-физической среде невозможна. Кислород и углекислый газ участвуют в реакциях обмена, а вода является основой тех физиологических растворов (крови, лимфы, желудочного сока, внутриклеточной жидкости и других), в среде которых протекают биохимические и электрохимические реакции обмена веществ человека с окружающей его средой и его жизнедеятельности. Отсюда следует важность для жизнедеятельности человека простейших физиологических потребностей в создании условий для обеспечения реакций обмена.

Человек представляет собой единство материального (тела) и идеального (сознания). Жизнь человека как материального биологического объекта можно представить как движение из пространственно - временной точки **A** $\{T_o, X_o, Y_o, Z_o\}$, фиксирующей координаты рождения, в точку **B** $\{T_n, X_n, Y_n, Z_n\}$, фиксирующую координаты смерти. В процессе этого движения совершается работа за счет энергии, извлекаемой из пищевых энергоносителей, изнашиваются функциональные органы, костно-мышечная, нервная, сердечно-сосудистая системы, стареют и разрушаются органические молекулы. Для их восстановления, для обеспечения стабильности состава крови, лимфы, цитоплазмы и иных жидких сред организма необходимы конструкционные материалы, извлекаемые из пищи.

Пища является одновременно и энерго-, и материалоносителем. Окисление потребляемых углеводов, жиров, белков дает энергию, а соли, белки и другие соединения используются в качестве материала для создания, развития и воспроизводства костно-мышечной системы, кожи, крови, нервов и других компонентов тела человека. В пределах ограниченного количества элементарных неорганических и органических соединений существует безграничное многообразие их комбинаций в виде взаимозаменяемых белков, жиров и углеводов, содержащихся в различных животных и растениях. Поэтому бесконечно велико многообразие средств и способов удовлетворения потребности человека в пище, способных заменять друг друга.

Одежда, обувь, головные уборы, жилые дома служат для защиты человека от неблагоприятного воздействия со стороны окружающей среды. Тем самым они способствуют расширению интервала физических параметров (температуры, влажности, скорости ветра) среды обитания человека. При этом в качестве средства защиты могут использоваться различные виды, типы, модели перечисленных товаров, заменяющие друг друга. На их изготовление могут быть использованы разнообразное сырье и материалы, заменяющие друг друга, поэтому бесконечно велико многообразие средств и способов защиты человека. Огромное количество материальных и духовных благ и видов деятельности взаимно заменяют друг друга. Поэтому возможно бесконечно большое количество средств и способов удовлетворения одной и той же потребности.

Взаимозаменяемость предметов потребления, применяемых для их изготовления сырья и материалов и используемых машин и оборудования снимает **проблему дефицитности производственных ресурсов**. Дефицит может иметь место только в течение некоторого ограниченного периода времени, необходимого для поиска и выработки альтернативного средства и способа удовлетворения потребности. «Экономические» потребности в пище, одежде, обуви всегда ограничены антропометрическими параметрами человека и неизменны в силу стабильности и по мере стабильности этих параметров.

Следствием стабильности потребностей является объективная ограниченность потенциала спроса, а также то обстоятельство, что новый товар на рынке всегда замещает традиционный товар, а успех продвижения нового товара зависит от его способности вытеснить с рынка (заместить) традиционный товар. В условиях удовлетворенных потребностей и насыщенного спроса нереальна ситуация, когда на рынок продвигается новый товар и одновременно остается на рынке ранее выпускавшийся товар, заменяемый новым товаром.

Особенности отделения социального от биологического предопределили наличие в структуре потребностей людей таких из них, которые порождены социумом и обеспечивают возможность существования человека в социуме. Это - потребности в рефлексии, в средствах коммуникации, в игре и других.

Производной от «экономических» потребностей является «социальная» **потребность в**

свободе, средством удовлетворения которой является возможность **выбора человеком** способов и средств удовлетворения его потребностей, вида трудовой деятельности и рода занятий, места жительства и других условий труда и жизни. Эта потребность проявляется и идентифицируется человеком только тогда, когда относительно удовлетворены те экономические потребности, на основе которых она возникает и развивается.

Инстинкт воспроизводства себя как биологического вида проявляется как потребность в порождении и воспитании детей. Формой удовлетворения этой **потребности** является семья. Производной потребностью, приобретшей в ходе социокультурной эволюции определенную самостоятельность, является **сексуальная потребность**.

Ущербность пралюдей, недостаток способностей каждого отдельного из них к защите и нападению вследствие физического несовершенства (отсутствия достаточно мощной костно-мышечной системы, клыков, когтей, быстроты реакции и прочего) в сочетании с **потребностью в безопасности** компенсировался их объединением в стаю, позднее эволюционировавшую в род. На этой основе сформировались и стали развиваться такие **социальные способности** как **альтруизм, самопожертвование, взаимопомощь и солидарность**. Объединение обеспечивало безопасность. Но вместе с тем оно требовало подчинения интересов индивидуума интересам объединения. Изымало какие-то индивидуальные права и возлагало на своих членов обязанности, вытекающие из принадлежности к объединению (по участию в совместной охоте, обороне, нападении, кровной мести и другие). Изгоняло индивидуумов, не выполняющих этих обязанностей. Объединение основывалось на позиционной структуре взаимоотношений, средством упорядочения которых были традиционные правила поведения, возникшие в мире животных (в стаде копытных животных, в стае прагоминид и волков, в пчелином улье и муравейнике, и др.), унаследованные пралюдьми, сохранившими их в процессе трансформации стаи в род.

Исследования по этологии животных позволяют предположить, что объединение (стая, род) обладало жесткой иерархической структурой во главе с вожаком, обладающим абсолютной властью по отношению к остальным его членам в части их субординации, регламентации совместной жизни и дележа добычи. Перспективы продвижения члена стаи на более высокий иерархический уровень, обоснованность его притязаний на большую часть в общей добыче и приоритетность в удовлетворении жажды, голода, сексуальной потребности зависели не столько от личных качеств претендента (его силы, отваги, агрессивности, честолюбия и других), сколько от признания обоснованности и объективности его притязаний со стороны остальных членов стаи. При любом уровне личных качеств претендента совокупная сила стаи всегда была больше силы претендента, поэтому отсутствие признания притязаний претендента со стороны стаи предопределяло их ничтожность. Данное обстоятельство объясняет происхождение и развитие **потребности** человека **в социальном признании**.

Искусственная природа плана деятельности и плана отношений человека, создаваемых в результате целенаправленной осознанной субъективной его деятельности, обусловила и предопределила формирование у него **потребности в индивидуальной и социальной рефлексии и информации**, необходимой для определения своего места в мире, оценки ситуации, идентификации и ранжирования потребностей и оценки степени их удовлетворения, полагания целей, выбора и обоснования путей достижения целей (способов и средств удовлетворения потребностей) и иных аспектов рефлексии.

По этой же причине сформировалась у человека **потребность в игре** как способе освоения искусственных (не инстинктивных) плана деятельности и плана отношений. Игра, имитируя войну, охоту, семью и другие реальные ситуации и инспирируя при этом адекватные психофизиологические реакции организма, способствует формированию необходимых стереотипов поведения людей.

Физиология прагоминидов обусловила и детерминировала их всеядность и необходимость охоты и рыбной ловли для эффективного удовлетворения потребности в белках и энергии. Подавляющее большинство диких животных было более совершенно, чем прагомииды: одни - сильнее, другие - быстрее, третьи - летали. Чтобы успешно охотиться, прагоминидам пришлось компенсировать свое несовершенство объединением в стаи, а также применением орудий - камней, которые могли бы летать быстрее птиц и быть сильнее клыков животных, и палок, удлиняющих руки людей и за счет этого увеличивающих силу их ударов. **Орудия труда** стали **специализированными искусственными органами человека**, продолжающими его естественные органы, повышающими их эффективность и уменьшающими зависимость человека от

окружающей среды. Привычка к применению камней и палок позволила прачеловеку выявить наиболее эффективные их формы и размеры, а затем овладеть искусством придания найденным камням и палкам эффективных форм и размеров, положивших начало трудовой деятельности прачеловека и его социокультурной эволюции.

Необходимость жить по искусственным планам деятельности и отношений, необходимость координации действий членов орды в процессе их взаимодействия требовала развития **коммуникационных средств** (жестов и речи, знаков и системы их кодирования) и **системы коммуникации** - накопления и постоянного пополнения информационной базы, постоянного обмена человеком информацией с сообществом, членом которого он является, развития средств и систем связи и транспорта.

Высшей потребностью человека является **потребность в самоактуализации**, в творческом самовыражении, в реализации своих способностей, появившаяся у человека как реакция на необходимость построения искусственных планов деятельности и отношений. Наличие у человека данной потребности является **объективной предпосылкой и основой научно-технического и социального прогресса**, предпринимательства и экономического развития общества, художественного творчества и духовного развития людей. Способом и средством удовлетворения этой потребности является способность и возможность творить сама по себе. У многих людей способность творить существует в потенции или мало развита, не будучи ими идентифицирована. Социальное признание и оценка результатов творчества способствует развитию данной способности и раскрытию творческого потенциала человека. У разных людей различна направленность творчества. Одни склонны к художественному, другие - к техническому творчеству, у третьих имеются различные увлечения. С учетом данного обстоятельства создавались японские **кружки качества**, приносящие японским фирмам ежегодно большие суммы дополнительной прибыли. В них может участвовать любой работник фирмы, даже не имеющий общего или специального образования, но имеющий склонность к техническому творчеству.

Потребность в самоактуализации мотивирует творчество людей. Его результаты обладают высокой социальной ценностью независимо от области его осуществления, способствуют росту научного и духовного потенциала общества, его гуманизации и росту производительности общественного труда. Отсюда следует необходимость взаимодействия людей по созданию условий для творческого самовыражения индивидуумов и реализации его результатов.

Необходимость удовлетворения потребностей является основным **фактором мотивации** поведения **людей** как **потребителей**, так и **участников производства**. Она побуждает человека к определенным действиям, направленным на достижение результата (продукта, услуги, социальной позиции), являющегося способом удовлетворения той или иной потребности, порождает у человека заинтересованность в этом результате. Размер результата и степень его способности удовлетворять потребности определяет силу побуждения человека к деятельности, степень ее мотивации и направленность интересов человека.

Потребности не могут быть объектом управления и регулирования в силу их абсолютности и объективности. Но выбор тем или иным человеком средств и способов удовлетворения его потребностей субъективен. Он определяется **стереотипами мышления и поведения** людей, наработанными ими в процессе воспитания, образования и социализации, обусловленными их принадлежностью к определенному полу и социальной группе, особенностями усвоенной культуры, условий труда и жизни, уровнем доходов и другими субъективными факторами. Поэтому объектом управления, регулирования, рекламы является социо-психологический механизм выбора человеком способов и средств удовлетворения его потребностей. В сознании человека в процессе его взросления, воспитания, образования, социализации складывается субъективный **образ мира**, опосредующий взаимоотношения человека и социума. Элементами образа мира являются стереотипы мышления и поведения людей (познавательно-психологические барьеры, комплексы сопротивления изменениям).

Образ мира является фильтром для любой информации, поступающей в сознание человека из окружающего мира. Он содержит субъективные критерии ценности информации, на основании которых человек реагирует на информацию, выбирает и обосновывает свои решения, поступки и действия. Воспитание, образование, агитация, пропаганда, реклама нацелены на корректировку образа мира в желаемом для воспитателя, педагога, агитатора, пропагандиста, рекламщика направлении.

Управляемы и регулируемы (в т.ч. - посредством рекламы) выбор средств и способов удовлетворения потребностей. Рекламщик, воздействуя на образ мира в сознании человека, принадлежащего к адресной целевой группе, инспирирует требуемые от человека реакции (например, покупку товара). Аналогичные способы используют в педагогике, политической пропаганде, формировании менталитета военнослужащих и т.п.

При прочих равных условиях размер потребностей индивидуума зависит от антропометрических характеристик человека и условий среды его обитания, но не от его воли и сознания.

Потребности, характеризуя возможность и способность человека к жизни и к воспроизводству, дополняют, но не заменяют друг друга. Больший уровень удовлетворения одной (или нескольких) потребности не компенсирует неудовлетворения других потребностей.

Сформировавшееся в XIX в. представление о субъективном характере потребностей стало аксиомой экономической теории.[2] По мнению Макконнела К.Р. и Брю С.Л. материальные потребности - это желания потребителей приобрести и использовать товары и услуги, которые доставляют им полезность. Хайман Д.Н. полагал, что потребности в товарах и услугах не имеют насыщения. Маркс К. не дал дефиниции потребностей, но он различал потребности и средства их удовлетворения, хотя одновременно и отождествлял их[3]. Такое различение-отождествление было основанием для утверждения о том, что «потребности развиваются со средствами их удовлетворения и в непосредственной зависимости от этих средств»[4], а рост платежеспособности позволяет потребителям расширить круг своих потребностей[5]. Подобного рода утверждения противоречат здравому смыслу и жизненному элементарному опыту.

Маслоу А. отмечал, что потребности ранжированы в сознании (по-видимому, и в подсознании) человека. Ранг возрастает по направлению от физиологических потребностей к социальным потребностям. Ранжированность потребностей объективна в силу различной их значимости для жизнеспособности человека. Однако ранжирование, присвоение ранга потребностям, определение их приоритета также, как и выбор человеком того или иного способа и средства удовлетворения потребностей, суть субъективны и относительны. Они определяются состоянием его здоровья, традициями, обычаями, предрассудками, стереотипами поведения, бытующими в той социальной (половозрастной, национальной, профессиональной, конфессиональной и иной) группе, к которой принадлежит человек, уровнем его доходов, составом семьи и другими индивидуальными субъективными факторами.

На основе аксиомы о субъективном характере потребностей возникло предположение о возможном возникновении новых потребностей и их безграничном росте, о возможности формирования новых потребностей и управления этим процессом. Результатом практической реализации таких представлений становится акцентирование внимания на логистике (на продвижении товаров), а не на совершенствовании их утилитарных, эргономических, эстетических свойств, совершенствовании технологии их производства (в целях снижения издержек и цены); неэффективность или недостаточная эффективность маркетинговых исследований, недостаточный учет системного характера мотивации поведения людей и, соответственно, - неэффективность инвестиций в исследования, разработку и производство товаров и услуг, недостаточная действенность применяемых средств мотивации трудовой деятельности и другие негативные явления.

В настоящее время теоретические представления о потребностях разрабатываются независимо друг от друга в рамках различных областей науки – психологии, медицины, экономической теории, менеджмента и др. (в разработку теоретических представлений о потребностях как факторах мотивации людей - участников производства в рамках теории менеджмента внесли вклад А. Маслоу, Д. Мак Клелланд, К. Альдерфер, Ф. Герцбер.) Эта «независимость» является причиной того, что ни в одной из этих дисциплин нет исчерпывающего определения понятия «потребности человека». Хотя это понятие является основополагающим в каждой из них – все остальные понятия выводятся из него. А коль основополагающее понятие содержит дефекты в дефиниции, то, соответственно, сомнительны и выводы, следующие из него.

Результатом практической реализации таких представлений становится:

---

[2] Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс М.: Республика, 1992.
Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. Т. 1 М.: Финансы и статистика, 1992.

[3] Маркс К. Капитал Т. 1, с. 182. М.: ИПЛ, 1988.

[4] Маркс К. Капитал Т. 1, с. 520.

[5] Маркс К. Капитал Т. 1, с. 631.

- акцентирование внимания на логистике (на продвижении товаров), а не на совершенствовании их утилитарных, эргономических, эстетических свойств, совершенствовании технологии их производства (в целях снижения издержек и цены);

- неэффективность или недостаточная эффективность маркетинговых исследований,

- недостаточный учет системного характера мотивации поведения людей и, соответственно, - неэффективность инвестиций в исследования, разработку и производство товаров и услуг,

- недостаточная действенность применяемых средств мотивации трудовой деятельности и другие негативные явления.

Каждый человек нуждается в одновременном удовлетворении всех его потребностей. В этих целях он вынужден выступать одновременно в качестве одной из сторон во многих видах общественных отношений. Участвуя в каждом из них, человек выполняет фактические обязанности и пользуется фактическими правами, необходимыми для достижения указанных целей. Выбор человеком того или иного средства и способа удовлетворения потребностей и соответственно степень правомерности его поведения при этом определяется направленностью его интересов. А она зависит от воспитания, культуры, присущих человеку стереотипов поведения (правосознания) и от соотношения между содержанием каждого из числа фактически используемых им прав и обязанностей и содержанием каждой из нормативных санкций, установленных законом за отклонение фактически использованных прав и обязанностей от нормативных, предписанных законом правил поведения.

В любой данный момент времени мотивация поведения того или иного человека определяется той социальной ролью, которую он играет в данный момент времени. Но человек в своей жизни играет одновременно **множество социальных ролей**. Эти обстоятельства определяют **многомерность мотивации** действий человека, формирование его поведения как вектора, слагаемого различными, порой разнонаправленными интересами и стремлениями; результирующего влияние различных факторов, одновременно воздействующих на человека.

§2. Двойственность человека

Человек как биолого-социальное явление двойственен**.** С одной стороны, он – **живой организм** (материальный объект), жизнеспособность которого обеспечивается посредством обмена материалами, энергией и информацией с окружающей средой в условиях динамического равновесия. Но одновременно – это **идеальный субъект,** обладающий сознанием и волей, совершающий индивидуальную рефлексию и участвующий в социальной рефлексии, предварительно обдумывающий предполагаемые решения и действия, создающий их образы в своем сознании. Его жизнь представляет собой (с физической точки зрения) работу, на совершение которой затрачивается информация, энергия и материалы, получаемые за счет обмена с окружающей средой. Эти работа и обмен являются объективными процессами, не зависящими от воли и желания человека. Однако, с другой стороны, - любое решение и действие человека по совершению «работы» и обеспечению «обмена» представляют результат его психической деятельности, проявления желания и изъявления воли, выполнения субъективных обязанностей и пользования субъективными правами. То есть, человек представляет собой взаимодополняющее единство его материальной (биологической, объективной, реальной) и идеальной (волевой, субъективной) сторон. Двойственность человека определяет двойственность его потребностей, общественных отношений, собственности, товара, сделок и ряда других социально-экономических явлении и отражающих их понятии.

Двойственность общественных отношений определяются тем, что их участники взаимодействуют относительно присвоения-отчуждения определенной вещи – **объекта** этих отношений, но взаимодействие осуществляется только будучи результатом изъявления воли и желания взаимодействующих **субъектов.**

Двойственность собственности заключается в неразрывном единстве объекта собственности и субъективных прав собственности на этот объект.

Двойственность сделки проявляется в том, что совершается она относительно присвоения-отчуждения определенной вещи – **объекта сделки,** будучи результатом изъявления воли и желания **субъектов – сторон сделки.**

Объективная необходимость для человека обмениваться со средой своего обитания

материалами, энергией и информацией, объективный характер мышления человека, казалось бы, позволяют квалифицировать любого человека как рационального субъекта, однозначно реагирующего на любые внешние раздражители, на любые внутренние побуждения. Однако практика свидетельствует о широком разбросе реакций различных людей – от абсолютно рациональных до демонстрационных и даже до не поддающихся никакому объяснению иррациональных реакций. По-видимому, любые внешние раздражители и внутренние побуждения опосредуются тем **субъективным образом мира**, который у любого человека формируется индивидуально (в качестве фенотипа) в процессе его воспитания, образования, социализации. Только преломляясь через призму этого образа, раздражители и побуждения инициируют соответствующие индивидуальные психофизиологические реакции.

Данное обстоятельство предопределяет **стохастический (вероятностный**) характер возможных реакций любого человека и его поведения, функционирования экономических систем и социально-экономических процессов. Наиболее вероятный вектор поведения акторов рынка (продавцов, покупателей, инвесторов, наемных работников, работодателей и др.), принадлежащих к определенной социальной группе, проявляется только при анализе поведения достаточно большой совокупности этих акторов. Стохастический характер поведения любого человека является одной из причин **неопределенности** функционирования рынка и возникновения **рисков**.

Научно-технический и социальный прогресс определяют непрерывное изменение средств и способов удовлетворения потребностей людей, повышение их качества и многообразия в результате развития науки и техники. Объективная дифференциация потребителей определяет разброс их требований к свойствам предметов потребления в широком интервале, определяет относительность понятия «**качество продукции**». Нет, и не может быть «мирового уровня качества товара». Есть уровень качества конкретного товара, соответствующий или не соответствующий требованиям потребителей, принадлежащих к той или иной социальной группе.

Научно-технический прогресс (НТП) способствует росту производительности общественного труда, росту доходов населения, соответственно - росту покупательной способности потребителей и, тем самым, изменению их требований к утилитарным, эргономическим, эстетическим, экологическим свойствам предметов потребления их цене.

Абсолютна и объективна степень удовлетворения потребностей человека (насыщения). Она варьируется в интервале от нуля до ста процентов. А оценка человеком степени удовлетворения своих потребностей субъективна и относительна. Она, как правило, занижена. У многих людей отсутствуют критерии разумного предела объемов накопления потребляемых материальных и духовных благ. Многие люди не в состоянии идентифицировать свои запросы и требования (являющиеся субъективной формой выражения потребностей) с конкретными товарами.

Субъективна оценка маркетологом предпочтений, запросов и требований потребителей к свойствам товаров и их количественное и качественное определение (квантификация и квалификация).

Субъективно восприятие дизайнером и конструктором (выявленных и определенных маркетологом) требований потребителей к свойствам продукции и их воплощение в художественно-технических решениях конструкции и дизайна товара.

Субъективно восприятие писателем, поэтом, композитором, художником, драматургом, режиссером надежд, настроений, запросов общества и их воплощение в прозе и стихах, песнях и иных музыкальных произведениях, картинах и кинофильмах, пьесах и спектаклях, а также иных духовных благах.

Субъективно восприятие законодателями требований граждан, предпринимателей, органов власти и иных субъектов к потребным им правилам поведения и взаимодействия и воплощение этих требований в содержании обязанностей и прав, закрепляемых в создаваемых нормах права.

Субъективна оценка предпринимателем конъюнктуры рынка и спроса и его решения по изменению объемов производства и предложения товаров.

§3. Основные понятия экономической теории

Совокупность физических и умственных способностей человека, его способность к труду представляют собой его **рабочую силу**, являющуюся главным условием производства.

Труд – потребление рабочей силы, целесообразная деятельность человека, направленная на изменение предметов и сил природы в целях удовлетворения потребностей людей**.**

Предмет труда – то, на что направлен труд человека, материальная основа будущего продукта – материалоносители, энергоносители, информация.

Первичные предметы труда человеку предоставляет природа: лес, полезные ископаемые, рыба. Подвергаясь переработке, они превращаются в сырые материалы (**сырье**) – **полуфабрикаты**.

Средства труда – комплекс вещей, помещаемых человеком между собой и предметами труда и обеспечивающих проведение его воздействий на эти предметы. Средства труда продолжают и усиливают естественные органы человека, опосредуют их воздействия на предметы туда. Они включают **орудия труда** (инструменты, машины, оборудование), здания и сооружения, объекты инфраструктуры (дороги, трубопроводы, порты и т.п.), управляющие устройства (информационно-коммуникационные техника и технология).

Предметы и средства труда образуют **средства производства.**

Рабочая сила и средства производства составляют **производительные силы общества**.

Вещь – любой предмет природы или предмет труда.

Продукт – вещь, произведенная человеком.

Товар - предмет природы или продукт, 1) **обладающий полезностью** и 2) **принадлежащий** какому-либо субъекту.

Общественные отношения – это те отношения, участниками которых являются **экономические субъекты** (частные лица – люди и предприятия, публичные лица – органы государственного и муниципального управления), взаимодействующие в процессах производства, распределения, обмена и потребления ими общественного продукта.

Содержание этих отношений **объективно** в силу объективности общественного продукта – они возникают только при его наличии. Но проявляются они в **субъективной форме**, будучи результатом изъявления воли людей, которые при присвоении (отчуждении) товаров выполняют субъективные обязанности, предусмотренные договором или предписанные законом, и пользуются субъективными правами, закрепленными договором или законом и гарантированными государством.

Экономическая теория должна **отражать** эти отношения людей в единстве и взаимной дополняемости их социально-экономического содержания и правовой формы их проявления.

Экономические (производственные) **ресурсы** или **факторы производства** – это люди и их способности, а также вещи, используемые для производства потребительских благ - товаров и услуг, удовлетворяющих потребности людей. К ним относятся:

1) **труд** — трудовые ресурсы (люди и их способности)**;**

2) **предпринимательство** — предпринимательские способности (способности людей **организовывать производство товаров и услуг**, и **принимать** на себя при этом **обязательства, ответственность** и **риск**)**;**

3) «**знания» - научно-технический потенциал** товара, фирмы, национальной экономики (научная, техническая и технологическая информация, навыки и умения, базы данных, системы обучения, повышения квалификации и переподготовки людей, системы передачи информации)**;**

4) **природа** - природные ресурсы (материалы, энергия, информация; земля и ее недра, лесные и биологические, климатические и рекреационные ресурсы, водное и воздушное пространства Земли, космическое пространство и объекты)**;**

5) **капитал** в денежный форме и в материальной форме (в виде средств производства).

6) В последние десятилетия все большую значимость приобретает такой ресурс, как **права** – на интеллектуальную собственность – открытия, изобретения, ноу-хау, на производство и/или продажу определенных товаров, на торговую марку и др. Рынок

прав функционирует как рынок **лицензий** – разрешений на использование права в течение установленного периода в установленном регионе.

7) В рыночных странах ресурсом является также **good will** – репутация фирмы.

Аристотель и другие мыслители древности и средневековья, а также меркантилисты считали **труд** одним из основных экономических ресурсов. Физиократы особое значение придавали **земле**. Смит А. и Сэй Ж.Б. (1767—1832) как производственные ресурсы рассматривали **труд, землю и капитал**. Маршалл А. (1842—1924) предложил учитывать **предпринимательские способности** в качестве производственного ресурса. В настоящее время наиболее значимым фактором производства, определяющим конкурентоспособность товара, фирмы, национальной экономики, является **научно-технический потенциал** товара, фирмы, национальной экономики (знания).

Ресурсы взаимно соответствуют, дополняют и, в определенной мере, заменяют друг друга. Капитал (например – станок) сам по себе работать не способен. Его дополняют станочник и наладчик, обладающие знаниями, умениями и опытом, соответствующими техническим характеристикам станка и уровню научно-технического потенциала, заложенному в станок. Один и тот же объем леса может быть вырублен определенным количеством лесорубов, вооруженных топорами или двуручными пилами, либо одним комбайнером, управляющим лесоуборочным комбайном. Но без орудий труда человек не в состоянии что-либо сделать, так же, как и машина без участия людей не является фактором производства.

Ресурсы мобильны (подвижны), они могут перемещаться в пространстве (внутри страны, между странами). Степень их мобильности различна. Наименее мобильны природные ресурсы, подвижность многих из них равна нулю (например, - земля, месторождения полезных ископаемых). Наиболее подвижна информация и трудовые ресурсы, предпринимательские и иные способности людей. Рынок состоит из рынка ресурсов и рынка товаров и услуг.

Научно-технический прогресс - это **феномен**, объективно обусловленный наличием у людей потребности в самоактуализации (в творческом самовыражении). Результатом НТП являются научно-техническая продукция (открытия и изобретения, программное обеспечение, базы данных); разработка и производство на их основе новых и совершенствование традиционных товаров народного потребления, способных более эффективно удовлетворять потребности людей; разработка и использование новых технологий, способствующих росту производительности общественного труда и объемов производства общественного продукта, разделение труда.

Разделение труда – это распределение обязанностей по изготовлению различных вещей; по выполнению трудовых операций между различными людьми при изготовлении одной и той же вещи или оказании одной и той же услуги.

Первым в мире было **гендерное** разделение труда. Мужчины занимались охотой, участвовали в битвах с конкурирующими родами. Женщины рожали и воспитывали детей, собирали коренья, зерна и плоды, готовили пищу.

Вторым стало разделение труда между **мужчинами-охотниками (воинами)** и **мужчинами-изготовителями оружия и орудий труда**. До какого-то момента времени мужчины, изувеченные на охоте или войне и неспособные охотиться или воевать, были обузой для рода. Они старались оправдывать свое право на жизнь изготовлением для сородичей орудий труда или оружия. Опыт показал высокую социальную ценность их занятий. В процессе изготовления орудий труда или оружия совершенствовались трудовые навыки; из поколения в поколение накапливалась информация о свойствах используемых для этого материалов, об эффективных способах их обработки, о наиболее совершенных видах орудий труда и оружия. Эту информацию мужчины-изготовители передавали подрастающим мальчикам, воспитывали из них будущих охотников и воинов.

Следствием общественного разделения труда стало возникновение его **специализации** - ориентации производителей (работников, предприятий и их подразделений, отраслей, регионов, национальных экономик) на изготовление отдельных продуктов и их элементов. Производитель, специализируясь на производстве того или иного продукта, имеет возможность наиболее эффективно использовать доступные ему или имеющиеся у него ресурсы, а также использовать свое умение производить эти продукты.

Разделение труда и, соответственно, его специализация могут быть пооперационными, попродуктовыми (подетальными и поузловыми), внутризаводскими и межфирменными, межотраслевыми, межрегиональными и международными (между национальными экономиками). Разделение труда (при производстве орудий труда и предметов потребления,

при производстве сырья и готовой продукции) обязательно сопряжено с необходимостью взаимодействия определенного множества людей в целях совместного достижения общих целей - с необходимостью **кооперирования** трудовой деятельности людей (их сотрудничества) и **обмена** ее результатами.

Имеется два вида кооперации труда.

1) «**Сложная**» кооперации, порожденная общественным разделением труда, - согласованное выполнение людьми **разных операций**, необходимых для изготовления каких-либо предметов (орудий труда, оружия, вещей, удовлетворяющих потребности людей и т.д.).

2) «**Простая»** кооперация - это согласованное совместное выполнение людьми **однородных операций** для достижения целей, непосильных для каждого из них в отдельности, - охота на мамонта, строительство дамб, каналов, пирамид.

Если каждый участник хозяйственной жизни специализируется на производстве ограниченного круга продуктов, то тогда остальные блага, нужные ему как производителю и потребителю, он вынужден получать извне, со стороны. Для этого он обменивает имеющиеся в его распоряжении продукты и услуги (производственные ресурсы и предметы потребления) на те блага, которые ему нужны. **Обмен** благами осуществляется посредством **торговли** ими между людьми, фирмами, регионами, странами.

В период возникновения территориальных общин возникла **реципрокция** – труд в пользу кого-то, негласно предполагающий взаимность. Общинники добровольно, совместно и безвозмездно обрабатывали страховые и храмовые общинные поля, урожай с которых предназначался для создания в общине страхового запаса продовольствия, раздаваемого общинникам в чрезвычайных обстоятельствах (засуха, наводнение, эпидемия, эпизоотия, нашествие саранчи и т.п.), для сооружения и содержания храмов и жрецов с целью заручиться покровительством богов. Со временем реципрокция выродилась в **редистрибуцию** – обязательный принудительный труд в пользу владыки протогосударства (фараона, Инки и т.п.), который обладал монопольными правами на власть и собственность.

В настоящее время реципрокция существует и впредь будет существовать только в семье, материальной и моральной основой которой она является.

§4. Экономические субъекты

Экономические субъекты являются собственниками производственных ресурсов. Они получают доходы, продавая ресурсы, приобретая ресурсы и используя их для производства продукции, предлагаемой на рынок.

Различные экономические субъекты занимают различные места и играют разные роли в экономике, поэтому различна мотивация их поведения.

Человек-потребитель при удовлетворении своих потребностей стремится к максимизации совокупной предельной ценности приобретаемых товаров, исходя из лимита своей покупательной способности и существующего на рынке уровня цен на товары.

Поведение **участника предприятия** (его собственника) определяется его стремлением обеспечить приемлемое сочетание высокой доходности и надежности (приемлемого риска) средств, инвестируемых в сделку, в уставный капитал предприятия, либо предоставляемых ему на условиях кредита или займа.

Менеджер (в соответствии с обязательствами по контракту о найме их на работу) обязан выполнять требования участника предприятия, но вместе с тем он стремится использовать в своих интересах возможности своего служебного положения. Поэтому имеет место противоречивость интересов участников предприятий и их менеджеров, **конфликт интересов собственников и менеджеров.** Собственники-инвесторы заинтересованы в максимизации дивидендов и безопасности инвестиций, а менеджеры – в максимизации должностных окладов и бонусов.

Продавец и **покупатель** в сделке купли-продажи товара имеют различные цели, но, стремясь заключить сделку, они идут на взаимные уступки для достижения компромисса в ее цене.

Стремление к достижению компромисса интересов – это **основа современной цивилизации: семьи, экономического и политического рынка и др**.

Разработка бизнес-плана сопряжена с необходимостью сбалансировать интересы трех субъектов: **покупателя продукции, предпринимателя-товаропроизводителя, инвестора** (участника предприятия, кредитора или заимодавца).

Государство играет на рынке несколько ролей. Оно занимается выявлением, организацией и обеспечением эффективного удовлетворения потребностей, общих для всего населения, выступая при этом в качестве крупного покупателя товаров и услуг – общественных благ. Оно является собственником государственных или муниципальных унитарных предприятий и держателем пакетов акций коммерческих предприятий, собственником объектов производственной и социальной инфраструктуры, работодателем. Взимая налоги и расходуя бюджетные средства, государство перераспределяет национальный доход. Государство, устанавливая (закрепляя в нормах права) правила хозяйственной деятельности, обязательные или рекомендуемые для частных и публичных лиц, тем самым регулирует функционирование рынка, **упорядочивая взаимодействие экономических субъектов**.

Государство персонифицируют и представляют **чиновники**. Объективные цели, задачи и функции государства как социального института (как формы социальной самоорганизации), как правило, не идентичны субъективным целям, задачам и стремлениям представляющих его чиновников. Отсюда вытекает двойственный характер государства, возможность возникновения рассогласования интересов населения, формой социальной самоорганизации которого является государство, и интересов представляющих его чиновников. На практике имеет место **конфликт интересов** в деятельности органов государственного и муниципального управления. Обществу и горожанам желательны и необходимы целенаправленные и эффективные затраты бюджетных средств, обеспечивающие наиболее полное удовлетворение их потребностей, а государственные и муниципальные чиновники стремятся тратить бюджетные средства с целью получения максимальных «откатов» и приобретения за бесценок государственной и муниципальной собственности.

При существенном различии поведения физических и юридических лиц, а также государства, тем не менее, существует формально-логическое подобие их поведения.

Таблица 1.

Мотивация поведения частных и публичных лиц

	Способ	Результат	Критерий
Человек	Увеличить экстенсивность и интенсивность труда	Максимизация удовлетворения потребностей	Максимизация совокупной предельной ценности приобретаемых товаров
Предприятие	Предлагать выгодные условия привлечения капитала и вкладывать его в наиболее доходные активы	Максимизация прибыли	Максимизация доходности инвестиций при принятой их надежности (при заданном уровне рисков)
Органы власти	Осуществлять либерализацию условий хозяйственной деятельности и уменьшение налоговой нагрузки, минимизировать налогово-бюджетное перераспределение национального дохода	Максимизация налоговых поступлений и удовлетворения потребностей населения в общественном продукте	Максимизация совокупной предельной ценности товаров и услуг, приобретаемых за счет средств бюджета

§5. Полезность и ценность товаров

Средствами или способами удовлетворения потребностей людей являются полезные вещи и услуги - экономические (материальные и духовные) блага. Потребляя их, человек насыщается. Степень насыщенности – это уровень удовлетворения потребности. Блага, как средства или способы удовлетворения потребностей, характеризуются для потребителя полезностью и ценностью. **Полезность** благ определяется наличием у них свойств, определяющих их способность удовлетворять потребности людей. Полезность блага – это объективное его свойство, оно не зависит от отношения потребителя к нему, от объемов потребления блага. Полезность блага либо предопределяется природой (полезность лесной малины, грибов и пр.), либо предусматривается конструктором, модельером и т.д. и создается в процессе его производства.

В природе существуют вещи, бесполезные для людей, существуют вещи, потребление которых опасно для жизни и здоровья людей (например, наркотики, алкоголь, табачные изделия), существуют услуги, вредные для людей, опасные для их жизни, здоровья, имущества (например, умышленное насильственное помещение человека в психиатрическую клинику).

Полезность вещи - абсолютна, объективна и дискретна. Вещь полезна при наличии у неё потребительских свойств[6]; - полезна в той мере, в какой она удовлетворяет потребность; - полезна, пока в процесс её потребления происходит насыщение - удовлетворение потребности, - вредна - при дальнейшем потреблении. Маркс К. писал, что товар есть вещь, которая благодаря ее свойствам удовлетворяет какие-либо человеческие потребности. Долан Э.Д., Линдсей Д.Е. отмечали, что полезность обозначает удовлетворение определенных потребностей от потребления товаров и услуг[7]. Макконнел К.Р., Брю С.Л. указывали, что продукт обладает полезностью, если он способен удовлетворять потребности[8]. По мнению Хаймана Д.Н. «…полезность не может быть ни обнаружена, ни измерена... Полезность обладает свойством порядковой измеримости, когда альтернативы могут быть ранжированы. Предельная полезность - прирост полезности при потреблении дополнительной единицы товара.»[9].

Блага характеризуются для потребителя не только полезностью, но и ценностью. **Ценность** - это **относительная характеристика**, это характеристика отношения потребителя к вещи, это **субъективная оценка потребителем** способности какого-либо блага, принадлежащего ему или предполагаемого быть им купленным, удовлетворять его потребности.

Товар – двойственен. Он представляет собой взаимодополняющее **единство объективной вещи и субъективного права собственности на эту вещь**. Не любая полезная вещь является товаром, а только та, которая кому-либо принадлежит, находится в чьей-либо собственности. Не является товаром вещь, обладающая способностью удовлетворять потребности людей, но не принадлежащая кому-либо. Если нет вещи, то нет собственности и права на собственность.

§6. Свойства экономики

Последовательно детализируя, экономику можно представить в виде нескольких моделей, различающихся степенью абстракции. Модель 1 показывает, что общество (подсистемой которого является экономика) представляет собой **замкнутую** (если не считать отходов и потерь) **систему с положительной обратной связью**. Общество извлекает из окружающей среды и потребляет материало- и энергоносители и информацию, выделяя отходы и потери.

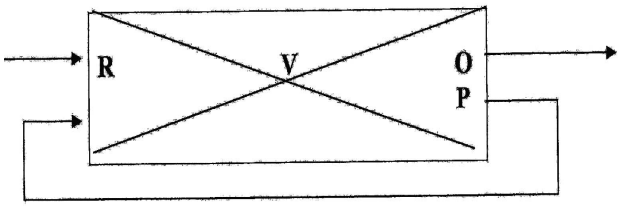


Рис. 3. Модель 1. Экономика как преобразователь ресурсов.

V- вектор способов преобразования природных ресурсов и факторов производства,

R - вектор природных ресурсов, вовлекаемых в производство,

P - вектор продукта, произведенного и потребляемого обществом,

O - вектор отходов и потерь.

Экономика представляет собой преобразователь извлекаемых из окружающей среды материало- и энергоносителей и информации в конечный потребляемый общественный продукт. Взаимозаменяемость потребляемых материальных благ обусловливает и определяет возможность бесконечно большого многообразия вариантов структуры конечного потребляемого общественного продукта, обеспечивающего один и тот же уровень удовлетворения потребностей людей. Вариантность технологий извлечения и переработки материало- и энергоносителей обусловливает и определяет наличие

[6] Маркс К. Капитал. Т. 1, с. 95. М.: ИПЛ, 1988.

[7] "Полезность обозначает удовлетворение определенных потребностей от потребления товаров и услуг" Долан Э.Д., Линдсей Д.Е. Микроэкономика. С.-П.: АО "Санкт-Петербург оркестр", 1994.

[8] "Продукт обладает полезностью, если он способен удовлетворять потребности. Полезность - способность удовлетворять потребности" Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М.: Республика, 1992.

[9] Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. Т.1, с. 59, с. 67. М.: Финансы и статистика, 1992.

бесконечно большого многообразия возможных способов указанного извлечения и переработки. Бесконечно большая вариантность структуры производства и потребления полностью исключает возможность производственного и потребительского дефицита.

Чем выше уровень технологии извлечения, переработки и потребления ресурсов природы, тем ниже доля отходов и потерь. В идеале при безотходном производстве и потреблении и отсутствии потерь, все извлекаемые из окружающей среды ресурсы перерабатываются в продукты и услуги, полностью потребляемые на поддержание жизнеспособности общества, на расширенное воспроизводство производственного потенциала общества и его производственной и социальной инфраструктуры, на накопление духовного потенциала (воплощаемого в произведениях музыки, поэзии, прозы, ваяния, архитектуры, живописи, ювелирного и других видов искусства, в научно-техническом потенциале).

Объем ресурсов, извлекаемых из окружающей среды, определяется затратами труда и его капиталовооруженностью. Чем больше производственный потенциал и, соответственно, капиталовооруженность, тем больше природных ресурсов может быть извлечено обществом при тех же затратах труда. Темпы роста капиталовооруженности зависят от размеров исходного производственного потенциала (чем выше исходный потенциал, тем ниже темпы роста), от соотношения между накоплением и потреблением в структуре общественного продукта (темпы прямо пропорциональны доле накопления), от размера научно-технического потенциала (темпы роста капиталовооруженности прямо пропорциональны размеру научно-технического потенциала), от доли общественного продукта, затрачиваемого на научные исследования, технологические разработки, конструирование и проектирование, от уровня грамотности и культуры рабочей силы (определяющей ее способность эффективно использовать капиталоемкие рабочие места) и ряда других факторов.

Характеристикой **эффективности общественного производства** в первом приближении может быть отношение суммы отходов и потерь к общему объему производимого и потребляемого общественного продукта. Но при одном и том же объеме отходов и потерь объем производимого и потребляемого общественного продукта может быть различен - в зависимости от степени материалоемкости составляющей его продукции. Поэтому уточняющей характеристикой является отношение производимого и потребляемого общественного продукта к совокупному объему извлеченных из окружающей среды материалоносителей. Различной может быть эффективность использования затрат труда и энергии, поэтому уточняющими характеристиками являются производительность общественного труда и трудо- и энергоемкость производства общественного продукта.

Рост капиталовооруженности труда и капиталоемкости рабочих мест происходит вследствие применений достижений НТП, способствующих замещению мускульной силы человека, а затем и домашних тягловых животных энергией, заключенной в энергоносителях, извлекаемых обществом из окружающей среды. Рост энерговооруженности труда является предпосылкой и условием роста его капиталовооруженности.

Накопление духовного потенциала общества, наращивание и накопление элементов производственной и социальной инфраструктуры, ограниченность абсолютных размеров потребности общества в материальных благах и уменьшение материало- и энергоемкости их производства, разработка мало- и безотходных технологий и повышение степени утилизации отходов, сокращение уровня потерь будут способствовать уменьшению абсолютных размеров извлекаемых из окружающей среды материалоносителей и относительных (в расчете на одного человека) размеров извлекаемых энергоносителей при росте затрат общества на извлечение информации (путем фундаментальных естественных научных исследований и фундаментальных и прикладных гуманитарных исследований), на ее хранение и переработку.

Замкнутость экономической системы обусловливает возможность описания ее только неопределенной системой уравнений, в которой число неизвестных (экономических параметров) превышает число уравнений, связывающих эти неизвестные. Поэтому какие-то параметры развития экономики должны задаваться субъективно, исходя из принятых социальных целей, ценностей и установок.

Отраслевая структура экономики. Модель 2 иллюстрирует взаимную дополняемость и одновременно взаимообусловленность всех отраслей экономики.

Для научных, аналитических, статистических целей множество предприятий

экономики агрегируют - делят на группы (отрасли), однородные по какому-нибудь основополагающему признаку, как правило – по виду продукции.

В отрасли одно и то же оборудование (например, металлопрокатные станы) может выпускать различные виды продукции (прокатывать трубы, уголки, швеллеры различных параметров) и иметь различную производительность (по массе и в стоимостном выражении) в зависимости от вида производимой продукции.

Одни и те же производственные мощности (например, швейного предприятия) в зависимости от вида применяемых материалов (дешевых - ситца или дорогих - шелка) могут иметь различный объем производства и различную производительность (поскольку могут быть соизмерены только по стоимости продукции).

В различных отраслях различны **масштабы предприятий** (по численности персонала, по размеру основного капитала), различны **периоды производственного цикла**, различны **сроки строительства и ввода в эксплуатацию** производственных мощностей, различны **сроки обновления основного капитала и длительность последействия инвестиционных решений**. Для ряда отраслей характерна **комплектность потребления продукции** (ансамбль одежды, комплект строительных материалов, деталей, конструкций).

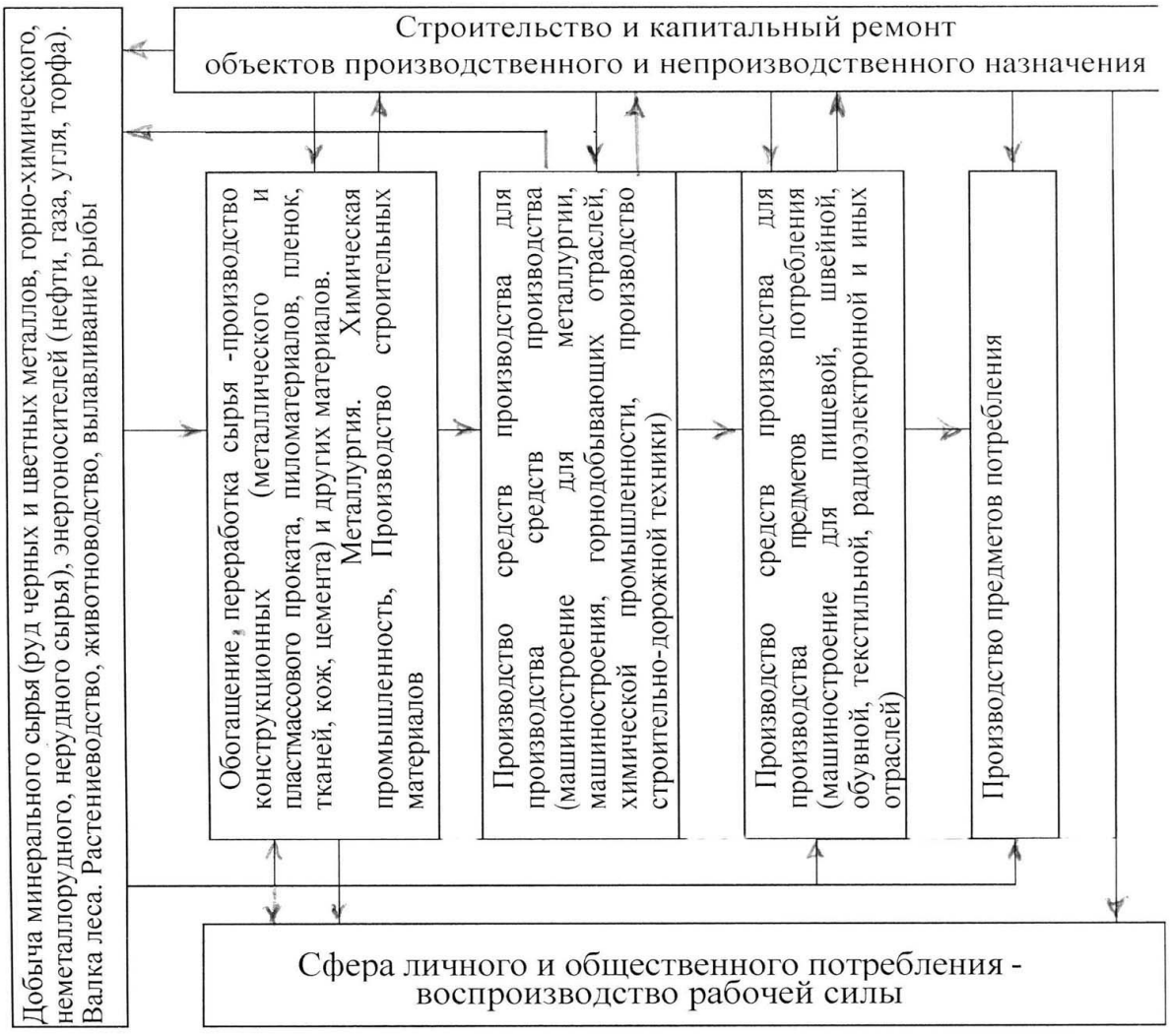


Рис. 4. Модель 2. Производственно-отраслевая структура экономики.

Совокупные производственные мощности одной отрасли всегда соответствуют совокупным производственным мощностям других отраслей (при прочих равных условиях). Невозможно обеспечить изменение конъюнктуры в какой-либо одной отрасли без соответствующего изменения конъюнктуры в других отраслях. Невозможно предприятию войти на какой-либо рынок, не затронув интересы конкурентов. При

неизменности совокупного спроса вход на рынок нового продавца товара возможен только за счет вытеснения (банкротства) какого-то из ранее присутствовавших на рынке продавцов. Изменение отраслевой структуры экономики и межотраслевых пропорций происходит при применении достижений НТП, обеспечивающих снижение материало- и энергоемкости производства продукции, повышение эффективности технологий и оборудования, снижение отходов и потерь; при изменении соотношения между накоплением и потреблением и при изменении структуры потребляемого общественного продукта вследствие изменения в структуре национального дохода соотношения налогов и заработной платы (соотношения государственного и индивидуального потребления).

Присущие рыночной экономике недогруженность производственных мощностей, запасы непроданных товаров, определенная безработица объективно являются демпферами колебаний спроса и предложения, вызываемых действием случайных факторов.

Для XIX века была характерна цикличность функционирования рынка, обусловленная и предопределяемая усиливающейся монополизацией всех сегментов рынка (товаров и услуг, труда и капитала), инспирирующей **кризисы перепроизводства товаров**. Системный кризис капитализма 1929-1935 гг. и последовавшее затем осознание в процессе социальной рефлексии социальной патологичности монополизации, создание действенного антимонопольного (конкурентного) законодательства нейтрализовали эту патологию и устранили причину кризисов перепроизводства.

Монопольный рынок отторгал достижения НТП, предопределял научно-технический застой и социально-экономический регресс. В условиях нового индустриального общества **монополизация квалифицируется как социальная патология**, на государство возложена обязанность пресекать монополизацию экономического и политического рынков. Вследствие этого повысилась восприимчивость предприятиями достижений НТП, ускорились темпы экономического роста и развития.

Современной экономике должны были бы быть свойственны кризисы, порождаемые периодической сменой поколений техники. Но средний срок «жизни» поколения техники различен в различных отраслях – от нескольких лет в электронной промышленности до нескольких десятков лет в металлургии. Ввод в эксплуатацию новых предприятий осуществляется не одновременно во всей отрасли, а со сдвигом во времени. Поэтому отраслевые «кризисы» объективно не могут иметь одну и ту же фазу, не могут войти в «резонанс», детерминирующий кризис мировой экономики. Поэтому нет и не может быть экономических кризисов, порождаемых периодической сменой поколений техники.

Финансовый кризис 1997-1998 гг., мировая рецессия 2008 г. - н.в. имеют иную природу. Она обусловлена и детерминирована эмиссией необеспеченных, прежде всего, - кредитных денег.

Мировая экономика является (в идеале, без учета потерь и отходов) **замкнутой системой**, поэтому при ее изучении, разработке и принятии решений должна учитываться порождаемая этой замкнутостью **причинно-следственная инверсия,** когда сигнал, генерируемый на выходе какой-либо подсистемы, (причина), пройдя сквозь всю экономическую систему, спустя какой-то период времени (лаг) воздействует на вход этой же подсистемы, будучи следствием самой этой причины (хотя интенсивность следствия, будет естественно, намного ниже, чем интенсивность причины). То есть, факторы, определяющие развитие экономики, анализируемые в различных аспектах, выступают по отношению друг к другу то в роли причин, то в роли следствий.

Современная **мировая экономика** является сложной стохастической децентрализованной системой, состоящей из множества относительно автономных (дискретных) подсистем (предприятий) - субъектов, самостоятельно принимающих решения о номенклатуре выпускаемой продукции и о направлениях своего развития, самостоятельно обеспечивающих свою жизнеспособность, самостоятельно несущих ответственность за свое выживание.

При **внешней формальной субъективности** функционирования предприятий существует **абсолютная объективная закономерность**, заключающаяся в том, что выживают только те предприятия, чья продукция востребована на рынке, чья продукция – как сырье, материалы, полуфабрикаты, заготовки, комплектующие изделия, инструменты, станки, машины, оборудование, средства измерения, аппаратура, транспортные средства, элементы инфраструктуры и пр. – встраивается в **технологический поток мировой экономики.**

Этот поток начинается с добычи и заготовки сырья (энергоносителей, руд, древесины, сельскохозяйственной продукции и др.) и заканчивается производством и продажей товаров народного потребления. То есть, содержание указанных субъективных решений должно быть **объективно детерминировано**.

В технологическом потоке сырье подвергается множеству (десяткам и сотням) технологических воздействий, превращаясь в материалы, машины, оборудование, инструменты, транспортные средства, здания, сооружения. На финишной стадии превращения завершаются производством и потреблением вещей и услуг, удовлетворяющих потребности людей. Этот процесс является **объективным и целостным.** Все его стадии детерминированы предыдущими и последующими стадиями. Решения и действия, принятые и предпринятые на предшествующих стадиях, детерминируют решения и действия, принимаемые и предпринимаемые на последующих стадиях. Поток – **непрерывен**, поскольку в нем движутся одни и те же материальные тела, подвергающиеся в процессе движения множеству технологических преобразований. Однако каждое технологическое преобразование является **дискретным,** оно осуществляется дискретными машинами и оборудованием, дискретными производственными мощностями, рассредоточенными в пространстве.

Субъектами этих превращений предприятия становятся случайно, в силу стечения обстоятельств – предприятия большей частью случайно получают заказы на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. То есть, форма функционирования технологического потока является **субъективной, стохастичной**.

Таким образом технологический поток мировой экономики представляет собой диалектическое единство детерминированного и стохастичного, непрерывного и дискретного, субъективного и объективного.

Объективность функционирования мировой экономики предопределяет то обстоятельство, что в условиях даже абсолютной конкуренции, при наличии возможности свободного беспрепятственного входа на рынок новое предприятие войдет на рынок в следующих случаях.

Либо оно предлагает такую же продукцию, что уже присутствует на рынке, но произведенную с меньшими издержками, по цене ниже, чем цена присутствующей на рынке продукции. Либо оно предлагает по действующей на рынке цене продукцию лучшего качества, имеющую лучшие утилитарные, эргономические, эстетические свойства.

Совокупный спрос и емкость национальных и мирового рынка являются величинами весьма инерционными, а потому достаточно стабильными. Даже при абсолютной открытости рынка и наличии режима абсолютной конкуренции производственные мощности технологически сопряженных отраслей весьма жестко связаны, взаимно детерминируя друг друга. Вследствие этого вход на рынок нового предприятия неизбежно будет сопряжен с разорением и уходом с рынка существовавшего на нем предприятия, продававшего продукцию либо дороже, либо худшего качества.

В ряде случаев условия хозяйствования определяются **спецификой предметов и средств труда**. Так, например, при производстве металлообрабатывающих станков их основой являются чугунные станины. Основой фортепиано являются чугунные рамы. Опыт производства и применения станин и рам показал, что непосредственно после отливки они состоят из крупных кристаллов. В дальнейшем, в процессе перекристаллизации крупные кристаллы делятся на мелкие. Следствием перекристаллизации является изменение параметров геометрической формы станин и рам. В основном (на 80%-90%) процесс перекристаллизации завершается через год. Дальнейшая перекристаллизация сопровождается незначительными изменениями геометрических параметров. Только выдержка станин и рам в течение не менее чем года позволяет производить прецизионные станки и фортепиано, сохраняющие настройку в течение нескольких лет. Завершение перекристаллизации и стабилизация геометрических параметров станины является условием и предпосылкой высокого качества обработки заготовок на металлообрабатывающих станках и качественного воспроизведения звуков на фортепиано. Экономическим следствием объективно существующего процесса перекристаллизации является необходимость иметь на станкостроительных заводах и фабриках по производству клавишных инструментов переходящего запаса станин и рам в размере их годовой потребности; необходимость соответствующего увеличения оборотных средств (оборотного капитала) и учета при разработке бизнес-плана соответствующего снижения доходности инвестиций.

Не существует и не может быть качество продукции мирового уровня. Доходы различных людей различны, а, стало быть, различна и их покупательная способность. Любой покупатель, приценяваясь к товару, всегда **соизмеряет** его **цену и качество**. Сочетание приемлемого для покупателя соотношения цены и качества определяется его покупательной способностью. Закон рыночного равновесия обеспечивает примерно равную доходность инвестиций и в производство дорогих качественных товаров, и в производство дешевых менее качественных товаров, лишь бы они производились в объемах, соответствующих реальному спросу на них.

Особенностью ряда отраслей является **комплектность производимой и потребляемой продукции.** Это характерно для швейной, обувной и галантерейной отраслей, где любой, а особенно – женский, костюм представляет собой комплект различных швейных, обувных и галантерейных изделий. Это характерно для промышленности строительных материалов и конструкций, где любое сооружение представляет собой комплект различных строительных материалов (цемента, гипса, стекла, кровельных, гидроизолирующих и др.), изделий (санитарно-технических, электротехнической арматуры и т.п.), деталей (закладные в бетоне) и конструкций (междуэтажных перекрытий, лестничных маршей и пр.).

Экономике свойственна **инерционность**. Экономику невозможно мгновенно или в короткий срок преобразовать, трансформировать, перевести в новое состояние. Инерционность определяется и объективными, и субъективными причинами. Современная экономика использует огромный капитал, накопленный в различных формах в течение длительного периода времени. Капитал в форме научно-технического потенциала накапливался на протяжении тысячелетий; в форме зданий и сооружений - на протяжении столетий; в форме машин и оборудования - на протяжении нескольких лет.

Высокая капиталовооруженность современной экономики и длительные сроки, необходимые для обновления основного капитала, являются объективной причиной инерционности экономики.

А наличие у людей **стереотипов поведения и мышления** представляет собой субъективную причину инерционности.

Элементы производственного потенциала замещаются более производительными и эффективными по мере их физического и морального износа, по мере появления у инвесторов необходимых для замещения средств. То есть, степень экономической свободы возрастает по мере удаления момента реализации инвестиционного решения от момента его принятия. Инерционность экономики в немалой степени определяется также наличием в сознании людей стереотипов мышления.

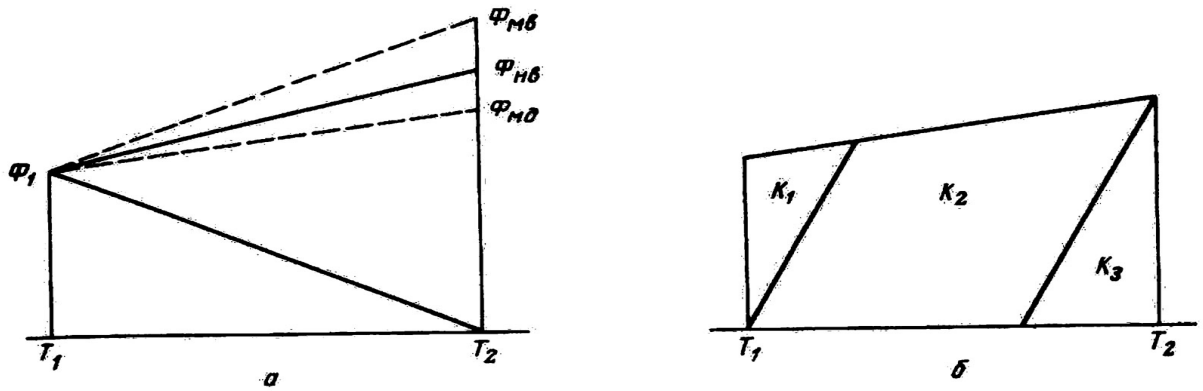


Рис. 5. Степень свободы экономики в перспективном периоде.

$Ф_1Т_1$ – размер ныне действующего основного капитала,

$Ф_1Ф_{нв}Т_2$ – наиболее вероятная степень свободы в перспективном периоде (увеличение степени свободы относительно действий, решение о реализации которых принимается в настоящий момент),

$Ф_1Ф_{мв}Т_2$ – максимально возможная степень свободы в перспективном периоде,

$Ф_1Ф_{мд}Т_2$ – минимально допустимая степень свободы в перспективном периоде,

$Ф_{нв}(Ф_{мв},Ф_{мд})$ - наиболее вероятная (максимально возможная, минимально допустимая) величина основного капитала в конце перспективного периода,

$Ф_1,Т_1,Т_2$ - ограничения на свободу действий, обусловленные функционированием и постепенным выбытием производственных мощностей, введенных в эксплуатацию в ретроспективном периоде)),

$К_1$ – объем завершения в перспективном периоде строительного задела ретроспективного периода,

$К_2$ – объем строительной продукции, начатой и сдаваемой в эксплуатацию в перспективном периоде,

$К_З$ – объем строительного задела, начатого в перспективном периоде.

Человек, общество и экономика возникли около ста тысяч лет назад[10]. Вследствие наличия у человека потребности в самоактуализации общество и экономика со временем развивались, совершенствовались, усложнялись. Но эволюционировали общества и экономики не только поступательно. Имели место периоды **социального регресса** и эпизоды **социальных патологий** (социальных тупиков).

В процессе эволюции общества и экономики в результате НТП постоянно росли энерговооруженность и капиталовооруженность труда. Знания, овеществленные (материализованные) в средствах производства, обеспечивали постоянное вовлечение в общественное производство новых видов и все больших объемов энергоносителей, использование которых многократно умножало мускульную силу людей и способствовало постоянному росту производительности общественного труда, экономическому росту и социально-экономическому развитию. Наиболее значительными вехами НТП и эволюции экономики и социума были освоение («приручение») огня, изобретение колеса, счета, письменности, денег, института собственности. Мускульная сила человека преумножалась мускульной силой прирученных животных; энергией ветра и гидроэнергией, энергией пара и двигателей внутреннего сгорания, электроэнергией, атомной и термоядерной энергией.

Каждое отдельное предприятие и национальная экономика являются **открытыми системами**. Они могут свободно и неограниченно привлекать ресурсы (в том числе – денежные средства) и вкладывать их в любые мероприятия по увеличению объема выпуска продукции и повышению эффективности производства. Предприятие при подготовке и обосновании хозяйственного решения сопоставляет цену привлечения им экономических ресурсов с тем эффектом, который оно получит при их использовании для реализации какого-либо мероприятия. Любое предприятие всегда может изменить структуру и размер привлекаемых средств - структуру и размер своих **пассивов** и направлений их вложения (использования) – структуру и размер своих **активов.** То есть, **ограниченность ресурсов –** всегда **относительна**.

Для производства материальных и духовных благ используются экономические ресурсы, объем которых в большинстве случаев **в любой данный момент времени** ограничен, и поэтому их надо использовать как можно более эффективно. Из тезиса об ограниченности ресурсов формулировалась экономическая задача: «минимизировать затраты для производства определенного количества товаров или получения прибыли» или, в обратной постановке - «максимизировать прибыль, используя определенное ограниченное количество ресурсов». Но в любой момент времени реализуются хозяйственные решения, принятые загодя, зачастую задолго до этого момента. Существует определенный лаг между моментом принятия решения и моментом начала практической реализации этого решения. В течение этого лага в большинстве случаев возможно приобрести недостающие ресурсы.

Кроме того, при подготовке хозяйственного решения ограниченность каких-то ресурсов должна быть учтена и нейтрализована за счет того, что:

1) блага, удовлетворяющие потребности, - взаимозаменяемы; поэтому потребности можно удовлетворять посредством производства и потребления менее дефицитных благ;

2) взаимозаменяемы и экономические ресурсы; поэтому можно использовать для производства благ менее ограниченные, менее дефицитные ресурсы.

Взаимозаменяемость является фундаментальным свойством экономики**.** Взаимозаменяемы вещи, удовлетворяющие потребности людей. Если редки, например, ювелирные алмазы, пригодные для огранки и изготовления бриллиантовых украшений, то имеется множество видов других драгоценных и полудрагоценных камней, используемых для изготовления ювелирных изделий. В промышленных масштабах производятся искусственные алмазы, не уступающие по утилитарным и эстетическим свойствам натуральным алмазам.

Потребность человека в белке может удовлетворяться как путем потребления мяса редких и дорогих осетров и белуг, менее дорогих говядины, свинины, баранины, так и за счет потребления конины, мяса кроликов (в Китае и Юго-Восточной Азии популярно

[10] Оппенгеймер С. Изгнание из Эдема. М.: Эксма. 2004.
Поршнев Б.Ф. О начале человеческой истории (проблемы палеопсихологии). М.: «ФЭРИ-В», 2006.
Линдблад Я. Человек - ты, я и первозданный. М.: «Прогресс», 1991.
Вильчек Вс. Прощание с Марксом (Алгоритмы истории). М.: «Прогресс» - «Культура», 1993.

мясо кошек и собак), за счет потребления растительных белков, содержащихся в бобах, сое, горохе и др.

Взаимозаменяемы орудия труда. Так, например, на одних и тех же станках или швейных машинах может быть изготовлено множество самых разнообразных изделий. На одних и тех же металлопрокатных станах могут быть прокатаны изделия с различной массой погонного метра: рельсы, швеллеры, двутавры, уголки, прутки и пр. В зависимости от вида продукции производительность швейной машины или прокатного стана будет разной.

Из тезисов о взаимозаменяемости ресурсов и об открытости предприятий и национальных экономик следует, что указанная задача, являющаяся основой оптимального программирования, корректна только для решения частных задач оптимального раскроя и использования листовых материалов (фанеры, металла, настила тканей и др.), имеющих заданные конечные параметры. А для решения инвестиционных и ряда других задач, как правило, вполне приемлем перебор вариантов с функционалом «**максимизация дисконтированной доходности инвестиций при уровне риска, приемлемом для инвестора (лица, принимающего решения – ЛПР) и заданном им**», который характеризует соотношение цены привлечения ресурсов и эффективности их вложения (использования).

Особенностью экономики является ее **дискретность**. В ней функционируют миллионы самостоятельных центров принятия решений, десятки миллионов самостоятельных предприятий, выпускающих продукцию, ассортимент которой включает сотни миллионов наименований. Изменение объемов производства на том или ином предприятий происходит в результате реализации дискретного инвестиционного решения.

Субъективный характер функционирования предприятий, дискретность предприятий, продукции, инвестиционных решений при наличии объективных взаимосвязей между ними предопределяет **дискретный стохастический (вероятностный) характер взаимосвязей и отношений между предприятиями**, отсутствие в экономике функциональных детерминированных связей и непрерывных зависимостей.

В современной экономике используются машины и оборудование, имеющие **дискретную производительность**, рассчитанную и обоснованную конструкторами, зафиксированную в металле в процессе их производства. Увеличение производительности станка или машины происходит дискретно, скачкообразно, посредством их замены на более производительный станок или машину. Ни на одном предприятии при всем желании невозможно увеличить производительность станка на предельно малую величину (как это предполагают маржиналисты). В теории и практике стандартизации разработаны и давно уже используются **система предпочтительных чисел** и разработанные на ее основе **параметрические и размерные ряды** деталей и сборочных единиц, в том числе ряды производительности машин и оборудования - ряды дискретных значений производительности станков, ряды дискретных значений грузоподъемности автомашин и пр.

Производственная мощность любого предприятия представляет собой набор технологически сопряженных машин и оборудования, имеющих дискретную производительность, дополняющих друг друга в технологическом комплексе предприятия и взаимодействующих в процессе производства продукции. Поэтому изменение производственной мощности происходит дискретно и скачкообразно, только посредством принятия и реализации инвестиционного решения о капитальной реконструкции предприятия, разрабатываемого, как правило, не работниками предприятия, а проектировщиками по заказу инвестора.

Экономика как **системный объект** является единством дополняющих друг друга элементов и подсистем, между которыми имеется множество прямых и обратных структурно-функциональных связей. В результате взаимодействия элементов и подсистем реализуются интегративные качества системы, не присущие элементам и подсистемам, являющиеся условием целостности системы.

Экономика как система имеет структуру, состояния и их временные последовательности; в отношении среды ее существования она имеет «вход», «выход» и связь между ними, «поведение», «способ поведения», «изменение способа поведения». Способность системы воспринимать воздействие представляет собой ее **вход,** а реагировать на него — **выход**. Выход одной системы может быть входом другой. Отношение вход — выход — это **прямая связь**, отношение выход — вход – это **обратная связь**. Наличие в системе цепи (канала) обратной связи является необходимым условием

накопления, сохранения и увеличения количества информации в системе, ее самоорганизации, самоуправления, саморазвития. Управление по принципу обратной связи является объективной основой функционирования общества и его подсистем, включая экономику в целом и каждое предприятие.

Свойством экономики как системы является ее **динамическая устойчивость**, реализуемая посредством обратной связи. Когда система выполняет какую-либо функцию, она испытывает внешние воздействия — **возмущающие,** если они препятствуют выполнению этой функции, **управляющие** — если они способствуют ее выполнению. Любая система разрушается в том случае, если энергия внешнего воздействия превышает энергию ее внутренних связей.

В процессе управления воздействие по цепи обратной связи подается всегда только в одном направлении — с выхода системы на ее вход. В случае **отрицательной обратной связи** воздействие, поступающее по цепи обратной связи, подается на вход системы в противофазе с приходящим извне воздействием. В случае **положительной обратной связи** воздействие, поступающее по цепи обратной связи, подается на вход системы в фазе с приходящим извне воздействием.

Отрицательные обратные связи, как правило, стабилизируют системы, т.е. приводят их в более устойчивое состояние, но при этом понижают силу циркулирующих сигналов. Положительные обратные связи, напротив, как правило, понижают стабильность системы, но могут служить для усиления циркулирующих сигналов.

Целью любого управления является приведение системы к состоянию динамической устойчивости (т.е. стабилизация системы), когда нарушение этого состояния допускается лишь в возможных для нормального существования системы пределах (т.е. в пределах заданного состояния).

В экономике каналом обратной связи являются спрос, институциональная инфраструктура и НТП. Выражая желание и готовность потенциального покупателя купить определенный товар, спрос является ориентиром для товаропроизводителя. Маркетинговый мониторинг рынка позволяет товаропроизводителю выявить виды продукции, на которые имеется спрос, ориентировочные объемы ее производства, качество продукции и розничную цену, приемлемые для покупателей, принадлежащих к определенной социальной группе. Отслеживание объема продаж позволяет товаропроизводителю своевременно выявлять тенденции изменения спроса и вносить изменения в ассортиментную политику предприятия.

Совокупный спрос выполняет функции эффективного канала обратной связи только при условии нормальной эмиссии денег. Если государство эмитирует и осуществляет инъекцию в экономику «необеспеченных» денег, то оно инспирирует инфляцию и дезорганизует экономику (это очень наглядно было продемонстрировано в последние годы советского режима, когда эмиссия необеспеченных денег развалила советскую экономику).

Институциональная инфраструктура, упорядочивая отношения в обществе и экономике, взаимоотношения хозяйствующих субъектов (акторов рынка) стабилизирует процесс их функционирования.

Спрос и институциональная инфраструктура играют роль отрицательной обратной связи, способствуя эффективному стабильному функционированию экономики.

Каналом положительной обратной связи является НТП. Результатом НТП являются постоянные непрерывные инновации, связанные с улучшением качества продукции, совершенствованием технологии производства, экономией материалов и энергоресурсов, ростом рентабельности инвестиций, ростом производительности труда и т.п. Разработка и применение достижений НТП постоянно изменяет структуру товарной массы и свойства товаров, состав и структуру производственных мощностей предприятий, следствием чего является необходимость постоянной модернизации институциональной инфраструктуры, внесения изменений и дополнений в корпус правовых норм. Инновации, способствуя устойчивому стабильному развитию экономики в целом, воспринимаются предприятиями и институциональной инфраструктурой, как факторы, дестабилизирующие их функционирование. То есть, НТП играют роль положительной обратной связи.

Эти каналы взаимно дополняют и детерминируют (предопределяют) друг друга. Канал положительной обратной связи обеспечивает социально-экономический рост и развитие, а канал отрицательной обратной связи создает условия для упорядоченного осуществления этого процесса.

По отношению к экономике и социуму каналами обратной связи являются также система государственного статистического учета, средства массовой информации, избирательная система и механизм подотчетности органов власти гражданам-избирателям-налогоплательщикам. Действие этих каналов обеспечивает эффективное осуществление социальной рефлексии, выявление и идентификацию актуальных социальных целей, ценностей и установок, выявление и постановку социальных проблем, поиск путей и способов их разрешения, закрепление этих путей и способов в основных направлениях внешней и внутренней политики, в структуре и размерах доходной и расходной частей консолидированного бюджета.

Рынок функционирует в режиме **динамичного равновесия**, когда цены на товары и услуги постоянно стремятся к уровню равновесного спроса и предложения на эти товары и услуги и постоянно отклоняются от него.

Заработная плата колеблется вокруг уровня, обеспечивающего равенство спроса и предложения на рабочую силу.

Ставка процента (дивиденда) колеблется вокруг уровня, обеспечивающего равенство спроса и предложения на инвестиции. Поэтому взаимосвязаны показатели доходности инвестиций в монополизированных и конкурентных отраслях. Спрос на продукцию и услуги монополистов к тому же ограничен покупательной способностью потребителей (это ярко проявилось в падении объемов авиа- и железнодорожных перевозок пассажиров в России в 1992-2000 гг.). Любые попытки регулировать цены, уровень заработной платы или ставки депозитного процента дезорганизуют процесс **саморегулирования** экономики.

В идеальных условиях, при отсутствии каких-либо иных воздействий, **все параметры технологического потока мировой экономики регулируются движущимся навстречу ему (противотоком) потоком денег**. Представляя собой денежное выражение совокупного спроса - желания и готовности потребителей приобрести определенные товары, поток денег начинается с заработной платы работников коммерческих и бюджетных предприятий и организаций, пенсий и пособий, расходуемых на приобретение потребительских товаров и услуг.

Для их производства нужны станки, машины оборудования, для производства которых нужен металл, для его производства нужны руда и кокс и т.д.

Поэтому из розничной торговли денежный поток поступает в сферу производства товаров народного потребления и заканчивается в сырьевых отраслях (добыча руд черных и цветных металлов, энергоносителей, производство сельскохозяйственного сырья и др.).

Он движется навстречу потоку товаров, противотоком по отношению к нему, определяя ассортимент товаров, необходимых потребителям – тех товаров, за которые они готовы платить деньги. Поток денег определяет количество, качество и розничные цены этих товаров, приемлемые для потребителей и соответствующие их доходам и покупательной способности.

Выражая собой **платежеспособный спрос**, поток денег определяет все пропорции в экономике: количество, качество, цены тех товаров и услуг, которые должны быть произведены во всех отраслях; определяет размеры производственных мощностей во всех отраслях и межотраслевые пропорции. Способность потока денег регулировать экономические пропорции и управлять экономическими процессами придает экономике свойство самоорганизации, проявляющееся в экономическом саморегулировании и самоуправлении. Это свойство имеет относительный характер, оно проявляется только при отсутствии внешних воздействий (что на практике никогда не бывает). Фактически же экономика является относительно автономной подсистемой общества - самоорганизующейся системы высшего порядка.

Системность экономики предопределяет взаимную связь, обусловленность и предопределенность всех ее элементов и подсистем (предприятий, отраслей) и циркулирующих между ними потоков (труда, товаров и услуг, строительной продукции, денег – заработной платы и пенсий, выручки от реализации продукции, инвестиций, налогов, бюджетных ассигнований, дотаций и субвенций и др.).

Так, опережение темпов роста прибыли по сравнению с темпами роста заработной платы будет иметь следствием рост инвестиций в модернизацию производственных мощностей и, соответственно, рост капиталовооруженности их труда. Происходящее при этом высвобождение рабочей силы ведет к уменьшению численности потенциальных потребителей, сужению емкости потребительского рынка и падению деловой активности на рынке товаров народного потребления.

И напротив, направление части дополнительного дохода, полученного за счет применения достижений НТП, на рост заработной платы работников будет способствовать росту совокупного спроса и емкости национального рынка потребительских товаров, и, тем самым, оживлению экономики в целом. То есть, предприниматели объективно заинтересованы не в обнищании наемных работников, а в росте их доходов и уровня жизни. Это обстоятельство является объективной основой для налаживания партнерских отношений между трудом и капиталом, для их диалога и разумных компромиссов.

Изменение соотношения чистой прибыли и налогов в структуре прибыли (и национального дохода) не изменяет совокупного спроса, но сопровождается падением доходности инвестиций и, соответственно, уменьшением инвестиционной активности, уменьшением доли накопления.

Рост государственного внутреннего долга, отвлекая деньги от инвестиций, сопровождается уменьшением доли накоплений и тратой бюджетных средств на обслуживание долга, т.е., на потребление, не стимулирующее заинтересованность потребителей в эффективной трудовой деятельности и предпринимательской активности, в рентабельности инвестиций.

Чем больше размер, сроки строительства и обновления основного капитала, тем больший рынок сбыта необходим предприятию (например - металлургическому заводу). Это обстоятельство являлось одним из факторов, способствовавших (в середине XX в. и позднее) усилению степени открытости национальных экономик, становлению мирового хозяйства и всемирного рынка.

В свою очередь внешнеэкономические связи в результате межгосударственной экономической интеграции меняют свой характер: из производных они становятся определяющими. Конкуренция национальных экономик замещается конкуренцией транснациональных компаний. Национальные органы власти делегируют часть своих правомочий межправительственным международным организациям, превращая их в надгосударственные органы глобального самоуправления и саморегулирования, постепенно приобретающие атрибуты органов новой общепланетной формы социальной самоорганизации, идущей на смену государственной ее форме. Прямые и портфельные инвестиции из элементов внешнего долга превращаются в обычные инвестиции.

В процессе эволюции национальных экономик в мировую экономику происходило формирование и развитие **техноценоза** как глобальной системы машин, оборудования, измерительной техники, инструментов, транспортной и коммуникационной инфраструктур, связанных друг с другом их местом и ролью в глобальной технологической линии добычи, выращивания и производства сырьевых материалов и их переработки (преобразования) в товары народного потребления, непосредственно удовлетворяющие потребности людей. Элементы техноценоза по определению должны взаимно соответствовать друг другу - по производительности, по присоединительным и габаритным размерам и иным общим параметрам (напряжение и частота электрического тока и др.).

Техноценоз возник и эволюционировал – от производства отдельных оригинальных самобытных изделий до серийного и поточного производства однородных изделий, а затем производства стандартных элементов техноценоза. Техноценоз является планетарной системой, имеющей технические, экономические, финансовые и юридические аспекты. В процессе эволюции техноценоза возникла и развивается теория и практика унификации и стандартизации продукции.

Экономика как единство и взаимная дополняемость рынков товаров и услуг, труда и капитала. Модель 3 иллюстрирует единство и взаимодополняемость рынков капиталов, труда и товаров, их государственных (кредитно-денежных и фискальных) регуляторов, государственного и индивидуального потребления, а также свойство самоорганизации (саморегулирования и самоуправления) общества. Из замкнутости экономики, очевидной из данной модели, следует, что единственным фактором, обусловливающим и определяющим интенсивное развитие, является НТП, а фактором экстенсивного развития экономики (при отсутствии собственных источников средств для накоплений) являются прямые и портфельные иностранные инвестиции.

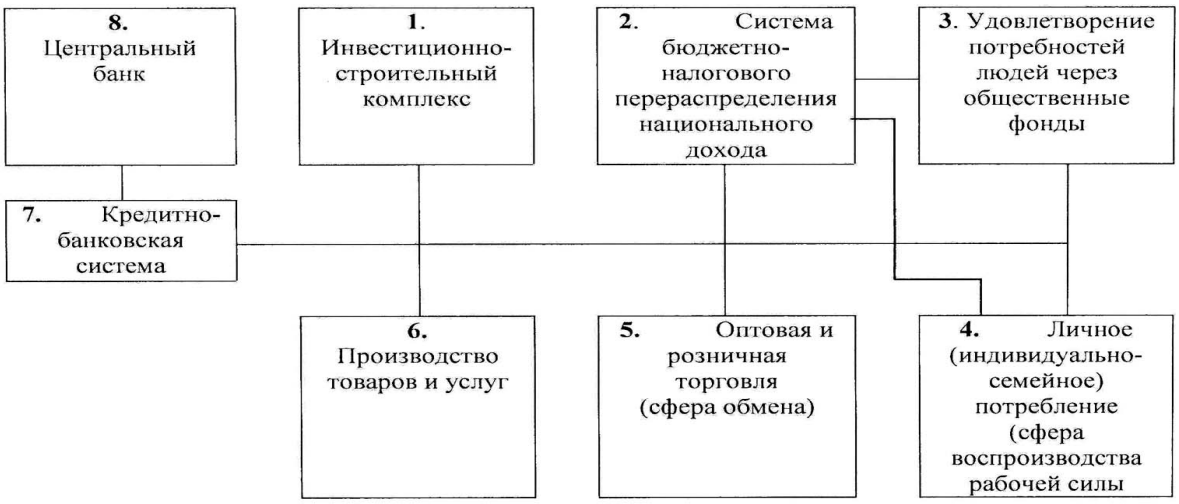


Рис. 6. Модель 3. Экономика как единство рынков капитала, труда и товаров.

4-1, 4-2, 4-3, 4-6, 4-5 – Поток труда,
1-4, 2-4, 3-4, 6-4, 5-4 – Заработная плата,
6-5- Поток реализуемых производителями товаров и услуг,
5-6 - Выручка от реализации товаров и услуг,
5-6,5-1,5-3,5-4 - Потоки товаров и услуг, реализуемых торговыми и посредническими организациями,
1-5, 3-5, 4-5, 6-5 - Выручка от реализации товаров и услуг,
1-1, 1-3, 1-4, 1-5, 1-6 - Поток строительной продукции,
1-1, 3-1, 4-1, 5-1, 6-1 - Выручка от реализации строительной продукции (инвестиции),
6-1, 6-4, 6-5, 6-6, 6-7 - Эмиссия и размещение акций производственных акционерных обществ (АО), аналогичен порядок эмиссии и размещения акций банковских, строительных и торговых обществ,
1-6, 4-6, 5-6, 6-6, 7-6 - Выручка от размещения акций (вклады акционеров в уставные капиталы АО),
6-1, 6-4, 6-5, 6-6, 6-7 - Дивиденды, выплачиваемые по акциям,
6-1, 6-4, 6-5, 6-6, 6-7 - Эмиссия и размещение облигаций (аналогичен порядок эмиссии и размещения облигаций иными АО, правительствами и муниципалитетами, эмиссии и размещения банками депозитных и сберегательных сертификатов, векселей и иных долговых обязательств),
1-6,4-6, 5-6, 6-6, 7-6 - Выручка от размещения облигаций (сумма облигационного займа),
6-1, 6-4, 6-5, 6-6, 6-7 - Проценты, выплачиваемые держателям облигаций,
6-1, 6-4, 6-5, 6-6, 6-7 - Суммы, направляемые эмитентами на погашение (выкуп) облигаций (на возврат займа),
1-2, 4-2, 5-2, 6-2, 7-2 - Налоги, отчисления во внебюджетные фонды и иные платежи,
2-3, 2-4, 2-6 - Бюджетные ассигнования, дотации, субвенции, ваучеры, налоговые льготы,
1-7, 2-7, 3-7, 4-7, 5-7, 6-7, 7-7 - Депозиты и суммы на расчетных и иных счетах клиентов коммерческих банков,
7-1, 7-2, 7-3, 7-4, 7-5, 7-6, 7-7 - Возврат депозитов,
7-1, 7-2, 7-3, 7-4, 7-5, 7-6, 7-7 - Выплата процентов по депозитам,
7-1, 7-2, 7-3, 7-4, 7-5, 7-6, 7-7 – Кредиты,
1-7, 2-7, 3-7, 4-7, 5-7, 6-7, 7-7 - Возврат кредитов,
1-7, 2-7, 3-7, 4-7, 5-7, 6-7, 7-7 - Проценты, уплачиваемые за пользование кредитом,
7-8 - Покупка золота, валюты, ценных бумаг,
8-7 - Продажа золота, валюты, ценных бумаг,
8-7 - Суммы, затрачиваемые на покупку золота, валюты, ценных бумаг,
7-8 - Выручка от продажи золота, валюты, ценных бумаг,
7-8- Суммы, подлежащие обязательному резервированию коммерческими банками в Центральном банке,
8-7 - Продажа наличных денег (монет и ассигнаций),
7-8 - Покупка (выкуп) износившихся (ветхих) монет и ассигнаций,
8-7 - Межбанковские кредиты,
7-8 - Возврат межбанковских кредитов,
7-8 - Выплата процентов по межбанковским кредитам,
1-1, 1-3, 1-4, 1-5, 1-6, 6-1, 6-3, 6-4, 6-5, 6-6 - Совокупное предложение,
1-1, 3-1, 4-1, 5-1, 6-1, 1-6, 3-6, 4-6, 5-6, 6-6 - Совокупный спрос.

Общество как форма социальной самоорганизации (модель 4). Современные представительные органы формируются путем конкурентной борьбы партий на избирательном рынке. Общество стратифицировано, разделено на различные социальные группы, сформировавшиеся по различным признакам: полу, возрасту, профессии, уровню образования, этническому и конфессиональному самоопределению человека, уровню состоятельности, региону проживания и другим. Принадлежность к той или иной

социальной группе формирует у человека тот или иной стереотип поведения, принятый в данной социальной группе, в том числе стереотип удовлетворения потребностей, порождающий ее групповой интерес. Отражая, прежде всего, групповые интересы, политические партии, как организационные формы представительства социальных групп, предлагают избирателям свое видение социально-экономических проблем, стратегических направлений и тактических путей их решения, свои программы в качестве общенациональных. Они выступают в качестве инструментов социальной рефлексии, играют роль ее субъектов.

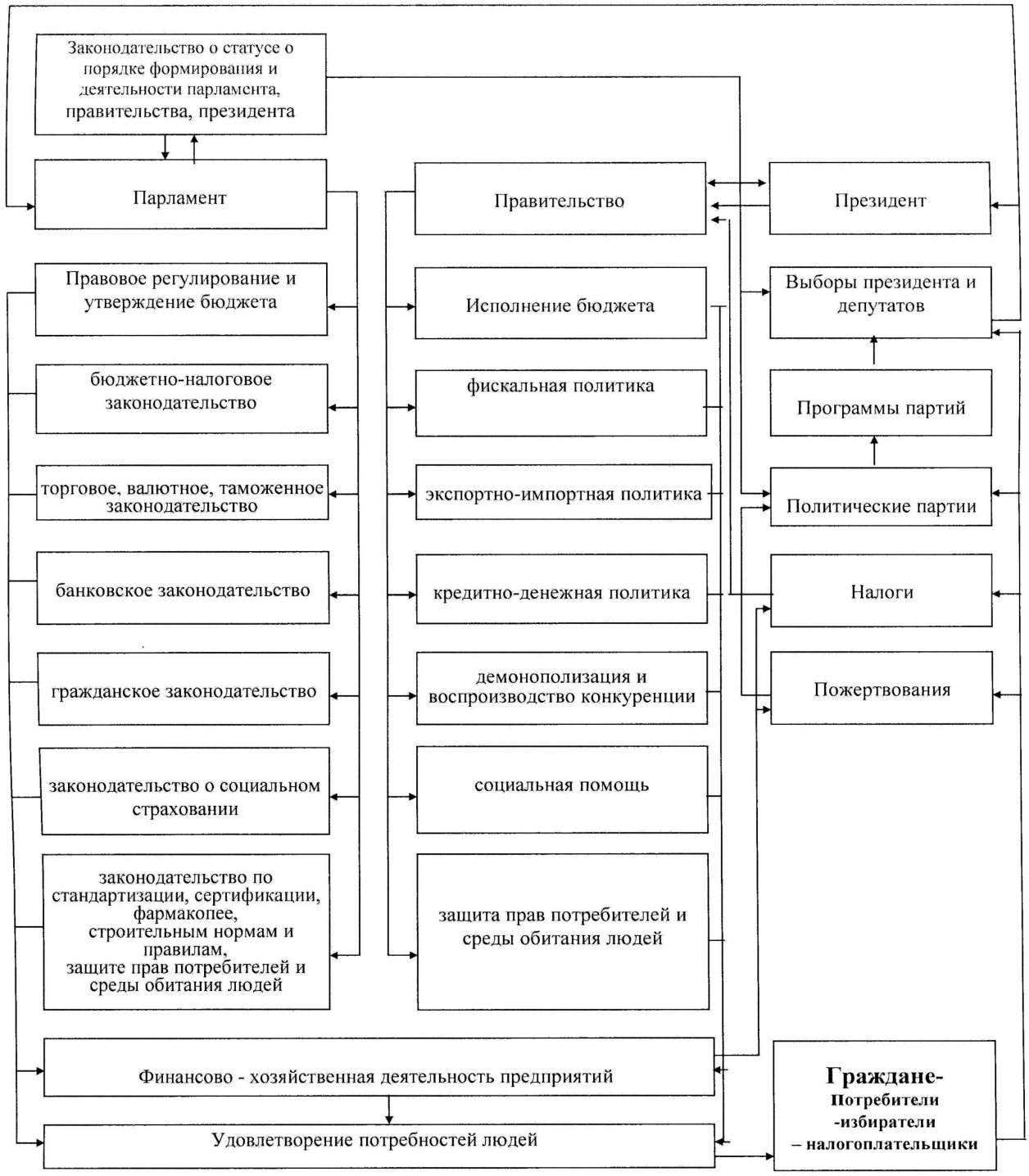


Рис. 7. Модель 4. Механизм социальной рефлексии и саморазвития общества.

Избиратели, оценивая степень соответствия партийных программ своим потребностям, интересам, надеждам, устремлениям, отдают предпочтение тем из них, которые

идентифицируются избирателями как свои, т.е., - тем, которые наиболее адекватно отражают требования той социальной группы, к которой принадлежит тот или иной избиратель. Таким образом в представительном органе формируется программно согласованное представительство всех социальных групп, имеющихся в обществе.

Содержание обязанностей и прав, подлежащих закреплению в нормах, специфично для каждой социальной группы, поэтому оно не является и не может быть единым для всех, учитывая различия стереотипов удовлетворения потребностей социальных групп и их групповых интересов. В представительном органе (парламенте) происходит согласование позиций различных партий, достижение соглашения относительно структуры и содержания правовых норм на основе взаимных фракционных уступок и компромиссов. Рассматривая закон относительно процедуры его разработки и утверждения, можно сказать, что закон представляет собой общественный договор.

Социальное рефлексирование посредством формирования программ политических партий и их отбора избирателями с последующей практической реализацией в процессе законодательной деятельности представительного органа представляет собой механизм саморазвития общества, развития государства и обновления (модернизации) права. Отсюда следует, что, чем проще порядок регистрации политических партий и их кандидатов в депутаты, чем демократичнее избирательное законодательство, тем легче эволюционирует общество, адаптируясь к новым научно-техническим и социальным реалиям, тем уже база для революций, восстаний и иных социальных патологических катаклизмов, сопровождающихся, как правило, значительными материальными и моральными потерями.

§7. Инфраструктуры экономики.

Объекты инфраструктуры не изменяют свойства предметов труда, **не участвуют в производстве товаров и услуг,** но они образуют объективно необходимые для этого **предпосылки и условия**. Поэтому инфраструктуры являются неотъемлемой составной частью экономики. В современных условиях выделяются следующие инфраструктуры экономики: производственная, социальная, экономическая, институциональная и виртуальная (Интернет).

Производственная инфраструктура включает железнодорожные и автомобильные дороги, водные пути, воздушные маршруты, станции и пакгаузы, мосты и тоннели, морские и речные порты, аэропорты и космодромы, склады, трубопроводы, магистральные линии электропередачи, средства связи, сети электро-, водо- и теплоснабжения, канализации и др.

Социальная инфраструктура включает жилые дома, магазины, школы, больницы, театры, музеи, стадионы, парки, пляжи и др.

Экономическая инфраструктура включает коммерческие банки, инвестиционные компании, пенсионные, паевые и доверительные фонды, страховые организации, товарные, фрахтовые, фондовые, валютные биржи, ярмарки, торги, аукционы, выставки, специальные учебные заведения, базы данных, библиотеки.

Коммерческие банки – двойственны по природе. Будучи элементами экономической инфраструктуры, обеспечивающими транспортировку денег, денежно- и товаросопроводительной документации, осуществляющими расчетно-кассовое обслуживание предприятий и инкассацию выручки, они одновременно являются элементами экономической структуры – коммерческими предприятиями, имеющими целью получение прибыли. Чем более развита на территории страны система банков, их отделений и филиалов, тем ниже издержки, связанные с транспортированием товаров, денег, документации, тем выше эффективность национальной экономики.

Инвестиционные компании, пенсионные, паевые и доверительные фонды привлекают вложения малых инвесторов (как правило, сбережения физических лиц) и вкладывают их в перспективные коммерческие проекты, покупая ценные бумаги (акции и облигации акционерных обществ и коммерческих банков и др.), осуществляя иные инвестиции. Эти **финансовые институты** являются посредниками между инвесторами и предприятиями, нуждающимися в привлечении дополнительных средств. Располагая квалифицированными финансистами, эти институты формируют сбалансированные инвестиционные портфели, включающие как потенциально высокодоходные, но рисковые ценные бумаги, так и менее доходные, но зато более надежные ценные бумаги. То есть, они снижают риски инвесторов, в то же время гарантируя им определенные доходы.

В настоящее время, как правило, подлежат страхованию риски практически всех сделок, недвижимости (предприятий, зданий, сооружений, квартир, дач), движимого имущества (автомашин и иных транспортных средств и пр.), риски гражданской ответственности, неурожая, наводнения и других «обстоятельств непреодолимой силы» (force major). Услуги по страхованию оказывают **страховые организации**. Будучи коммерческими организациями, они одновременно выполняют социальные функции: распределяя риски и страховые платежи между страхователями, они возмещают убытки тем из них, у которых возник страховой случай.

Биржи не продают и не покупают товары и услуги, они создаю условия для заключения сделок по купле-продаже товаров и услуг, как правило, на определенный момент будущего периода (контракт по сделке – фьючерс – **futures**).

На **товарных биржах** торгуют биржевыми товарами. Как правило, к ним относятся массовые товары со стандартными характеристиками – металл, руда, нефть, зерно, хлопок и др. Для товаропроизводителя биржевая торговля – это форма коммерческого кредитования и планирования предпринимательской деятельности. Так, фермер, продав урожай этого года в феврале, получает средства для приобретения техники и горючего, зерна для посева, удобрений, инсектицидов и гербицидов и т.д. Собрав урожай в августе, он поставляет зерно покупателю согласно условиям фьючерса. Цена товара на бирже определяется соотношением спроса и предложения на товар. Биржевая цена товара является ориентиром для всех внебиржевых сделок.

На **фрахтовых биржах** торгуют фрахтами – услугами по транспортировке грузов морскими судами. Это является эффективной формой планирования и организации перевозок грузов для своевременного исполнения условий контрактов купли-продажи товаров.

На **фондовых биржах** торгуют ценными бумагами. Фондовая биржа – это форма рынка капиталов, позволяющая акционерным обществам привлечь дополнительные средства для финансирования бизнес-проектов, продавая на бирже акции и облигации. Фондовая биржа устанавливает правила **листинга** – допуска на биржу ценных бумаг и акционерных обществ – их эмитентов. Эти правила содержат требования, только соответствие которым позволяет осуществлять **котировку** (предложение к продаже) ценных бумаг.

На **валютных биржах** торгуют валютой разных стран. Соотношение спроса и предложения на национальную валюту определяет ее **валютный курс** – ее цену в денежных единицах других стран, и соответственно цену товаров по экспортным и импортным сделкам.

На **ярмарках** заключаются оптовые сделки по поставкам тканей, одежды, обуви и ряда других товаров.

На **торгах** размещаются заказы на поставки товаров (например, оружия) или на подряды (например, на проектирование и строительство гидроэлектростанций или атомных электростанций и др.). При этом заказчики создают конкурентную среду для поставщиков или подрядчиков, добиваясь приемлемого для себя уровня цен на необходимые им товары или работы.

На **аукционах,** как правило, продают товары, имеющиеся в единственном числе. Это могут быть произведения искусства, драгоценности, раритеты (редкие старинные книги или мебель и др.). Аукционист организует торги, либо сначала устанавливая максимальную цену, а затем постепенно снижая ее, либо повышая цену, начиная с какой-то минимальной цены.

На **выставках** разработчики и изготовители знакомят потенциальных покупателей с новыми или модернизированными (усовершенствованными) образцами товаров.

Специальные учебные заведения готовят специалистов для работы в соответствующих отраслях экономики – рабочих, техников, инженеров, конструкторов, технологов, проектировщиков, научных работников.

Базы данных содержат массивы упорядоченной информации, необходимой для осуществления производственной, научной и иных видов предпринимательской деятельности (о свойствах материалов, о действующих на рынке предприятиях, о действующих нормативных актах - национальных законах и подзаконных нормативных актах, международных конвенциях, договорах, соглашениях и др.)

В **библиотеках** имеются учебники, монографии, статьи в журналах и газетах, справочники, энциклопедии, содержащие информацию, необходимую для обучения

специалистов, для осуществления предпринимательской деятельности. В настоящее время функции держателя баз данных и библиотек постепенно переходят к Интернету.

Институциональная инфраструктура включает **социальные институты**, к которым относятся институциональные субъекты и социальные нормы.

Институциональные субъекты - это национальные государственные и муниципальные органы власти и управления, суды и органы исполнения решений суда, органы самоуправления и саморегулирования предприятий и организаций, международные межгосударственные организации и органы, национальные общественные организации (парламентских лоббистов, общественные движения и партии, торговые палаты, ассоциации) и международные неправительственные организации (Международная торговая палата, Международная организация по стандартизации и др.).

К **социальным нормам** относятся нормы права и нормы морали (этические нормы).

Н**орма права** имеет следующую структуру. Ее **гипотеза** определяет субъектов правового регулирования и объекты их взаимодействия. **Диспозиция** закрепляет права и обязанности взаимодействующих субъектов, правила их поведения. **Санкция** содержит меры наказания за невыполнение нормативных обязанностей, за превышение или неиспользование нормативных прав. Норма действует только при наличии всех трех элементов, их взаимной дополняемости и непротиворечивости.

Корпус **норм права** образуют родовые и семейные традиции, национальные (этнические родоплеменные) обычаи (нормы обычного права, адаты), диспозитивные и императивные правовые нормы, судебные решения (прецеденты), внутрифирменные нормы, нормы саморегулирования национальных общественных организаций, международные и региональные местные (портовые) обычаи, международные диспозитивные и императивные правовые нормы, закрепленные в двух- и многосторонних межгосударственных договорах, решения (прецеденты) международных судов, нормы саморегулирования международных неправительственных организаций.

В процессе эволюции техноценоза возникла и развивается теория и практика **стандартизации, унификации и сертификации продукции** (термины «стандарт» - англ., «норма» - фр., «правило» - русс. суть синонимы.). Система норм, регламентирующих эти виды деятельности, является важнейшей отраслью административного права. Возникновение этой отрасли произошло в результате реакции общества и его правовой системы на эволюции техноценоза. Количественные и качественные изменения в составе и структуре техноценоза предопределили необходимость приведения всех его элементов во взаимное соответствие, необходимость преобразования (трансформации) совокупности элементов в систему. Преобразование это началось в XIX веке, но оно не завершилось до настоящего времени.

Так, в России и во всем остальном мире применяют на железнодорожном транспорте рельсовый путь с различным расстоянием между головками рельс (что имеет следствием нерациональные затраты по перегрузке товаров, либо по перестановке вагонов с одних колесных тележек на другие). В России и в США применяют различную стандартную частоту электрического тока (50 и 60 герц), различное напряжение. В ряде стран применяются нестандартные меры массы, длины, объема. В Великобритании и Японии применяется левостороннее автомобильное движение, во всем остальном мире – правостороннее.

Теория стандартизации является областью пересечения экономической теории, теории государства и права (национального административного и гражданского права и международного права, теории саморегулирования национальных общественных и международных неправительственных организаций) и технико-технологических дисциплин. Нормы, входящие в стандарты, технические условия, строительные нормы и правила, санитарные нормы и правила, правила эксплуатации электроустановок и иные нормативно-технические документы, являются нормами административного права, либо нормами саморегулирования национальных общественных или международных неправительственных организаций. До революции российские стандарты принимала и утверждала общественная организация – Союз русских инженеров.

Работы по стандартизации на планете организует и координирует Международная организация по стандартизации (International organization of standardization - ISO). В связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию предстоит переход российской экономики на стандарты ISO и, соответственно, уменьшение значения и роли российских государственных органов по стандартизации.

Общественные отношения двойственны по природе. Их объективное социально-экономическое содержание определяется тем, что необходимость для людей удовлетворять потребности заставляет их взаимодействовать относительно производства материальных и духовных благ, используемых для удовлетворения потребностей. Но субъективный характер этого взаимодействия как проявления их воли и сознания определяет необходимость его упорядочения в целях создания условий для взаимодействия, в целях уменьшения трансакционных издержек взаимодействия.

Социальные институты **упорядочивают** взаимоотношения хозяйствующих субъектов – частных и публичных лиц. Степень упорядочения определяет эффективность этих взаимоотношений и эффективность функционирования и развития национальных и мировой экономик. Социальные институты образуют ту среду, в которой взаимодействуют хозяйствующие субъекты, заключают и исполняют сделки, - ту среду, в которой функционируют и развиваются национальные и мировая экономики.

В социальных нормах закрепляются должные (императивные) или рекомендуемые законодателем (диспозитивные) правила поведения хозяйствующих субъектов, разрешенные или предписанные для обязательного исполнения (императивные) правила поведения чиновников. Правовое закрепление этих правил гарантирует свободу действий и решений (за исключением запрещенных законодательством) для любых частных лиц, и в то же время гарантирует им личную защиту и защиту собственности от насилия и произвола как со стороны других частных лиц, так и со стороны чиновничества (но только при условии некоррумпированности и дееспособности таких государственных институтов как полиция, прокуратура, суд).

Коррумпированность и забюрократизированность государственных министерств и ведомств, крайне низкая действенность правовых норм, содержащихся в принимаемых ими подзаконных нормативных актах, предопределяет неизбежное замещение большинства этих структур органами социальной самоорганизации и саморегулирования, зачатки которых имеются уже и в настоящее время. Это – товарищества собственников жилья, потребительские кооперативы фермеров, итальянские «промышленные округа», саморегулируемые организации коммерческих банков, страховых компаний, строительных организаций, союзы малых городов, союзы городов того или иного региона и ряд других. Несомненно, что предстоит учреждение саморегулируемых организаций учителей средних школ, преподавателей средних и высших учебных заведений, медицинских работников, судей, полицейских и др. Необходимо правовое урегулирование процесса этого замещения и предотвращения вырождения саморегулируемых организаций в монополистические структуры по образу и подобию средневековых цехов ремесленников и купеческих гильдий.

Свойства вещей – предметов сделок – предопределяют (детерминируют) содержание прав и обязанностей взаимодействующих хозяйствующих субъектов, закрепляемых в диспозициях национальных и международных правовых норм, а также закрепляемых в нормах и положениях контрактов (договоров, соглашений).

Любая социальная **норма** представляет собой **компромисс интересов** различных социальных групп и слоев. Их представители соблюдают нормы, только осознавая объективно необходимый компромиссный характер норм. Попытки той или иной социальной группы, узурпировав власть (и, соответственно, права и функции правотворчества), навязывать обществу социальные нормы, в диспозициях которых закреплены правила поведения, обеспечивающие приоритет интересов данной социальной группы, имеют следствием демонстративное несоблюдение этих правил представителями других социальных групп (их «противоправное» поведение) и делегитимацию «власти».

В результате НТП изменяется ассортимент производимых и потребляемых вещей и услуг, совершенствуются их свойства. Это предопределяет (детерминирует) изменение фактического содержания прав и обязанностей людей, взаимодействующих по поводу присвоения-отчуждения этих вещей и услуг; утрату действенности и ликвидацию старых форм социальной самоорганизации (социальных институтов) и создание замещающих их новых форм, адекватных новым условиям жизни. Объективным **критерием замещения** является **уровень трансакционных издержек**, связанных с использованием той или иной формы.

Ситуация, когда устаревшая институциональная инфраструктура уже не соответствует требованиям развивающейся экономики, когда трансакционные издержки, связанные с функционированием этой инфраструктуры, начинают превышать тот эффект, который получается от ее функционирования, является **социальной патологией.** Она

нейтрализуется социумом через социальную рефлексию.

В ситуации социальной патологии люди, взаимодействуя, вынуждены фактически пользоваться новыми правами и обязанностями, не соответствующими, а то и прямо противоположными правам и обязанностям, закрепленным в устаревших правовых нормах. То есть, они вынуждены «преступать» устаревшие нормы и, в силу этого, становиться помимо своей воли преступниками. Маркс К., юрист по образованию, интуитивно чувствуя наличие проблемы социальных патологий, выдвинул тезис о «противоречии между развивающимися производительными силами и консервативными производственными отношениями», но раскрыть этот тезис ни он, ни его коммунистические апологеты оказались не в состоянии.

В процессе **социальной рефлексии** осознается неадекватность старой формы социальной самоорганизации и рождаются представления о контурах новой формы. Результатом социальной рефлексии является учреждение и закрепление новых социальных институтов – модернизация институциональной инфраструктуры экономики, создающая условия для ее эффективного развития.

Социальные патологии стали причиной гибели редистрибутивных протогосударств, падения Римской империи и замещения рабовладельческих вилл колоннатными латифундиями, замещения феодализма буржуазным обществом и капиталистической экономикой, которые, в свою очередь, замещаются новым индустриальным обществом с социально ориентированной рыночной экономикой.

С 80 гг. XX в. быстро развивается Интернет как **виртуальная инфраструктура** мировой экономики, частично замещающая функции традиционных инфраструктур, но, вместе с тем, создающая новые, более эффективные условия для бизнеса.

От качества инфраструктур зависит эффективность экономики. Между экономикой и ее инфраструктурами существует прямая и обратная связи. Чем более эффективна и развита экономика, тем больше ресурсов общество в состоянии выделять и использовать для развития инфраструктур. В свою очередь, чем более развиты инфраструктуры, чем совершеннее они, тем эффективнее развивается экономика, тем выше эффективность использования производственных ресурсов, ниже издержки и трансакционные издержки производства общественного продукта. Специфика инфраструктур не позволяет оценивать эффективность инвестиций в их развитие. Размер инвестиций в разработку или модернизацию комплекса правовых норм, регулирующих определенную область общественных отношений, как правило, невелик, а следствия (положительные или отрицательные) от соблюдения такого комплекса норм, имеют иногда макроэкономические масштабы; т.е. затраты и результаты – несоизмеримы. Поэтому возможны прогноз только **действенности** (а не **эффективности)** планируемых и разрабатываемых мероприятий по развитию инфраструктур и оценка действенности существующих инфраструктур.

§8. Рынок.

Рынок как механизм производства и обмена товаров возник в период формирования родового общества. Он развивался на протяжении десятков тысячелетий, в течение которых менялось и содержание характеризующих его понятий. Рынок — это механизм взаимодействия покупателей и продавцов экономических благ. Обеспечивая их взаимодействие, он является одновременно регулятором хозяйственной жизни (экономики). Он организует производство, обмен, распределение и потребление экономических благ. Рынок привлекает ресурсы для их производства, обеспечивает их реализацию, определяет спрос на них. Рынок является формой сбыта и закупок товаров и услуг – механизмом обмена. Рынок определяет размеры доходов владельцев ресурсов, продаваемых на рынке, - механизмом распределения. Рынок — это канал поступления потребителю основной части необходимых ему экономических благ. Рынок определяет их цены.

Первоначально обмен имел примитивные формы. По наблюдениям этнографов в Папуа – Новой Гвинее это происходило так. «Продавцы», положив продукты для обмена, удалялись. «Покупатели» подходили и рассматривали их. Если они хотели приобрести предложенные им вещи, они оставляли свои продукты и удалялись. Тогда возвращались «продавцы» и в случае согласия забирали оставленные предметы, взамен оставив свои. Здесь имел место зародыш бартера — простейшей формы обмена.

В качестве изначальных основных товаров использовали кремень (в горах – вулканическое обсидиановое стекло) как материал для изготовления орудий труда и оружия, поваренную соль, охру - краску для религиозных, охотничьих, свадебных, похоронных и иных церемоний.

В результате НТП возникло и углубляется общественное разделение труда и специализация отдельных социальных групп на производстве определенных товаров, расширялся ассортимент товаров, предлагаемых для обмена. Изобретаются и производятся все новые предметы потребления, оружие, орудия труда. Совершенствование транспортных средств имело следствием вовлечение в товарообмен вещей, производимых только в определенных регионах в результате локального характера размещения месторождений полезных ископаемых и неравномерности распределения по территории планеты количества света, тепла и влаги (меха, мед, рис, чай, кофе и др.).

Меновая торговля была эффективной до тех пор, пока ассортимент товаров, предлагаемых к обмену, был сравнительно небольшим. Однако в результате НТП, интенсификации межрегиональных контактов, углубления общественного разделения труда ассортимент товаров увеличился настолько, что возникла необходимость выстраивать **многозвенные обменные цепочки**. Их примером были обменные цепочки, выстраивавшиеся в советские времена «черными» маклерами по обмену комнат и квартир. В них включалось порою до сорока обмениваемых комнат и квартир.

Следствием этого стал рост трансакционных издержек, связанных с обменом. Величина этих издержек порою обесценивала саму сделку обмена. Возникла **первая** в истории человечества **социальная патология**. Повсеместно на планете эта социальная патология была нейтрализована использованием какого-то наиболее ликвидного товара в качестве **всеобщего универсального товарного эквивалента**, т.е. – изобретением **денег.** Их появление стимулировало производство вещей специально для продажи – т.е. товаров; производства для удовлетворения потребностей других экономических агентов рынка.

Общественное разделения труда (специализация и кооперирование), **обособленность интересов** и **самостоятельность экономических субъектов** (изначально родов как хозяйствующих субъектов) стали предпосылками и условиями возникновения рынка.

Товарообмен возможен только при условии его **взаимной выгодности** для его участников. Предлагая товары на обмен, они стремятся получить взамен своего товара желаемое количество другого товара. Самостоятельность участников обмена и обособленность их интересов возникают одновременно с институтом собственности, взаимно детерминируя друг друга.

Условием эффективного функционирования рынка являются **свобода предпринимательства** и правовое его регулирование посредством создания институциональной инфраструктуры. Она создает среду для функционирования рынка, закрепляет правила поведения участников рынка, их права и обязанности, систему сдержек и противовесов, порядок восстановления нарушенных прав, противодействующих произволу участников рынка и представителей государственных и муниципальных властей, предотвращающих монополизацию рынка, компенсирующих социальную нейтральность рынка, препятствующих деформации рыночных отношений.

На рынке одновременно присутствуют такие разные продавцы и покупатели товаров и услуг, как домохозяйства и предприятия, государственные и муниципальные органы власти. Участники рынка, совершая рыночные сделки в условиях той или иной формы социальной самоорганизации, несут **трансакционные издержки** (на сбор и обработку информации о состоянии рынка, на поиск покупателя/продавца, ведение с ним переговоров и заключение контракта, а также на контроль над его соблюдением).

Рынок состоит из рынков ресурсов и продукции**.**

Сегментами рынка являются рынки труда, товаров, услуг, энергии, информации, прав, капитала (включающего средства производства - предприятия, землю, здания и сооружения, информацию, права пользования, инвестиции, национальные деньги и иностранную валюту, ценные бумаги - акции, облигации и иные долговые обязательства).

Любой рынок можно дифференцировать. Так, рынок труда состоит из рынков по группам специализаций (машиностроители, работники транспорта, финансисты и т.д.), состоящих из рынков отдельных специальностей.

Функции рынка определяются его задачами. Рынок является институциональной средой для информирования продавца и покупателя о спросе и предложении, для достижения компромисса между ними о ценах на товары, для регулирования товарообмена, для оказания посреднических услуг, для санирования рынка – ухода с него товаропроизводителей и торговцев, предлагающих неконкурентоспособные товары.

Инвестор, имеющий намерение построить новое или модернизировать и расширить действующее предприятие, предварительно заказывает маркетинговое исследование ситуации на рынке, степени дефицитности тех или иных товарных групп, в случае отсутствия дефицита – наличия на рынке предложений по производству перспективных товаров и технологий, позволяющих производить изделия с лучшими потребительскими свойствами при той же цене их продажи, либо производить такие же изделия по улучшенным технологиям, позволяющим снизить издержки и, соответственно, цены. На основании полученной информации инвестор принимает решение о том, какую продукцию производить и для какой социальной группы, по какой розничной цене предполагается ее продавать.

Цена на рынке формируется в результате взаимодействия производителей и потребителей, предложения и спроса на товары и услуги на рынке. Оценка товара происходит в процессе его обмена. Рыночная цена представляет собой баланс соотношения 1) затрат товаропроизводителя и 2) ценности блага для потребителя; баланс интересов товаропроизводителя и потребителя товара. Цена содержит информацию, необходимую участникам хозяйственной деятельности. Цены, постоянно изменяясь, дают объективную информацию о требуемом потребителям ассортименте, количестве и качестве товаров. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие цены — об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом.

На стихийно функционирующем рынке **децентрализовано** собирается и перерабатывается огромный объем **дискретной информации**, обобщенно характеризующей рыночное пространство. Эта информация позволяет каждому участнику хозяйственной деятельности сверять свои возможности с рыночной конъюнктурой, принимать решения и осуществлять действия с учетом запросов рынка.

Колебания цен не только информируют участников рынка о состоянии конъюнктуры, но и регулируют хозяйственную деятельность. Рост цены является сигналом к расширению объемов производства; падение цены — сигналом к его сокращению, но только в том случае, если повышательный или понижательный тренд имеет место в течение достаточно длительного периода времени. В краткосрочной перспективе постоянно возникают отклонения от тренда.

Иногда повышение цен определяется субъективными факторами, например, монополизацией рынка. Так, в 1960 г. была учреждена Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК), в 1968 г. – Организация арабских стран – экспортеров нефти (ОАПЕК). Эти организации в конце 1960 гг., монополизировав мировой рынок нефти, взвинтили цену на нее в течение полутора лет более чем на порядок. Надеясь, что спрос на нефть будет расти и впредь, они в 1970 гг. наращивали производственные мощности нефтепромыслов и предложение нефти на мировом рынке. Развитые страны – основные потребители нефти в качестве ответной меры учредили Международное энергетическое агентство, которое координировало научные, конструкторские, технологические работы по энергосбережению. К концу 1970 гг. развитые страны удвоили объем производства при потреблении энергоносителей на уровне 1970 г., предложение нефти на мировом рынке значительно превышало спрос на нее, в результате цены на нефть упали до $7 за баррель.

В России в 2000 и последующих годах, когда цены на нефть и газ на мировом рынке устойчиво повышались, решили, что нет необходимости восстанавливать машиностроение и сельское хозяйство: раз Россия производит много нефти и газа, имеется большой приток нефтедолларов, то значит, есть средства для закупок машин и продовольствия. Но при этом не учитывали, что цены на энергоносители росли вследствие экстенсивного развития Индии и Китая, а их ресурсы для такого развития оказались исчерпаны к 2013-2014 гг. Предложение нефти стало значительно опережать спрос, цена за 1 баррель нефти упала со $140 до $50. В российском бюджете оказался огромный дефицит, который пришлось финансировать за счет девальвации (обвала валютного курса рубля). В условиях, когда свыше 50% продовольствия Россия импортирует, следствием девальвации стала инфляция. В результате за просчеты политиков пришлось платить потребителям – работникам бюджетных организаций и пенсионерам.

Рыночная информация стимулирует товаропроизводителей к снижению затрат и улучшению качества продукции.

Смит А. отмечал, что предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он **невидимой рукой** направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им. Однако способность рынка к саморегулированию ограничена, она имеет свои пределы. Государство, будучи одним из крупнейших покупателей товаров и услуг и, одновременно, эмитентом денег, порой выступает в роли сильнейшего дезорганизатора рынка (в случае эмиссии необеспеченных денег и их инъекции в экономику посредством государственных закупок товаров и услуг, либо посредством предоставления Центробанком РФ «межбанковских» кредитов коммерческим банкам).

Рынок является посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант сделки купли-продажи. В условиях развитого рынка потребитель имеет возможность поиска и выбора оптимального поставщика, а продавец - наиболее устраивающего его покупателя.

Рыночный механизм — это жесткая и жестокая система. Рыночная конкуренция освобождает экономику от неэффективно функционирующих предприятий и, напротив, способствует развитию предприимчивости и активности экономических агентов. Результатом такой «селекционной» работы является рост среднего уровня эффективности и повышение устойчивости функционирования экономики.

Рынок является **социально нейтральным**. Его функционалом является максимизация прибыли. Рынок как социальный институт не реагирует на монополизацию его сегментов, на безработицу, на наличие сирот, инвалидов, престарелых и иных лиц, не способных трудиться, на низкую цену рабочей силы и низкую покупательную способность населения. Опыт социально-экономической эволюции выявил несовершенство рынка как социального института и необходимость компенсации этого несовершенства (социальной нейтральности рынка) посредством государственно-правового регулирования рынка и его функционирования и бюджетно-налогового перераспределения доходов в обществе.

Рынок функционирует только при наличии спроса и предложения. **Спрос** – это денежное выражение (субъективного) желания и (объективной) готовности (наличия денег) потребителя купить определенные блага. **Предложение –** это денежное выражение (субъективного) желания и (объективной) готовности (наличия резерва производственной мощности) производителя произвести и продать определенный товар.

В условиях **монопольного** рынка (а также в условиях конкурентного рынка – для биржевой группы товаров) имеет место обратно пропорциональная зависимость спроса от изменения уровня цен (**С=а+1/ц**) и прямо пропорциональная зависимость предложения от изменения уровня цен (**П=а+bц**). При снижении цен на предлагаемые товары растет спрос на них, количество покупателей увеличивается за счет подключения к покупкам лиц с меньшей покупательной способностью. При росте цен растет предложение, увеличивается количество предприятий, желающих произвести и продать товар. Эта закономерность проявляется и в условиях конкурентного рынка при торговле услугами и правами, валютой и финансовыми инструментами, в отношении биржевой группы товаров, а также - в результате НТП.

Так, в условиях уменьшения предложения зерна вследствие снижения урожая в результате засухи или наводнения цены на зерновых биржах растут. В какой-то мере такие колебания цен компенсируются биржевой торговлей фьючерсами **(futures**) и созданием переходящих запасов биржевых товаров, выступающих в роли демпферов сезонных и иных колебаний спроса и предложения.

Технические инновации на первых порах практической реализации открытия или изобретения имели несовершенные конструкции, производились по несовершенным технологиям, со значительными затратами ресурсов. Поэтому цены на них, как правило, весьма высоки. Так, карманные калькуляторы, производимые в США в начале 1960 гг., имели массу до 500 г. и продавались по ценам в несколько сотен долларов. Через несколько десятилетий за счет совершенствования конструкций и технологий их изготовления их масса не превышает 100 г. и цены на них снизились до $1-$2. Из предмета роскоши они превратились в повседневный утилитарный аппарат.

Размер совокупного спроса определяется суммой средств, расходуемых потребителями. Эти средства формируются за счет получаемых потребителями заработной платы, дивидендов и процентов, направляемой на инвестиции прибыли,

налогов и иностранных инвестиций. Совокупный спрос определяет объем производства товаров и их реализации. Размер выручки от реализации товаров обусловливает и определяет размер заработной платы, дивидендов, процентов, инвестируемой прибыли и сбережений. То есть, совокупный спрос и объем производства товаров (совокупное предложение) взаимно детерминируют друг друга.

Только при условии роста совокупного спроса предприниматели могут рассчитывать на увеличение объема продаж и прироста прибыли. Наемные работники могут рассчитывать на получение рабочих мест и увеличение заработной платы только при условии, что предприниматели будут инвестировать часть своей прибыли в новые рабочие места и в мероприятия, направленные на рост производительности труда, позволяющий увеличивать уровень заработной платы. Отсюда следует объективность и закономерность не классовой деструктивной борьбы, а напротив - созидательного партнерства между трудом и капиталом.

Закон рыночного равновесия является объективным экономическим законом. Его сущность заключается в том, что **сумма цен на товары, предлагаемые на рынке, (совокупное предложение) всегда стремится быть равной сумме денег, выражающих рыночный спрос, (быть равной номиналу совокупного спроса)**. Появление на рынке дополнительного количества денег при том же предложении товаров всегда и повсеместно сопровождается ростом цен на товары (инфляцией). Спустя определенный период времени (лаг) система предложения и спроса приходит в состояние нового равновесия при новом уровне цен.

Только совершенствование институциональной инфраструктуры экономики, наделение ее способностью создавать благоприятные условия для производства научно-технической продукции и доведения ее до стадии серийного производства, для восприимчивости предприятиями этой продукции и применения ее в производстве, для эффективного распределения полученного при этом дополнительного дохода между предпринимателями, лицами наемного труда и государством возможно одновременное повышение размеров и совокупного спроса, и совокупного предложения.

В условиях конкурентного рынка предприниматель вынужден производить продукцию (товары народного потребления) целевого назначения, ориентируясь на определенную социальную группу, обладающую определенной покупательной способностью. В **условиях конкурентного рынка и спрос, и предложение – дискретны.**

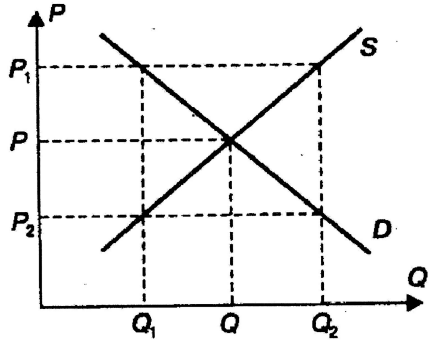


Рис. 8. Равновесие спроса и предложения.
P – равновесная цена,
Q – равновесный объем производства,
D – кривая изменения спроса,
S - кривая изменения предложения.

Изучение спроса потребителей, а также мотивов, которыми они руководствуются, совершая покупки, — важнейшая задача фирмы в условиях конкуренции. Информация о спросе позволяет фирме обеспечивать сбыт своей продукции, расширять производство и успешно конкурировать. Спрос на товар определяется его качеством, ценой, доходами покупателей, ценами аналогичных товаров, потребительскими вкусами и предпочтениями и т.п. Качество прогнозирования спроса определяет размеры выручки фирмы и прибыль. При этом необходимо определять, как изменение цены продукции (доходов потребителей или цен на товары-заменители, производимые конкурентами) повлияет на изменение спроса на товар, продаваемый фирмой, - определять эластичность спроса. Эластичность характеризует изменение одного показателя в зависимости от изменения другого. Она показывает, на сколько изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на 1%.

Эластичность спроса по цене (ценовая эластичность спроса) показывает, на сколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1%. Показатель (коэффициент) ценовой эластичности спроса $\mathbf{E_P}$ равен: $\mathbf{E_p=\Delta Q/\Delta P,}$ где: $\Delta\mathbf{Q}$ — изменение величины спроса, %; $\Delta\mathbf{P}$ — изменение цены, %. Аналогично определяется показатель эластичности по доходам и другим экономическим величинам.

Показатель ценовой эластичности спроса для всех товаров является отрицательной величиной (если цена товара снижается, то величина спроса растет, и наоборот). Однако

для оценки эластичности часто используется абсолютная величина показателя (знак «минус» опускается).

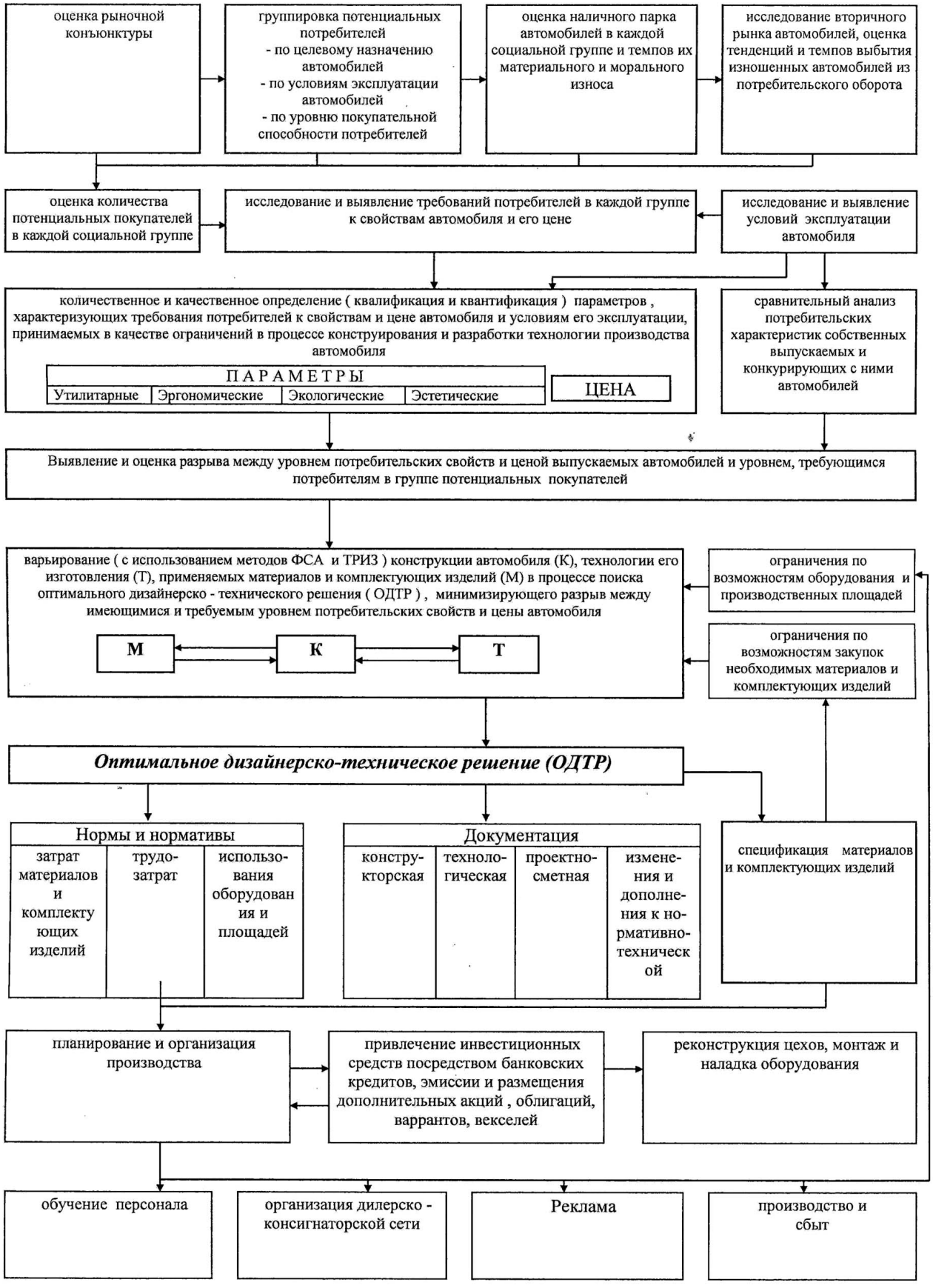


Рис. 9. Порядок модернизации легкового автомобиля, организации его производства и сбыта.

Если абсолютная величина $E_P>1$, то спрос - относительно эластичен (изменение цены сопровождается большим изменением спроса). Если абсолютная величина $E_P<1$, то спрос - относительно неэластичен (изменение цены сопровождается меньшим изменением спроса). При $E_P=1$ эластичность - **единичная** (изменение цены сопровождается таким же количественным изменением спроса).

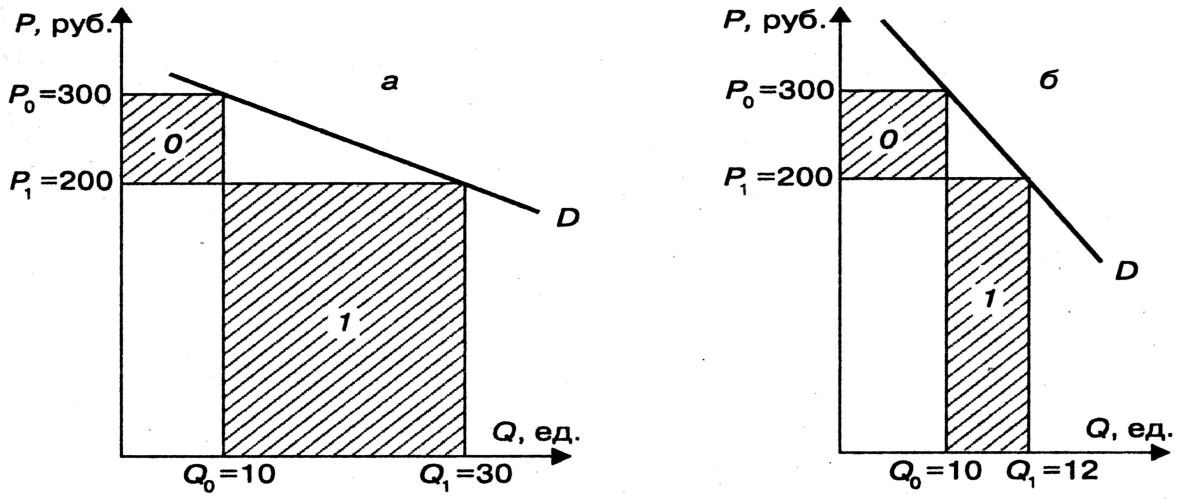


Рис. 10. Относительно эластичный (а) и относительно неэластичный (б) спрос.

Могут быть крайние случаи.

1. Существует только одна цена, при которой товар будет приобретаться покупателями. Любое изменение цены сопровождается полным отказом от приобретения данного товара (если цена повысится), либо неограниченным увеличением спроса (если цена снизится). Спрос является **абсолютно эластичным**, если $E_P=\infty$ (графически - прямая, параллельная горизонтальной оси).

2. Изменение цены не влияет спрос (графически - прямая, перпендикулярная горизонтальной оси, (например, спрос на отдельные виды лекарств, без которых больной не может обойтись). Таким образом, абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса может изменяться от нуля до бесконечности: $\mathbf{1 < |E_P| \le \infty}$ — спрос эластичен; $\mathbf{0 \le |E_P| < 1}$ — спрос **неэластичен**; $\mathbf{|E_P| = 1}$ — спрос с единичной эластичностью. Эластичность спроса по цене:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} x \frac{P}{Q}$$

Коэффициент эластичности - отношение прироста величины спроса к приросту цены:

На эластичность спроса влияет наличие **товаров-заменителей**. Чем больше на рынке товаров, способных удовлетворить одну и ту же потребность, тем больше возможностей для покупателя отказаться от приобретения данного конкретного товара в случае повышения его цены, тем выше эластичность спроса на данный товар.

В условиях совершенной конкуренции, когда много продавцов предлагают одинаковую продукцию, спрос на товар каждой отдельной фирмы будет абсолютно эластичным.

Другим обстоятельством, влияющим на ценовую эластичность, является **фактор времени**. В краткосрочном периоде спрос - менее эластичен, чем в долгосрочном периоде потому, что со временем каждый потребитель имеет возможность изменить структуру и пропорции в своей потребительской корзине, найдя товары-заменители. Спрос на бензин со стороны индивидуальных владельцев автомобилей относительно неэластичен, и повышение цены, особенно в летний сезон, вряд ли сократит спрос. Однако можно предположить, что осенью значительная часть автовладельцев поставят машины в гаражи, спрос на бензин снизится, сократится объем продаж его. К

следующему лету часть из них начнет пользоваться пригородными электричками. Несмотря на то, что спрос на бензин относительно неэластичен в обоих случаях, в долгосрочном периоде эластичность выше.

Различия в эластичности спроса определяются **з н а ч и мостью** товара для потребителя. Спрос на предметы первой необходимости неэластичен; спрос на товары, не играющие важной роли в жизни потребителя, обычно эластичен. При повышении цен можно отказаться от дополнительной пары обуви, драгоценностей, мехов, но вряд ли сократятся покупки хлеба, картофеля, мяса и молока. Как правило, спрос на продукты питания неэластичен. При снижающемся уровне жизни населения на их приобретение тратится все большая часть доходов семьи.

Перекрестная эластичность спроса используется для определения степени влияния на величину спроса на данный товар изменения цены другого товара. Коэффициент перекрестной эластичности — это отношение процентного изменения спроса на товар **А** к процентному изменению цены товара **Б:**

Значение E_C коэффициента перекрестной эластичности зависит от того, какие товары рассматривают: **взаимозаменяемые** или **взаимодополняемые** («с» в индексе означает перекрестную эластичность - англ. cross).

Если товары являются взаимозаменяемыми, то $\mathbf{E_C > 0}$. Подорожание сливочного масла вызовет увеличение спроса на маргарин, снижение цены на бородинский хлеб приведет к сокращению спроса на другие сорта черного хлеба.

Если товары являются взаимодополняемыми (например, бензин и автомобили), то величина спроса будет изменяться в направлении, противоположном изменению цен, а $\mathbf{E_C < 0}$. При повышении цены батона белого хлеба увеличится спрос на черный хлеб. Эти два вида хлеба являются взаимозаменяемыми товарами.

Основываясь на расчете перекрестной эластичности, определяют соотношение анализируемых товаров (взаимодополняемые или взаимозаменяемые), и влияние изменения цены одного товара на спрос на другие виды продукции фирмы. Исходя из этого, оценивают и обосновывают решения по изменению цен на эту продукцию.

$$E_c = \frac{Q_1^A - Q_0^A}{Q_1^A + Q_0^A} : \frac{P_1^Б - P_0^Б}{P_1^Б + P_0^Б} = \frac{Q_1^A - Q_0^A}{Q_1^A + Q_0^A} x \frac{P_1^Б + P_0^Б}{P_1^Б - P_0^Б}$$

Эластичность спроса по доходу измеряется как отношение изменения спроса на товар к изменению доходов потребителей. Измерив эластичность по доходу, можно определить, относится ли данный товар к категории **нормальных** (когда рост доходов приводит к росту спроса) или **низших** (когда реакция обратная). Основная масса потребительских товаров относится к категории нормальных. С ростом доходов увеличивается объем покупок одежды и обуви, качественных продуктов питания, товаров длительного пользования. Однако есть товары, спрос на которые обратно пропорционален доходам потребителей. К ним относится вся продукция «second hand», некоторые виды продовольствия (крупы, сахар, хлеб и т.п.).

Основываясь на расчете перекрестной эластичности, определяют соотношение анализируемых товаров (взаимодополняемые или взаимозаменяемые), и влияние изменения цены одного товара на спрос на другие виды продукции фирмы. Исходя из этого, оценивают и обосновывают решения по изменению цен на эту продукцию.

Оценка **эластичности предложения** характеризует зависимость производства продукции от изменения цены. Объем предложения определяется условиями производственного процесса, поэтому оно медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Поэтому фактор времени оказывает большее влияние на эластичность предложения, чем на эластичность спроса. При оценке эластичности предложения рассматриваются три временных периода: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный.

Краткосрочный - период, слишком короткий для осуществления каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции. В этом случае предложение является неэластичным. Садовод, вырастивший яблоки и приехавший на рынок их продавать, не может изменить количество предлагаемых им яблок, какая бы ни сложилась рыночная цена.

Среднесрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в этом случае повышается.

Долгосрочный период предполагает расширение или сокращение фирмой своих производственных мощностей, а также приток новых фирм в отрасль при расширении спроса на данную продукцию или уход из нее при сокращении последнего. Эластичность предложения будет выше, чем в предыдущих случаях.

Эластичность спроса – один из факторов, влияющих на ценовую политику фирмы. Однако оценить ее в условиях конкретного рынка (где действует закон рыночного равновесия) весьма сложно, а порой вообще невозможно. Поэтому представления об эластичности используется только в качественном анализе – для выстраивания логически обоснованных предположений.

Например, государство при введении косвенных налогов преследует цель увеличить объем налоговых поступлений в бюджет для перераспределения ресурсов в экономике, перераспределения доходов населения, развития социальной сферы, инфраструктуры, обороны и т.п. Однако в зависимости от эластичности спроса и предложения на отдельные виды товаров и услуг налоговое бремя будет распределяться по-разному между производителями и потребителями продукции. При постоянной эластичности предложения различно распределение налогового бремени при эластичном и неэластичном спросе.

После введения налога производитель вынужден повышать цену товара до равновесного уровня. Установить ее выше равновесной он не может, так как в условиях конкуренции будет вытеснен с рынка.

Если же спрос эластичен, то потери производителя будут выше, бремя налога ляжет в основном на него. Производитель будет вынужден сократить производство, потеряв часть покупателей своего товара вследствие более высокой его цены.

Если спрос не эластичен, то налоговое бремя ляжет преимущественно на потребителя. При неэластичном спросе будет выше также абсолютный размер налога. Поэтому государство облагает акцизными и другими косвенными налогами товары, спрос на которые неэластичен (сигареты, алкогольные напитки и т.п.).

Несовпадение желаний и возможностей является прямым следствием установленного налога и представляет собой потерю для общества. Причем эта потеря будет тем выше, чем выше эластичность спроса на данный товар.

При эластичном предложении налоговое бремя ляжет в основном на потребителя, рост цены и сокращение объема производства будут значительными, сумма налога будет относительно меньше, чем при неэластичном предложении, потери общества — выше. При неэластичном предложении наблюдается обратная картина.

Эластичность рыночного спроса. Спрос на продукцию фирмы не может быть менее эластичным, чем спрос на рынке в целом. Чем большее количество фирм представлено на рынке, тем более эластичен спрос на продукцию каждой из них. Присутствие конкурентов не позволяет отдельной фирме значительно поднимать цену без опасения потерять часть своего рынка сбыта.

§9. Монополия и конкуренция.

Специфика предметов и средств труда предопределяет и обусловливает присутствие на рынке различных хозяйствующих субъектов, одни из которых функционируют в режиме конкуренции, другие - монополии, третьи - монопсонии, олигополии или олигопсонии.

Рынок состоит из рынка экономических (материальных и духовных) благ и рынка политических услуг, т.е. – из экономического рынка и политического рынка, взаимно дополняющих друг друга. Существует политическая и экономическая конкуренция.

Политическая конкуренция – это соперничество между политическими партиями, предлагающими избирателям политические услуги по представительству и защите их интересов. Политические партии предлагают различные конкурирующие идеологии (социальные цели, ценности и установки) и стратегии социально-экономического развития общества. Избиратели, голосуя за ту или иную партию, одобряют приемлемую для большинства из них стратегию, санкционируя ее реализацию на практике. Партии излагают свои стратегии в партийных программах, основываясь на идеологии, предлагаемой партией. Пародией на политическую партию является «Единая Россия», не

имеющая ни идеологии, ни стратегических общенациональных целей, ни адекватного восприятия современного мира и места России в нем, представляющая и выражающая интересы узкой социальной группы – чиновников, являющаяся по существу их профессиональным союзом, созданным для узурпации и монополизации их власти, для контроля и присвоения объектов государственной собственности и налогово-бюджетных финансовых потоков. Об этом свидетельствует постоянный отказ и уклонение ее функционеров от публичных дискуссий. Ведь им нечего предлагать и защищать, они не понимают сущности демократического государственного устройства. Так, по мнению «единороса» бывшего спикера Государственной Думы Грызлова, парламент – это не место для дискуссий! (фр. parlar – говорить, обсуждать). Главное для них пресечь возможность публичного обсуждения злоупотреблений и преступлений, совершаемых чиновничеством, (поэтому инспирируется уголовное преследование А. Навального, инициировавшего борьбу с коррупцией).

Экономическая конкуренция – это соперничество между участниками рынка, являющееся средством эффективной реализации принятой партией и избирателями стратегии на практике. По мнению неоклассиков, конкуренция - это борьба за экономические ресурсы, за утверждение устойчивой ниши на рынке. Шумпетер Й. считал, что главное в конкурентной борьбе — применение инноваций, «созидающее разрушение» отжившего; а конкуренция – не идеал, поскольку технологический прогресс нередко обеспечивает монополия. Хайек Ф. подчеркивал роль информации, которая через движение цен связывает производителей и потребителей.

Конкуренция способствует достижению **компромисса интересов** производителей (продавцов) и потребителей (покупателей), преследующих диаметрально противоположные цели в процессе их взаимодействия; **устранению дефицита** или **перепроизводства** товаров. Конкуренция способствует **упорядоченности рынка**, гарантирующей производство достаточного количества качественных благ, продающихся по равновесной цене. Она способствует **эффективному распределению ограниченных ресурсов**. Побеждает в конкурентной борьбе тот, кто при прочих равных условиях предлагает блага более высокого качества, либо по меньшей цене.

Экономическая и политическая конкуренция взаимосвязаны, взаимно дополняют, определяют и обусловливают друг друга. Не существует экономической конкуренции без политической и наоборот. Невозможно выбрать эффективное стратегическое направление развития национальной экономики, обеспечить его законодательно и бюджетно-налоговыми средствами без социальной рефлексии относительно национальных проблем и приоритетов, без обсуждения конкурирующих вариантов таких направлений. Отсюда следует, что экономическая и политическая конкуренция невозможны без свободы слова, без средств массовой информации, независимых от органов власти.

Эффект конкуренции зависит от ее условий. Предпосылками конкуренции являются равноправие (экономических и политических) акторов, действующих на рынке (во многом это определяется количеством присутствующих на рынке фирм и потребителей, политических партий и избирателей); характер предлагаемого товара; свобода входа на рынок и выхода с него (прежде всего, отсутствие препятствий для входа).

Различают следующие виды конкуренции.

Совершенная конкуренция является скорее абстрактной моделью, удобной для анализа основных принципов формирования рыночного поведения фирмы. В реальной действительности чисто конкурентные рынки встречаются редко. Каждая фирма, как правило, имеет «свое лицо», и каждый потребитель, выбирая продукцию той или иной фирмы, руководствуется не только качеством продукции и ее ценой, но и своим отношением к фирме и изделиям с ее маркой. Поэтому положение каждой фирмы на рынке уникально, в нем присутствует элемент монополизма, накладывающий отпечаток на деятельность фирмы, заставляющий ее искать нестандартные подходы к формированию ценовой стратегии и определению эффективного объема выпуска продукции.

Условиями совершенной конкуренции на рынке экономических благ являются:

• существование множества мелких фирм, предлагающих однородную продукцию, при этом потребителю безразлично, у какой фирмы он приобретает эту продукцию;

• доля каждой фирмы в общем объеме предложения продукции настолько мала, что любое ее решение о повышении или понижении цены не отражается на цене рыночного равновесия;

• вступление новых фирм в отрасль не встречает каких-либо препятствий или ограничений; вход и выход из отрасли абсолютно свободен;

• отсутствие ограничений на доступ фирмы к информации о состоянии рынка, ценах на товары и ресурсы, затратах, качестве товаров, технике производства и т.д.

Несовершенная конкуренция в той или иной мере связана с заметным ограничением свободного предпринимательства. Для нее характерно незначительное количество фирм в каждой сфере предпринимательской деятельности, возможность какой-либо группы предпринимателей (или даже одного предпринимателя) произвольно влиять на конъюнктуру рынка. При несовершенной конкуренции существуют жесткие барьеры для проникновения на конкретные рынки новых предпринимателей, отсутствуют заменители продукции, выпускаемой привилегированными производителями.

Промежуточное положение между совершенной и несовершенной конкуренцией занимает **монополистическая конкуренция**. Монополистическая конкуренция — распространенный тип рынка, наиболее близкий к совершенной конкуренции. Вход на рынок и выход с него обычно не связаны с какими-либо трудностями. Существуют различия в качестве, внешнем виде и других характеристиках товаров, производимых разными фирмами, которые делают эти товары в чем-то уникальными, хотя и взаимозаменяемыми. Возможность для отдельной фирмы контролировать цену (рыночная власть) здесь незначительна. На рынке присутствует относительно большое число мелких фирм; которые производят разнообразную продукцию. Хотя продукт каждой фирмы в чем-то специфичен, но имеются товары-заменители. Спрос на продукцию, не является абсолютно эластичным, однако его эластичность высока.

Монополистически конкурентным является рынок спортивной одежды. Приверженцы кроссовок фирмы «Рибок» готовы заплатить за ее продукцию большую, чем за кроссовки других фирм, цену, однако если разница в ценах окажется слишком значительной, то покупатель всегда найдет на рынке аналоги менее известных фирм по низшей цене. Это относится и к продукции косметической промышленности, производству одежды, лекарств и т.д. Конкуренция на таких рынках высокая, что во многом объясняется легкостью доступа на рынок новых фирм.

Рынок стальных труб – олигопольный, а рынок стиральных порошков - пример монополистической конкуренции. Выход на рынок стальных труб затруднителен из-за большого эффекта масштаба и крупных первоначальных капиталовложений, а для производства новых стиральных порошков не требуется создавать крупное предприятие. Если фирмы, производящие порошки, будут получать большие экономические прибыли, то это приведет к притоку новых фирм в отрасль. Новые фирмы будут предлагать потребителям стиральные порошки новых марок, иногда мало чем отличающиеся от уже производившихся (в новой упаковке, другого цвета или предназначенные для стирки разных видов тканей).

Фирмы, длительное время имеющие убытки, предпочтут выйти из отрасли, а высокая прибыль станет стимулом вступления в нее новых фирм. Новые фирмы, производя близкую по характеру продукцию, получат свою долю рынка, спрос на товары фирмы, получавшей прибыль, снизится. Сокращение спроса снизит прибыль фирмы до нуля. Долгосрочной целью фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции, является безубыточность. Вследствие дифференциации продукции фирмы могут получать прибыль в течение достаточно длительного периода, поскольку некоторые виды продукции, выпускаемой фирмами, трудно воспроизвести, а барьеры для входа в отрасль, хоть и не высокие, но все же существуют. Для того, чтобы открыть парикмахерскую или заняться частной медицинской практикой, надо иметь соответствующее образование, подтвержденное дипломом.

В условиях **монополии** (греч. **monos** — один и **oligos** — немногий, **poleo** — продаю и **opsonia** — закупка) барьеры для вступления в отрасль для других фирм практически непреодолимы. Одна фирма является единственным производителем и продавцом продукции, не имеющей аналогов - близких заменителей. Чистая монополия - это абстракция. Даже полное отсутствие конкурентов внутри страны не исключает их наличия за рубежом. Поэтому можно представить чистую, абсолютную монополию скорее теоретически.

На рынках несовершенной конкуренции (в условиях монополии, олигополии, монополистической конкуренции) каждая фирма обладает определенной монопольной властью. Покупатели не имеют возможности выбора и вынуждены приобретать продукцию у фирмы-монополиста. **Монопольная рыночная власть** проявляется в том,

что фирма-монополист определяет цену товара, полностью контролирует объем производства и сбыта. Однако монополист не в состоянии бесконечно повышать цену своего товара. Принимая решение о цене продажи, он должен учитывать свои издержки, рыночный спрос, покупательную способность потребителей и ограниченность суммы средств, которыми располагает потенциальный покупатель в любой данный момент времени, (ограниченность бюджета покупателей). Эта ограниченность не позволяет одновременно полностью удовлетворить все потребности покупателей. Поэтому неизбежно будут конкурировать между собой за средства покупателей монополисты, выпускающие разные (не взаимозаменяемые) товары, удовлетворяющие различные потребности людей. То есть, любая монополизация всегда является относительной.

Монопсония существует тогда, когда имеется только один покупатель. В военно-промышленном комплексе имеет место сочетание монополии и монопсонии, когда на рынке присутствуют только один продавец и один покупатель (заказчик — государство, поставщик — единственная фирма). Чистая монополия и чистая монопсония встречаются редко.

Олигополия предполагает наличие на рынке нескольких крупных фирм, продукция которых может быть как разнородной (автомобили), так и однородной (алюминий, сталь). Вступление новых фирм в отрасль, как правило, затруднено. Особенностью олигополии является взаимная зависимость фирм в принятии решений о ценах на свою продукцию. В условиях олигополии несколько фирм контролируют основную часть рынка. Номенклатура продукции может быть как небольшой (нефть), так и достаточно обширной (автомобили, химическая продукция).

Для олигополии характерны ограничения на вхождение новых фирм в отрасль; обусловленные эффектом масштаба, большими расходами на рекламу, патентами и лицензиями. Высокие барьеры для входа являются также следствием действий, предпринимаемых ведущими фирмами отрасли, по недопущению в нее конкурентов.

Особенностью олигополии является взаимозависимость решений фирм по ценам и объему производства. Ни одно подобное решение не может быть принято фирмой без учета и оценки возможных ответных действий со стороны конкурентов. Действия фирм-конкурентов — это дополнительное ограничение, которое фирмы должны учитывать при определении оптимальных цены и объема производства. Не только издержки и спрос, но и ответная реакция конкурентов обусловливают принятие решений.

Олигопсония – наличие на рынке нескольких покупателей, определяющих уровень цен на товары.

Само по себе количество фирм не дает представления о степени монополизации рынка. Для оценки степени конкурентности (монополизации) рынка используется **индекс рыночной концентрации Герфиндаля**: $\mathbf{H = (p_1^2 + \ldots p_i^2 + \ldots p_n^2)}$, где: **H** — показатель концентрации**;** $\mathbf{p_1, \ldots, p_i, \ldots, p_n}$ — доля фирм на рынке.

Пример 1. Доля одной фирмы составляет 80% от всего объема продаж данной продукции, а остальные 20% распределяются между другими тремя фирмами.

$H = 80^2 + 6{,}67^2 + 6{,}67^2 + 6{,}67^2 = 6533$

Пример 2. Каждая из четырех фирм осуществляет по 25% продаж на рынке.

$H = 25^2 \times 4 = 2500$.

В первом случае степень монополизации рынка выше.

Если фирмы придерживаются стратегии жесткой конкуренции на рынке, если они снижают цены для захвата большей доли рынка и вытеснения конкурентов, то цены могут снижаться почти до конкурентного уровня. Монопольная власть и монопольные доходы фирм уменьшатся. Однако получение высоких доходов очень притягательно для любой фирмы, поэтому вместо агрессивной конкуренции для фирм бывает более предпочтителен явный или тайный сговор, раздел рынка. Структура рынка, степень его монополизации должны учитываться фирмой при выборе стратегии деятельности.

В период доминирования идеологии протекционизма, до создания Всемирной торговой организации (**WTO**), высокие импортные пошлины на иностранные товары снижали конкурентные возможности иностранных товаров и укрепляли позиции национальных монополистов. Современный рынок России является монополизированным. Повышение открытости российской экономики в связи со вступлением в ВТО в 2012 г. способствует усилению конкуренции российских предприятий, в т.ч. - с зарубежными фирмами.

Возможность получения высоких прибылей и высокой доходности инвестиций привлекает новые фирмы в монополизированную отрасль. Однако, если отрасль не является естественной монополией (а большинство российских монополий таковыми не являются), то фирма-монополист в любой момент может ожидать появления неожиданного конкурента. Чем выше прибыль предприятия-монополиста, тем больше желающих проникнуть в отрасль, например путем расширения производства и продаж товаров-заменителей. Выход новых фирм на рынок с продукцией, способной эффективно заменить продукцию монополиста, приводит к переключению спроса потребителей. В таких условиях бывший монополист вынужден снижать цену, отказываться от части прибыли для того, чтобы сохранить свое положение на рынке. В России велики законодательные барьеры для вхождения в отрасль. Российские монополисты тратят значительные средства, включаемые в издержки, на взятки чиновникам для закрепления и сохранения в законодательстве таких барьеров.

На рынках несовершенной конкуренции (в условиях монополии, олигополии, монополистической конкуренции) каждая фирма обладает определенной **монопольной властью**, которая наиболее сильна при чистой монополии.

Эластичность спроса ограничивает монопольную власть фирмы на рынке. Если имеет место чистая монополия (только один продавец), то эластичность спроса становится единственным рыночным фактором, сдерживающим произвол монополиста. Поэтому деятельность всех отраслей естественной монополии регулируется государством. Во многих странах предприятия естественных монополий являются **(и должны быть!)** собственностью государства. При этом возможно и необходимо рассредоточение функции собственника и функции по эксплуатации объектов естественной монополии. Так, эксплуатация и управление линиями магистральных электропередач (магистральных трубопроводов, портов, грузовых и пассажирских станций, городских инженерных сетей – электро-, водо-, тепло-, газоснабжения, канализации, дорожных сетей) необходимо передавать в управление частным фирмам на открытых конкурентных торгах. Это внесло бы элементы конкуренции в процесс функционирования естественных монополий.

Чистая монополия встречается достаточно редко. Монопольная власть, как правило, делится между несколькими крупными фирмами, либо на рынке действует множество небольших фирм, каждая из которых производит отличающуюся от других продукцию. На рынках несовершенной конкуренции каждая фирма в той или иной степени обладает рыночной властью, что позволяет ей, устанавливая цену, получать прибыль. Чем более эластичен спрос, тем меньше возможностей у фирмы для получения дополнительной прибыли, меньше ее рыночная власть.

Ценовая дискриминация является одним из способов расширения рынка сбыта в условиях монополии. Производя продукции меньше и реализуя ее по более высокой цене, чем в условиях чистой конкуренции, монополист тем самым лишается части потенциальных покупателей, которые были бы готовы приобрести товар, если бы его цена была ниже монопольной. Однако, снижая цену с целью расширения объема сбыта, монополист вынужден снижать цену на всю продаваемую продукцию. Но в некоторых случаях фирма может устанавливать разные цены на одну и ту же продукцию для разных групп покупателей. Если одни покупатели приобретают продукцию по цене ниже, чем остальные, то имеет место ценовая дискриминация. Она может быть, например, в том случае, если покупатель, приобретая продукцию, не имеет возможности ее перепродать. Существует возможность разделить рынки всех потребителей данной продукции с учетом дифференциации эластичности спроса. Если фирма, производящая любую продукцию, которая может быть перепродана, например телевизоры, холодильники, сигареты и т.п., решила прибегнуть к ценовой дискриминации, она столкнется со следующей ситуацией. Снижение цены на эти товары для пенсионеров и сохранение ее на первоначальном уровне для всех остальных категорий населения приведет к тому, что, покупая эти товары, пенсионеры будут тут же их перепродавать. Такая ценовая политика может вызвать недовольство покупателей.

Иная ситуация складывается, если продукция не может перепродаваться; сюда относятся прежде всего отдельные виды услуг. В этом случае для групп потребителей, спрос со стороны которых является более эластичным, устанавливаются различные виды скидок с цены. Иными словами, разные группы потребителей представляют собой разные рынки, эластичность спроса на которых различная. Ценовая дискриминация позволяет увеличить доходы монополиста, и большее количество потребителей получают возможность воспользоваться услугой. Такая политика ценообразования выгодна обеим

сторонам. Однако в некоторых странах ценовая дискриминация рассматривается как препятствие конкуренции и средство усиления монопольной власти, поэтому ее отдельные проявления подпадают под действие антимонопольного законодательства.

Рынок не является полностью совершенной системой, способной обеспечивать развитие и рост экономики. Обособление экономических агентов, несовпадение или противоречивость их интересов определяют наличие противоречий между участниками рыночных отношений.

Полагают, что монополизация рынка снижает экономическую эффективность по следующим причинам.

1. Объем производства, максимизирующий прибыль монополиста, бывает ниже, а цена — выше, чем в условиях совершенной конкуренции. При этом ресурсы общества используются не в полном объеме; часть продукции, необходимой обществу, не производится. Максимальная эффективность производства не достигается.

2. Монополист, являясь единственным продавцом на рынке, не стремится к снижению издержек производства, поскольку у него нет стимула для использования прогрессивной технологии. Для него не важны обновление производства и его гибкость, снижение издержек. Монополист слабо заинтересован в научно-исследовательских разработках и использовании новейших достижений НТП. Опыт СССР свидетельствует, что монополизированный рынок отторгает достижения НТП, препятствует модернизации продукции и средств производства, обусловливает хронический научно-технический застой и социально-экономическую деградацию.

3. Барьеры для вступления новых фирм в монополизированные отрасли, а также огромные силы и средства, которые монополисты тратят на сохранение и укрепление собственной рыночной власти, сдерживают рост эффективности. Мелким фирмам с новыми идеями трудно пробиться на монополизированные рынки.

Гэлбрейт Дж. и Шумпетер Й., не отрицая негативных сторон монополизации (например, более высоких цен на продукцию), отмечают ее преимущества в свете НТП, состоящие в следующем.

- Совершенная конкуренция требует от каждого производителя использовать наиболее эффективную технику и технологию из уже существующих. Однако разработка новых прогрессивных технических решений не под силу отдельной конкурентной фирме. Необходимы значительные средства для финансирования НИОКР, которых не может быть у мелкой фирмы, не получающей стабильную прибыль. А высокорентабельные монополии или олигополии располагают достаточными финансовыми ресурсами для инвестиций в НТП.

- Высокие барьеры для входа новых фирм в отрасль дают олигополиям и монополиям уверенность в том, что прибыль, полученная в результате применения научно-технических достижений, сохранится долгое время и инвестиции в НИОКР дадут долговременную отдачу.

- Получение монопольной прибыли за счет монопольно высоких цен является стимулом инновационной деятельности. Если бы вслед за каждым нововведением, снижающим издержки, следовало понижение цен, то причин для инноваций не существовало бы.

- Монополия стимулирует конкуренцию, так как монопольно высокие прибыли являются привлекательными для других фирм и поддерживают их стремление войти в отрасль.

- Естественные монополии способствуют снижению издержек и реализации эффекта масштаба. Конкуренция в таких отраслях привела бы к росту средних затрат и снижению эффективности.

§10. Неопределенность и риск.

Добиться успеха в конкурентной борьбе непросто. Прогнозы и расчеты еще не являются гарантией успеха. Это в бухгалтерских проводках необходим обязательный баланс записей по дебету и кредиту, баланс активов и пассивов, т.е. – абсолютная точность всех расчетов. А в экономических расчетах по обоснованию бизнес-планов, по прогнозированию **все расчеты являются приблизительными, оценочными**. Их точность никогда не может быть больше точности информации, исходной для расчетов и для прогнозов.

Участнику рынка неизвестен абсолютно надежный сценарий развития предстоящих событий (степень колебания цен, размер ожидаемого дохода и др.). Поэтому хозяйственная деятельность связана с **неопределенностью**, с неизбежным наличием ситуаций, не поддающихся оценке, с непредсказуемостью поведения участников хозяйственной деятельности. Неопределенность имеет место в том случае, если неизвестна вероятность ожидаемого события; если оно может развиваться и наступить различными способами; если конечный результат известен, но неизвестны сроки, отклонения от прогнозируемого варианта, непредвиденные последствия т.п.

Стохастический характер поведения любого человека – актора рынка является также одной из причин **неопределенности** функционирования рынка и экономики, возникновения **рисков**. Достаточно предсказуемыми и явными причинами **рисков** являются глупость, безграмотность, безответственность, врожденная или приобретенная и постоянно проявляющаяся асоциальность человека и т.д.

Другими причинами являются аварии техники вследствие «усталости» металла, стихийные бедствия (ураганы, цунами и другие **обстоятельства непреодолимой силы – «force major»**) и т.д.

Стохастический непредсказуемый характер научно-технического прогресса (НТП) также обусловливает неопределенность экономического развития и роста, наличие элементов риска при совершении любых (а особенно - инвестиционных) сделок.

Принятие хозяйственных решений в условиях неопределенности подвержено риску.

Риск — это отсутствие уверенности в осуществлении ожидаемого события, это принятие решения о привлечении и использовании ресурсов в условиях существования возможной угрозы их утраты и недостижения той цели, ради которой они затрачены.

Риск – **вероятен**. Оценка его вероятности не может быть абсолютно точной.

Риск – **неизбежен**. Он предполагает и вероятность события, и отклонения от ожидаемого результата.

Риск – **разнообразен**. Открытие собственного дела, участие в инвестиционном проекте, приобретение пакета акций, любая хозяйственная деятельность всегда связаны с риском отклонений от проведенных оценок и расчетов, с риском неудач, потерь, неожиданного изменения конъюнктуры.

Отношение к риску различно. Люди стремятся свести неопределенность до минимума. Но при этом **предпринимателем может быть только тот, кто способен принять на себя определенную долю риска. Способность рисковать – свойство потенциального предпринимателя**. Но предприниматель всегда стремится уменьшить степень риска, точнее прогнозировать ситуацию, застраховаться от возможных убытков.

Неопределенность и риск - это объективные экономические явления. Уменьшить неопределенность и снизить риски невозможно. Однако можно и нужно минимизировать причиняемые ими вред для экономики и общества и ущерб для предпринимателей, осуществляя страхование рисков и предпринимая иные действия. Бессмысленно бороться с природой, но надо уметь и стремиться компенсировать негативное влияние ее факторов.

Неопределенность и связанный с ней риск отражаются на поведении экономических агентов и результатах хозяйственной деятельности. Особо значим учет рисков в инвестировании и кредитовании. Кредитный риск — основная проблема управления банковской деятельностью, определения платежеспособности дебитора, организации системы гарантий, обеспечения полноты и объективности информации.

Существуют различные способы снижения риска в условиях неопределенности. Так, используется **принцип диверсификации** — разностороннего и многообразного размещения средств при формировании инвестиционного портфеля. При этом инвестор приобретает, например, ценные бумаги многих компаний, занятых в различных областях; вкладывает средства в различные активы, обладающие разной доходностью и степенью риска.

Одним из способов снижения риска является **страхование**. Вложение средств в активы (землю, производство, недвижимость, ценные бумаги) с целью получения дохода предполагает оценку его ожидаемой доходности. Страхование риска предполагает возможность статистической оценки вероятности потерь, возможность страховщика компенсировать определенные риски, возместить возможные убытки. Для страхования банковских операций предусматривается передача должником имущества в залог; поручительство другого лица; развитие технических средств предоставления кредита.

Изучение и принятие решений в экономике основано на **выборе**. Разнообразие и детальность информации, разнообразие активов обеспечивает широту выбора. Однако

это лишь предпосылки обоснованности и надежности выбора, снижения степени риска. Универсальных правил принятия оптимальных решений не существует.

Доходность инвестиций и их надежность – разнонаправлены. Чем выше предполагаемая доходность инвестиций (эффективность бизнес-плана), тем, как правило, выше связанный с ними риск. **Риск и эффективность – различны по своей природе, поэтому их никогда нельзя свести к единому критерию**. Любые решения в любой экономической системе всегда принимают люди, у каждого из которых имеется различная склонность к риску. **Лицо, принимающее решение** (**ЛПР**), всегда само определяет приемлемое для него **сочетание риска и эффективности**. Абсолютной объективной эффективности решения не бывает и быть не может. Величина эффективности бизнес-проекта всегда производна от сочетания **объективного соотношения затрат и результатов** по тому или иному варианту хозяйственного решения и от **субъективного решения**, устанавливающего **приемлемое сочетание риска и эффективности** и выбор варианта хозяйственного решения, соответствующего этому сочетанию.

§11. Государственное регулирование рынка и режима конкуренции.

Функционалом рынка является максимизация прибыли его участниками. Поэтому он не в состоянии противодействовать его монополизации, не в состоянии создать благоприятные условия для возникновения и развития малых предприятий.

Гражданский и Торговый Кодексы (1804 и 1807 гг.) Наполеона отразили и закрепили идеологию фритредерства (свободного рынка). На протяжении всего XIX века в условиях свободного (нерегулируемого) рынка происходило неизбежное возникновение монополистических структур, ограничивающих свободу предпринимательства, создающих неоправданные привилегии для ограниченного круга субъектов рынка, умышленно сокращающих объемы производства товаров в целях поддержания чрезвычайно высоких цен. Происходила монополизация всех трех сегментов рынка, сопровождавшаяся кризисами перепроизводства, усилением социальной напряженности и противостояния труда и капитала, предопределившим социальные революции в Европе в 1920 гг.

Вырождение свободного конкурентного рынка в монополизированный рынок предопределяет необходимость правового регулирования рынка государством, правового закрепления режима конкуренции и введения нормативных санкций для пресечения и предотвращения монополизации рынка, в т.ч. - установления государством тарифов и цен на продукцию сырьевых монополий и услуги естественных монополий (электроэнергетических, транспортных и др.). Государство должно закреплять в законодательстве условия для **воспроизводства конкурентной среды и пресечения монополизации рынка**.

В 1990 гг. российские законодатели, учитывая объективную необходимость существования естественных монополий, закрепили правовой режим государственных и муниципальных унитарных предприятий (ГУП и МУП), монопольно производящих товары, выполняющих работы и оказывающих услуги в порядке выполнения государственных и муниципальных заказов, а также обслуживания население. Работники ГУП и МУП являются государственными и муниципальными служащими, поэтому на них распространяется норма Уголовного Кодекса РФ об уголовной ответственности за должностной подлог. Десятилетием спустя, когда власть узурпировала «Единая Россия», представляющая интересы государственного и муниципального чиновничества, ее депутаты внесли изменение в законодательство, предусматривающее возможность преобразования ГУП и МУП в коммерческие предприятия, работники которых уже не имеют статуса государственных и муниципальных служащих, а потому они исключаются из сферы действия указанной нормы УК РФ. Муниципальные служащие приобрели полную свободу для махинаций в отношении норм расходования воды, тепла, других коммунальных услуг, затрат на их оказание, тарифов за их использование. Повсеместно в России стали завышаться эти нормы и тарифы, в оффшорные территории стали вывозиться миллиарды долларов. Законодатели из «Единой России» цинично «советуют» обращаться в суд с гражданскими исками. Но для обращения в суд истец должен располагать документами, свидетельствующими о факте их мошенничества при определении и обосновании ими норм и тарифов. Эти документы имеются у ответчиков, но какой же мошенник предоставит документы, уличающие его в преступлении?!

Рынок в целом эффективно распределяет привлеченные ресурсы, ограниченные в каждый конкретный момент времени. Однако он действует, используя ценностные показатели, выраженные в деньгах. Эффективное распределение достигается лишь в том случае, если все эффекты (выгоды и издержки), порождаемые производством и потреблением того или иного блага, будут учтены рынком - отражены в цене товара.

В ряде случаев на рынке имеют место **внешние эффекты** (**экстерналии**) - издержки и выгоды, связанные с производством или потреблением блага, но достающиеся лицам, не являющимся участниками данной сделки. Они направлены на третьих лиц, поэтому не имеют адекватной денежной оценки на рынке и никак не отражаются в цене блага. При наличии экстерналиев рынок распределяет ресурсы недостаточно эффективно. **Рынок не способен устранить или компенсировать ущерб, наносимый внешними эффектами**. По мере роста общественного богатства проблема внешних эффектов актуализируется. Так, увеличение количества автомобилей сопровождается ростом масштабов загрязнения воздуха. Целлюлозно-бумажные комбинаты отравляют водные источники. Широкое применение химических удобрений ухудшает качество продуктов питания.

Существуют отрицательные и положительные экстерналии.

Отрицательные экстерналии возникают в том случае, когда производство или потребление какого-либо блага порождают непредвиденные издержки третьей стороны. Например, отрицательными экстерналиями являются загрязнение окружающей среды. Производитель, выбрасывая ядовитый дым в атмосферу или промышленные стоки в реку, причиняет ущерб населению, но никак его не компенсирует. Ущерб должен быть компенсирован, но в этом случае полные издержки производства с учетом отрицательных последствий загрязнения будут выше затрат товаропроизводителя, учтенных на предприятии. Занижение издержек способствует занижению цены и направлению чрезмерных ресурсов в производство данного товара.

Положительные экстерналии имеют место тогда, когда производство или потребление какого-либо блага порождают непредвиденные выгоды третьей стороны. Например, услуги здравоохранения или образования приносят выгоду не только тем, кто эти услуги непосредственно получает и оплачивает, но и обществу в целом. Рынок недооценивает в денежной форме это благо, а, следовательно, фактические выгодоприобретатели не доплачивают за него. При наличии положительных экстерналиев ресурсы направляются в недостаточном количестве на производство данного блага.

Пигу А. показал, что рыночная система не в состоянии устранить социально значимые внешние эффекты. Он обосновал необходимость государственного вмешательства для разрешения конфликтов, вызываемых экстерналиями, и предложил специальный налог на тех, кто порождает внешние эффекты («**налог Пигу**»). На практике рекомендации А. Пигу получили широкое распространение, однако их использование не всегда дает однозначные положительные результаты.

Коуз Р. в статье «Проблемы социальных издержек» (1960 г.) показал влияние распределения прав собственности на распределение ресурсов, на объем и условия обмена, на распределение и уровень дохода, на процессы ценообразования и появление внешних эффектов. Он предложил внешние эффекты трансформировать во внутренние (**интернальные**) издержки с помощью распределения прав собственности, интернализацию экстерналий, отнесение всех результатов хозяйственной деятельности предпринимателя только на его издержки.

Если права собственности четко определены и закреплены, если участники рынка признают результаты обмена, то внешние эффекты не возникают, поэтому нет оснований для вмешательства государства в деятельность рынка. **Государство обязано четко распределять, закреплять и защищать права собственности рыночных агентов.**

Из теоремы Коуза Р. следует, что экстерналии носят не односторонний, а обоюдный характер. Так, ядовитый дым фабрики причиняет ущерб близлежащим фермам без их согласия. Экономя на очистных сооружениях, предприниматель получает благо за счет причинения ущерба другим, не имея на это права. Но запрет на выбросы обусловливает необходимость дополнительных инвестиций для собственника фабрики, снижение доходности предприятия. Установка очистных сооружений имеет следствием рост издержек производства и цены продукции, рост расходов потребителей продукции на ее оплату. Поэтому решение проблемы экстерналиев связано с необходимостью минимизации совокупного ущерба общества, предпринимателя и потребителей продукции.

Коуз Р. полагал, что решающую роль в обеспечении успешной работы рынка играют **трансакционные издержки** (затраты по поиску информации о ценах, по подбору партнеров, заключению контрактов, контролю над их исполнением, защите права собственности и т.п.). Если они малы, а права собственности четко определены, то рынок способен сам, без участия государства, устранять внешние эффекты: заинтересованные стороны смогут самостоятельно прийти к устраивающему их рациональному решению. При этом не имеет значения, кто именно обладает правом (фермеры ли - на чистый воздух или предприниматель - на его загрязнение). Участник рынка, способный извлечь из обладания правом большую выгоду, может выкупить его у того, для кого оно представляет меньшую ценность. **Для рынка важен не субъект права, а закрепленность права за определенным конкретным собственником**. Тогда появляется возможность для рыночных операций с этим правом, для его рыночного обмена.

Перераспределение прав будет происходить лишь в том случае, если трансакционные издержки будут меньше, чем эффект, полученный в результате перераспределения. Трансакционные издержки определяют характер использования прав, структуру производства и его эффективность. Если трансакционные издержки не превышают тех выгод, которые получает участники сделок, то рынок функционирует эффективно.

Особенностью общественных благ («общественных товаров») является то, что ими может пользоваться каждое частное лицо, не будучи обязанным за них платить. Для этих благ действует **принцип неисключаемости потребления.** Ограничить их использование обычно нельзя. Так, дорожными знаками, определяющими порядок движения, обязаны пользоваться все пользователи дорог во избежание нежелательных последствий. Вакцинация должна охватывать всех жителей, иначе не удастся исключить инфекционных заболеваний.

Общественные блага — это неконкурентные товары и услуги, доступные практически всем. Они бесплатны для потребителя, но не для их производителя и общества. Их производство связано с издержками, которые не способно нести какое-либо частное лицо. Выгоды от их потребления получают люди, которые не несли издержек на их производство и не оплачивали их. Трудно или невозможно отделить неплательщиков от тех, кто оплатил потребление такого рода благ; **принцип исключения** здесь не применим. Поэтому все потребители получают общественные блага бесплатно. Частные предприниматели не заинтересованы создавать эти блага, они не выделяют ресурсы на их производство. Но они необходимы обществу, поэтому государство должно организовать и финансировать их производство за счет налогов, принудительно взимаемых со всех членов общества, бюджетных ассигнований и государственных (муниципальных) заказов.

Удовлетворение потребностей общества, не связанных непосредственно с бизнесом, предполагает создание соответствующей институциональной структуры, непосредственное участие государства. Государство должно упорядочивать хозяйственную деятельность и функционирование экономики, устанавливая правовые нормы, вводя нормативные ограничения, используя систему штрафных санкций, определяя нормативные пределы, которые не вправе преступать участники хозяйственной деятельности. На практике же, китайские арендаторы, используя российские земли для производства овощей, используют химические удобрения, гербициды, инсектициды в таких масштабах, что потребление их овощей причиняет угрозу здоровью потребителей; а земля после 2-3 лет такого ее «интенсивного» использования теряет плодородие на десятки лет.

Рынок эффективно распределяет ресурсы, но он не способен решать социальные проблемы. Это - **социально нейтральная среда.** Рынок сам по себе не заботится о людях. На рынке игнорируются социальные и этические критерии.

Рынок не обеспечивает справедливого распределения ресурсов и доходов. Порождая значительную, а порою чрезмерную, дифференциацию доходов, диспропорции в распределении общественного продукта, в пользовании богатством, накопленным обществом, имущественное расслоение населения, он не способен их нейтрализовать. Товары в рыночной экономике направляются туда, где имеется платежеспособный спрос.

Рынок предъявляет одинаковые требования ко всем, но разные люди находятся в разном положении: в любом обществе существуют социально уязвимые слои —

больные, сироты, престарелые и др., которые объективно не могут быть участниками конкурентной борьбы. Рынок не способен обеспечивать социальные гарантии работникам, заболевшим, ставшим инвалидами в результате аварий на производстве, потерявшим работу. Он не обеспечивает стабильную занятость трудоспособного населения.

Рынок создают условия для проявления корыстных интересов, для спекуляции, коррупции, рэкета, контрабанды, эксплуатации проституции и детского труда, торговли наркотиками и других правонарушений и преступлений.

Социальная нейтральность рынка обусловливает и определяет необходимость ее компенсации мерами государственного управления и регулирования. Государство обязано проводить активную макроэкономическую (антициклическую, антиинфляционную, полной занятости), социальную и антимонопольную политику.

Рынок порождает **неполную** и **недостаточно совершенную информацию**. Продавцы и покупатели, предприниматели и рабочие не обладают равнозначной информацией. А ведь только при наличии достаточно полной и надежной информации о ценах и перспективах развития рынка его участники обладают возможностью осуществлять рентабельное производство и сбыт товаров в условиях конкурентной экономики. Однако сама конкуренция заставляет фирмы скрывать реальные данные о положении дел, обеспечивая «коммерческую тайну».

Информация является товаром, имеет различную цену (так, использование монопольной «**инсайдерской**» информации позволяет ее покупателям получать огромные прибыли; торговля инсайдерской информацией, получаемой вследствие **аффилированных** отношений с правительственными чиновниками, в первой половине 1990 гг. и позднее позволила заработать стартовый капитал многим из числа нынешних российских олигархов).

Отсутствие совершенной информации, неполнота и неравномерность ее распределения создают преимущества для одних и подрывают способность других принимать эффективные решения.

Только в некоторых случаях и некоторых отношениях информация является общественным товаром.

Это объективно существующее **противоречие** должно сниматься посредством сбора и предоставления полной и надежной информации институтами государства.

Различают добросовестную и недобросовестную конкуренцию. В случае **добросовестной конкуренции** соблюдаются правовые и морально-этические нормы взаимоотношений с партнерами. **Недобросовестной конкуренцией** является самовольное использование чужого товарного знака, фирменного наименования или маркировки товаров; самовольное копирование формы, упаковки, внешнего оформления товаров других фирм; распространение ложных сведений или представление точных сведений в извращенном свете, способном нанести ущерб репутации и кредитоспособности конкурентов; некорректное сравнение товаров в процессе рекламной деятельности; оказание влияния на решения конкурента с целью приобретения преимущества над ним; приобретение коммерческой тайны конкурента без его согласия, а также самовольное использование или разглашение конфиденциальной информации; введение в заблуждение потребителей относительно качества, потребительских свойств, способа и места изготовления товаров; обман потребителей и заказчиков.

Монополистической практикой фирм является навязывание партнерам дискриминационных условий договоров; изъятие товаров из обращения, а также ограничение или прекращение производства товаров для создания искусственного дефицита; предварительный сговор об искусственном повышении, снижении или поддержании цен; навязывание покупателям принудительного ассортимента в качестве условия реализации товара; предварительный сговор об отказе вести дела с потенциальными партнерами; совмещение руководящих постов одними и теми же лицами в двух или более фирмах, производящих и продающих аналогичные товары. Противодействие монополизации экономики выражается в запретах на ведение производственно-коммерческой деятельности, в разукрупнении фирм, их реорганизации, разделении вплоть до ликвидации.

Государственное регулирование режима конкуренции осуществляется посредством принятия законодателем норм, противодействующих недобросовестной конкуренции и монополизации экономики, и надзора за их соблюдением.

Попытки законодательного обеспечения режима конкуренции с целью защиты предпринимателей и потребителей от недобросовестной рыночной практики были предприняты в «Гражданском кодексе» Наполеона I, запрещавшем обман и мошенничество в сфере коммерции.

Первый в мире антимонопольный закон был принят в 1889 г. в Канаде. В 1890 г. закон, направленный на защиту промышленности и торговли от незаконных слияний и монополий, был принят Конгрессом США («Закон Шермана»). Позднее в США были приняты «Закон о Федеральной торговой комиссии», «Закон Клейтона», «Закон Магнуссона-Мосса» и ряд других. Возникла новая отрасль административного права – конкурентное право.

В настоящее время антимонопольное законодательство (конкурентное право) имеется практически во всех развитых странах. Режим конкуренции на международном рынке регулируется специальными межправительственными соглашениями, а также документами Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), документами Европейского Союза.

Имеется два типа антимонопольного законодательства — американское и европейское. Они отличаются отношением к факту монополизма. Американское законодательство отвергает любую форму монополистического сговора или союза («Закон Шермана» содержит положение о том, что любой договор, имеющий целью монополизацию рынка, является незаконным). Согласно европейскому законодательству объектом противодействия выступают не всякие монополии, а лишь те из них, которые существенно ограничивают возможности конкуренции в том или ином секторе рынка.

Антитрестовские законы направлены на противодействие созданию объединений, в рамках которых происходит полная утрата входящими в них фирмами всякой самостоятельности. Они устраняют конкуренцию и поэтому не приемлемы для рыночной экономики**.**

Антикартельные законы направлены на противодействие сговорам фирм (о разделах рынков сбыта по потребителям или по районам, об установлении одинаковых цен и др.).

Запрещая объединения и сговоры, антимонопольное законодательство обеспечивает воспроизводство конкурентной среды и стимулирует диверсификацию производства.

В каждой стране законодательно закрепляются свои критерии монополизации. В ряде стран в качестве монополии квалифицируется фирма, имеющая от 40% до 70% доли рынка. В США, например, (после прецедента, созданного в 1945 г. разбирательством дела алюминиевой корпорации АЛКОА) монополизацией рынка какого-либо товара считается доля рынка, превышающая 60%. Корпорация с такой долей может быть ликвидирована по решению суда. По этой причине в начале XX в. были разделены компании «Стандарт ойл» и «Дюпон». В 1982—1983 гг. была разукрупнена крупнейшая по величине активов компания — «Американ телеграф энд телефон» («АТТ»). Рыночная доля, равная 90% — 100%, считается в США полной монополией. Компания с такой долей подлежит безусловной ликвидации. За нарушение антимонопольного законодательства в США предусмотрены уголовная ответственность: штраф до $1 млн. с корпорации, до $100 тыс. с должностного лица и тюремное заключение до трех лет. В 1980 гг. Антитрестовское управление министерства юстиции в США направляло в суды в среднем около 80 уголовных дел в год. В 1987 г., например, оно добилось в судах назначения обвиняемым по его делам около 2 тыс. дней тюремного заключения и штрафов на сумму $18 млн. В 1985 г. по одному из «антимонопольных» дел суд определил сумму штрафа в $11,1 млрд. с 10% годовых в случае неуплаты (иск компании «Пенсойл» против компании «Тексако»).

Антимонопольное законодательство России. Проблема преодоления монополизма, унаследованного от СССР, чрезвычайно актуальна для современного российского рынка. Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22.03.1991 г. стал первым в России нормативным актом, направленным на обеспечение конкуренции.

В законе определены понятия **монопольно высокой и монопольно низкой цены**, понятие «**доминирующее положение**» хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более, а в ряде случаев — 35% и более. Доминирование на рынке само по себе не является противозаконным, однако закон

запрещает злоупотребление таким положением. Статьей 10 закона устанавливается пресечение недобросовестной конкуренции; ст. 17 - предупреждение монопольных и олигопольных слияний; ст. 19 - принудительное разделение хозяйствующих субъектов, злоупотребляющих своим доминирующим положением.

Проведение государственной политики по содействию развитию товарных рынков и конкуренции, предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции осуществляется федеральным органом исполнительной власти - федеральным антимонопольным органом (ФАО).

Федеральным законом от 06.05.1999 г. №97-фз «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» регулируются отношения, возникающие между организатором конкурса (государственным заказчиком) и участниками конкурса (поставщиками, исполнителями) в процессе проведения конкурса на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд.

Федеральный Закон от 17.08.1995 г. №147-фз «О естественных монополиях» определяет правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в РФ.

Федеральный закон от 23.06.1999 г. №117-фз «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» регулируются отношения, влияющие на конкуренцию на рынке ценных бумаг, рынке банковских услуг, рынке страховых услуг и рынке иных финансовых услуг и связанные с защитой конкуренции на этом сегменте рынке.

Опыт показал, что эффективным средством предотвращения монополизации рынка является законодательное закрепление условий, способствующих **воспроизводству конкурентной среды** в национальной экономике, в частности – созданию и развитию малых предприятий (МП) и, прежде всего, в сфере производства научно-технической продукции и доработки ее до стадии серийного производства (в сфере **венчурного бизнеса**). С этой целью в США принят ряд нормативных актов на федеральном уровне и на уровне отдельных штатов; существует инфраструктура поддержки МП, оказывающая финансовое, материально-техническое, информационное, консультативное содействие вновь созданным фирмам.

В России общие принципы государственной политики регулирования и направления поддержки малого предпринимательства были закреплены законом №88 от 14.06.1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и законом №230-фз от 18.10.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Они регулируют отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти РФ и ее субъектов, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства **(**МСП), определяют понятия субъектов МСП, инфраструктуры поддержки субъектов МСП, виды и формы такой поддержки.

Функции государственного органа РФ по поддержке предпринимательства осуществляет территориальный орган Федеральной антимонопольной службы РФ (ФАС РФ), являющейся органом исполнительной власти, проводящим государственную политику и осуществляющим управление в сфере предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, в сфере развития предпринимательства и конкуренции на товарных рынках, обеспечения надзора за соблюдением законодательства РФ о защите прав потребителей и о рекламе, о регулировании и контроле над деятельностью естественных монополий в связи и на транспорте. ФАС РФ имеет региональные отделения в субъектах РФ, обязанные осуществлять в частности, государственную политику по поддержке предпринимательства.

Однако эта институциональная инфраструктура практически не действует. До принятия этих законов было создано к 1993 г. 865 000 малых предприятий. Их количество к 2015 г. возросло незначительно. Сложившаяся в России административно-хозяйственная система отторгает эту форму предпринимательства.

Эффективным средством воспроизводства и ужесточения конкурентной среды является **повышение степени открытости национальной экономики**. С этой целью в 1947 г. 23 страны – союзники по антифашистской борьбе («**объединенные нации**») заключили **Общее соглашение по тарифам и торговле (General agreement of tariffs and trade – GATT**). Созданная на основе GATT временная администрация осуществляла мониторинг мирового рынка и обеспечивала организацию переговоров между странами

– членами GATT об упорядочивании условий взаимной торговли и снижении тарифно-таможенных барьеров. С 01.01.1995 г. стала функционировать **Всемирная торговая организация (World trade organization – WTO**), заменившая временную администрацию GATT. В результате деятельности GATT/WTO средняя ставка таможенного тарифа во взаимной торговле развитых стран – членов GATT/WTO с 40% в 1948 г. уменьшилась до 2% в 2000 г.

Россия подала заявку на вступление в GATT в 1993 г. Российские чиновники (в интересах российских монополий) пытались добиться исключения действия ряда норм, содержащихся в более чем 50 соглашениях, регулирующих взаимную торговлю стран – членов GATT/WTO. GATT в редакции 1947 г. позволял делать «оговорки», предусматривающие такие исключения. GATT в редакции 1994 требует соблюдения всех норм всех соглашений без каких-либо оговорок. Убедившись в невозможности добиться исключений, Россия вступила в WTO в 2012 г. Однако воспользоваться преимуществами WTO Россия не успела. Осуществив аннексию Крыма, Россия спровоцировала введение торговых и финансовых санкций со стороны развитых стран.

§12. Генезис и сущность собственности.

Собственность является социальным институтом, способствующим структуризации общества. Она является основой, условием и предпосылкой гражданской ответственности и товарного производства, основой социальной стабильности и правопорядка в обществе, условием и предпосылкой социальной самоорганизации. Поэтому понятие «собственность» является одним из основополагающих понятий экономической теории, равно как и теории государства и права.

Собственность представляет собой взаимодополняющее **единство вещи** (или вещного права) и **права собственности на данную вещь**, единство двух сторон товара как экономико-правового явления. Без товара как вещи (объективного материального предмета) нет и права собственности. В свою очередь вещь, у которой нет собственника, обладающего правом собственности на эту вещь, не является товаром.

Вещь, обладая потребительскими свойствами (полезностью), выступает в сделке обмена в качестве объекта, имеющего потребительную ценность, а потому меновую цену. **Возможность совершения сделки только при наличии объекта** определяет **объективное содержание собственности и сделок**. Условием и предпосылкой совершения сделки является отношение ее объектов (сторон сделки, совершающих обмен вещами) к вещам - объектам сделки как к своим. Любая **сделка** представляет собой **акт присвоения – отчуждения вещи**. Любая **сделка** представляет собой не только обмен вещами, но и одновременно обмен правами собственности на эти вещи. Сделка как **результат согласованного изъявления воль** ее участников определяет ее **субъективную форму.** Объективная сторона товара воплощается в вещи, субъективная - отражается в праве собственности на этот товар.

Структура права собственности. Вещь может стать товаром при условии, что она находится во власти определенного лица - в сфере проявления его воли. Вещь, как предмет, в отношении которого определяется воля данного лица, составляет объект его владения, его имущество, а лицо представляет собой владельца вещи. **Владение** - это волевое отношение человека к вещи, это нахождение вещи во власти человека. Оно предполагает и включает отношения «человек – вещь» и «человек – человек» и их взаимно дополняющее единство. При реализации отношений владения преграждается свободный беспрепятственный доступ к вещи других людей. Вещь как имущество, представляющее объект владения данного лица, становится монопольной сферой проявления его исключительной воли. Эта вещь находится вне сферы проявления воли других лиц, относящихся к ней как к чужой вещи, как к не своему имуществу.

Владение средствами производства, характеризуя волевое отношение к материальным условиям труда, является необходимой всеобщей предпосылкой общественного производства. В сделке найма работника предпринимателем - работодателем совершается обмен равноценными правами пользования. Предприниматель (владелец средств производства, владелец рабочего места) предлагает на рынке работнику право его использования в обмен на право пользования рабочей силой работника. Наемный работник (владелец рабочей силы) предлагает на рынке право пользования принадлежащей ему рабочей силой в обмен на право пользования рабочим местом. Эти права, взаимно дополняя друг друга, сливаются воедино в акте производства товара, представляющем

совместную деятельность работника и предпринимателя. Эта двойная сделка обмена, когда каждый владелец, сохраняя свою собственность, участвует в обмене правами пользования на нее, завершается актом производства товара. Предприниматель инвестирует в совместную деятельность рабочее место (капитал, затраченный на его создание). Затрачивая его (амортизируя) в процессе производства, предприниматель получает из выручки от реализации товара плату за пользование рабочим местом - доход на инвестированный капитал в виде прибыли (дивидендов на собственный и процентов - на заемный капитал). Работник, затрачивая в процессе производства свою рабочую силу, вкладывая в процесс производства свой труд, получает доход на вложенный труд в виде заработной платы.

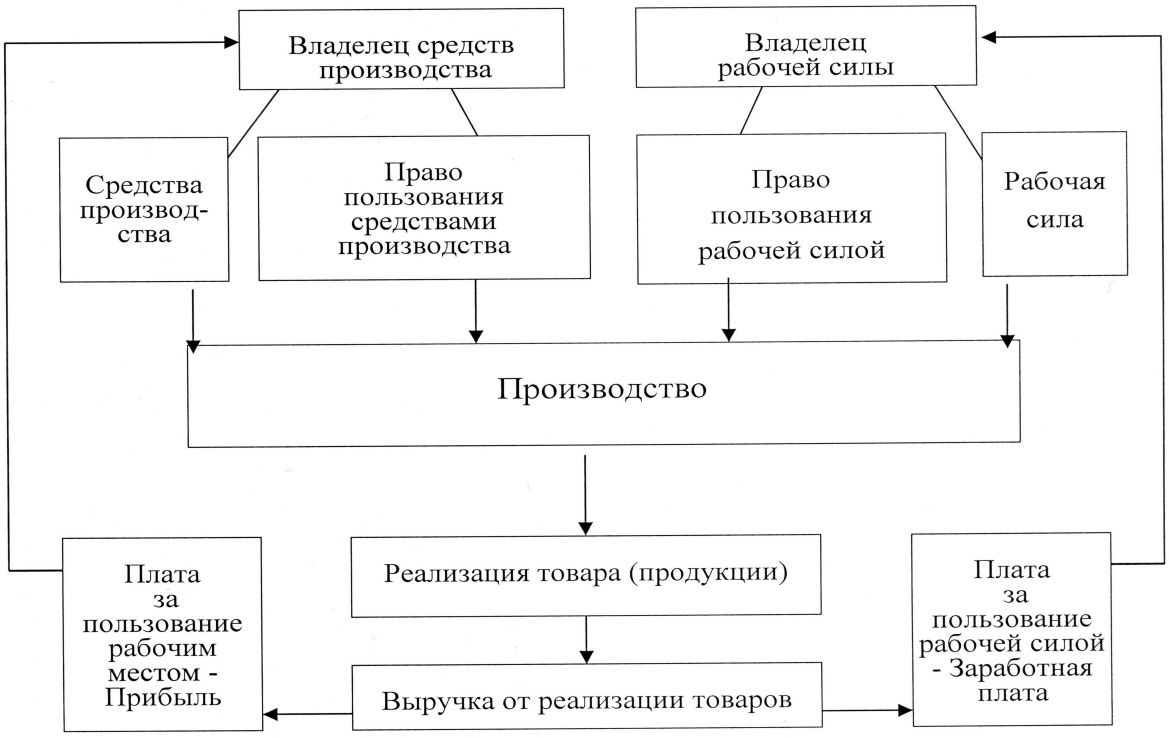


Рис. 11. Производство как акт взаимодополняющего обмена правами пользования рабочей силой и рабочим местом.

Владение вещами как реальное проявление воли определенного лица в отношении принадлежащих ему вещей реализуется в процессе их потребления, посредством пользования ими. **Пользование** вещами (средствами производства) в процессе производства представляет собой процесс труда.

Действия владельца, направленные на переход принадлежащих ему вещей во владение или в пользование других лиц, представляют собой **распоряжение** вещами. В результате распорядительных действий вещь навсегда или временно отчуждается, выбывает из сферы проявления воли одного лица и поступает во власть другого лица. Владение, пользование и распоряжение - взаимосвязаны. Они переходят друг в друга. В этом единстве и взаимном переходе они выражают реальное движение, присущее процессам производства, обмена, перераспределения и потребления. **Единство и взаимодополняемость прав владения, пользования и распоряжения** образуют **право собственности.**

На всех фазах процесса воспроизводства (в сферах производства, обмена, перераспределения и потребления) вещи (товары) пребывают и совершают движения (отчуждаются - присваиваются) как объекты собственности. Объективное социально-экономическое содержание процессов производства, обмена, перераспределения и потребления всегда проявляется в волевой (субъективной, правовой) форме. Собственность как юридическая (субъективная) форма проявления объективных социально-экономических процессов представляет собой единство практически осуществляющихся осознанных целесообразных действий людей, связанных с вещами, и их волевых отношений друг к другу.

Вещь как воплощение собственности – объективна. Она не возникает и не исчезает по желанию или изъявлению воли того или иного субъекта. И, напротив, - право

собственности, его закрепление и передача всегда субъективны, всегда это результат изъявления воли собственника или лица претендующего не собственность. Вещь, как воплощение собственности, и право собственности на эту вещь суть различные аспекты одного и того же объекта. Они взаимно дополняют друг друга и не существуют одно без другого.

В процессе товарообмена на рынке обмениваются вещи, равноценные для их владельцев, и одновременно равноценные права собственности на эти вещи. Отношения собственности, рассматриваемые относительно объективного их содержания, суть отношения, возникающие между субъектами объективно, вне зависимости от их воли и желания по поводу производства, обмена, перераспределения и потребления товаров. Рассматриваемые относительно субъективной формы проявления этих отношений, они суть урегулированные нормами права отношения, участники которых являются носителями субъективных прав и юридических обязанностей, гарантируемых государством.

Эволюция статуса человека и собственности. Цивилизация эволюционирует от бесправного сородича и раба к обладающему ограниченными правами крепостному крестьянину, к свободному наемному (но неимущему) работнику мануфактуры, к современному наемному работнику, являющемуся в условиях нового индустриального общества одновременно и собственником средств производства. При этом происходит деконцентрация собственности. Большинство наемных работников одновременно являются собственниками акций, держателями облигаций, участниками обществ с ограниченной ответственностью и паевых фондов. Данное обстоятельство является основой для устранения социальной конфронтации и для возникновения отношений социального партнерства между трудом и капиталом. Однако акционер является собственником только ценной бумаги - акции. Его права на владение и распоряжение предприятием реализуется только в момент голосования на общем собрании акционеров, только при получении дивидендов. И напротив - управляющий (менеджер) как наемный работник может не быть акционером, но он в силу делегированных ему правомочий формирует пассивы предприятия, распоряжается его активами и получает долю прибыли.

Генезис собственности является сущностной характеристикой социально-экономического развития человечества. Собственность как социальный, экономический и правовой феномен возникла, по-видимому, следующим образом. Накопленный опыт позволил установить прагоминидам, что утилитарные свойства орудий труда, являющихся одновременно и оружием (дубинок, молотов, дротиков, копий, луков и других), определяются тем, насколько каждое из них соответствует антропометрическим характеристикам его пользователя, его массе, росту, длине рук. Отсюда следовал вывод о необходимости персонифицировать орудия, изготавливать их для конкретных охотников и закреплять за ними исключительное право пользования этими орудиями. Персонализация орудий труда и оружия способствовала формированию права собственности на них.

Возрастание территориальной плотности населения также способствовало генезису собственности на средства производства природного происхождения, в том числе на землю, на участки леса, на рыболовные и охотничьи угодья. Закрепление их в собственности способствовало предотвращению конфликтов между родами по вопросам их использования и присвоения произведенных продуктов; способствовало их превращению в возобновляемые средства производства и повышению их продуктивности в результате развития культуры пользования; предотвращало их уничтожение посредством хищнического использования.

Упорядоченность процедуры раздела и присвоения добычи дружинниками, процедуры обмена присвоенной добычи, фиксированность прав собственности дружинника на личное оружие и на присвоенное им имущество были необходимы для исключения споров и ссор, ослабляющих сплоченность и боевой потенциал дружины. Фиксированность прав собственности на товар и упорядоченность процедуры товарообмена были условием и предпосылкой торговли, жизненно необходимой родам и племенам, (например, солью - одним из важнейших видов товаров).

Присвоение (отчуждение) - это одномоментный акт перехода вещи (вещных прав) и прав собственности на нее от одного субъекта к другому.

Владение, пользование и распоряжение, как элементы права собственности, - это **длящиеся во времени состояния, в которых находятся собственность и собственник**.

Присвоение могло быть свободным (беспрепятственным) при ловле, например, рыбы в море, насильственным (в результате войны), в сделке дарения (при добровольной передаче собственником объекта и права собственности на него другому субъекту), в сделке аренды (при передаче права пользования объектом на определенный срок другому субъекту в обмен на выполнение им определенных обязанностей), в форме совместной собственности и в других формах.

Наличие у субъекта собственности выступает в виде единства вещи и права собственности на нее, единства объективной принадлежности объекта субъекту и субъективного выражения этой принадлежности. Это единство есть следствие двойственности отношений собственности, заключающейся в единстве объективного содержания явления общественной практики и субъективной формы его проявления. Вещь и право собственности на нее суть различные аспекты одного и того же объекта. Они взаимно дополняют друг друга и не существуют одно без другого. Вещь воплощает в себя социально-экономическое содержание объекта, а право собственности на нее - правовую форму функционирования вещи.

Собственность может быть **обременена обязательствами** добровольно, по закону, либо по решению суда. Таким **обременением** является использование собственности в качестве **залога**, **сервитут**, **узуфрукт**, **траст**. В древнем Риме возник сервитут - право обременения участка для пользования другим лицам (право свободного прохода или проезда через чужой земельный участок), а также такая его разновидность как узуфрукт - право присвоения выгоды (сервитут, носивший строго личный характер; например, наследодатель предоставляет близкому ему человеку право проживания в комнате или право пользоваться частью сада вплоть до его смерти, но без права распоряжения этим имуществом). В Англии по аналогии с сервитутом и узуфруктом возник институт траста – передачи имущества в доверительную собственностью.

Собственник, пользуясь элементами права собственности, может совершать сделки по поводу присвоения-отчуждения каждого из них и действия относительно вещи. Пользуясь правом владения, собственник может вещь уничтожить, выбросить, подарить, завещать по наследству. Право пользования дает возможность собственнику вещи удовлетворять этой вещью (вещным правом) свои потребности. Право распоряжение позволяет собственнику предоставлять вещь в пользование другому субъекту, либо делегировать право распоряжения ею. Собственник предприятия делегирует менеджеру (директору, управляющему) право распоряжения имуществом предприятия в целях получения прибыли. Собственник имущества делегирует посреднику (маклеру, брокеру, комиссионеру) право распоряжения имуществом. Директор предприятия предоставляет наемному работнику право пользования рабочим местом, принадлежащим собственнику, вложившему в него свой капитал.

Субъект - собственник средств производства владеет, пользуется и распоряжается продуктами, произведенными с использованием средств производства. Он присваивает (отчуждает) эти продукты в процессах производства, обмена, перераспределения, потребления.

По мере социального прогресса происходила не только **эволюция правосубъектности** собственности, но и изменение ее объектов. В ходе социокультурной эволюции, по мере развития и увеличения объемов межродового (межобщинного, межрегионального) товарообмена, **собственность расщепляется на вещь (или вещное право) и право собственности на нее**. Возникновение письменности позволило фиксировать право собственности (или составляющие его элементы) в документе.

Документарное закрепление прав собственности создало основу для **раздельного, автономного, рассредоточенного во времени и пространстве существования товара и прав собственности на него, закрепленного в документе**. Возможность рассредоточения вещи и права собственности на нее в пространстве и обусловило автономность их существования. В условиях коммунистического государства расщепление права собственности определяло расщепление реальной цены товара на две части: на прейскурантную цену, уплачиваемую потребителем государству - владельцу товара, и на взятку, уплачиваемую чиновнику, реализующему право распоряжения товарами (посредством распределения «фондов» на товары и отоваривания этих «фондов»).

На основе рассредоточенного во времени и пространстве существования товара и прав собственности на него возникла биржевая торговля правами собственности на товар, деньги или ценные бумаги.

Осуществляется эмиссия и обращение денег и иных долговых обязательств (векселей и облигаций), фиксирующих право собственности на деньги; долевых ценных бумаг (акций), фиксирующих право собственности на вклад в уставный капитал предприятия; коносаментов (товаросопроводительных документов), закрепляющих право собственности на товар; варрантов (складских расписок), закрепляющих право собственности на товар и являющихся правовой формой товарного кредита, предоставляемого покупателем продавцу.

Осуществляется эмиссия и обращение банковских (депозитных и сберегательных) сертификатов, фиксирующих право собственности на деньги и сочетающих такие диаметрально противоположные свойства как срочность, необходимую банку, и ликвидность, существенную для инвестора.

Осуществляется бухгалтерский учет (имеющий дело только с документами, фиксирующими право собственности или материальную ответственность за сохранность вещей или денег, но никогда не имеющих дело с самими вещами или деньгами).

Осуществляются платежи посредством открытия документарного аккредитива или с использованием документарного инкассо (при этом права собственности на деньги обмениваются на права собственности на товар).

Правовой основой для регулирования отношений собственности является гражданское законодательство (цивильное, частное право).

Содержание отношений собственности развивалось по мере усложнения социальной структуры, развития производительных сил, научно - технического и социального прогресса.

Расщепление права собственности привело к тому, что **объектом сделок** стали его отдельные **элементы: право пользования** (в сделках аренды), **право распоряжения** (в сделках комиссии), право пользования и распоряжения - при передаче имущества в траст (доверительное управление), при продаже лицензии на изобретения и «ноу-хау».

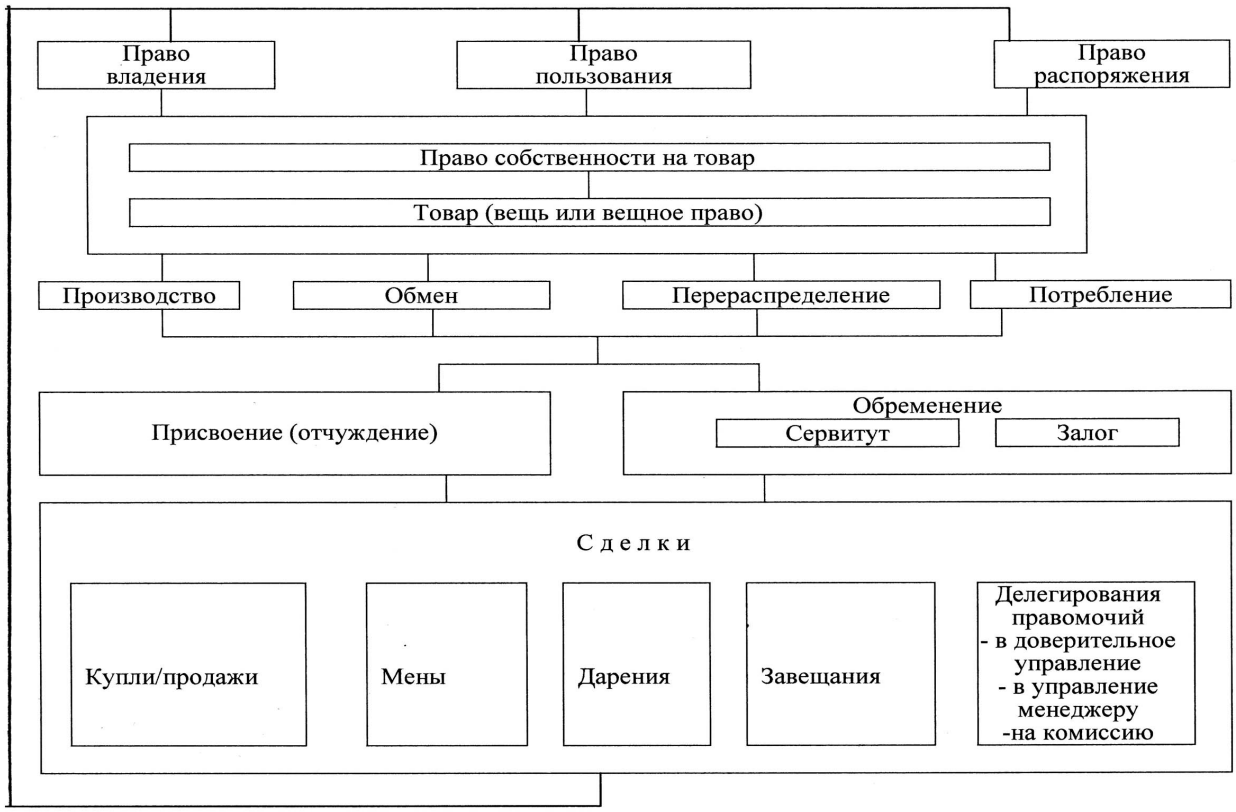


Рис. 12. Единство и взаимодополняемость в товаре вещи и права собственности на неё.

В средние века произошло расщепление имущества: **отделение личного имущества участника (собственника) предприятия от имущества предприятия как объекта предпринимательской деятельности**. Это способствовало снижению рискованности предпринимательства и гуманизации общества – взыскания по обязательствам

предприятия стали обращаться только на имущество, используемое для предпринимательских целей. Они не могли быть уже обращены на предпринимателя как личность (как физическое лицо) и на членов его семьи.

Возникло и законодательно было закреплено в нормах частного права представление об обязательствах предприятия и его участников, об ответственности по обязательствам. Предприятие как юридическое лицо стало отвечать по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Ответственность участника стала **ограничиваться** только его вкладом в уставный капитал хозяйственного общества. Но ответственность может быть и **субсидиарной**, когда при нехватке имущества хозяйственного товарищества по его обязательствам отвечают своим личным имуществом его товарищи.

Двойная классификация имущества предприятия. Начиная с XV в., **имущество предприятия** стали **классифицировать по двум признакам: по источникам средств, использованных для приобретения имущества (по пассивам), и по направлениям вложения (инвестирования) этих средств (по активам**). Речь идет об одном и том же имуществе, поэтому сумма активов предприятия всегда равна сумме его пассивов.

Объектом собственности в настоящее время являются товары, услуги, ресурсы (трудовые ресурсы; капитал в виде денег в форме кредитов и займов, а также валюты, и в виде активов, приносящих доход, - недвижимое и движимое имущество - предприятия, земля, рекреационные ресурсы, месторождения полезных ископаемых; информация; права пользования).

К недвижимым вещам (**недвижимое имущество**, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

Право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном реестре учреждениями юстиции. Отказ в государственной регистрации права на недвижимость или сделки с ней либо уклонение соответствующего органа от регистрации могут быть обжалованы в суд.

Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, являются **движимым имуществом**. Регистрация прав на движимые вещи не требуется.

Предприятие как объект прав – это **имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности**. Он является недвижимостью. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Вещь, раздел которой в натуре невозможен без изменения ее назначения, признается **неделимой**. Если разнородные вещи образуют единое целое, предполагающее использование их по общему назначению, они рассматриваются как одна вещь (**сложная вещь**). Вещь, предназначенная для обслуживания другой, главной, вещи и связанная с ней общим назначением (принадлежность), следует судьбе главной вещи, если договором не предусмотрено иное. Поступления, полученные в результате использования имущества (плоды, продукция, доходы), принадлежат лицу, использующему это имущество на законном основании.

Интеллектуальная собственность. Законодательством признается исключительное право гражданина или юридического лица (ЮЛ) на результаты интеллектуальной деятельности (**интеллектуальная собственность**) – открытия, изобретения, «ноу-хау», программное обеспечение (софт), художественные произведения (картины, книги, тексты, ноты и др.) и приравненные к ним **средства индивидуализации** ЮЛ и продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.п.). Использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, которые являются **объектом исключительных прав**, может осуществляться третьими лицами только с согласия правообладателя.

Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом. Владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами в той мере, в какой их оборот допускается законом, осуществляются их собственником свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов других лиц.

Согласно Гражданскому Кодексу РФ собственник может передать свое имущество в **доверительное управление** другому лицу (доверительному управляющему). Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему, который обязан осуществлять управление имуществом в интересах собственника или указанного им третьего лица. Собственник несет бремя содержания принадлежащего ему имущества, если иное не предусмотрено законом или договором. Риск случайной гибели или случайного повреждения имущества несет его собственник, если иное не предусмотрено законом или договором.

Формы собственности. В России признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Имущество может находиться в собственности граждан и ЮЛ (**частных лиц**), а также органов власти и управления РФ и ее субъектов, органов местного самоуправления в муниципальных образованиях (**публичных лиц**), иностранных частных и публичных лиц. Права всех собственников защищаются равным образом. В собственности частных лиц может находиться любое имущество, за исключением отдельных видов имущества, определенных законом. Количество и стоимость имущества, находящегося в их собственности, не ограничиваются, за исключением случаев, когда такие ограничения установлены законом. Коммерческие и некоммерческие организации, кроме государственных и муниципальных предприятий, а также учреждений, финансируемых собственником, являются собственниками имущества, переданного им в качестве вкладов (взносов) их учредителями (участниками, членами), а также имущества, приобретенного этими ЮЛ по иным основаниям.

Общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды являются собственниками приобретенного ими имущества и могут использовать его лишь для достижения целей, предусмотренных их учредительными документами. Учредители (участники, члены) этих организаций утрачивают право на имущество, переданное ими в собственность соответствующей организации. В случае ликвидации такой организации ее имущество, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, используется в целях, указанных в ее учредительных документах.

Вещными правами лиц, не являющихся собственниками, наряду с правом собственности, в частности, являются:

- **право пожизненного наследуемого владения земельным участком**;
- **право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком**;
- **сервитуты**;
- **право хозяйственного ведения имуществом,**
- **право оперативного управления имуществом**.

Вещные права на имущество могут принадлежать лицам, не являющимся собственниками этого имущества. Переход права собственности на имущество к другому лицу не является основанием для прекращения иных вещных прав на это имущество.

Право собственности на новую вещь, изготовленную или созданную лицом для себя, приобретается этим лицом. Право собственности на имущество, которое имеет собственника, может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества. В случае смерти гражданина право собственности на принадлежавшее ему имущество переходит по наследству к другим лицам. В случае реорганизации ЮЛ право собственности на принадлежавшее ему имущество переходит к ЮЛ - правопреемникам реорганизованного ЮЛ.

Лицо может приобрести право собственности на имущество, не имеющее собственника, на имущество, собственник которого неизвестен, либо на имущество, от

которого собственник отказался или на которое он утратил право собственности по иным основаниям, предусмотренным законом. Член жилищного, жилищно-строительного, дачного, гаражного или иного потребительского кооператива, другие лица, имеющие право на паенакопления, полностью внесшие свой паевой взнос за квартиру, дачу, гараж, иное помещение, предоставленное этим лицам кооперативом, приобретают право собственности на указанное имущество. Право собственности на здания, сооружения и другое вновь создаваемое недвижимое имущество, подлежащее государственной регистрации, возникает с момента такой регистрации.

Самовольной постройкой является жилой дом, другое строение, сооружение или иное недвижимое имущество, созданное на земельном участке, не отведенном для этих целей в порядке, установленном законом и иными правовыми актами, либо созданное без получения на это необходимых разрешений или с существенным нарушением градостроительных и строительных норм и правил.

Право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором. В случаях, когда отчуждение имущества подлежит государственной регистрации, право собственности у приобретателя возникает с момента такой регистрации, если иное не установлено законом.

Передачей признается вручение вещи приобретателю, а равно сдача перевозчику для отправки приобретателю или сдача в организацию связи для пересылки приобретателю вещей, отчужденных без обязательства доставки. Вещь считается врученной приобретателю с момента ее фактического поступления во владение приобретателя или указанного им лица. К передаче вещи приравнивается передача коносамента или иного товарораспорядительного документа на нее.

Бесхозяйной является **вещь**, которая не имеет собственника или собственник которой неизвестен, либо вещь, от права собственности на которую собственник отказался. Лицо, задержавшее безнадзорный скот или домашних животных, обязано возвратить их собственнику, а если собственник или место его пребывания неизвестны, то не позднее 3 дней с момента задержания заявить об обнаруженных животных в милицию или в орган местного самоуправления, которые принимают меры к розыску собственника. Клад, то есть зарытые в земле или сокрытые иным способом деньги или ценные предметы, собственник которых не может быть установлен, либо в силу закона утратил на них право, поступает в собственность лица, которому принадлежит имущество (земельный участок, строение и т.п.), где клад был сокрыт, и лица, обнаружившего клад, в равных долях, если соглашением между ними не установлено иное.

Частное лицо не являющееся собственником имущества, но добросовестно, открыто и непрерывно владеющее как своим собственным недвижимым имуществом в течение 15 лет, либо иным имуществом в течение 5 лет, приобретает право собственности на это имущество (**приобретательная давность**).

По решению собственника в порядке, предусмотренном законами о **приватизации**, имущество, находящееся в государственной или муниципальной собственности, отчуждается в собственность частных лиц.

Обращение в государственную собственность имущества, находящегося в собственности граждан и ЮЛ (**национализация**), производится на основании закона с возмещением стоимости этого имущества и других убытков.

В случаях стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотий и при иных обстоятельствах, носящих чрезвычайный характер, имущество в интересах общества по решению государственных органов может быть изъято у собственника, с выплатой ему стоимости имущества (**реквизиция**).

В случаях, предусмотренных законом, имущество может быть безвозмездно изъято у собственника по решению суда в виде санкции за совершение преступления или иного правонарушения (**конфискация**).

Имущество, находящееся в собственности двух или нескольких лиц, принадлежит им на **праве общей собственности**.

Земельный участок может быть изъят у собственника для государственных или муниципальных нужд путем **выкупа**.

Часть 2. Человек и экономика.

§1. Мотивация поведения человека–потребителя.

Для иллюстрации мотивации поведения человека – потребителя целесообразно использовать понятия предельная полезность и предельная ценность товара (понятия «потребность», «насыщенность – степень удовлетворения потребности», «предельная ценность» относятся только к потребителю – человеку, физическому лицу).

Таблица 2. Варианты степени насыщенности и предельной ценности

	А	Н	а	Цп
	500	0	100	∞
1	500	100	100	100,0
2	500	200	100	50,0
3	500	300	100	33,3
4	500	400	100	25,0
	500	∞	100	0

Предельную ценность условно можно представить как **отношение очередного объема потребленного блага к уровню удовлетворения потребности (насыщения),** изменяющееся от **бесконечности** при неудовлетворенной потребности до **нуля** при полном насыщении (его уровень условно можно принять равным ∞). Можно предполагать, что применение научных методов и инструментария позволяет количественно определить экономические потребности (социальные потребности могут быть лишь ранжированы) и, соответственно, количественно оценить уровень насыщения и предельную ценность дополнительно потребляемого блага.

Предельная ценность - двойственна. Она - абсолютна и объективна, поскольку отражает объективное соотношение дополнительно потребляемого товара и уровня насыщения. Но она относительна и субъективна, потому что каждый отдельный потребитель сам, самостоятельно, исходя из своих представлений, определяет и свою потребность, и свой уровень насыщения.

$$Ц_n = \frac{a}{H}$$

$$Ц_n = \frac{0}{H} = 0$$

$$Ц_n = \frac{a}{0} = \infty$$

А - объем потребности,

Н - уровень удовлетворения потребности (насыщения),

а – очередной объем дополнительно потребляемого блага,

$Ц_n$- предельная ценность дополнительно потребляемого блага.

При 10% насыщении при удовлетворении какой-либо потребности дополнительное 10% насыщение воспринимается человеком как двукратное (на 100%) увеличение степени насыщенности и поэтому ценность дополнительно потребленного товара воспринимается потребителем как высокая. При 90% насыщении потребление дополнительных 10% воспринимается как увеличение степени насыщенности всего лишь на 11% и потому оценивается потребителем гораздо ниже, чем в первом случае.

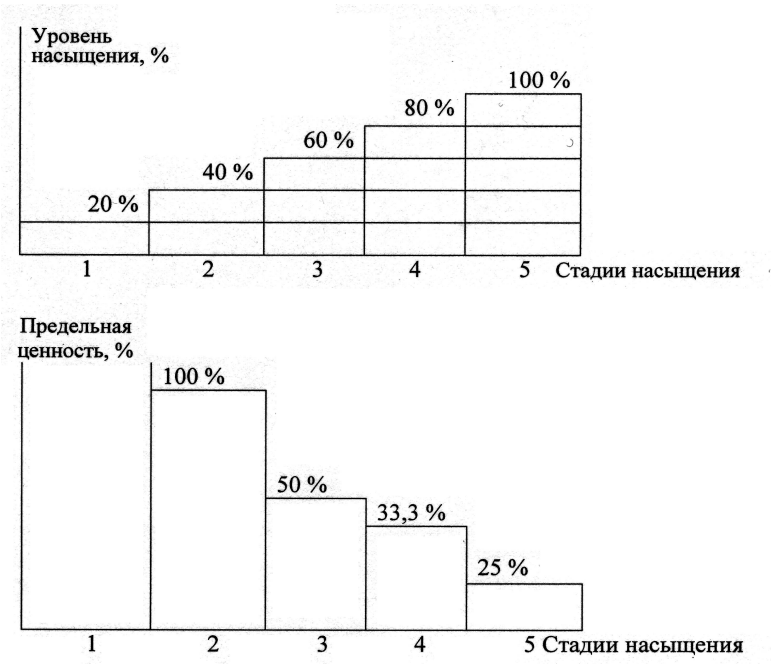


Рис. 13. Изменение предельной ценности блага в зависимости от уровня насыщения.

Предельная полезность можно представить как **сравнительную полезность различных товаров, ранжированных по уровню концентрации в них потребительских свойств**. Сравнительная полезность товаров, заменяющих друг друга, - относительна в силу различного содержания (концентрации) в них полезных компонентов. Понятие предельная полезность применимо, например, к гипотетической ситуации умышленного разубоживания угля пустой породой до тех пор, пока количество дополнительного тепла,

подводимого к смеси угля с породой, находящейся в топке, и необходимого для поддержания горения, не превысит количества тепла, излучаемого топкой. Понятие предельная полезность корректно применять не к одному и тому же потребляемому товару, а к взаимозаменяемым товарам, отличающимся уровнем потребительских свойств.

Бюджетное ограничение – это сумма средств, которыми располагает потребитель в любой данный момент времени. Если потребителю надо купить 2 товара при наличии у него определенной суммы денег, достаточной для покупки только одного товара, способного полностью удовлетворить только одну потребность, то покупатель вынужденно оказывается перед выбором: приобрести один товар, либо – другой, либо – определенное сочетание их количества. Бюджетная линия характеризует все возможные варианты сочетания покупок товара 1 и товара 2.

Бюджетную линию - кривую бюджетного ограничения образуют изменение соотношения цены **p** и спроса **x** на товар 1 и товар 2. Любая точка, лежащая на прямой количества закупок, удовлетворяет равенству: $\mathbf{p_1x_1+p_2x_2=C,}$ где: **C** — доход потребителя (**income**). В реальной жизни при всегда ограниченной возможности человеку нужно приобретать очень большое количество разнообразных благ для удовлетворения потребностей своих и своей семьи. При этом он вынужден находить оптимальное сочетание множества этих благ, образующих **многомерную поверхность бюджетного ограничения**. $\sum \mathbf{p_i x_i} \le \mathbf{C.}$ Теоретически эта задача может быть и решаема, практически же никто и никогда ее не будет решать и не способен решить.

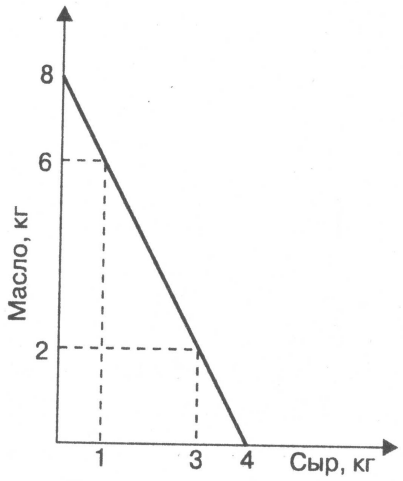


Рис. 14. Бюджетная линия.

При полном удовлетворении какой-либо одной потребности и неудовлетворении остальных потребностей ценность потреблявшихся и оказавшихся избыточными благ определяется для потребителя их способностью быть товарным эквивалентом (при обмене на товары, способные удовлетворить иные потребности) или их ликвидностью (при продаже с целью приобретения указанных товаров).

Основываясь на представлении о предельной ценности блага, можно определить следующую гипотетическую **стратегию поведения потребителя**.

Решение о приобретении какого-либо товара потребитель принимает, исходя из принятой им стратегии поведения - оценивая ранг потребности и уровень ее насыщенности, либо определяя потенциальную предельную ценность товара и сопоставляя ее с предельными ценностями вариантов потенциальных покупок товаров для удовлетворения других потребностей, либо (в случае смешанной стратегии) оценивая одновременно и то, и другое.

$$\sum_T \sum_I \sum_J \left(\frac{a_{ijt}}{\left(H_{jt} - b_{ijt} \right)} \right) \rightarrow \max$$

$$\sum_T \left(H_{jt} + a_{ijt} - b_{ijt} \right) \le A_t$$

$$\sum_T \sum_J C_i a_{ijt} \le C_t$$

где: $\mathbf{C_i}$ - цена единицы **i**-го товара в **t**-й дополнительно потребляемой партии для удовлетворения j-й потребности);

$\mathbf{C_t}$ - лимит денежных средств покупателя, характеризующий его платежеспособный спрос, (бюджетное ограничение);

$\mathbf{H_{jt}}$ – уровень насыщения;

$\mathbf{A_t}$ – потребность человека;

$\mathbf{a_{ijt}}$ – дополнительно потребляемая партия товара;

$\mathbf{b_{ijt}}$ - объем затрат **i**-го товара на поддержание жизнеспособности.

Ограниченность покупательной способности заставляет потребителя (независимо от реализуемой им стратегии поведения) стремиться к **максимизации совокупной предельной ценности** приобретаемых товаров при существующем на рынке уровне цен на товары. Это стремление определяет содержание решений, принимаемых потребителем, о приемлемости и допустимости для него покупки того или иного товара из числа имеющихся в наличии товаров с аналогичными потребительскими свойствами в зависимости от уровня цен на них. Таким образом субъективная ценность товара (для покупателя) влияет на формирование объективной равновесной цены, соответствующей балансу спроса и предложения на рынке.

Человек - свободен, как со стороны выбора и приобретения им товаров и услуг с целью использования их в качестве средств и способов удовлетворения своих потребностей, так и со стороны выбора вида, интенсивности и экстенсивности деятельности, осуществляемой в качестве способа зарабатывания денег, необходимых для приобретения указанных товаров. Человек сопоставляет затраты труда и результаты (большую или меньшую степень удовлетворения тех или иных потребностей), осуществляя выбор товаров и способов зарабатывания денег.

Невзаимозаменяемость потребностей, удовлетворение каждой из них специфическими способами и средствами, необходимость участия в целях удовлетворения потребностей во многих видах общественных отношений определяет многомерность мотивации действий человека, формирование его поведения в виде результирующей влияния различных факторов, одновременно воздействующих на человека.

Эффект дохода заключается в том, что если цена на какой-либо товар снижается, то у потребителя высвобождается часть средств для покупки дополнительных единиц данного, либо другого товара (что равнозначно получению дополнительного дохода). Снижение цены даже одного товара оказывает влияние, пусть незначительное, на общий уровень цен и делает потребителей относительно богаче.

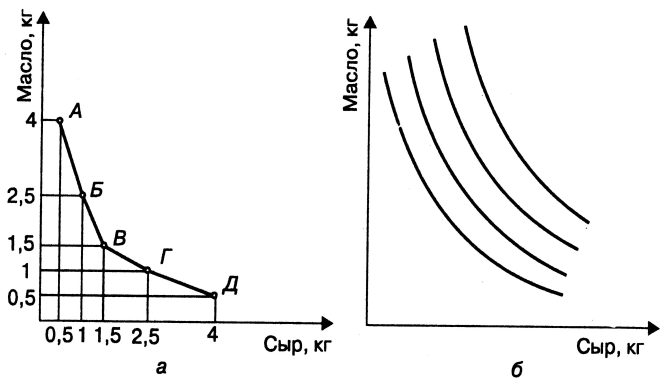
Эффект замещения проявляется в том, что потребитель будет покупать больше того товара, цена которого снизилась, и заменять им другие товары, которые в результате относительно подорожали. Например, снижение цен на кур (или не такой быстрый их рост) заставляет покупать больше кур, чем говядины или свинины.

Предельная норма замещения (**MRS - marginal rate of substitution**) товара **Y** товаром **X** – это количество товара **X**, от которого покупатель готов отказаться ради увеличения потребления на единицу товара **Y**. **MRS = - ΔX/ΔY.** Полагают, что представление о норме замещения позволяет определить, является ли товар значимым для потребителя относительно другого товара, готов ли он отказаться от одного товара ради увеличения потребления другого товара.

Для **нормальных товаров** действие эффектов дохода и замещения объясняет увеличение спроса при понижении цен и сокращение его при повышении цен.

Для **низших товаров** ситуация зависит от степени воздействия каждого из этих эффектов на потребительский выбор. Если эффект замещения действует сильнее эффекта дохода, то кривая спроса на низший товар будет иметь ту же форму, что и на нормальный. Например, с ростом цен на сливочное масло больше покупают относительно дешевого маргарина. Если влияние эффекта дохода выше, чем эффекта замещения, то наблюдается обратная картина: при увеличении цены растет потребление низшего товара. Например, в течение 1992 г. средняя семья в России увеличила потребление сахара, несмотря на повышение цены на него в 4000 раз, в то время как цены на шоколадные конфеты выросли примерно в 3000 раз. В силу эффекта дохода общее снижение жизненного уровня населения привело к росту потребления товара низшей категории - сахара.

Более сложным случаем построения кривых спроса на ту или иную продукцию является использование кривых безразличия и бюджетных линий. **Кривая безразличия** характеризует равноценные соотношения количества двух товаров. Многомерная **поверхность безразличия** характеризует равноценные соотношения множества товаров. **Карта безразличия** представляет совокупность кривых безразличия при различных количествах предлагаемых товаров.



Кривая безразличия (*а*) и карта безразличия (*б*)

Рис. 15. Кривая безразличия и карта безразличия.

Основные представления теории потребительского выбора учитываются товаропроизводителями при обосновании необходимости разработки новых и совершенствования производимых видов продукции.

Для принятия решения об улучшении качества выпускаемых изделий надо учитывать не только необходимые для этого дополнительные затраты, но и потребительские предпочтения. Покупка товара определяется соотношением его цены, качества и дохода покупателя. При любом возможном сочетании товаров сумма их покупок не может быть больше дохода потребителя.

Энгель Э. (1821—1896) установил, что изменения в доходах покупателей по-разному влияют на спрос на разные товары. Предметы роскоши более восприимчивы к подобным изменениям. А потребление продуктов питания и других товаров первой необходимости слабо зависит от доходов населения. С ростом доходов уменьшается доля средств из бюджета потребителя, расходуемая на закупку данных видов товаров, и одновременно увеличиваются расходы на услуги (образовательные, медицинские, рекреационные и т.п.).

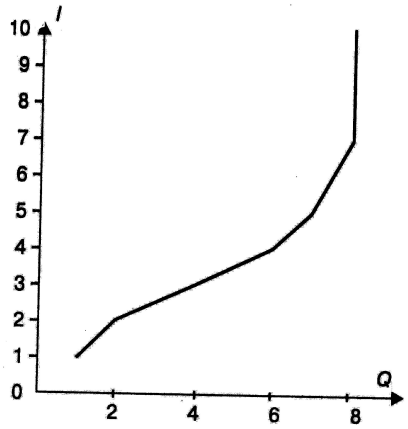


Рис. 16. Кривая Энгеля.

Доходы населения определяют его **покупательную способность**. Наемные работники и члены их семей потребляют свыше 90% от общего объема производимых товаров народного потребления. Поэтому объем совокупного спроса в национальной экономике и емкость национального рынка в основном определяются величиной доходов наемных работников.

§2. Потребление общественных благ.

Человек для удовлетворения своих потребностей в современных условиях вынужден взаимодействовать с другими людьми по вопросам достижения результатов - благ, способствующих удовлетворению его потребностей. Потребность в нормальном воздухе и воде обусловливает взаимодействие по экологическим вопросам. Экономические потребности обусловливают взаимодействие по вопросам участия в общественном производстве. Потребность в безопасности порождает взаимодействие по вопросам функционирования государства, его органов и служб. Потребность в воспроизводстве, сексуальная потребность, потребность в общении и других порождают взаимодействие людей в целях создания и функционирования семьи.

Выявляют, организуют и обеспечивают эффективное удовлетворение тех потребностей людей, которые являются общими для большинства населения территории органы местного самоуправления, страны - органы государственной власти. Происходившее в процессе эволюции человечества объединение людей в рамках городской или сельской общины, провинции, государства преследовало, прежде всего, сугубо утилитарные цели эффективного удовлетворения потребностей людей.

Критерием выбора способа и формы удовлетворения потребностей – непосредственно в рамках семьи, либо посредством услуг, оказываемых органами муниципальной или государственной власти, - «общественных благ», с использованием налогово-бюджетной системы, являются трансакционные издержки, присущие там или иным способам и формам, либо сам факт единственности возможности использования той или иной формы.

Города и государства создаются в результате изъявления воли людей, в субъективной форме, однако объективно они являются **формой социальной самоорганизации;** формой удовлетворения потребностей, общих для населения городов и государств; формой удовлетворения тех потребностей, удовлетворение которых общественными благами сопряжено с меньшими трансакционными издержками, чем удовлетворение благами, потребляемыми индивидуально (в рамках семьи).

Утилитарный характер указанных объединений людей определяет специфику функций каждого из них. На каждом из уровней объединения населения (на уровне города, области, государства) удовлетворяются различные потребности, на уровне города - одни, а на уровне государства - другие. Несовпадение, различие потребностей определяет несовпадение, различие функций, исполняемых объединением, - функций города, области, государства. Возможно и их совмещение в рамках одного объединения - города-государства (какими были, например, греческие полисы или являются современные Сан-Марино, Монако). Однако такое совмещение является скорее исключением, чем

правилом. Следствием этого является объективно обусловленное различие, несовпадение в этих объединениях полномочий (компетенции) органов власти и управления, фактически необходимых им для реализации функций того или иного объединения. Это обстоятельство требует законодательного закрепления исключительной компетенции органов государственной власти и управления в государстве и в области, и органов местного самоуправления (муниципалитетов) в городах.

Объективный характер объединения населения в целях совместного удовлетворения своих потребностей обусловливает и детерминирует объективное содержание норм права, закрепляющих компетенцию органов власти, и объективную необходимость подотчетности этих властей тому населению, задача удовлетворения потребностей которого входит в их компетенцию. Отсюда следует требование независимости органов власти и управления в объединении одного уровня от органов власти и управления в объединении другого уровня и их **подотчетности** только населению того или иного объединения – **гражданам, избирателям, налогоплательщикам**, **потребителям,** необходимость организации органов управления и власти (государственного и муниципального устройства) на основе принципа закрепления исключительной компетенции указанных органов и принципа субсидиарности.

Принцип независимости ветвей власти означает независимость друг от друга представительной, исполнительной, надзорной и судебной властей, а в настоящее время – еще и средств массовой информации, ставших объективно необходимой «четвертой» властью (каналом обратной связи).

Принцип закрепления исключительной компетенции властей означает законодательное закрепление за каждой из ветвей власти на каждом уровне социальной иерархии ее исключительных целей, задач, функций, обязанностей, прав, не дублирующих друг друга, и их подотчетности не вышестоящим властям, а только лишь избирателям-налогоплательщикам.

Производным является **принцип федерализации консолидированного бюджета,** в соответствии с которым представительный орган на каждом из уровней законодательно наделяется правом самостоятельно устанавливать виды и ставки налогов и вненалоговых поступлений в бюджет, необходимые и достаточные одновременно а) для финансирования расходов соответствующей исполнительной власти и б) для обеспечения конкурентоспособности данной территории на рынке капиталов среди других реципиентов, обеспечения ее необходимой инвестиционной привлекательности. То есть, представительный орган в бюджетно-налоговой системе закрепляет тот компромисс между этими двумя противоположными целями, который соответствует уровню развития территории и актуальности тех или иных ее социально-экономических задач. При этом должны исключаться любые изъятия налоговых средств вышестоящими властями и одновременно любые трансферты (субвенции и дотации) из их бюджетов в бюджеты властям низших уровней. Помощь из средств бюджетов вышестоящих властей территориям осуществляется только в рамках целевых программ, реализуемых властями-донорами. Исключаются «**вертикали» власти**.

Принцип субсидиарности означает, что вопросы, касающиеся жизни населения, решаются на ближайшем к нему уровне власти. Вышестоящим властям делегируются те вопросы, решение которых невозможно на низшем уровне, либо сопряжено с большими трансакционнными издержками.

§3. Рынок труда и его динамика.

Таблица 3

Распределение населения России в 2013 г. по возрасту

Лет	0-4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	≥ 70
	6,1	5,2	4,7	5,0	7,6	8,7	7,9	7,3	6,7	6,7	8,0	7,2	6,1	3,1	9,7

В России в 2013 г. проживало 143,3 млн человек (включая временно пребывающих на территории России мигрантов), моложе трудоспособного возраста - 24,1 млн человек (16,0%), в трудоспособном возрасте – 86,1 (63,4%), старше – 33,1 (20,6%). Среднегодовой прирост населения в 2010-2015 гг. был равен «–» 0,2%. Продолжительность жизни мужчин в 2012 г. составляла 61,7 лет, женщин – 74,3 г. Общий коэффициент рождаемости

составлял 11,8 на 1000 человек, смертности – 15,5 на 1000 человек.

В 1917 г. доля сельского населения была равна 83%, городского – 17%; в 2013 г. 26% и 74%. На 100 женщин в 2013 г. приходилось 86,1 мужчина.

Таблица 4.

Население России, млн. человек

	1992	2000	2005	2010	2013
Население*, всего, в т.ч.	148,6	146,3	143,2	142,9	143,7
Экономически активное население	75,1	72,8	73,6	75,5	75,5
Занятые в экономике	71,2	65,1	68,3	69,9	71,4
Трудоспособное	83,9				86,1
Безработные	3,9	7,7	5,2	5,5	4,1
Численность пенсионеров	35,2	38,4	38,3	39,7	41,0

* Включая трудовых мигрантов

Сфера труда включает рынок рабочей силы и использование трудовых ресурсов в общественном производстве. На **рынке труда** определяется цена рабочей силы (величина заработной платы) и условия ее найма (условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантии занятости и т.д.). Рынок труда отражает динамику занятости, изменения ее структуры (отраслевой, профессиональной, квалификационной, демографической), мобильность рабочей силы, масштабы и динамику безработицы. К сфере труда относится кадровая работа на предприятиях, мотивация труда и трудовые отношения. Трудовые ресурсы страны на микроуровне используются как экономический ресурс и фактор производства.

На **динамику рынка труда** влияет ряд факторов. Так, предложение рабочей силы определяется демографическими факторами: уровнем рождаемости, темпами роста численности трудоспособного населения, его половозрастной структурой.

Предложение труда на рынке определяется экономической активностью демографических и этнических групп трудоспособного населения и иммиграцией; спрос на труд - экономической конъюнктурой, фазами экономического цикла, а также темпами научно-технического прогресса.

Рынок труда в России несбалансирован. Большинство регионов страны, начиная с 1990 гг., стали депрессивными и трудоизбыточными. В ряде регионов предложение рабочей силы в десятки, а то и в сотни раз, превышало спрос на нее (в Эвенкийском автономном округе, в Тыве, Ингушетии, Калмыкии, Алтае, в Архангельской области). В то же время в Москве имеется дефицит рабочей силы, особенно квалифицированных рабочих.

Рынок труда – двойственен. Действуют два независимых, не конкурирующих друг с другом, рынка рабочей силы, основанных на профессионально-квалификационной дифференциации рабочих мест и лиц, занятых на них.

Один охватывает рабочие места специалистов с высшим образованием, управляющих и администраторов всех звеньев, квалифицированных рабочих. Он характеризуется высокой мобильностью рабочей силы, высоким уровнем оплаты труда, широкими возможностями профессионального роста, значительной конкуренцией за рабочие места. Другой охватывает рабочие места, не требующие, как правило, специальной подготовки и значительной квалификации работников. На нем имеется высокий уровень безработицы и текучести кадров, слабые карьерные перспективы.

Рабочей силой страны является население страны за вычетом лиц, не достигших 16 лет, выбывших из состава рабочей силы (учащихся, пенсионеров и т.п.), находящихся в специализированных учреждениях (тюрьмах, психбольницах и т.п.). В развитых странах к рабочей силе относят всех занятых (включая военнослужащих) и безработных.

Экономически активным населением считается рабочая сила за исключением военнослужащих.

В России **занятыми** являются лица обоего пола, которые в рассматриваемый период выполняли работу по найму за вознаграждение на условиях полного, либо неполного рабочего времени, а также приносящую доход работу не по найму самостоятельно или с компаньонами с привлечением и без привлечения наемных работников; выполняли работу без оплаты на семейном предприятии; временно отсутствовали на работе из-за болезни, ухода за больными, ежегодного отпуска или выходных дней, обучения,

учебного отпуска, отпуска без сохранения или с частичным сохранением содержания по инициативе администрации, забастовки, других подобных причин.

Занятые могут работать полную и неполную рабочую неделю. Поэтому применяют показатели общей численности занятых, численности занятых в пересчете на полный рабочий день, отработанные за определенный период человеко-часы. В развитых странах наемные работники составляют в среднем около 90% рабочей силы. Часть рабочей силы составляют «самостоятельные работники» (мелкие предприниматели, не использующие, как правило, наемный труд, и лица свободных профессий - адвокаты, журналисты, писатели, художники, врачи и другие, не работающие по найму).

В последние десятилетия XX в. в развитых странах резко сокращалась численность занятых в сельском хозяйстве и существенно увеличивалась - в сфере услуг. Занятость в сельском хозяйстве США сократилась с 6,5 млн человек в 1955 г. до 3,3 млн человек в 2006 г., а в сфере услуг возросла с 30,1 млн человек в 1955 г. до 112 млн человек в 2006 г., составив 74,2% от общего числа занятых (80 % несельскохозяйственной рабочей силы). В 1970—2010 гг. ускоренно росла занятость в наукоемких отраслях (в 2 раза быстрее, чем в промышленности в целом).

В России отраслевая структура занятости отличается от сложившейся в развитых странах.

Таблица 5.

Отраслевая структура занятости в России, млн. чел., %

	1980 г.		1990 г.		2000 г.		2010 г.		2013	
		%		%		%		%		
Всего занято	73,33	100	75,3	100	65,1	100	69,8	100	71,4	100
Материальное производство, всего, в т.ч.:	41,8	57,0	41,7	55,4						
- промышленность	23,8	32,5	22,8	30,3	14,5	22,6				
- добыча полезных ископаемых							1,1	1,6	1,1	1,5
- сельское и лесное хозяйство	11,0	15,0	9,9	13,2	8,6	13,4	6,7	9,6	6,3	8,8
- рыболовство и рыбоводство							0,14		0,14	
Обрабатывающие производства									10,0	14,1
- строительство	7,0	9,6	9,0	12,0	5,0	7,8	5,4	7,7	5,7	8,0
Сфера услуг, всего, в т.ч.:	31,5	43,0	33,6	44,6						
- транспорт и связь	7,0	9,6	5,8	7,7	7,8	12,1	5,3	7,6	5,4	7,6
- торговля, общественное питание	8,3		7,8		14,6	22,7				
- оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования							12,1	17,3	12,4	10,7
- гостиницы и рестораны							1,2	1,7	1,3	1,8
- ЖКХ и бытовое обслуживание населения	2,8	3,9	3,2	4,3	5,2	8,1				
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды							1,9	2,7	1,9	2,7
- здравоохранение, социальное обеспечение, физкультура и спорт			3,5	4,8	4,3	5,6	7,0	10,9		
- здравоохранение и предоставление социальных услуг							4,6	6,6	4,5	6,3
- образование, культура, искусство	6,0	8,2	7,3	9,6	10,9	17,0				
- образование							5,9	8,5	5,6	7,8
- наука и научное обслуживание	3,3	4,5	3,1	4,2	**1,9**	**3,0**				
- кредитование, финансы и страхование	0,4	0,5	0,4	0,5	1,2	1,9				
- финансовая деятельность							1,1	1,6		
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.							5,4	7,7	5,8	8,1
из них: научные исследования и разработки							**0,9**	**1,3**		
- прочие коммунальные, социальные							2,5	3,6	2,6	3,6

и личные услуги									
- аппарат органов управления		1,3	1,8	1,8	2,4	4,5	7,0		
- государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование						3,9	5,6	3,7	5,2
Другие отрасли		0,9	1,3	1,8	2,4	3,1	4,8		

Профессионально-квалификационная структура рабочей силы включает профессиональную структуру рабочей силы, ее квалификационную структуру, содержание квалификации. Профессиональная структура характеризует совокупность представителей различных профессий и профессиональных групп, квалификационная структура — совокупность работников различных уровней квалификации.

В США преобладающей категорией стали работники преимущественно умственного труда («белые воротнички»). Они составляли в 2002 г. 60% всей занятой рабочей силы. Это - инженеры, техники, ученые, административно-управленческий персонал, а также конторские и торговые служащие, в основном - наемные работники. Доля представителей рабочих профессий составляла в 1997 г. около 25,1% рабочей силы.

В России доля работников физического труда достигала в 1996 г. почти 60% рабочей силы.

Содержание квалификации различных профессий характеризует набор требуемых для выполнения определенной работы навыков, знаний, опыта и др. В последние десятилетия в мире растет образовательный уровень рабочей силы. С 1970 по 1997 г. в США доля лиц, имеющих среднее образование, в структуре рабочей силы возросла с 52% до 89,1%, а получивших законченное и незаконченное высшее образование — с 21% до 56,2%. В 2002 г. около 84% всего взрослого населения США в возрасте 25 лет и старше имело законченное среднее образование.

Россия по показателям образования и квалификации рабочей силы находилась на одном из ведущих мест в мире. На начало 2002 г. высшее образование в России имело 15,7% всех занятых (1998 г. - 19%), среднее (общее и специальное) — 44,7% (1998 г. – 69%). Уровень образования рабочей силы и в целом населения был одним из конкурентных преимуществ России в международном разделении труда.

В XX в. происходил переход от преимущественно физической работы (от ручного управления станками и агрегатами) к преимущественно не физическому труду (анализу и контролю над производственными процессами). Новые технологии применяются в небольшом количестве наукоемких отраслей, поэтому этот переход характерен для незначительной доли рабочих мест.

На любом предприятии имеется достаточно широкий набор рабочих мест. **Рабочие места** весьма дифференцированы по характеру требований, предъявляемых к работникам: от неквалифицированного физического труда до высокоинтеллектуального труда творческих работников.

Требования к работникам, претендующим на их замещение, колеблются в очень широком интервале: от простейших – к дворнику или уборщице до весьма высоких – к креативным (творческим) работникам (научным работникам, конструкторам, проектировщикам, дизайнерам, маркетологам и пр.)

Люди как потенциальные работники также весьма дифференцированы по своим **физическим и интеллектуальным способностям**, по возможностям получения образования и квалификации. Способности людей располагаются в очень широком интервале: от небольшого количества людей с ограниченными умственными способностями и преобладающего большинства людей средних способностей до небольшого числа талантливых и – весьма редко – гениальных людей. Поэтому весьма ответственной и очень сложной работой является оценка способностей претендента на работу и подбор ему рабочего места, соответствующего его способностям.

§4. Безработица и ее виды.

Безработица — это такое социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не занята в производстве товаров и услуг; когда предложение рабочей силы превышает спрос на нее. Безработные входят в состав рабочей силы страны. Безработица характерна для современного рынка груда.

В России общая численность безработных составляла в 2013 г. – 4,1 млн. человек. Специалисты с высшем образованием составляли среди безработных 17,4%. Но статистика не учитывает в составе безработных лиц, отправленных в неоплачиваемые отпуска, переведенных на график неполной рабочей недели. Несовершенны методы учета лиц, нуждающихся в трудоустройстве. Существует «**теневая» занятость**.

Безработица может быть **добровольной** и существовать при наличии свободных рабочих мест, когда потенциального работника не устраивает уровень заработной платы, либо сам характер труда (тяжелый, малоинтересный, не престижный труд). Безработица может быть **вынужденной,** когда уровень заработной платы устанавливается ниже прожиточного минимума.

В 2012 г. уровень безработицы за рубежом колебался в пределах от 31,0% в Македонии, 24,2% в Греции до 13,2% в Литве, 8,1% в США.

В России в 2012 г. уровень безработицы составлял 5,5% к численности экономически активного населения, в Москве – 0,8%, Дагестане – 11,7%, Чечне – 29,8%, Ингушетии – 47,7%.

Безработица отражает экономическую целесообразность использования ресурсов труда. Ее **естественный уровень** определяется при полной занятости (не означающей однако 100% занятости и отсутствие безработицы), отсутствии циклической безработицы, наличии структурной и фрикционной безработицы (они не могут быть вообще устранены, они естественны для динамично развивающегося хозяйства). В 1990 гг. в США полагали, что естественный уровень безработицы составляет 6-7%.

Превышение безработицы над ее естественным уровнем определяется в основном циклическими факторами. В США в 1960—1990 гг. 60% прироста числа безработных приходилось на структурную безработицу, а 40% — на циклическую.

Структурная безработица возникает вследствие несоответствия структур спроса и предложения рабочей силы по квалификации, демографическим, региональным и иным признакам. Она определяется особенностями развития отдельных регионов и отраслей. Избыток труда в одних секторах экономики или регионах может сопровождаться ее нехваткой в других. Структурные кризисы и структурная перестройка экономики увеличивают масштабы этой формы безработицы.

Циклическая безработица отражает состояние экономической конъюнктуры в стране и превышение предложения рабочей силы над спросом на нее в период экономического спада. Она снижается во время циклических подъемов и увеличивается в периоды кризисов.

Фрикционная безработица определяется добровольными региональными, профессиональными и возрастными перемещениями работников (переезд на новое место жительства, получение новой квалификации, учеба, уход за детьми и т.д.), сезонными колебаниями в спросе на рабочую силу (**сезонная** безработица - часть фрикционной безработицы).

Частичная безработица имеет место при работе неполный рабочий день ввиду отсутствия работы.

Скрытой безработицей является существование нерациональной, неэффективной занятости.

Застойная безработица – это концентрация ее среди определенных категорий рабочей силы в течение длительного времени.

Технологическая безработица возникает в результате вытеснения из производства живого труда под влиянием научно-технического прогресса. На динамику безработицы влияют экономическая и социальная политика государства, демографические факторы, изменения в структуре экономики, состояние внешней торговли и вывоз капитала, масштабы военных расходов, позиции и активность профсоюзов. Более высокий уровень безработицы складывается в таких сегментах рынка труда, как молодежь, женщины, национальные меньшинства. Прослеживается и дискриминация по расовому признаку.

В условиях естественного уровня безработицы (полной занятости) может быть произведен потенциальный валовой внутренний продукта (ВВП). Фактический и потенциальный ВВП, как и фактическая и естественная безработица не совпадают. Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень безработицы, то общество не получает часть ВВП. Оукен Артур (Окунь А.) рассчитал, что превышение фактического уровня безработицы над ее естественным уровнем на 1% имеет следствием снижение объема фактического ВВП по сравнению с потенциальным

ВВП на 2,5% (**закон Оукена**, **2,5% — коэффициент Оукена)**. Отношение **1:2,5** (уровня безработицы к отставанию объема ВВП) позволяет приблизительно оценить потери продукции, связанные с любым уровнем безработицы в стране[11].

§5. Регулирование рынка труда

Рынок труда в современных условиях регулируется профсоюзами, государством и предприятиями.

Регулирование рынка труда предполагает воздействие, как на спрос, так и на предложение труда. Объектами регулирования являются заработная плата, продолжительность рабочей недели и отпусков, порядок найма и увольнения, различные виды социального обеспечения.

Государство осуществляет правовое регулирование трудовых отношений. Оно предъявляет спрос на рабочую силу, требуемую в государственном секторе экономики. Оно регулирует его в частном секторе, определяя основные условия найма. На состояние рынка труда влияют государственные социальные программы (по оказанию помощи малоимущим, по пособиям по безработице, по различным социальным выплатам, по пенсионному обеспечению и пр.).

Государство как посредник на рынке труда создает общенациональную сеть трудоустройства, содействующую поиску, предоставлению и получению рабочих мест. Государственные системы обучения и переобучения создают условия для максимально быстрой адаптации рабочей силы к меняющимся требованиям рынка.

В середине 1980 гг. неоклассики предложили **дерегулирование** и **флексибилизацию** рынка труда (повышение его гибкости, приспособляемости к современным требованиям) с существенным усилением механизма конкуренции.

Флексибилизация предполагает применение гибкой системы оплаты труда, основанной на принципе индивидуализации ставок заработной платы с возрастанием роли единовременных выплат. Ставки должны быть увязаны не с текущим трудовым вкладом работника, а с его общей компетентностью, потенциальными возможностями, способностями и дифференциацией трудовых функций, ростом квалификации. Должно быть обеспечено участие работников в прибылях компании с несением ими рисков убытков предприятия. При этом возрастает свобода работника в выборе форм оплаты труда, социальных выплат, продолжительности рабочего времени и форм занятости. Получают распространение такие виды занятости, как надомничество, временная работа по индивидуальным контрактам, частичная занятость. Флексибилизация направлена на создание такого механизма его функционирования, который обеспечил бы оптимальное сочетание экономическую эффективности с социальным прогрессом.

В рамках дерегулирования возникло требование о пересмотре и частичном устранении правовых норм, относящихся к регламентации рынка труда, об ослаблении системы социальных гарантий в целях восстановления конкуренции на рынке труда; возникло представление о том, что важнейшей формой регулирования рынка труда должно стать не трудовое законодательство, а индивидуальные контракты.

Профессиональные союзы (профсоюзы) стремятся повысить заработать плату, требуя ограничения предложения труда и повышения спроса на труд, лоббируя введение высоких иммиграционных барьеров, предлагая принятие законов о максимальной продолжительности рабочего времени и удлинении срока ученичества при подготовке к той или иной профессии; устанавливая высокие профсоюзные

---

[11] (http://www.rf-agency.ru/acn/stat_ru): «Из общей численности населения России: 64% составляли люди пенсионного и предпенсионного возраста - 84 480 000. Личный состав армии вместе с контрактниками, сверхсрочниками, вольнонаемными, персоналом вспомогательных и приданных предприятий составлял **2 127 000**».

Численность штатных сотрудников ФСБ, ФСО, ФПС, СВР, ФАПСИ, МЧС, МВД, ВВ, Минюста и прокуратуры; работников таможни, налоговых и прочих инспекций; служащих прочих федеральных министерств и ведомств, сотрудников аппаратов властных структур с депутатами, чиновников лицензирующих, контролирующих и регистрационных органов, священнослужителей и обслуги религиозных и культовых сооружений; организованных преступных групп, и заключенных; а также безработных, составляла **111 435 000 (!)** человек, ничего не производящих и существующих за счет бюджета и платежеспособной части населения.

Малый, средний и фермерский бизнес-класс вместе с «интеллигенцией», ПБОЮЛ, «челноками» составлял 20 565 000 человек (как в русской поговорке: один с сошкой, а семеро с ложкой!).

За 1970-2005 гг. из России уехали свыше 30 млн. человек. Легально въехали в страну 3 млн. человек.

вступительные взносы с одновременным запрещением принимать на работу лиц, не состоящих в профсоюзе; добиваясь ограничения трудовой нагрузки и т.п.

Купля-продажа труда на рынке производится в форме найма на основе **индивидуального трудового договора (контракта**), заключаемого между наемным работником и работодателем. На срок его действия работник фактически исключается из конъюнктуры рынка.

Работодатель и профсоюз, действующий на предприятии, могут заключить **коллективный договор,** закрепляющий условия найма, имеющие характер минимальных нормативов. Контракт рабочего с предпринимателем признается юридически недействительным, если он заключен на условиях худших, чем те, которые определены в коллективном договоре. Условия коллективного договора позволяют устранить конкуренцию между рабочими как продавцами рабочей силы в борьбе за получение рабочего места — ведь конкуренция вынуждает рабочих соглашаться на худшие условия труда, диктуемые предпринимателями. Поэтому каждый отдельный работник не находится в постоянной, беспрерывной зависимости от состояния рынка труда.

Заработная плата той части занятых, которая охвачена профсоюзами, регулируется ежегодными тарифными соглашениями между соответствующими отраслевыми профсоюзами и союзами предпринимателей (государство может оказывать на это лишь консультативное воздействие). В среднем в развитых странах членами профессиональных союзов являются около 40% работающих по найму, в Европейском Союзе - не более 50% в среднем при значительном разбросе по отдельным странам, а в Японии и особенно в США — менее 40%.

Государство регулирует величину заработной платы только на государственных предприятиях и учреждениях. На частных предприятиях заработная плата определяется на рыночной основе, в зависимости, прежде всего, от соотношения между спросом на рабочую силы и ее предложением и с учетом производительности труда. Во многих развитых странах законодательство о труде закрепляет минимальный размер заработной платы. Однако на практике оно нередко не соблюдается.

В **России трудовые отношения** регулируются нормами международных конвенций по труду и международных актов, принятых Международной организацией труда ООН (МОТ), Конституцией России, Трудовым Кодексом РФ (ТК РФ), иными законами и подзаконными нормативными актами РФ и ее субъектов, указами президента РФ, постановлениями правительства РФ и нормативными актами органов исполнительной власти РФ и ее субъектов, а также органов местного самоуправления, содержащими нормы трудового права. Общепризнанные принципы и нормы международного права, нормы международных договоров России в соответствии с Конституцией РФ являются составной частью правовой системы РФ. Если международным договором РФ установлены другие нормы по отношению к нормам, предусмотренным трудовым законодательством РФ, то применяются нормы международного договора.

В **России регулирование занятости** и **безработицы** осуществляется на основании закона «О занятости населения в РФ» от 19.04.1991 г., а также Положения о порядке регистрации безработных граждан и условий выплаты пособий по безработице, принятого правительством РФ 17.11.1992 г.

В **США** высок уровень правовой защищенности работника, значительна дифференциация оплаты труда при законодательно устанавливаемой минимальной почасовой оплате. В компаниях имеются развитые системы управления трудовыми ресурсами. Работники и члены их семей охвачены системами социального страхования рисков в сфере труда. Законодательство США ограничивает дискриминацию в сфере труда, обеспечивает правовую защиту лиц, принадлежащих к различным половозрастным, этническим и иным социальным группам, обеспечивает поддержку ветеранов при трудоустройстве.

В 1935 г. был принят закон (Wagner Act), закрепивший право рабочих на создание профсоюзов и заключение коллективных договоров, право рабочих на забастовку. Он обязал нанимателей участвовать в переговорах и заключении договора, запретил преследовать рабочих за профсоюзную деятельность.

Закон Уолша—Хили 1936 г. ограничил максимальную продолжительность рабочей недели (40 часов) при 8-часовом рабочем дне; запретил наем подростков моложе 16 лет; определил минимум заработной платы для рабочих, занятых на предприятиях, выполняющих заказы федерального правительства. В контракты, заключаемые на сумму

свыше $10 тыс., вносились пункты о согласии подрядчика придерживаться уровня заработной платы, определяемого министром труда, платить в полуторном размере за каждый час сверх 40 часов работы в неделю.

В соответствии с законом Блэка—Коннери о справедливых трудовых отношениях (Fair Labor Standards Act, 24.10.1938 г.) в США была установлена минимальная оплата труда в час: в 1938 г. — $0,25, 1941-1945 гг. — $0,4, 1950 - $0,75, 2003 - $5,15. Закон регламентировал использование труда подростков и детей: определял минимальный возрастной ценз, продолжительность их рабочего времени и другие условия труда. Во многих штатах также приняты законы, предусматривающие необходимость предоставления работающим подросткам определенного времени для школьных занятий и отдыха; запрещающие использование их труда на вредных для здоровья или опасных производствах. Государство, расширяя свои социальные функции, становилось на защиту интересов работников.

Закон Тафта—Хартли о трудовых отношениях (Labor Management Relations Act or Taft — Hartley Act, 1947 г.) охватывает почти все аспекты трудовых отношений и деятельности профессиональных союзов. Он запретил многие формы забастовок, вызывавшие недовольство предпринимателей, пополнил перечень положений о нечестной трудовой практике, закрепил положение о борьбе с коррупцией в профсоюзах; о чрезвычайном положении, вводимом в стране в связи с крупной забастовкой, и о роли президента в такой ситуации.

Закон Лэндрама—Гриффина (Landrum—Griffin Act, 1959 г.) об отчетности и раскрытии фактов в трудовых отношениях закрепил требование отчетности и гласности по вопросам, касающимся взаимоотношений между профсоюзами и нанимателями; установил процедуру выборов должностных лиц и финансовую деятельность профсоюзов; санкционировал возможность и порядок вмешательства государства во внутренние дела профсоюзов; упорядочил отношения между членами профсоюзов и их руководителями.

Закон о гражданских правах (Civil Rights Act, 1964 г.) запретив дискриминацию по признакам расы, цвета кожи, национального происхождения, пола и религиозных убеждений в различных сферах социальной жизни, в том числе при найме на работу, оплате труда, увольнении и других вопросах, заложил правовую основу для обеспечения гражданам США равных возможностей на рынке труда.

Законы о равной оплате (Equal Pay Act, 1963 г.) и о запрещении дискриминации по беременности (Pregnancy Discrimination Act, 1978 г.) квалифицировали дискриминацию женщин на рынке труда как запрещенную законом дискриминацию по признаку пола; обязали предпринимателей платить женщине за равный труд не меньше, чем мужчине. Женщина, считающая, что подверглась дискриминации при оплате труда, вправе обратиться в местное отделение Комиссии по обеспечению равных возможностей в сфере занятости.

Закон о предпочтении найма ветеранов (Veteran's Preference Act, 1944 г.) обязал отдавать предпочтение демобилизованным военнослужащим при найме работников.

Закон о недопущении дискриминации в сфере занятости в связи с возрастом (Age Discrimination Acts of 1967, 1975) запретил учитывать возраст при приеме на работу и обязательное увольнение на пенсию; запретил помещать объявления о найме, в которых указывается предпочтение работодателя относительно возраста кандидата. Закон защитил работников в возрасте от 40 до 65 лет, а затем и до 69 лет включительно. Его дополнили законы большинства штатов, принятые в защиту прав пожилых работников.

Закон 1973 г. защитил права инвалидов в сфере труда.

Законом о профессиональном обучении (Vocational Education Act, 1963 г.) предусмотрены программы федеральной помощи развитию профессионального обучения.

Законом об экономических возможностях (Economic Opportunity Act, 1964 г.) предусмотрены программы помощи в профессиональной подготовке и обучении.

Законом о всеобщей занятости и профессиональной подготовке (Comprehensive Employment and Training Act, 1973 г.) предусмотрено создание экономических стимулов для борьбы с безработицей и условий для повышения производственной квалификации лиц, ищущих работу, ежегодное выделение местными и федеральными властями средств для финансирования программ производственного обучения молодежи. Он был заменен законом о партнерстве и профессиональном обучении (Job Training Partnership Act, 1982 г.).

В 1974 г. принят закон об охране прав личности (Privacy Act), в 1975 г. - закон об инвестициях в рабочую силу 1998 г. (The Workforce Investment Act).

Рынок труда регулируется также **законодательством** в области трудовых отношений, социального обеспечения, гражданских прав и т.п. (в США приняты в 1930

гг.). **Управление рынком труда** осуществляется посредством проведения налоговой, денежно-кредитной, социальной, амортизационной **политики правительства**. Воздействуя на конъюнктуру в стране, они влияют на динамику занятости и безработицы.

Условия для соблюдения норм законодательства в сфере труда создаются и обеспечиваются Национальным управлением по трудовым отношениям, Министерством труда, Федеральной службой посредничества и примирения и другими ведомствами, Комиссией по обеспечению равных возможностей в сфере занятости.

Президент США «по совету и с согласия» сената назначает руководителей федеральных ведомств, регулирующих отношения между работодателями, наемными работниками и профсоюзами, а также членов Верховного суда США и федеральных окружных судов, участвующих в разрешении трудовых конфликтов. Президент обладает правом законодательной инициативы в сфере трудового законодательства, включая право накладывать вето на принятый Конгрессом законопроект.

Министерство труда США образовано в 1913 г. Оно изучает проблемы рабочей силы, ее количественный и качественный состав, профессиональную подготовку, перспективы спроса. В его состав входят Управление трудоустройства и профессиональной подготовки, Управление техники безопасности и охраны труда, Управление по стандартам занятости, Бюро трудовой статистики, Бюро по защите трудовых прав женщин, Управление межведомственных связей и контактов с Конгрессом, Управление по связям с общественностью. Министерство осуществляет надзор над соблюдением законодательства о труде, над соответствием норм американского трудового законодательства и практики нормам международных конвенций, ратифицированных в США.

Министерство осуществляет руководство и принимает непосредственное участие в переподготовке рабочей силы, организует программы обучения с отрывом и без отрыва от производства, охватывающие миллионы человек. Работа ведется на основе анализа перспективного спроса на работников различных специальностей. При этом учитываются также и квалификационные требования, которые будут предъявляться к специалистам в перспективе. Министерство осуществляет деятельность по оказанию помощи в трудоустройстве пожилых работников, инвалидов, молодежи, женщин, представителей этнических меньшинств.

Комиссия по обеспечению равных возможностей в сфере занятости создана согласно закону о гражданских правах 1964 г. В ее задачи входит пресечение и предупреждение дискриминации по признакам расы, пола, религиозных убеждений, возраста при трудоустройстве, продвижении по службе, увольнении, обучении и др. Она несет ответственность за соблюдение норм антидискриминационных законов.

Национальное управление по трудовым отношениям создано в 1935 г. для рассмотрения жалоб профсоюзов и рабочих на действия предпринимателей. Его основными задачами является контроль над соблюдением коллективных договоров, обеспечение возможности свободного заключения коллективных договора, предотвращение дискриминации при найме на работу.

Федеральная служба посредничества и примирения обязана способствовать стабилизации отношений между работниками и работодателями, участия в переговорах между профсоюзами и корпорациями в качестве посредника и оказывая арбитражные услуги.

Законодательство большинства стран закрепляет основные условия получения пособия по безработице. В США максимальный срок его получения составляет 26 недель, в некоторых случаях он может быть продлен еще на 13 недель, среднее недельное пособие по стране в 1998 г. равнялось $200 при довольно больших различиях по отдельным штатам.

На регулирование рынка труда оказывает влияние гипотеза о наличии зависимости между уровнем безработицы и темпами инфляции (**кривая Филлипса**), сформулированная А. Филлипсом по результатам анализа экономики Англии за период с 1861 по 1958 гг., из которой следует альтернатива: либо достаточно высокая занятость с максимальным экономическим ростом, но при высокой инфляции, либо достаточно стабильные цены, но при значительной безработице. Однако эта информация не является однородной: в течение исследуемого периода произошли две мировые войны с участием Великобритании, изменилась институциональная инфраструктура британской экономики, распалась Британская империя, имел место ряд других фундаментальных социально-экономических подвижек, оказывавших сильное влияние как на инфляцию, так и на

уровень безработицы. К тому же в мировой практике имеются примеры не обратной, а прямой связи между безработицей и инфляцией, когда цены продолжали расти, несмотря на рост безработицы (ведь для выплаты пособий по безработице приходилось эмитировать необеспеченные деньги; а их инъекция в экономику порождает инфляцию). Поэтому гипотеза и выводы Филлипса – весьма сомнительны.

§6 Социальное страхование.

На 01.01.2013 г. общая численность инвалидов в России составляла 13,1 млн человек, в том числе 805 тысяч человек впервые были признаны инвалидами (из них 395,2 тысячи человек – в трудоспособном возрасте), численность детей-инвалидов (в возрасте до 18 лет) составляла 568 тысяч человек.

Таблица 6.

Травматизм на производстве в России

	1992	2000	2010	2013
Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на 1 день и более и со смертельным исходом, всего, тысяч человек	364	152	48	35
в т.ч. на 1000 работающих	6,2	5,1	2,2	1,9
Из них со смертельным исходом	7655	4404	2004	1691
в т.ч. на 1000 работающих	0,131	0,149	0,094	0,084
Численность лиц с впервые установленным профессиональным заболеванием (отравлением) всего	10624	9280	7671	6993
в т.ч. на 10000 работающих	1,88	1,81	1,64	1,46

Потери рабочего времени от несчастных случаев на производстве составили в 2013 г. – 1,7 млн. человеко-дней.

В 2012 г. зарегистрировано впервые с диагнозом «новообразования» 113 688 человек.

Законом России «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» №125-ФЗ от 24.07.1998 установлено, что **страховщиком** является Фонд социального страхования РФ. **Страховой тариф** – это ставка страхового взноса, рассчитываемого по отношению к сумме заработной платы застрахованного лица. Страховые тарифы в РФ дифференцируются в зависимости от **класса профессионального риска**, к которому относится отрасль. Классификатором отраслей предусмотрено 22 класса профессионального риска. Страховые тарифы являются источником средств для обеспечения социальной защиты, возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью застрахованного работника. Они создают экономическую заинтересованность субъектов страхования в улучшении условий и повышении безопасности труда, снижении производственного травматизма и профессиональной заболеваемости.

Согласно критериям Бюро трудовой статистики США несчастные случаи на производстве делятся на три категории: случаи, которые не связаны с потерей нормальной трудовой активности; случаи, связанные с ограничением обычной трудовой способности; случаи, которые приводят к утрате трудоспособности на один рабочий день или более. В 1999 г. зарегистрировано 5,7 млн. зафиксированных несчастных случаев в США. До утверждения программ государственного страхования по производственному травматизму единственным способом получения денежной помощи как для пострадавших рабочих, так и для семей, потерявших кормильца, было возбуждение иска против предпринимателя, допустившего небрежность и нанесшего ущерб.

Национальный закон об ответственности работодателей (National Employer's Liability Act, 1908 г.) и закон о компенсации федеральным служащим (Federal Employees Compensation Act, 1916 г.) впервые закрепили обязательность и порядок страхования от производственного травматизма.

На основании закона о безопасности труда на производстве (Occupational Safety and Health Act, 1970 г.) было учреждено федеральное агентство «Управление охраны труда на производстве», обеспечивающее соблюдение норм этого закона на территории США. В каждом штате действуют свои законы и исполнительные органы в сфере безопасности труда, дополняющие федеральное законодательство.

Государственная система страхования от производственного травматизма (Workers Compensation) выплачивает денежные пособия и оказывает медицинскую помощь пострадавшим и членам их семей. Система включает программы штатов и специальные федеральные программы Министерства труда США. В 1999 г. страхованием от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний было охвачено 124 млн. человек. На федеральном уровне страховые программы охватывают гражданских работников федерального правительства, грузчиков и портовиков, находящихся вне юрисдикции отдельных штатов, шахтеров, ставших инвалидами вследствие заболеваний легких, а также иждивенцев, оставшихся после их смерти. Страховые взносы во всех штатах взимаются с предпринимателей. Страхование основано на принципе предоставления денежных выплат и медицинского обслуживания без выяснения какой-либо степени вины как предпринимателя, так и рабочего с целью социальной защиты рабочих. Предприниматели, участвующие в страховании, несут бремя оплаты производственного травматизма. Страховые выплаты предоставляются также в связи со смертью, наступившей в результате несчастного случая на производстве.

Страхование во всех штатах предусматривает оплату медицинских услуг и денежные пособия пострадавшим. Программы предусматривают 100% оплату работодателем медицинских услуг, которые могут потребоваться в связи с полученной травмой. Получив уведомление о произошедшем несчастном случае, предприниматель обязан немедленно обеспечить первую помощь, лечебное, хирургическое, больничное обслуживание и уход, а также оплату лекарств. Во многих штатах установлены лимиты на продолжительность времени лечения (обычно 6 месяцев) и на общую сумму медицинских расходов, выплачиваемую предпринимателем.

Денежные выплаты предоставляются утратившим трудоспособность в результате производственного травматизма на срок не менее 3-7 дней. Большинство пострадавших, получающих денежную компенсацию, относятся к категории временно утративших трудоспособность. Самые тяжелые случаи, приводящие к полной постоянной утрате трудоспособности, вместе с гибелью работников, составляют менее 1% всех случаев, однако расходы на эту категорию достигают 13% всех выплат.

Величина денежных выплат в разных штатах колеблется от 66,6 до 100 и даже 105% (Миссури) предшествующей средней недельной зарплаты работника, но не выше максимума, установленного в большинстве штатов в интервале $300-700 в неделю. Расходы на выплаты пострадавшим на производстве в США в течение 1990 гг. составляли примерно 40-43 млрд долл. в год. Расходы в целом по программам страхования производственного травматизма в США в 1999 г. составляли $42,4 млрд., денежные выплаты - $24,4 млрд., медицинские расходы - $18,0 млрд.

Если человек признан полностью и окончательно утратившим трудоспособность, то после пятимесячного периода ожидания он включается в программу социального страхования, которая обеспечивает выплаты пособий пенсионерам, утратившим кормильца, инвалидам и членам их семей, а также предоставляет им медицинскую помощь.

§7. Пенсионное обеспечение.

Пожилые люди могут быть материально обеспечены за счет семьи, за счет ранее сделанных сбережений, продолжая работу, либо получая пенсии от государства.

Пенсионное обеспечение населения находится под влиянием идеологических, политических, экономических, общественных факторов. Их изменение определяет необходимость адекватных изменений в пенсионном обеспечении.

Система пенсионного обеспечения — одна из главных гарантий социальной защиты граждан. Она выполняет социальную и стимулирующую функции. Так, пенсия способствует обеспечению нормального уровня жизни тем, кто вышел за пределы трудоспособного возраста или утратил трудоспособность. Пенсионная система, увязывая результаты трудовой деятельности с размером будущей пенсии, стимулирует активность трудоспособной части населения. Пенсионное обеспечение играет серьезную роль только в развитых странах и в части стран со средним уровнем развития. В остальной части мира по традиции дети содержат пожилых родителей, пытающихся трудиться по мере сил.

Основными принципами пенсионного обеспечения являются:

- всеобщая солидарность поколений,
- обеспечение адекватного размера пенсий,
- государственные гарантии пенсионного обеспечения,

- равенство прав и единство норм пенсионного обеспечения для всего населения страны независимо от места жительства и рода занятий,
- обязательность страховых взносов
- всеобщность страховых взносов.

На основании этих принципов в каждой стране были созданы национальные пенсионные системы. Они различаются методами их финансирования. Применяются следующие основные способы.

Распределительный (нефондируемый) способ (**pay-as-you-go - PAYG** - «плати, пока ходишь») основан на **принципе солидарности поколений**, когда покрытие расходов на выплату пенсий производится из текущих поступлений, в основном из взносов работодателей и работающего населения; когда пенсионеры получают пенсии за счет работающих; когда молодые трудоспособные люди поддерживают старшее поколение, уже не способное трудиться. Этот способ был законодательно закреплен по инициативе канцлера Германии Бисмарка в конце XIX в. При его использовании за счет пенсионных взносов создается специальный накопительный фонд, обеспечивающий пенсионные выплаты в настоящем и будущем.

В большинстве развитых стран пенсионное обеспечение основано на распределительной пенсионной системе. Из 58 государственных пенсионных систем, обследованных Международной организации труда, 44 относились к распределительным, причем в половине из них предусматривался только один источник финансирования — пенсионные взносы, которые выплачиваются работодателями, а в остальных — и самими работающими. В таких странах государственный пенсионный фонд аккумулирует денежные средства и использует их только для текущих выплат пенсии. В благоприятные годы возможно образование резерва, предназначенного для покрытия дефицита в неблагоприятные годы.

Распределительные пенсионные системы преобладают в современном мире. Они являются прозрачными и относительно простыми в управлении. Но они находятся в **кризисной ситуации** в результате старения населения, уменьшения соотношение числа работающих и количества пенсионеров. Повышение среднего уровня жизни населения страны предопределяет необходимость увеличения размеров пенсий. Возрастание средней продолжительности жизни обусловливает необходимость увеличения суммы средств, требующихся для выплаты пенсий. Возникает необходимость увеличения норматива обязательных пенсионных отчислений, увеличиваются обязательства государства перед пенсионерами, растут расходы на финансирование распределительной пенсионной системы (даже в самых благополучных странах они достигают 10% ВВП). Образуется порочный круг, который в рамках этой системы разорвать невозможно.

Решением проблемы является переход к **накопительной пенсионной системе**, основанной на взносах предприятий и работников в накопительный пенсионный фонд с инвестированием накопленных активов, а также использование добровольных пенсионных накоплений граждан.

Пенсионные реформы в каждой стране проводятся с учетом ее демографических, культурных, социальных, политических, финансовых особенностей и возможностей.

Государство с социально ориентированной экономикой должно разрешать проблемы материального обеспечения нетрудоспособных лиц, не охваченных социальным страхованием. Поэтому гражданам, не имеющим права на трудовую пенсию, устанавливается социальная пенсия.

В России системы пенсионного обеспечения на принципах социального страхования были созданы в конце XIX в. Первые пенсионные кассы страхового типа появились в 1888 г. на частных железных дорогах. Решением Государственного Совета на Общество частных железных дорог была возложена обязанность учреждать для служащих пенсионные кассы и в течение 1888 г. было учреждено 16 пенсионных и 16 сберегательно-вспомогательных касс, как публично-правовых учреждений с элементами самоуправления, создаваемых отдельными группами населения. Затем стали создаваться пенсионные кассы служащих и рабочих в частных кредитных, торговых, промышленных предприятиях, в страховых обществах.

Октябрьский переворот 1917 г. остановил процесс формирования пенсионных касс в России. Вместо них была создана система государственного пенсионного обеспечения с финансированием пенсий за счет средств государственного бюджета. Страховые принципы в пенсионном обеспечении были ликвидированы. Пенсии назначались на уравнительной основе — всем в размере прожиточного минимума.

С переходом к новой экономической политике (НЭП) началось возрождение страховых принципов пенсионного обеспечения. К концу 1920 гг. постепенно расширился круг лиц и отраслей, охваченных страховой пенсионной системой, был осуществлен переход от пенсий в твердых размерах к пенсиям в долевом отношении к заработной плате.

«Положением о пенсиях и пособиях по социальному страхованию» от 13.02.1930 г. были закреплены принципы организации пенсионного обеспечения, которые действовали почти 30 лет.

С 1937 г. бюджет государственного социального страхования стал составной частью государственного бюджета страны. В его доходной части средства социального страхования составляли небольшую часть (в 1970-1980 гг. - около 5%), поэтому активно использовались для выплаты пенсий средства иных бюджетных доходов, размер которых постоянно повышался. В результате принцип социального страхования практически перестал действовать. Экономический и политический кризис в СССР в конце 1980 гг. имел следствием существенное сокращение доходов государственного бюджета, обусловил кризис в выплате пенсий, предопределил необходимость реформирования системы пенсионного обеспечения на основе принципа социального страхования.

Пенсионная система России является распределительной, построенной по принципу солидарности поколений.

В 1990 гг. в России был создан внебюджетный Пенсионный фонд РФ, обособленный от государственного бюджета, аккумулирующий страховые взносы, предназначенные для выплаты пенсий. В 2002 г. в России были приняты законы «О трудовых пенсиях», «О государственном пенсионном обеспечении», «Об обязательном пенсионном страховании».

Негосударственная пенсионная система представляет собой совокупность правовых, экономических, социальных институтов, целью которых является дополнительное материальное обеспечение нетрудоспособного населения на основе добровольных договорных отношений, которые оформляются в период трудоспособного возраста человека.

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) являются некоммерческими организациями социального обеспечения, исключительным видом деятельности которых является негосударственное пенсионное обеспечение. В России в 2012 г. имелось 134 НПФ с численностью участников 6,8 млн. человек. Получало негосударственные пенсии 1,537 млн человек, средняя сумма пенсии – 1937 рублей.

§8. Службы занятости.

Одним из важнейших элементов экономической инфраструктуры рынка являются **биржи труда** (службы занятости, трудоустройства, содействия найму). Биржа труда — учреждение, осуществляющее посредничество между рабочими и предпринимателями при совершении сделки купли-продажи рабочей силы и регистрацию безработных. Первые биржи труда были открыты в первой половине XIX в. В России биржи труда возникли в начале XX в. Они создавались городскими управами в крупных промышленных центрах (Москве, Петербурге, Риге, Одессе). До 1917 г. в России имелось много платных частных посреднических контор.

В настоящее время функции бирж труда выполняют государственные бюро занятости, подчиненные министерствам труда. В их задачу входит оказание посреднических услуг при трудоустройстве безработных и лиц, желающих переменить работу; изучение спроса и предложения рабочей силы; предоставление информации о требующихся профессиях; профориентация молодежи. Во Франции, Великобритании, Италии они ведут учет безработных и производят выплату пособий по безработице. В случае отказа от работы, предложенной биржей труда, безработный лишается такого пособия. Биржи труда не оказывает существенного влияния на состояние рынка труда. Их направления не являются обязательными. Многие предприниматели нанимают работников непосредственно через отделы кадров своих предприятий.

Существуют платные частные («**рекрутинговые**») агентства по найму рабочей силы, имеющие различную специализацию (в США - около 15 тыс.), а также посреднические бюро по трудоустройству при профсоюзах, религиозных и молодежных организациях.

Элементом рынка труда является **кадровая работа** на фирме. Она включает наем работников, управление персоналом, мотивацию и формы оплаты труда, профессиональную подготовку и переподготовку. При этом используется теория **человеческого капитала**. «Человеческий капитал» - это образование, квалификацию,

знания, навыки и опыт, воплощенные в рабочей силе и используемые в процессе производства.

Управление персоналом осуществляет кадровая служба, имеющая отделы трудовых отношений, занятости, управления персоналом, заработной платы, условий труда и борьбы с травматизмом, обучения кадров, учета и делопроизводства; специалистов по управлению и трудовым отношениям, социологов. Она реализует программы непрерывной подготовки и переподготовки рабочей силы, разработки и реализации мер по мотивации персонала.

§9. Формы оплаты труда и стимулирования его результатов.

Существует несколько **форм оплаты труда**.

При **повременной** оплате размеры заработной платы работника зависят от отработанного им времени и его тарифной дневной или часовой ставки (недельного или месячного оклада).

При **сдельной** форме оплата труда работников осуществляется, исходя из количества (объема) произведенной продукции требуемого качества. Разновидностью сдельной оплаты труда является **коллективная** (бригадная). Начисление общей суммы заработной платы и индивидуально каждому работнику производится на основании единого наряда по конечным результатам работы всего коллектива.

Премиальная форма **стимулирования результатов** труда предусматривает дополнительную оплату к повременному или сдельному заработку. При этом плановый фонд оплаты труда делится на две части. Сумма одной части (около 50% от планового фонда) используется для расчета повременных тарифов или сдельных расценок. Исходя из суммы другой части, разрабатываются проекты премиальных систем. Каждая премиальная система основывается на использовании одного основного показателя и двух дополнительных. Стремление стимулировать выполнение всех показателей, характеризующих ту или иную экономическую систему (тот или иной экономический процесс), определяет увеличение количества премиальных систем. При этом уменьшается плановая сумма фонда оплаты труда, приходящаяся на одну премиальную систему; уменьшается ее стимулирующее действие. И, наоборот, уменьшение количества премиальных систем сопровождается тем, что вне системы стимулирования остаются те или иные стороны экономических систем или процессов. Эта особенность премиальных систем предопределяет премиальную форму оплаты труда как социально-экономический тупик.

Штрафная форма предусматривает вычеты из планового фонда оплаты труда при несоблюдении работником тех или иных требований, невыполнении какого-либо показателя. При этом нет взаимной зависимости, взаимной обусловленности требований и показателей, выполнение которых используется как основание для взимания штрафов. Премия психологически воспринимается работником как что-то приходящее извне. При этом зависимость премии от собственных усилий работника отходит на второй план, расценивается как второстепенное обстоятельство. И, напротив, работнику очевидна четкая зависимость между результатами его труда и суммой штрафа как вычета из его потенциальной заработной платы. **Премию работник получает, а штраф отдает!** Поэтому штрафная форма оплаты труда обладает большим стимулирующим потенциалом, чем премиальная. Штрафная форма широко применялась в дореволюционной России. Недостатком ее была низкая степень упорядоченности взимания штрафов.

В развитых странах применяют различные формы оплаты труда и материального стимулирования. Увеличивается доля переменных элементов заработной платы (премии, бонуса и т.п.), достигающих $^1/_3$ всей заработной платы и используемых в качестве поощрения за экономию сырья и материалов, прирост производительности труда и улучшение качества продукции.

Используется участие работников в прибылях, увязывающее денежное вознаграждение с финансовыми результатами деятельности фирмы, т.е. с ростом прибыли. Работникам предоставляется право приобретать и владеть акциями фирмы. Если **работник** становится **держателем акций** предприятия, то возникают две взаимно дополняющие системы его стимулирования. **Как наемный работник он поощряется за результаты, достигнутые им на рабочем месте, а как собственник - за результаты, достигнутые фирмой в целом**. Он играет одновременно две социальные роли - наемного

работника и собственника предприятия. Их единство и взаимная дополняемость отражает единство и взаимную дополняемость рабочей силы и рабочего места (труда и капитала) в процессе производства и полностью соответствует этому единству.

Развивается производственная демократии как средство гармонизации социальных отношений на производстве и в обществе. Она включает привлечение работников к участию в управлении фирмой (предоставление им производственной автономии, представительство работников или профсоюзов в руководящих структурах фирмы; контроль работников над деятельностью администрации, предоставление им права голоса при принятии важных производственных решений); регулярное информирование работников о ситуации в фирме, наличие постоянно действующей системы подготовки и переподготовки кадров, выплата премий в зависимости от прибыльности фирмы, создание «кружков качества» и других форм активного участия работников в делах фирмы. В основе данного подхода лежат концепции ряда американских экономистов, социологов и психологов (Ф. Херцберга, Д. Макгрегора и др.), выдвинувших тезис о необходимости социальной и производственной активности работника, о важности содержания труда для полного раскрытия потенциала человека на производстве.

§10. Производительность труда.

Производительность труда является показателем эффективности использования трудовых ресурсов, результативности производственной деятельности людей в определенный период времени. Она равна количеству продукции, выработанной одним работником в единицу времени; Это - отношение объема произведенной продукции в стоимостном или натуральном (штуки, тонны, кубометры, метры) выражении к среднегодовой численности занятых (годовая производительность), либо к количеству отработанных человеко-часов (часовая производительность). При этом не учитываются затраты прочих (кроме трудовых) производственных ресурсов.

Чем больше продукции вырабатывается в единицу времени или чем меньше затраченное на производство единицы продукции рабочее время при одних и тех же усилиях работника, тем выше производительность труда. Росту производительности труда способствует ввод в эксплуатацию новых орудий труда или усовершенствование старых, накопление производственного опыта одним или несколькими поколениями, рост среднего уровня искусства рабочего, совершенствование организации производственного процесса.

Трудоемкость продукции - это количество рабочего времени, затраченного на производство единицы продукции.

Экстенсификация труда – увеличение продолжительности рабочего времени и рост за счет этого объемов производства продукции

Объем продукции в стоимостном выражении на предприятии исчисляется как валовая, товарная или чистая продукция, на уровне национальной экономики – как валовой внутренний продукт (ВВП), т.е. добавленная стоимость продукции отдельных отраслей.

Количество продукции, произведенной в единицу времени увеличивается и при росте производительности труда, и при интенсификации рабочего процесса. Однако **интенсификация** достигается повышением напряжения рабочей силы, концентрацией большего количества труда в единицу времени, а рост производительности труда достигается при одних и тех же усилиях работника.

Методы измерения объема продукции определяют **относительный характер показателя производительности труда**. Так, на швейной фабрике один и тот же персонал на одном и том же оборудовании за один и тот же период времени произведет различные объемы продукции в зависимости от того, какая ткань (дорогая или дешевая) используется для пошива изделий. На металлургическом заводе персонал на одних и тех же прокатных станах за один и тот же период времени произведет различные объемы продукции (по цене и по массе) в зависимости от ее сортамента (геометрических параметров швеллеров, уголков и др.).

§11. Доходы населения.

Доходы участников рыночной экономики определяются принадлежащими им и используемыми ими факторами производства (земля, труд, капитал,

предпринимательские способности, знания). Для рыночной системы характерно значительное неравенство в уровнях доходов различных слоев населения. В странах, использующих социал-демократическую налогово-бюджетную систему, государство с целью уменьшения этого неравенства проводит социальную политику перераспределения доходов между отдельными категориями населения.

Таблица 7.

Доходы населения России

	1992	2000	2010	2013
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств, % к ВВП	42,8	52,3	59,8	60,6
Номинальная начисленная заработная плата, тыс. рублей/месяц		2,2	21,0	30,0
Средний размер назначенных пенсий, тыс. рублей/месяц		0,7	7,5	9,9
Соотношение пенсии и заработной платы	0,40	0,312	0,357	0,330
Величина прожиточного минимума, тыс. рублей/месяц		1,2	5,7	7,3
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн. человек		42,3	17,7	15,6
% от общей численности населения	33,5	29,0	12,5	11,0
Дефицит денежного дохода малоимущего населения, млрд. рублей		199,2	375,0	424,1
в % к общей сумме денежных доходов населения	6,2	5,0	1,2	1,0
Минимальный размер оплаты труда, тыс. рублей/месяц		0,108	4,3	5,2
Децильный коэффициент, разы	8,0	13,9	16,6	16,2

Доходы населения - это сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток времени. От уровня доходов зависит уровень потребления населения. **Денежные доходы** населения включают все поступления денег (заработную плату работающих лиц, доходы от предпринимательской деятельности, пенсии, стипендии, пособия, доходы от собственности в виде процентов, дивидендов и ренты по вкладам, ценным бумагам, недвижимости, от продажи продукции сельского хозяйства и различных изделий, доходов от оказания услуг, страховые возмещения, ссуды, доходы от продажи иностранной валюты и др.). В России среднедушевые денежные доходы в 2012 составляли 23,1 тыс. руб./мес.; в Москве – 48,6, Ненецком автономном округе – 62,9, Ямало-Ненецком автономном округе – 52,3, Чукотском автономном округе – 47,9, Мордовии – 13,1, Тыве – 11,9, Калмыкии – 10,2.

Таблица 8.

Распределение населения России по величине среднедушевых денежных доходов, %

рублей	до 5000	5001-7000	7001-10000	10001-14000	14001-19000	19001-27000	27001-45000	>45000
2005	39,8	17,6	17,1	12,0	6,9	6,6	-	-
2010	9,4	9,4	14,6	16,6	15,2	14,7	13,3	6,8
2012	5,8	6,9	12,0	15,4	15,5	16,7	17,1	10,6
2013	4,3	5,7	10,5	14,3	15,3	17,4	19,2	13,3

Натуральные доходы включают продукцию, произведенную домашними хозяйствами для собственного потребления.

Совокупные доходы представляют собой общую сумму денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учетом стоимости бесплатных или льготных услуг, оказываемых за счет социальных фондов.

Номинальные доходы характеризуют уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен.

Располагаемые доходы — это номинальные доходы за вычетом налогов и других обязательных платежей, т.е. средства, используемые населением на потребление и сбережение.

Реальные доходы характеризуют номинальные доходы с учетом изменения розничных цен (и тарифов).

Реальные располагаемые доходы рассчитываются с учетом индекса цен. Они определяются исходя из денежных доходов текущего периода за минусом обязательных платежей и взносов, скорректированных на индекс потребительских цен.

Заработная плата — это цена трудовых услуг, предоставляемых наемными работниками разных профессий при реализации их деловой активности.

Номинальная заработная плата — это сумма денег, полученная работником за определенный промежуток времени (неделю, месяц и т.д.), характеристика уровня заработка, дохода, но не уровня потребления и благосостояния человека. Номинальная заработная плата в России в 2012 г. составляла 26,6 тысяч рублей, в США - $4538, во Франции – €2857.

Реальная заработная плата — это номинальная заработная плата с учетом динамики розничных цен (и тарифов). Так, повышение номинальной заработной платы на 15% при росте уровня розничных цен на 10% дает прирост реальной заработной платы на 5%. Реальная заработная плата — эта та масса жизненных благ, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной — от уровня цен на предметы потребления и платные услуги.

Таблица 9.

Номинальная начисленная заработная плата в России, рублей/месяц

		1995	2000	2010	2013
Всего в экономике	рублей	472	2223	20952	29960
	$		79	690	942
Сельское и лесное хозяйство		259	985	10668	15637
Рыболовство и рыбоводство			2846	23782	32303
Добыча полезных ископаемых		1067	5940	39865	54324
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых			6985	46271	61376
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических			4000	28306	41608
Обрабатывающие производства		454	2365	19078	26997
В т.ч. текстильные и швейные производства			1215	10302	13301
- производство машин и оборудования			1975	20103	28074
- производство транспортных средств и оборудования			2454	20766	30688
Строительство		587	2640	21172	27675
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования		358	1585	18406	24073
Транспорт и связь		703	3220	25590	34555
Финансовая деятельность		755	5232	50120	63506
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование		517	2712	25121	40391
Образовании		309	1240	14075	23421
Здравоохранение и предоставление социальных услуг		345	1333	15724	24564

Заработная плата является ценой рабочей силы как фактора производства. В условиях конкурентного рынка труда рост производительности труда и доходов предприятия в результате научно-технического прогресса создает предпосылки, а конкуренция предпринимателей как работодателей определяет необходимость постоянного повышения цен на рабочую силу. В свою очередь, рост заработной платы и покупательной способности наемных работников определяет рост совокупного спроса, инициирующий развитие совокупного предложения.

Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения — домашние хозяйства. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте средней заработной платы, при прочих равных условиях, предприниматель в целях сохранения равновесия должен соответственно сократить спрос на труд, а при ее снижении спрос на труд возрастает. Предложения труда также зависит от величины заработной платы. Как правило, продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение в случае роста ставок заработной платы. При повышении реальной заработной платы предложение труда возрастает, а при ее снижении - уменьшается. Совокупное предложения труда в обществе определяется общей численностью

населения; той долей, которую составляет самодеятельное население в общей численности жителей; средним числом часов, отработанных рабочими на протяжении недели и на протяжении года; качеством, количеством и квалификацией того труда, который будут затрачивать рабочие.

Кривая, показывающая общее количество рабочего времени, отработать которое при данной величине ставок заработной платы согласна какая-либо категория (или группа) трудящихся, до определенной точки показывает увеличение предложения труда при росте ставок заработной платы. Она удаляется от оси ординат. Однако, пройдя эту точку, кривая меняет направление и снова приближается к оси ординат, показывая уменьшение предложения труда при дальнейшем росте ставок заработной платы. Увеличение ставок заработной платы до определенных размеров имеет следствием рост предложения труда, а после достижения максимального уровня - его уменьшение.

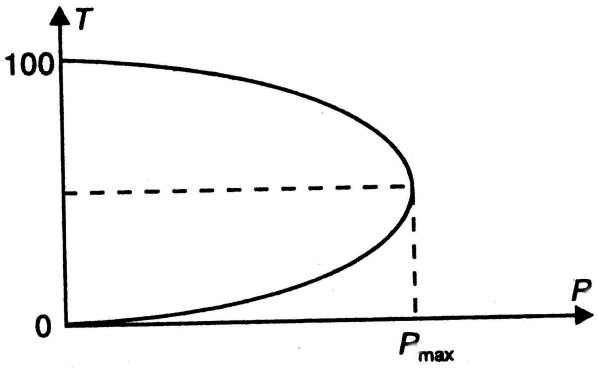


Рис. 17. Кривая предложения труда (Р) в зависимости от роста тарифных ставок или должностных окладов (Т).

При увеличении ставок заработной платы каждый час отработанного времени лучше оплачивается, поэтому каждый час свободного времени воспринимается работником как упущенная выгода. Эта выгода могла бы быть реализована при превращении свободного времени в рабочее — отсюда стремление заместить свободное время дополнительной работой. Соответственно досуг замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести на возросшую заработную плату. Таков механизм **эффекта замещения на рынке труда**.

Эффект дохода противостоит эффекту замещения и проявляется при достижении работником определенного, достаточно высокого уровня материального благополучия. Когда достигнут определенный уровень удовлетворения некоторых потребностей, отношение человека к свободному времени меняется. Оно перестает казаться упущенной выгодой, становится предпосылкой и условием более полного удовлетворения других потребностей, возможность которого предоставляет более высокая заработная плата. Поэтому логично возникновение желания не только купить больше товаров, но и иметь больше свободного времени. А это возможно лишь посредством сокращения предложения труда, посредством приобретения свободного времени не за наличные, а за те деньги, которые могли бы быть получены при отказе от досуга в пользу дополнительной работы. После прохождения кривой предложения точки максимума ставки заработной платы эффект дохода становится преобладающим. Это выражается в сокращении предложения труда при росте заработной платы, а практически в стремлении к переходу работника на сокращенный рабочий день или неделю, к получению дополнительных выходных дней и отпусков (в т.ч. за «свой счет»).

Преобладание того или иного эффекта (замещения или дохода) при данном уровне заработной платы определяется **субъективной реакцией** отдельных людей и социальных групп на рост реальной заработной платы. Кривая предложения труда характеризует индивидуальное предложение труда. Для экономики в целом кривая предложения труда будет всегда иметь положительный наклон

В положении рыночного равновесия полностью трудоустроены все работники, готовые предложить свои услуги при данном уровне заработной плате. Это - положение полной занятости. Заработная плата - это цена равновесия на рынке труда.

Различные виды работ могут быть более или менее привлекательными для человека, поэтому заработная плата должна стимулировать выполнение менее приятных (грязных, тяжелых), но необходимых для общества работ. «**Уравнивающие различия**» - это такая дифференциация в заработной плате, которая обусловлена необходимостью компенсировать нематериальные различия в характере самого труда. В доходах талантливых специалистов, кроме того, содержится элемент ренты.

§12. Государственная политика доходов.

Государство, регулируя рынок труда, законодательно лишает заработную плату рыночной гибкости. Оно устанавливает минимально гарантированный уровень заработной платы, осуществляет индексацию доходов. Тормозящее влияние на колебание цены труда оказывает и ряд других направлений социальной политики государства. Большое влияние на уровень заработной платы, как правило, в направлении ее повышения по сравнению с равновесной ценой труда оказывают и профсоюзы, содействующие длительному и устойчивому отклонению рынка труда от состояния полной занятости.

Коллективные договоры, заключаемые предпринимателями с профсоюзами, определяют неэластичность заработной платы, являются причиной **эффекта «храповика»** на рынках труда и товаров (неизменности цен при падении совокупного спроса). Коллективные договоры в основных отраслях промышленности США нередко заключаются на три года. Заработная плата рабочих, не входящих в профсоюз, обычно изменяется ежегодно.

Неэластичность заработной платы имеет место потому, что снижение ставок заработной платы негативно влияет на моральное состояние рабочих и производительность их труда.

Функциональное распределение доходов происходит между владельцами факторов производства. Однако многие из факторных доходов переплетаются (при участии наемных работников в прибыли предприятия) и перераспределяются (посредством социальных трансфертов). Денежные доходы слагаются из оплаты труда, доходов от предпринимательской деятельности и собственности, а также социальных трансфертов (пенсий, стипендий и т.д.).

Соотношение в денежных доходах населения доли заработной платы и социальных трансфертов играет важную роль в трудовой и предпринимательской мотивации. **При преобладании доли оплаты труда и предпринимательских доходов** в общей сумме доходов обычно развивается **предприимчивость, инициатива, гражданская активность** а **при повышении доли социальных трансфертов** усиливается **психология иждивенчества.**

На общее количество потребляемых ресурсов и на структуру потребления влияют и объективные, и субъективные факторы. Отношение прироста суммы средств, расходуемой на потребление, к приросту суммы дохода за тот же период времени является **предельной склонностью** человека к **потреблению** (MPC — **marginal propensity to consume**). Если человек располагает доходом в $1000, то при равномерном росте его дохода на $100 его расходы на потребление ежемесячно будут расти следующим образом.

Таблица 10.

Предельная склонность к потреблению и сбережению

Месяц	Доход **Y**	Расходы на потребление **C**	Предельная склонность к потреблению	Сбережения **S**	Предельная склонность к сбережениям
1	1000	1000	**MPC**	0	**MPS**
2	1100	1090	90/100=0,9	10	10/100=0,1
3	1200	1170	80/100=0,8	30	20/100=0,2
4	1300	1240	70/100=0,7	60	30/100=0,3
5	1400	1290	50/100=0,5	110	50/100=0,5

Из таблицы следует, что каждый месяц доход увеличивается, но из каждых дополнительных $100 все относительно меньшая доля потребляется, а относительно большая — сберегается. В результате общие расходы на потребление увеличиваются, но не такими темпами, как растет доход. С ростом дохода человек начинает **лучше** питаться, одеваться, путешествовать и одновременно растут его сбережения. Однако **доля потребления** все более и более сокращается, а доля сбережений растет. Величина предельной склонности к потреблению находится в интервале от 0 до 1: **0<MPC<1**. На практике предельная склонность к потреблению нередко не меняется на протяжении длительного периода времени.

С ростом дохода человек начинает **лучше** питаться, одеваться, путешествовать и одновременно растут его сбережения. Однако **доля потребления** все более и более сокращается, а доля сбережений растет.

Предельная склонность к сбережению определяется как отношение прироста суммы сбережений к приросту суммы дохода **(MPS — marginal propensity to save**). Сумма изменения потребления и сбережения равна изменению дохода (**C+S=Y**), а сумма предельной склонности к сбережению и предельной склонности к потреблению равна единице (**MPC+MPS=1)**.

Дифференциация доходов - это различия в уровне доходов на душу населения или на одного занятого. В России сохраняется и даже нарастает отраслевой и региональный разрыв в размерах заработной платы работников.

Рост доходов неравномерно распределяется по различным социальным группам. Статистика о росте заработной платы и пенсий основана на официальных данных о среднегодовой инфляции по всем группам потребительских товаров. Однако цена потребительской корзины пенсионеров и бюджетников возрастает в гораздо большее степени, чем официальный уровень среднестатистической инфляции.

За период 2001-2007 гг. **зарплатоемкость** (отношение суммарной номинальной зарплаты к объему ВВП) российского валового продукта выросла с 23% до 33%. В результате сократился отрыв России по этому показатели от западных стран (в Норвегии он составляет 34,4%, в Великобритании - 47,1%, в Швеции- 41%). Но объем ВВП на душу населения в этих странах в несколько раз больше, чем в России. Поэтому Россия теряет конкурентное преимущество в виде дешевой рабочей силы (более чем двукратная девальвация рубля в 2014 г. восстановила это «преимущество», но очень сильно повлияла на уменьшение покупательной способности населения и емкости национального рынка).

В 2005 г. показатель **суммы заработной платы и расходов на социальное страхование, приходящейся на одного работника** ($/час), составлял в Норвегии – 37,33, Дании – 34,51, Германии – 32,52, Финляндии – 31,96, Швейцарии – 30,77, Швеции – 28,78, Великобритании – 25,54, Австралии – 24,88, Франции – 24,70, США – 24,42, Канаде – 23,87, Японии – 21,67, Сингапуре – 7,92.

При переходе от капитализма к социально ориентированной рыночной экономике различия в уровнях доходов и имущества уменьшаются вследствие усиления конкуренции между работодателями на рынке труда.

Степень неравенства доходов иллюстрирует кривая Лоренца, где по оси абсцисс откладываются доли семей (в % от общего их числа), а по оси ординат — доли доходов рассматриваемых семей (в % от совокупного дохода). Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой, показывающей, что, если 20, 40, 60% семей получают соответственно 20, 40, 60% от всего дохода, то соответствующие точки будут расположены на биссектрисе; если бы доходы распределялись равномерно, то 10% получателей имели бы $^1/_{10}$ часть доходов, 50% — $^1/_2$ и т.д. Такое распределение имело бы вид **линии равномерного распределения.**

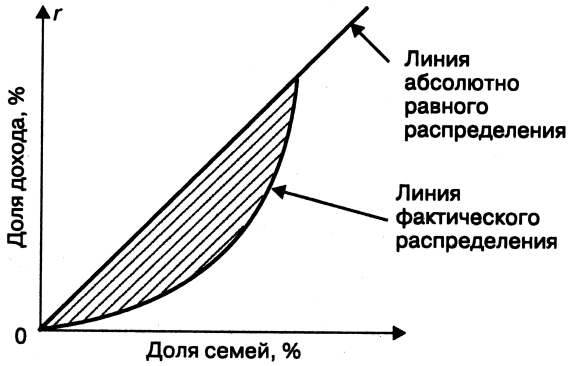


Рис. 18. Кривая Лоренца.

Кривая Лоренца (линия фактического распределения) характеризует неравномерность распределения. Она отстоит от прямой тем дальше, чем больше дифференциация. Она представляет собой кумулятивное распределение численности населения и соответствующих этой численности доходов, показывает фактическое соотношение всех доходов и всех их получателей. Например, 20% населения с самыми низкими доходами получили 5% общего дохода, 40% с низкими доходами — 15% и т.д. Заштрихованная область между линией абсолютно равного распределения и кривой Лоренца показывает степень неравенства доходов. Чем больше эта область, тем больше степень неравенства доходов (если бы фактическое распределение доходов было абсолютно равным, то кривая Лоренца и биссектриса совпали бы). Кривую Лоренца используют для сравнения распределения доходов в различные периоды времени или между различными группами населения. Для

экономики России первой половины 1990 гг. был характерен рост показателей дифференциации доходов.

Таблица 11.

Распределение доходов населения

	Доли в доходе					
	Россия*			Польша, 1995	Бразилия, 1994	США, 1992
	1997	2000	2010			
20% самых бедных	6,3	5,9	5,2	8	2	4
60% «среднего класса»	47,2	47,4	47,3	53	31	52
20% самых богатых	46,5	46,7	47,7	39	67	44
Квинтильный коэффициент	7,4	13,9	16,6	4,9	33,5	11,0
Коэффициент Джини	0,398	0,395	0,421	0,272	0,634	0,480

* В 1992 г. - 0,29

Квинтильный коэффициент выражает соотношение между средними доходами 20% наиболее обеспеченных людей и средними доходами 20% наименее обеспеченных людей; **децильный коэффициент** - соотношение между средними доходами 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных людей (в России в 2013 г. – 16,2).

Коэффициент Джини - индекс концентрации доходов населения. Он характеризует распределение совокупного дохода между группами населения. Чем он больше (чем ближе к **1)**, тем сильнее неравенство и выше степень поляризации общества по уровню доходов**.** При выравнивании доходов он стремится к нулю. Коэффициент Джини рассчитывается по формуле: $\mathbf{K_L = 1 - \sum(F_i - F_{i-1})(S_{i-1} - S_i)}$**,** где: **S** — нарастающая доля денежного дохода; ($\mathbf{F_i - F_{(i-1)}}$) — доля населения, относящегося к i-му интервалу; $\mathbf{S_{(i-1)}}$, $\mathbf{S_i}$ - доля суммарного дохода, приходящегося на начало и конец i-го интервала. Объем доходов каждой группы интервала определяется на основании кривой распределения населения по размеру среднедушевого дохода путем умножения середины интервала дохода на численность населения в этом интервале.

В 2012 г. коэффициент Джини составлял в Намибии 0,64, Бразилии – 0,55, Казахстане – 0,29, Германии – 0,28.

Государственная политика доходов является составной частью социальной политики и направлена на оказание прямой помощи наиболее уязвимым слоям населения через систему социального обеспечения и нейтрализацию инфляционного обесценивания доходов и сбережений населения. Государственная политика доходов заключается в перераспределении их через бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат. При этом значительная доля национального дохода переходит от слоев населения с высокими доходами к слоям с низкими доходами. В развитых странах мира созданы системы социальной поддержки малоимущих.

§13. Социальная политика.

В условиях **нового индустриального общества,** с середины 1930 гг. постепенно замещающего капитализм, формируется **социально ориентированная рыночная экономика**. Создается институциональная инфраструктура, обеспечивающая пресечение и предупреждение монополизации всех сегментов рынка, компенсирующая социальную нейтральность рынка, способствующая проведению активной социальной политики, направленной на оказание помощи безработным и иным лицам, не способным или не имеющим возможности трудиться, семьям с низким уровнем доходов. Эффективным способом реализации социальной политики являются социальные трансферты (в США – «ваучеры»).

Социальные трансферты — это система денежных или натуральных выплат населению, не связанных с его участием в хозяйственной деятельности в настоящее время или в прошлом. Целью социальных трансфертов является гуманизация отношений в обществе, предотвращение роста преступности, а также поддержание внутреннего спроса.

Государство, организуя через бюджет перераспределение доходов, решает проблему повышения доходов малоимущих слоев населения, создает условия для нормального воспроизводства рабочей силы, способствует ослаблению социальной напряженности. Степень воздействия государства на перераспределение доходов измеряется объемом и

динамикой расходов на социальные цели за счет средств центрального и местных бюджетов, а также размером ставок налогообложения.

Возможности государства по перераспределению доходов во многом ограничиваются средствами бюджета. Наращивание социальных расходов сверх налоговых поступлений (как это практикуется в Греции) ведет к превращению их в фактор роста бюджетного дефицита и инфляции. Стремление же увеличить в популистских целях социальные расходы бюджета в пределах полученных доходов имеет следствием чрезмерный рост налогов, дезорганизующий рынок, либо эмиссию необеспеченных денег, инспирирующую инфляцию (как это осуществляется в России).

Механизм социальных трансфертов включает изъятие в форме налогов части доходов у средне- и высокодоходных слоев населения и выплату пособий наиболее нуждающимся и инвалидам, а также пособий по безработице. Государство перераспределяет доходы также путем изменения определенного перечня цен, например, гарантированием цен фермерам и введением минимальных ставок заработной платы.

Сторонники перераспределения доходов (**социал-демократы**) полагают, что оно необходимо для более полного удовлетворения потребностей беднейших слоев населения в целях социальной справедливости. При этом предусматривается использование налогов и бюджета для уравнивания потребления, для уменьшения разрыва в уровнях потребления самых богатых и самых бедных.

Противники перераспределения доходов (**социальные либералы**) утверждают, что изъятие в виде налогов части доходов высокооплачиваемых семей и передача их низкооплачиваемым ослабляет предпринимательскую и трудовую мотивацию, уменьшает стремление и богатых, и бедных к увеличению заработка. В результате подрываются стимулы к производительному труду, а, следовательно, снижается эффективность экономики. Она (при прочих равных условиях) рискует войти в полосу затяжной стагнации. Социально-либеральный подход предусматривает минимальное перераспределение национального дохода - только для финансирования способов удовлетворения общих потребностей граждан и для оказания социальной помощи лицам, не способным или не имеющим возможности трудиться (инвалидам, сиротам, матерям-одиночкам, безработным), но с наибольшим вкладом в бюджет наиболее состоятельных или имеющих наибольшие доходы граждан.

Совокупный спрос при применении социал-демократической, либо социально-либеральной модели остается один и тот же. Но при применении социал-демократической модели большой уровень налогов уменьшает долю заработной платы и чистой прибыли в структуре вновь созданной стоимости, что снижает заинтересованность в эффективной трудовой деятельности, в предпринимательстве и инвестициях. Граждане оказываются в большой зависимости от государства, что ведет к снижению их гражданской активности. Для сбора налогов и их бюджетного распределения необходимо большое количество чиновников, при этом усиливается степень бюрократизации общества.

При применении социально-либеральной модели бюджетно-налоговое перераспределение общественного продукта осуществляется в минимально необходимых размерах, имеется достаточная заинтересованность наемных работников в эффективной трудовой деятельности, имеет место высокая предпринимательская активность и высокий спрос на инвестиции, имеется достаточная свобода выбора потребителями способов удовлетворения своих потребностей. Уменьшение роли государства в удовлетворении потребностей граждан способствует формированию активного ответственного гражданского общества.

Перераспределение доходов от богатых к бедным А. Оукен сравнивал с «дырявым ведром», поскольку результатом является снижение экономической эффективности. Его масштабы определяются тем, насколько повышение налогов и рост социальных трансфертов сопровождаются уменьшением объемов предложения труда. Если эластичность предложения труда по заработной плате высока, то повышение налогов с целью увеличения социальных трансфертов приводит к значительному сокращению предложения труда в легальном секторе экономики и перетеканию его в теневой сектор (где оплата труда не облагается государственными налогами).

Государство регулирует первичное распределение денежных доходов и нередко устанавливает верхний предел увеличения номинальной заработной платы. Регулируя заработную плату, оно влияет на издержки производства и совокупный спрос. Сдерживая рост заработной платы, оно стремится к повышению конкурентоспособности

национальной продукции, росту инвестиционной привлекательности страны, сдерживанию инфляции.

Методы осуществления политики доходов могут быть различными. Предпочтительнее добровольное согласие работодателей и работников на применение предложений правительства. Возможны меры государственного контроля над соотношением уровня заработной платы и финансовых возможностей предприятия. В ряде стран ЕС существуют «допустимые» пределы повышения заработной платы, зафиксированные в национальных программах социального партнерства. Наиболее эффективным средством государственного регулирования заработной платы признано установление гарантированного минимума (или ставки), как основы для переговоров между компаниями и профсоюзами об условиях заключаемых коллективных договоров от предприятий до отраслей, о видах и ставках премий и доплат, о пределах дифференциации заработной платы по отраслям в зависимости от уровня квалификации.

В России с 1991 г. введен периодически пересматриваемый **минимальный размер оплаты труда (МРОТ).** В условиях высокой инфляции в первой половине 1990 гг. он утратил связь с прожиточным минимумом. В период с 1993 г. по 1999 г. МРОТ снизился с 39% до 10% от прожиточного минимума. Поэтому он незначительно влияет на реальную оплату труда лишь в бюджетной сфере.

Страны ЕС разделены на 3 группы: в группе богатых стран МРОТ > €800/мес., в группе среднеобеспеченных - от €400/мес. до €800/мес., в группе беднейших МРОТ < €400/мес. Самый высокий МРОТ – в Люксембурге (€1642), Ирландии (€1462) и Бельгии (€1387); самый низкий – в Болгарии (€123), Румынии (€153), Латвии (€232), Литве (€254), Венгрии (€270), Эстонии (€278) и Польше (€281).

В России в 2009 г. МРОТ составлял **€97** (в Москве - €213), в январе 2015 г. - **€70**.

Значительное влияние на уровень реальных доходов населения оказывает **инфляция**. Поэтому важнейшими условиями эффективного государственного регулирования доходов являются учет роста цен на потребительские товары (включая тарифы на услуги населению) и защита денежных доходов (заработной платы, пенсий, пособий) от инфляции. Средством этого является **индексация** - механизм повышения денежных доходов населения, позволяющий частично или полностью возмещать удорожание потребительских товаров и услуг и поддерживать его покупательную способность (особенно социально уязвимых групп населения с фиксированными доходами — пенсионеров, инвалидов, неполных и многодетных семей, а также молодежи). Индексация осуществляется как на общегосударственном уровне, так и на уровне отдельных предприятий через коллективный договор. Предусматривается дифференцированный подход в зависимости от величины доходов: от полной компенсации самых низких до близкой к нулю компенсации самых высоких доходов. В России индексация денежных доходов установлена законом от 24.10.1991 г. Она распространяется на заработную плату работников бюджетной сферы, а также на пенсии, стипендии и пособия.

Важным направлением социальной политике является поддержка беднейших слоев населения. **Бедность** – это экономическое состояние части общества, при котором определенные социальные группы не имеют минимальных по нормам данного общества средств к существованию. Состояние бедности характеризуется достаточно длительным отсутствием ресурсов, которые не могут быть компенсированы ни предыдущими сбережениями, ни временной экономией на приобретении дорогостоящих товаров и услуг. Социальная защита этих слоев осуществляется посредством предоставления населению различных денежных и натуральных пособий. Такая система существует во всех странах с рыночной экономикой. Она выполняет роль социального амортизатора, смягчающего негативные последствия развития рынка.

В качестве критериев отнесения определенных категорий населения к числу имеющих право на получение социальной помощи используются следующие показатели уровня (порога) бедности.

Абсолютная черта бедности — это минимальный уровень жизни, определяемый на основе физиологических потребностей человека в продуктах питания, одежде и жилье на основе такого их набора (корзины), который достаточен для поддержания его жизнеспособности. В России абсолютная черта бедности совпадает с прожиточным минимумом.

Прожиточный минимум представляет собой натуральный набор продуктов питания, обеспечивающих минимально необходимое количество калорий, а также

расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи, соответствующие по структуре затрат на эти цели бюджетам низкодоходных семей.

В России продуктовые наборы, используемые в расчетах прожиточного минимума, дифференцированы по различным социально-демографическим группам (мужчины и женщины трудоспособного возраста, пенсионеры, дети до и после 6 лет).

Минимальная продовольственная корзина дифференцирована по восьми природно-климатическим зонам России; она включает 35 наименований продуктов питания (общей калорийностью 2300 ккал в сутки) и 79 непродовольственных товаров.

Прожиточный минимум - это черта бедности.

Относительная черта бедности характеризует цену минимальной потребительской корзины (черты бедности) относительно среднего уровня достатка в данной стране (регионе). В России относительной чертой бедности является уровень доходов, составляющий менее 40% от среднего дохода в данном регионе, в странах — членах ЕС — менее 50% средних суммарных расходов домашних хозяйств по стране.

Бедность характеризуется численностью бедных (**распространенностью**) и глубиной. В большинстве стран с переходной экономикой в середине 1990 гг. она затрагивала существование почти четверти населения (в России в 1995—1997 гг. — 20—25%).

Глубина бедности — это среднее отклонение доходов семей от величины прожиточного минимума. В России в среднем для бедного это отклонение составляет более 40% (в Польше и Венгрии — 20%), т.е. бедность в нашей стране отличается большей глубиной, чем в странах Центральной и Восточной Европы.

Дефицит дохода - это величина дополнительных средств, необходимых для доведения доходов бедных слоев населения до уровня прожиточного минимума. Для общества относительное бремя расходов на поддержку бедных слоев населения определяется тем, насколько высоко над чертой бедности находятся доходы средних граждан, насколько велик дефицит доходов по отношению к ВВП.

Совокупный дефицит доходов населения по отношению к ВВП составлял в 1997 г.: в России — 3%; Венгрии — 0,2%.

Дефицит денежного дохода является мизерной величиной от общей суммы консолидированного бюджета, но его величина жизненно важна для лиц, страдающих от этого дефицита. Для количественной оценки бедности и социальной дифференциации в целом используются также более широкие по набору товаров и услуг, чем прожиточный минимум, показатели минимального и рационального потребительского бюджета.

Минимальный потребительский бюджет - это цена минимального набора товаров и услуг, необходимых для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека. В России он составлен на основе примерно 200 товаров и услуг, в т.ч. - 80 продуктов питания. В минимальном потребительском бюджете питание составляет 45,1%; непродовольственные товары — 39,0%; услуги — 13,2%; налоги и сборы — 2,7%.

Рациональный потребительский бюджет характеризует потребление товаров и услуг, обеспеченность предметами культурно-бытового и хозяйственного назначения в соответствии с научно обоснованными нормами удовлетворения потребностей человека. Он отличается от минимального по структуре затрат — в нем существенно ниже доля затрат на питание; продукты питания составляют 30%; непродовольственные товары – 47% (в т.ч. - ткани, одежда, обувь – 20%, мебель, предметы культуры и быта – 18%, прочие товары – 9%); все услуги – 23%.

Население России в 2012 г. израсходовало 39,6 трлн. рублей, в т.ч. на покупку товаров и услуг – 29,3 (74%), обязательные платежи и взносы – 4,4 (11,2%), приобретение недвижимости – 1,7 (4,3%), прирост финансовых активов – 4,2 (10,5%).

У группы из 10% населения с наименьшими располагаемыми ресурсами расходы на питание составляли в 2012 г. 48,7% от всех расходов, у группы из 10% населения с наибольшими располагаемыми ресурсами – 21,5%, расходы на непродовольственные товары, соответствен, 23,0% и 56,6%, алкогольные напитки – 1,2% и 1,5%.

Дифференциация населения по уровню доходов на основе прожиточного минимума и минимального потребительского бюджета позволяет выделить:

1) «бедные» семьи, душевой доход в которых ниже или соответствует прожиточному минимуму;

2) «малообеспеченные» семьи, душевой доход в которых находится в интервале между прожиточным минимумом и минимальным потребительским бюджетом;

3) «обеспеченные» семьи, душевой доход в которых находится в интервале между минимальным потребительским бюджетом и рациональным потребительским бюджетом;

4) «богатые» семьи, уровень душевого дохода в которых выше рационального потребительского бюджета.

В России во второй половине 1990 гг. на бедные семьи приходилось 30 - 35% населения, малообеспеченные — 35 - 40, обеспеченные — 20 - 25, состоятельные и богатые — 6 - 6,5%.

Таблица 12

Распределение малоимущих домашних хозяйств (в % от общего их количества)

	города					Сельские поселения			
Численность населения в городах и сельских поселениях, тыс. человек	> 1000	1000-250	250 -100	100 -50	50<	> 5	5-1	1-0,2	< 0,2
Малоимущие домашние хозяйства, **%**	7,2	7,5	8,4	29,4	39,1	9,7	17,1	11,7	0,7

В 2012 г. на учете состояло 2748 тысяч семей (5% от общего числа семей), нуждающихся в жилых помещениях.

Таблица 13.

Ветхий и аварийный жилищный фонд в РФ

	1990	2000	2010	2012
Ветхий и аварийный жилищный фонд, млн кв. м	32,2	65,6	99,4	100,1
в т.ч. аварийный	3,3	9,5	20,5	22,4
Доля ветхого и аварийного жилья в жилом фонде, %	1,3	2,4	3,1	3,0

Осознание обществом социальной нейтральности рынка предопределило осознание необходимости ее нейтрализации посредством создания государством институциональной среды, обеспечивающей социальную ориентацию экономики и стремление к социальной справедливости.

Социальная ориентация экономики предполагает достижение разумного компромисса между интересами всех социальных слоев, оказание социальной помощи лицам не способным трудиться или не имеющим такой возможности. Социальная ориентация закрепляется соответствующей системой норм права. Социально ориентированная экономика сформировалась в странах Северной Америки и Европейского Союза.

Социальная справедливость в экономике — это соответствие системы отношений распределения представлениям и интересам, господствующим в обществе. В различные времена считалось справедливым распределение благ по статусу рождения (аристократ, свободный плебей, раб); по положению (чиновник, простолюдин); по имуществу (собственник, пролетарий); по труду; по количеству членов семьи (в русской общине). В настоящее время в общественном сознании россиян, принадлежащих к различным социальным группам, имеют место такие несовместимые друг с другом критерии социальной справедливости, как уравнительный, рыночный (распределение доходов по факторам производства) и трудовой. Социальная справедливость реализуется посредством перераспределения государством доходов между различными группами населения, что компенсирует стихийность рынка и его социальную нейтральность.

Экономическая эффективность как характеристика соотношения затрат ресурсов и результата от их использования в ряде случаев противоречит социальной справедливости (при необходимости перераспределения ресурсов в пользу малоимущих, поддержания всеобщей занятости, решения экологических проблем и др.). В современных условиях стремление к смягчению социальных противоречий и социальной напряженности предопределяет необходимость применения понятия **социально-экономической эффективности**, характеризующей также социальные издержки (заболеваемость, загрязнение окружающей среды и т.д.) и социальные блага (здоровье, образование, научный потенциал).

Социально-ориентированная рыночная экономика предполагает определенное выравнивание доходов, предоставление социальных гарантий и обеспечение равных стартовых возможностей для всех слоев населения. Развитые страны обеспечивают сочетание социальной справедливости и экономической эффективности. При этом

затраты на высокую оплату рабочей силы побуждают предпринимателей развивать производство и улучшать качество продукции за счет применения достижений научно-технического прогресса.

Социальная политика направлена на стабилизацию жизненного уровня населения и недопущение массовой бедности; сдерживание роста безработицы и материальную поддержку безработных, на подготовку трудовых ресурсов; поддержание стабильного уровня реальных доходов; развитие образования, здравоохранения, жилищного хозяйства, культуры и искусства. Она направлена на социальную поддержку государством слабо защищенных слоев населения; на поддержание оптимального соотношения между доходами активной (занятой) части населения и нетрудоспособных граждан через механизм налогов и социальных трансфертов.

Таблица 14.

Численность студентов в системе среднего специального образования в России.

Учебные годы	Студенты, тыс. чел.	На 10 000 чел. приходилось студентов
2005/06	2591	181
2010/11	2126	149
2013/14	1982	138

Социальная политика включает гармонизацию отношений между участниками рынка в форме социального партнерства, предполагающего заключение «общественного договора» между национальным объединением работодателей и профсоюзами в области экономической и социальной политики при посредничестве правительства. Впервые такая политика стала проводиться в ФРГ, начиная с 1960 гг. В развитых странах она реализуется трехсторонними комиссиями с участием правительства, работодателей и профсоюзов. Соглашения о социальном партнерстве регламентируют деятельность работодателей (своевременная выплата и индексация заработной платы, создание новых рабочих мест, соблюдение техники безопасности) и наемных работников (соблюдение технологической дисциплины и др.).

§14. Миграция рабочей силы.

Миграция рабочей силы становится все более важным фактором экономического, социального и демографического развития многих стран по мере глобализации мировой экономики. Международная миграция рабочей силы - перемещение трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения. Международная миграция рабочей силы является частью международной миграции населения. Поэтому, помимо экономических мотивов, она определяется также соображениями политического, этнического, культурного, семейного и иного характера.

Международная миграция включает эмиграцию, иммиграцию и репатриацию. **Эмиграция** - выезд из страны на постоянное место жительства, **иммиграция** — въезд в страну на постоянное место жительства, **репатриация** — возвращение в страну происхождения ранее выехавших из нее граждан.

Международные мигранты подразделяются на следующие категории: иммигранты и не иммигранты, легально допущенные в страну; работники-мигранты по контракту (к концу 1990 гг. их насчитывалось в мире более 25 млн. человек); нелегальные иммигранты (в конце 1990 гг. их было свыше 30 млн. человек); лица, просящие убежища; беженцы.

В 2013 г. беженцами были 2,6 млн. граждан Афганистана, 1,1, - Сомали, 0,7 – Ирака, 0,7 – Сирии. На территории Пакистана проживало 1,6 млн. беженцев, Ирана – 0,9, Германии – 0,6, США – 0,3.

1980—1990 гг. были периодом высокого уровня иммиграции для стран, которые традиционно принимают иммигрантов.

Многие страны зависят от иностранной рабочей силы. Договоренности об ее контрактировании заключаются между странами с избыточной рабочей силой в некоторых районах Азии и рядом стран Ближнего Востока и Европы. Почти все развитые страны имеют нелегальных иммигрантов. Часть из них проникают через границу, другие остаются в чужой стране с просроченными визами; обычно они замещают рабочие места, находящиеся на низшей ступени трудовой иерархии. До 1980 гг. численность лиц, просящих убежища была крайне незначительна, затем она заметно увеличилась — до

более 1 млн. человек к концу 1990 гг. Просьбы об убежище люди направляют по политическим мотивам, а также в силу тяжелого экономического положения в своих странах. По данным ООН, в мире на конец 1990 гг. насчитывается более 22 млн. беженцев (из них около 4 млн. возвратившихся в места прежнего проживания, но находящихся под патронажем ООН). Большинство беженцев - жертвы войн. Обычно они живут в специальных лагерях, находящихся под опекой ООН или частных агентств. Лишь менее 1% беженцев расселяются в развитых странах.

Международная миграция рабочей силы — это объективный процесс, люди ищут себе наиболее выгодное применение, дающее максимальную эффективность их труда. Полагают, что избыточные трудовые ресурсы мигрируют из преимущественно сельских районов с низкой производительностью труда в развитые урбанизированные районы. Часто при этом решения о миграции определяются индивидуальными представлениями о более благополучных районах и странах, а не фактическим положением вещей. Этим объясняются потоки миграции в урбанизированные районы с высокой безработицей. Иногда более сильные субъекты (страны, регионы, предприятия, индивиды) направляют миграционные потоки в выгодном им направлении. На миграцию влияют этнические и семейные связи среди мигрантов, меры ее государственного регулирования.

Основной поток мигрантов в последние десятилетия устремляется в США (в 1970 гг. - 4,5 млн. легальных иммигрантов, 20% прироста населения США за 1970 гг.), в 1980 гг. - 6 млн. легальных и 2 млн. нелегальных иммигрантов. За период 1990—1996 гг. в США въехало еще 6,1 млн. иммигрантов, к началу 1998 г. в США проживало более 5 млн. незарегистрированных нелегальных иммигрантов. Средний ежегодный прирост иностранной рабочей силы в ЕС составляет 600—700 тыс. человек (с учетом членов семей численность въезжающих - 1,5 млн. человек). Лидируют по масштабам иммиграции Германия, Франция и Великобритания. Локальными региональными центрами притяжения мигрантов являются Австралия и Россия.

Для различных принимающих стран имеются разные источники миграционных потоков, но во многих случаях они совпадают. Со временем имеют место сдвиги в географической конфигурации потоков миграции. В 1960 гг. в США направлялись мигранты из Канады и Западной Европы (79% приехавших), в 1970—1990 гг. из Латинской Америки и Азии (в 1990 гг. - 84% всех иммигрантов). Со временем меняется этнический состав, образовательный и квалификационный уровень иммигрантов. В 1980 гг. в США въехало беспрецедентно большое число лиц с высшим образованием — 1,5 млн. человек, в 1996 г. было выдано 18 тыс. въездных виз на постоянную работу иностранным ученым и инженерам. Но 33,1% иммигрантов не имеют среднего образования и 1/3 из них пересекли границу США нелегально.

В 2013 г. доля иммигрантов в населении составляла в %: ОАЭ – 83,7, Катар – 73,8, Кувейт – 60,2, Швейцария – 28,9, Австралия – 27,7, Израиль – 26,5, Новая Зеландия – 25,1, Казахстан – 21,1, Канада – 20,7, Эстония – 16,3, Ирландия – 15,9, США – 14,3, Германия – 11,9.

В области международной миграции рабочей силы развитые страны выступают как принимающая сторона для большей части иностранных рабочих (значительное их число приходится также на нефтедобывающие страны Ближнего и Среднего Востока, особенно на Саудовскую Аравию). Легально пребывающие на Западе иностранцы (большое число их работает там нелегально в сфере теневой экономики) составляют 5% — 10% самодеятельного населения Северной Америки и Европы. В Японии их доля намного ниже.

Ежегодный приток иностранной рабочей силы квотируется, причем в каждом конкретном случае необходимо получение разрешения на работу. Любой предприниматель, намеревающийся привлечь иностранного рабочего или служащего, должен доказать, что на данное рабочее место нет местных претендентов подходящей квалификации. Свободная, без ограничений мигрирует рабочая сила в Шенгенской зоне ЕС.

Международная миграция регулируется национальным законодательством и международными правовыми актами. В законодательстве отражаются две тенденции: одна — к открытой экономике и свободному перемещению трудовых ресурсов и населения; другая — к протекционизму и ограничениям в области международной миграции. В каждой стране вырабатывается национальная **миграционная политика,** включающая комплекс законодательных и иных мер по регулированию въезда в страну, предоставлению и лишению гражданства или иного статуса проживания в стране,

использованию иностранной рабочей силы, созданию системы социальной защиты работников-мигрантов, въезда беженцев и их социальной защиты.

Большинство развитых стран проводит протекционистскую миграционную политику, защищая интересы своего населения и экономики. В последние четверть века принятие мер по ужесточению иммиграционного законодательства было следствием политических изменений в Восточной Европе, войны в бывшей Югославии, распада СССР, резкого ухудшения экономической ситуации в этих странах. При распаде СССР около 60 млн. человек оказались в положении национальных меньшинств на территории вновь образованных государств.

Международные конвенции, в т.ч. - **Всеобщая декларация прав человека** ООН (10.12.1948 г.), закрепляют свободный выбор места жительства и работы в качестве одного из основополагающих прав человека. Международные акты устанавливают либеральные нормы перемещения населения и рабочей силы внутри интеграционных объединений и ограничительные — по отношению к третьим странам. В ЕС подписан ряд конвенций, в т.ч. §52 **Римского договора** о создании Европейского экономического сообщества 1957 г., вступивший в силу в 1968 г. Он предоставляет работникам стран — членов ЕС право поиска работы во всех странах ЕС. **Шенгенское соглашение** 1985 г. (вступило в силу в 1993 г.) установило единые визовые правила въезда в страны — участницы Соглашения. **Дублинская конвенция** 1990 г. установила правила предоставления убежища.

В 2010 г. в России работало 1640,9 тыс. иностранцев, в т.ч. из СНГ – 1246,9 (Узбекистана – 511,5, Таджикистана – 268,6, Киргизии – 117,7, Азербайджана – 40,3, Украины – 167,3, Молдовы – 72,2, Армении – 59,8); из других стран – 392,0 (из Китая – 186,5, Вьетнама – 46,0, Турции – 45,7, Северной Кореи – 36,5, США – 4,3).

В 2012 г. в Россию прибыло 417,7 тыс. человек (из СНГ – 364 тыс.), выбыло – 122,7 (из СНГ – 95,6 тыс.).

Среднегодовая численность эмигрантов из России в страны дальнего зарубежья в 1990 - 1997 гг. составляло 100 - 105 тыс. человек в среднем за год. В 2014 г из России выехало около 200 тысяч граждан России. За период 1990 - 1997 гг. из России в страны СНГ и Прибалтики выехало почти 3 млн. человек. В Польше проживает более 300 тыс. выходцев из стран — членов СНГ (в основном из России), выехавших на временную работу или по гостевой визе. Десятки тысяч граждан РФ работают в Венгрии, Германии и США. В Нью-Йорке проживают несколько сотен тысяч русскоязычных иммигрантов. В 1992 - 1998 гг. Россия заключила двусторонние договоры в области международной трудовой миграции с Вьетнамом, Китаем, Польшей, Словакией, Чехией, Финляндией, ФРГ, Швейцарией, Арменией, Белоруссией, Киргизией, Молдавией и Украиной. Но влияния на процесс миграции эти соглашения не оказывают.

В 1997 г. за пределами России проживало более 17% русских, в т.ч. на Украине - 11,4 млн. человек (22% от численности населения). В республиках Средней Азии и Казахстане проживало 10 млн. русских, около 3 млн. - в Прибалтике и Молдавии, 1,3 млн. - в Белоруссии, около 800 тыс. - в Закавказье. Большинство русских в этих диаспорах хорошо интегрированы и имеют глубокие корни.

Последствия миграции для принимающих стран. Отмечалось положительное влияние «утечки умов» для экономики США. В 1980 гг. иммигрантами были 40% пришедших на рынок труда США докторов наук в области инженерных и компьютерных дисциплин; 25% преподавателей технических дисциплин в вузах. В конце 1990 гг. иммигрантами были 23% всех ученых в США в области естественных и точных наук. В конце 1990 гг. в США проживало более 13 млн. иммигрантов; они зарабатывали около $240 млрд. в год, платили налоги в сумме более $90 млрд. в год (а на социальное вспомоществование иммигрантам США ежегодно тратило всего лишь $5 млрд.). Израиль благодаря иммиграции квалифицированных кадров со всего мира вошел в число наиболее развитых стран мира.

Последствия миграции для стран-доноров. Многие ученые из развивающихся стран, повысив свою квалификацию и поработав в США и других развитых странах, возвращаются на родину, основывая научные школы и направления. Получив образование и улучшив материальное положение, возвращаются врачи, строители и другие работники китайцы, корейцы, югославы, греки, индийцы, принося в свои страны знания и квалификацию.

Переводы работающих за рубежом эмигрантов составили в 2012 (2005) г. ($ млрд.) в Индию – 68,8 (21,6), Китай – 58,0, Филиппины – 24,6 (9,0), Мексику – 23,4 (16,6),

Францию – 21,7, Нигерию – 20,6, Египет – 19,2, Бангладеш, - 14,1, Пакистан – 14,0, Германию – 14,0, Украину – 8,4.

Доходы от эмиграции (денежные переводы эмигрантов в свои страны – трансферты) составляли в середине 1990 гг. для Бангладеш — 4% ВВП, для Пакистана — более 3% ВВП, для Шри Ланки — 6,2% ВВП.

Перевод в Египет доходов эмигрантов в размере 2,8 млрд долл. стимулировал создание дополнительного ВВП на сумму 6,8 млрд долл. (16% ВВП страны).

Последствия миграции для России. Масштабы трудовой миграции из России будут ограничиваться потенциальными принимающими странами и конъюнктурой их рынка труда. В большинстве развитых стран имеется достаточно высокий уровень безработицы и конкуренция на рынке средне- и низкоквалифицированной рабочей силы. А уровень квалификации потенциальных мигрантов из России (за небольшими исключениями среди специалистов в области космической и лазерной техники, кристаллографии, биологии, физики низких температур - после 1990 г. из России выехало 80% докторов технических наук) - ниже профессиональных стандартов развитых стран.

Приезд в Россию миллионов этнических россиян и представителей других национальностей из бывших советских республик требует больших затрат на их обустройство, социальную помощь и создание рабочих мест. Численность вынужденных мигрантов, т.е. беженцев (лиц, не являющихся гражданами РФ) и вынужденных переселенцев (лиц, являющихся гражданами РФ) превысила 1,5 млн. человек, а в связи с войной в Донбассе она увеличилась еще больше.

Приток нелегальных иммигрантов составляет около 100 тыс. человек в год. Их низкий профессиональный и квалификационный уровень, возможность ухудшения криминогенной обстановки и появления инфекционных заболеваний требуют контроля со стороны государства над миграционным процессом и его регулирования.

Приток иммигрантов из СНГ позволяет удерживать численность населения России от еще более значительного уменьшения по причине естественной убыли (смертность в России превышает рождаемость).

Предприятие – двойственно по своей природе. Как средство производства товаров и услуг оно представляет собой капитал (актив, приносящий доход), **объект** инвестиционных и других сделок. Одновременно предприятие является юридическим лицом – **субъектом**, обладающим право-, дее- и деликтоспособностью **(правоспособность** – способность принимать и пользоваться правами; **дееспособность** – способность принимать обязательства, в том числе – по долгам, по кредитам и займам; **деликтоспособность** – способность отвечать по своим обязательства и отвечать за совершенные правонарушения).

§1. Производственная мощность предприятия.

Специфика товарного рынка. Предприятие характеризуется выпускаемой продукцией и производственной мощностью. В национальной экономике насчитывается несколько сотен тысяч предприятий и сотни тысяч наименований выпускаемой продукции. По характеру выпускаемой продукции, по особенностям предметов труда и средств производства предприятия могут быть сгруппированы в отрасли (швейная, обувная, мебельная, машиностроение, химическая, цементная, металлургическая отрасли промышленности, горнодобывающие отрасли, сельское хозяйство и др.).

В 2013 г. в России действовало 4,8 млн. предприятий, в т.ч. в сельском хозяйстве – 0,16, в строительстве 0,46, на транспорте – 0,27, в торговле и общественном питании – 1,7.

В 2012 г. действовало – 1725 НИИ (2000 - 2686), КБ – 318 (340), проектных и проектно-изыскательских организаций – 33 (85).

В 2013 г. в России имелось 21417 организаций с участием иностранного капитала, в которых было занято 3,3 млн. человек. Их оборот составлял 34,8 трлн. рублей.

В 2012 г. в России действовало 14 товарных бирж (2000 г. – 45). В 2012 г. на них было заключено 26,3 тысячи сделок с реальным товаром, биржевой оборот (без фьючерсных сделок и продажи квот) составил 335,3 млрд. рублей.

Оборот предприятий в России составлял (трлн. рублей) в 2005 – 36,5, 2010 – 81,2, 2013 г. – 114,6 (в т.ч. в обрабатывающих производствах – 29,5).

В 2012 г. в розничном товарообороте 46,6% составляли пищевые продукты, 53,4% - непродовольственные товары.

Специфика учета продукции. Продукция может учитываться в физических единицах (штуках, в мерах массы - тоннах, в мерах длины и объема - погонных и кубических метрах) и в стоимостном выражении (в национальной и зарубежной валюте).

В 2012 г. в России было произведено тканей – 3964 млн. $м^2$, чугуна – 50,5 млн. т., стали – 70,4 млн. т., угля – 356 млн. т., нефти – 519 млн. т., газа – 655 млрд. $м^3$.

В 2013 г. в России было произведено 7,6 тысяч колесных тракторов, 1131 гусеничный трактор, 2900 металлорежущих станков, 43 ткацких станка.

Специфика предприятий. Только единичные предприятия выпускают монопродукцию. Абсолютное большинство предприятий выпускает различные виды продукции, физически несопоставимой. Так, невозможно получить точное представление об объеме продукции, производимой предприятием, если оно одновременно производит, например, рельсы, швеллеры, двутавры, уголки. Вместе с тем, невозможно получить точное представление об объеме продукции, выраженной в стоимостном выражении, если постоянно меняется ее ассортимент и структура издержек производства. Так, швейная фабрика может выпускать женские платья и детские изделия, на производство каждой единицы которых затрачено различное количество труда и материалов, различное время использования оборудования. Женские платья одного и того же размера могут изготавливаться из ситца и из натурального шелка, цена которых различается в десятки раз. А затраты на приобретение тканей и других материалов в структуре издержек производства швейных изделий составляют около 90%.

Попытки оценить продукцию по нормативу чистой продукции (равному сумме нормативной прибыли и нормативной заработной платы) также не позволяют точно оценить объем разнородной продукции. Отсюда вытекает большая или меньшая **относительность** как **оценки** самой **продукции**, так и всех производных от нее показателей.

Производственная мощность предприятия – это характеристика максимальной способности предприятия производить продукцию при заданном режиме его работы (количество смен в сутки, часов в смене, дней в неделю и т.д.). Производственная

мощность предприятия (также как и объем выпускаемой им продукции) – относительная характеристика, имеющая различную величину при одних и тех же физических активах – в зависимости от выпускаемой продукции.

Для большинства отраслей экономики производственная мощность предприятия является стабильной и инерционной величиной.

Инерционность определяется размерами инвестиций (порой до нескольких миллиардов долларов), длительностью сроков строительства предприятий (для горнодобывающих и металлургических предприятий – до 10 и более лет), длительностью нормативных сроков износа элементов основного капитала.

Стабильность является следствием особенностей предметов и средств труда, определяющих конструкторские, технологические, проектные решения при проектировании и строительстве предприятий.

Так, производственная мощность химического завода зафиксирована в сечениях трубопроводов, в емкостях реакторов и накопителей.

Производственная мощность металлургического завода зафиксирована в объемах домен и сталеплавильных печей, параметрах прокатных станов.

Производственная мощность угольных шахт зафиксирована в сечениях стволов и основных выработок, емкостях скипов, скоростях подъемных машин и т.д.

Изменить производственную мощность таких предприятий можно только спустя 10 и более лет их эксплуатации, в результате капитальной реконструкции, требующей инвестиций и времени порой в больших размерах, чем начальное строительство. Поэтому к таким предприятиям **абсолютно неприменимы методы маржинализма**, основанные на анализе результатов изменения показателя-функции в зависимости от каких-то незначительных изменений показателя-аргумента. Представления маржиналистов возникли в связи с успехами математики в XVIII-XIX веках в развитии методов дифференциального и интегрального исчисления, по аналогии с этими методами, но без учета особенностей объектов экономической деятельности – стабильных и инерционных производственных мощностей предприятий, технологических процессов, машин и оборудования, меняющихся дискретно через длительные промежутки времени.

Для малых предприятий других отраслей экономики (торговля, бытовое обслуживание, общественное питание) в подавляющем большинстве случаев в структуре затрат преобладает сумма амортизационных отчислений на используемое здание, либо арендная плата; весьма высока неопределенность спроса, в основном зависящего от действия внешних факторов, а не от усилий самого предприятия. Поэтому и для них **методы маржинализма** применимы весьма в редких случаях. Отсюда следует ошибочность трактовки **маржинализма** как универсального метода микроэкономического анализа.

Предприятия отраслей российской экономики до сих пор не работают в полную мощность. В 2012 г. уровень использования производственных мощностей (в %) составлял: по углю – 81, нерудным строительным материалам – 61, колбасным изделиям – 59, растительному маслу – 73, сливочному маслу – 30, сырам – 62, муке – 47, крупам – 32, хлебу – 40, пиву – 62, тканям шерстяным готовым – 26,4, тканям льняным суровым – 23,3 и готовым - 19, обуви – 58, лакокрасочным материалам – 37,4, котлам паровым водотрубным – 23,6, кранам мостовым электрическим – 13,1, тракторам – 39,8, металлорежущим станкам – 10,0, экскаваторам – 12,4, бытовым пылесосам – 12,0, грузовым автомобилям – 47,4, легковым автомобилям – 80,2, автобусам – 50,4, комбайнам зерноуборочным – 37, станкам металлорежущим – 10, экскаваторам – 12, текстильным машинам – 0, ткацким станкам – 9,4, холодильникам – 65, бытовым стиральным машинам – 62, электродвигателям – от 28 до 42, легковым автомобилям – 80, грузовым автомобилям – 47, автобусам – 50, троллейбусам – 32, вагонам пассажирским – 47 и грузовым – 81.

Предприятие существует как **виртуальный образ** (на стадии проекта) и как **реальное предприятие**. У любого предприятия-образа (при анализе вариантов проекта предприятия) возможно любое произвольное сочетание факторов производства. Так, в лесопромышленном хозяйстве валку леса и обработку хлыстов можно осуществлять силами рабочих-лесорубов, использующих ручные пилы (или бензопилы) и топоры, либо с использованием комбайнов с минимальными затратами труда. Сочетание труда и капитала при этом может варьироваться в широком интервале. Каждому сочетанию (варианту проекта) соответствует свое значение общих и средних издержек производства (в литературе – **издержек фирмы в «долгосрочном периоде»**).

Статистическая обработка отчетной информации по некоторому множеству примерно однородных предприятий позволяет получить параметры регрессионных (двухфакторных – Кобба-Дугласа или многофакторных) моделей. $\mathbf{Q = AK^{\alpha}L^{\beta}}$, где: **Q** – объем производства, **K** – размер капитала, **A** – коэффициент, **L** – затраты труда в стоимостном выражении, α **и** β - коэффициенты. Если используется некоторое множество производственных факторов, то модель имеет вид. $\mathbf{Q=b+ax_i^{\alpha}}$, где: **a, b**, α - коэффициенты, **i** – индекс производственного фактора. Эти модели могут быть использованы при проектировании предприятий для грубой предварительной оценки вариантов проекта.

§2. Двойная классификация имущества предприятия.

Любому предприятию для осуществления хозяйственной деятельности необходимо имущество. Длительное время предприниматель различал только свое имущество и свои долги (обязательства). Такое различение не позволяло четко и уверенно определять финансовые результаты хозяйственной деятельности. Изобретение в XIII в. двойной классификации имущества предприятия (по пассивам – по источникам средств, используемых для приобретения имущества предприятия, и по активам – по направлениям вложения привлеченных средств) позволило получить способ надежной оценки финансовых результатов его работы.

$И_п$ - имущество предприятия, классифицируемое по **пассивам**:

$$\mathbf{И_п = К_у + К_р + К_д + П + К_б + К_{кп} + З_о + А_п}$$

$К_у$ - капитал уставный, формируется в акционерных обществах посредством эмиссии и размещения акций, в обществах с ограниченной ответственностью – посредством вкладов участников в виде денег, имущества, земли или нематериальных активов,

$К_р$ - капитал резервный,

$К_д$ - капитал добавочный, отражает сумму номинального прироста имущества предприятия в результате очередной переоценки активов предприятия,

П – прибыль, включает:

- прибыль чистую текущего года;
- прибыль чистую нераспределенную прошлого года (она будет распределена решением общего собрания акционеров, которое состоится в мае или июне: законодательством в течение I квартала предписывается подготовить и сдать в налоговую инспекцию баланс предприятия и годовой отчет о результатах финансовой деятельности предприятия; в течение апреля и первой половины мая финансовый отдел (или управление) предприятия готовит и обосновывает для собрания акционеров предложения о вариантах использования чистой прибыли – на развитие производства, на выплату дивидендов акционерам, на выплату премий работникам предприятия по итогам работы за год, на социально-культурные мероприятия и пр.);
- прибыль чистую, предусмотренную общим собранием акционеров для выплаты дивидендов, после годового общего собрания акционеров – это резерв, предназначенный для выплаты дивидендов;
- резерв, предназначенный для оплаты отпусков, он формируется в течение 11 месяцев, выплачивается один раз в году;
- резерв, предназначенный для выплаты заработной платы; (предприятие ежедневно отгружает продукцию и ежедневно получает выручку, в состав которой входят средства на выплату заработной платы, но выплачивается она в зависимости от условий контракта или коллективного договора еженедельно, раз в две недели или раз в месяц).

Указанную прибыль и резервы предприятия используют как собственные средства.

$К_б$ - кредит банковский,

$К_{кп}$ - кредит коммерческий полученный: а) предоставленный покупателю продавцом товара (поставщиками материалов, комплектующих изделий, машин, оборудования и пр.) посредством выписки на его имя предприятием-покупателем **простого** или **переводного векселя (тратты)**, б) предоставленный продавцу товара его покупателями посредством выписки предприятием-продавцом на имя покупателя **складской расписки (варранта**),

$З_о$ - заем, полученный предприятием посредством **эмиссии и размещения облигаций**, либо заем, полученный на **основании договора** от другого небанковского предприятия или учреждения, либо физического лица;

$А_п$ - аванс, полученный от покупателей товара или заказчика услуг,

($К_у + К_р + К_д + П_{тг}$) - **собственные средства** предприятия;
($К_б + К_{кп} + З_о + А_п$) – **привлеченные средства** предприятия.
$И_п$ - имущество предприятия, классифицируемое по **активам:**

$$И_п = А_н + К_п + М_п + Д_п + А_{пп} + О_п + В_{ук} + К_{кв} + А_в + У$$

$А_н$ - активы нематериальные (права пользования, торговые марки, деловая репутация и др.),

$К_п$ - капитал предприятия основной (активная часть – машины, оборудование, транспортные средства, вычислительная техника, пассивная часть – здания, сооружения, земля),

$М_п$ – капитал предприятия оборотный (сырье, материалы, топливо, горючее, комплектующие изделия, тепловая и электрическая энергия, заготовки и полуфабрикаты, находящиеся в цехах предприятия, готовая продукция, хранящаяся на складе предприятия),

$Д_п$ - денежные средства в рублях и в валюте, находящиеся на расчетном и специальных счетах и в кассе предприятия,

$А_{пп}$ - акции, приобретенные предприятием,

$О_п$ - облигации, банковские сертификаты и другие долговые обязательства, приобретенные предприятием, а также предоставленный предприятием коммерческий кредит в виде полученных им векселей и варрантов,

$В_{ук}$ - вклады в уставные капиталы обществ с ограниченной ответственностью,

$К_{кв}$ – кредит коммерческий выданный: а) предоставленный предприятием-продавцом товара посредством выписки на его имя покупателем простого или переводного векселя (тратты), б) предоставленный предприятием-покупателем товара посредством выписки продавцом на имя покупателя складской расписки (варранта),

$А_в$ - авансы, выданные поставщикам товаров и подрядчикам,

У - убытки.

Потребность в сырье, материалах, заготовках определяется не только размерами их расходования на конечную продукцию, но и свойствами этих предметов труда. Так, глина, используемая для изготовления лицевого глиняного кирпича, после добычи из карьера должна в течение года размачиваться в емкостях. Только при этом условии возможна формовка качественного лицевого кирпича. Отсюда следует необходимость увеличения инвестиций (и оборотного капитала) на сумму годового запаса глины и соответствующее уменьшение их доходности.

В течение длительного периода времени утверждалось, что предприятие должно стремиться к наилучшему использованию имеющихся у него ресурсов. Однако из структуры активов и пассивов следует, что предприятие является **системой, открытой** и по **пассивам (**по источникам привлечения средств**)**, и по **активам** (по направлениям использования привлеченных средств).

Целесообразность и **эффективность** привлечения средств для расширения производства определяется посредством сопоставления цены привлечения средств с эффективностью тех мероприятий, которые могут быть профинансированы за счет привлеченных средств.

Элементы **оборотного капитала** полностью расходуются в процессе производства. **Цена** использованных элементов оборотного капитала полностью переносится на издержки производства продукции. Предприятие получает выручку от продажи продукции. Из этой выручки возмещается цена израсходованных оборотных материалов. **Сумма возмещения (компенсации)** используется для приобретения новой партии элементов оборотного капитала, необходимых для продолжения производства.

Нематериальные активы и основной капитал используется для производства продукции в течение нескольких лет (**нормативного срока службы**, установленного законодательством). В процессе производства они изнашиваются.

Часть их **цены**, равная величине годового износа, (сумма начисленных бухгалтерией **амортизационных отчислений**) переносится на издержки продукции, произведенной за год, т.е. нематериальные активы и основной капитал амортизируются (**a mort** – отрицание смерти; **амортизация** – «обессмертливание», накапливание средств, компенсирующих износ).

Предприятие получает выручку от продажи продукции. Из выручки возмещается (компенсируется) сумма износа нематериальных активов и основного капитала.

Сумма компенсации (равная величине суммы амортизационных отчислений) хранится на расчетном счете предприятия (или на специальных счетах) в коммерческом банке и накапливается в течение нормативного срока службы объекта амортизации, по истечении которого она используется для приобретения новой машины, оборудования, здания или другого объекта взамен морально и физически износившегося.

Накапливаемые в течение нормативного срока службы элемента основного капитала (объекта амортизации) **суммы компенсации** для предприятия являются его **временно свободными средствами**. Развивающееся предприятия использует их как собственные средства для финансирования мероприятий по развитию производства, для пополнения оборотного капитала. А стабильно работающее предприятие вкладывает их в уставные капиталы обществ с ограниченной ответственностью, в ценные бумаги и иные ликвидные активы.

Временно свободные средства предприятий наряду со сбережениями населения являются основными источниками средств, поступающих на национальные и мировой рынки капитала.

В 2012 г. долгосрочные финансовые вложения в России составляли – 7 013, краткосрочные – 60 712 млрд. рублей.

§3. Издержки производства.

Издержки производства – это показатель, характеризующий расход производственных ресурсов на выпуск продукции (затраты на оплату используемых факторов производства). Затраты калькулируются в целях компенсации (возмещения) использованных факторов производства.

В состав затрат входят:

- расходы по заработной плате для оплаты использованного труда;
- расходы по арендной плате для оплаты права пользования арендованными землей, зданиями, сооружениями;
- амортизационные отчисления, осуществляемые в целях воспроизводства машин и оборудования, зданий и сооружений – элементов основного капитала;
- расходы по возмещению использованных на производства продукции сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, горючего, электроэнергии – элементов оборотного капитала.

Сумма издержек производства, рассчитанная на единицу продукции (штуку, тонну, метр, погонный метр, кубический метр), - это средние издержки (по российской терминологии – себестоимость).

Выручка предприятия от реализации продукции (доход предприятия) – это сумма цен проданных продукции и услуг.

Балансовая прибыль предприятия – это разница между выручкой и издержками.

Издержки делятся на прямые и косвенные (накладные), постоянные и переменные.

Критерием отнесения расходов на постоянные и переменные издержки является характер их зависимости от объема производства.

Постоянные издержки (англ. **FC - fixed costs**) — это издержки, которые не зависят от объема производства.

Переменные издержки (англ. **VC - variable costs**) — это издержки, зависящие от объема производства.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой **общие (валовые) издержки** TC (англ. **total costs**).

Средние постоянные издержки (англ. **AFC - average fixed costs**) рассчитывают путем деления постоянных издержек фирмы на объем производства;

средние переменные издержки (англ. **AVC - average variable costs**) рассчитывают путем деления переменных издержек на объем производства.

Средние валовые издержки (**полную себестоимость** единицы продукции) (англ. **ATC - average total costs**) определяют как сумму средних переменных и средних постоянных издержек или как частное от деления валовых издержек на объем выпуска.

Себестоимость – это средние издержки на действующем предприятии в **краткосрочном** периоде.

Средние издержки в **долгосрочном** периоде – это средние издержки производства продукции, калькулируемые при **анализе** того или иного **варианта проекта** нового или реконструкции действующего **предприятия**. При

варьировании в проекте параметров нового (реконструируемого) предприятия возможны различные сочетания факторов производства, прежде всего – труда и капитала.

Прямые затраты сырья, материалов, рабочей силы и т.п. растут прямо пропорционально объему производства. Их можно полностью отнести на **прямые издержки** производства товара или услуги. Они включают цены сырья и материалов, использованных при производстве и реализации товаров и услуг (в бригаде или на участке); сдельную заработную плату рабочих, непосредственно занятых производством товаров в бригаде или на участке; иные прямые затраты (расходы), непосредственно связанные с производством товара или услуги).

Косвенные (накладные) издержки — это издержки, напрямую не связанные с производством конкретного товара или услуги, а относимые на производство в целом по цеху (общецеховые) и в целом по предприятию (общезаводские). Они включают расходы на содержание административного аппарата (руководства, работников функциональных подразделений предприятия, младшего обслуживающего персонала, охраны); арендную плату; амортизационные отчисления; проценты, уплачиваемые за банковский кредит, и т.п. Ряд **накладных** расходов, например, таких, как комиссионные торговым посредникам, плата за телефонные разговоры, затраты на канцелярские товары также возрастает с расширением объема производства, поэтому они относятся к переменным издержкам. Однако в основном **прямые издержки**, как правило, **являются переменными издержками, а накладные расходы - постоянными**.

Себестоимость уменьшается с ростом объемов выпуска продукции потому, что постоянные издержки относятся на все большее количество изделий.

$$\mathbf{И_п} = \sum(\mathbf{M_i} + \mathbf{З_i}),$$

$$\mathbf{И} = \mathbf{И_{оз}} + \sum\mathbf{И_{оцj}} + \sum\sum(\mathbf{M_{ij}} + \mathbf{З_{ij}}),$$

$\mathbf{И_п}$ - прямые издержки,
$\mathbf{M_i}$ - затраты сырья и материалов,
$\mathbf{З_i}$ - заработная плата,
И – издержки в целом по предприятию,
i – индекс продукции,
j – индекс цеха,
$\mathbf{И_{оз}}$ - издержки общезаводские,
$\mathbf{И_{оцj}}$ - издержки общецеховые.

В литературе используют понятие «альтернативная стоимость или издержки», понимая под ними то, от чего приходится отказываться, чтобы получить желаемое. На основе этого понятия выводят представление об «**экономических издержках**» как сумме **бухгалтерских** и **«альтернативных» издержек**. При этом суммируются издержки по реализованному варианту проекта (или принятому к реализации) и предполагаемые издержки по одному из множества возможных, но отвергнутых проектов. Операция абсолютно бессмысленная с точки зрения здравого смысла. Логична и корректна только одна ситуация, в которой правомерно использование понятия вмененных издержек (считают, что термин «вмененные» - синоним термина «альтернативные»): если собственник не использует производительно свой капитал, то он несет издержки, равные, как минимум, средней ставке депозитного процента. Но в этой ситуации сравнивается использование и не использование. В реальной экономике из некоторого множества возможных бизнес-проектов всегда выбирается только один, имеющий сочетание эффективности и риска, отвечающее требованиям лица, принимающего решение (ЛПР).

Понятие «**альтернативных издержек** и **стоимости**» возникло в теории внешней торговли, где при обосновании решения о замещении импорта товара его производством на национальной территории рекомендуется сопоставлять затраты на производство дополнительного количества товара для экспорта, необходимого для получения валюты, расходуемой на импорт, и затраты на производство товара на национальной территории взамен импорта, либо сопоставлять цену импортируемой продукции с возможной ценой продукции в случае ее отечественного производства.

Издержки производства являются результатом финансово-хозяйственной деятельности предприятия. По финансовым результатам для предприятия роль

издержек выполняют также **налоги**, хотя они устанавливаются и формируются вне предприятия. В процессе бухгалтерского учета все налоги (за исключением налога на прибыль) относятся на издержки производства. Налог на прибыль относится на балансовую прибыль, он уменьшает ее размер. После вычета из балансовой прибыли налога на прибыль образуется **чистая прибыль**, используемая как источник средств для развития производства и для выплаты дивидендов участникам предприятия (акционерам).

Влияние налогов на размер чистой прибыли определяется не только видами и ставками налогов, взимаемых с предприятия, но и порядком отнесения затрат: на издержки производства, либо на балансовую прибыль. Нормами российского законодательства предусмотрено отнесение на балансовую прибыль более широкого круга затрат, чем за рубежом. Поэтому при тех же видах налогов и равных их ставках для российских предприятий налоговая нагрузка выше, чем для аналогичных зарубежных предприятий, соответственно ниже конкурентоспособность продукции российских предприятий.

Линия зависимости выручки от объемов реализации продукции начинается из точки начала координат (**y**=0, **x**=0), угол ее наклона определяется величиной цены. А линия зависимости издержек производства от объемов реализации продукции начинается из точки, равной постоянным издержкам (**y=FC**, **x=0**), угол ее наклона определяется средней величиной переменных издержек **AVC**. Точка пересечения линий зависимости выручки и зависимости издержек производства от объемов реализации продукции является **точкой безубыточности**. При меньших объемах реализации продукции издержки превышают выручку и предприятие несет убытки, при больших объемах выручка превышает издержки и предприятие получает прибыль.

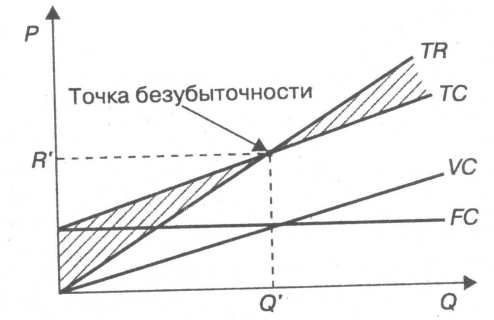


Рис.19. Точка безубыточности**.**
FC – постоянные издержки;
VC – переменные издержки;
TC – валовые (общие) издержки;
TR – выручка от реализации продукции;
R´ - пороговая выручка;
Q´- пороговый объем продаж.

В 2012 г. в России доля убыточных предприятий (от общего количества предприятий) составляла 29,1% (в 2005 г. – 36,4%), сумма убытка – 1388,7 млрд. рублей. В основном это были государственные и муниципальные предприятия; их убытки погашались за счет бюджетных средств. Частные предприятия, не имеющие возможности компенсировать убытки за счет собственных средств, вынуждены были банкротиться.

Таблица 15.

Структура затрат в отраслях в 2013, %.

	всего	В том числе				
		Материальные затраты	Затраты на оплату труда	Страховые взносы	Амортизационные отчисления	прочие
Сельское и лесное хозяйства	100	61,4	16,9	3,6	9,0	9,1
Добыча полезных ископаемых	100	33,9	8,9	2,1	10,3	44,8
Обрабатывающие производства	100	73,4	9,6	2,6	3,2	11,2
Строительство	100	55,2	18,8	4,8	2,8	18,4
Оптовая и розничная торговля	100	45,1	13,3	3,2	9,8	18,6
Транспорт и связь	100	39,5	17,7	4,5	8,7	29,6
Образование	100	13,3	46,8	11,5	2,1	26,3
Здравоохранение	100	28,6	38,5	10,2	4,4	18,3

Таблица 16.

Рентабельность по отраслям в 2013, %.

	рентабельность*	
	товаров	активов
Сельское хозяйство	7,7	5,0
Добыча полезных ископаемых	25,1	12,7
Обрабатывающие производства, в том числе:	9,5	4,9
- текстильное и швейное производство	7,1	3,5
- химическое производство	16,7	7,5
- металлургическое производство	10,3	5,0
- производство машин и оборудования	7,5	3,5
Строительство	4,8	1,8
Оптовая и розничная торговля	7,1	7,2
Финансовая деятельность	0,4	5,7

*Рентабельность товаров - отношение прибыли к себестоимости.
Рентабельность активов - отношение прибыли к цене активов

Производственный (операционный) «рычаг» (operating leverage - OL) характеризует зависимость выручки предприятия от изменения его прибыли.

$$\mathbf{OL = \Delta Pr/\Delta R = (R - VC)/Pr = (FC + Pr)/Pr = 1 + FC/Pr}$$

где:

R – выручка,
Pr – прибыль,
Δ**R** - изменение выручки, %,
Δ**Pr** - изменение прибыли, %,
FC – постоянные издержки,
VC – переменные издержки.

Постоянные и переменные факторы можно использовать в производстве при условии их определенной пропорциональности. Произвольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора невозможно по техническим и технологическим причинам. Объем производства и производительность станка не увеличится в том случае, если к станку вместо одного рабочего поставить двух.

Однако маржиналисты абстрагируются от этих малозначительных, по их мнению, обстоятельств. И, рассуждая в понятиях абстрактного, созданного в их воображении мира, предполагаемый ими прирост продукции за счет увеличения на единицу количества переменного фактора они называют предельным продуктом этого фактора. Предельным продуктом труда (англ. $\mathbf{MP_L}$ **- marginal product**) они считают прирост объема производства за счет привлечения одного дополнительного рабочего (англ. **L - labor**). Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, т.е. отношение прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции, они называют предельными издержками фирмы (англ. **MC - marginal costs**).

§4. Эффект масштаба и аутсорсинг.

В течение длительного периода времени при проектировании предприятий стремились к увеличению их производственной мощности в расчете на экономию, получаемую за счет уменьшения доли средних постоянных издержек в себестоимости. Но практика свидетельствует о том, что с ростом объемов (масштабов) производства имеет место не только положительный эффект, определяемый уменьшением средних постоянных издержек, но и отрицательный эффект. Отрицательный **эффект масштаба** возникает в связи с ухудшением управляемости предприятием по мере роста его масштабов. Более сложными и менее эффективными становятся системы внутрифирменного планирования и учета, управления и регулирования. Снижается эффективность взаимодействия отдельных подразделений. Уменьшается мобильность при освоении новых видов продукции. Затрудняется контроль над реализацией решений, принимаемых руководством фирмы. В отдельных подразделениях возникают локальные интересы, противоречащие интересам предприятия в целом. С ростом масштабов увеличиваются

издержки на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений, и т.п.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях по-разному. В горнодобывающих отраслях масштабы предприятий увеличивались вследствие роста производительности машин и оборудования в основном производстве в результате НТП – угледобывающих комплексов, экскаваторов, конвейеров, буровых станков и др. Существуют отрасли, где себестоимость достигает минимума при очень большом объеме выпуска продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. Исходя из принципа экономии издержек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. Это отрасли естественной монополии. К ним относятся, например, предприятия электро-, газо- и водоснабжения крупных городов. Их деятельность должна регулироваться государством и муниципальными властями.

В конце 1980 гг. в машиностроении возникла и стала распространяться практика **аутсорсинга**. Историческим предшественником сделок аутсорсинга была практика японской промышленности, в которой после II мировой войны крупные предприятия широко кооперировались с малыми и средними фирмами.

В условиях, когда повысилась степень открытости национальных экономик, когда был изобретен и стал быстро эволюционировать Интернет, для выпуска новой наукоемкой машинотехнической продукции вместо крупных универсальных предприятий (имеющих полный набор основных, вспомогательных и обслуживающих производств, необходимых для выпуска сложной техники), стали использовать кооперацию крупного сборочного предприятия со средними и малыми предприятиями, специализированными на выполнении отдельных операций – хромировании, никелировании, оцинковании, отливках чугунных изделий, штамповке металлических и пластмассовых деталей и др.; на производстве отдельных узлов; на оказании отдельных услуг – юридических, бухгалтерских, связей с общественностью, рекламных, по разработке бизнес-планов и др. Это позволило заменить очень сложные и недостаточно эффективные системы внутрифирменного регулирования, основанные на внутрифирменных индивидуальных правовых нормах, простыми схемами кооперативных связей нескольких десятков предприятий (расположенных порой в нескольких странах), закрепленных договорами купли-продажи (поставки) товаров, заключение и исполнение которых регулируется универсальными нормами частного (гражданского) права. Модернизация выпускаемой или освоение выпуска новой продукции при этом оперативно организуется посредством изменения конфигурации кооперируемых предприятий. Рост мобильности производства имеет следствием рост доходности инвестиций. Таким образом, в организации машиностроительного производства по существу произошла «революция».

§5. Ценообразование.

Цена продукции предприятия в условиях **монополизированного** рынка определяется собственником предприятия. Установив максимальную цену, он реализует продукцию покупателям, имеющим наибольшую покупательную способность. Посредством постепенного снижения цены осуществляется постепенное подключение к покупкам потребителей с меньшим уровнем доходов и меньшей покупательной способностью. При этом спрос изменяется обратно пропорционально уровню цен.

В условиях **конкурентного рынка товаров народного потребления** предприниматель-товаропроизводитель, осуществляя или заказывая маркетинговые исследования, выявляет требования представителей социальной группы потенциальных потребителей к товару, в том числе – к цене на него. Исходя из этих требований, он разрабатывает или совершенствует продукцию, организует ее производство и сбыт.

При этом изначально по результатам анализа конъюнктуры рынка выбирается продукция, предполагаемая к производству, адресная однородная социальная группа, объединяющая потенциальных покупателей, и регион их проживания.

Выявляются требования представителей этой группы к утилитарным, эргономическим, эстетическим, экологическим свойствам продукции и ее розничной цене, а также условия эксплуатации продукции.

Выявляется разрыв между фактическим уровнем свойств выпускаемой продукции и уровнем, требуемым потребителями и устраивающем их. Этот разрыв минимизируется разработчиками в процессе поиска оптимального дизайнерско-технического решения

посредством перебора вариантов применяемых материалов, конструкции изделия и технологии его изготовления.

На рынке **продукции производственного назначения** товаропроизводитель в условиях конкурентной борьбы при цене товара, равной с ценой конкурирующих товаров, стремится повысить ее качество, либо при равном качестве стремится к снижению цены, осуществляя мероприятия по экономии расходов производственных ресурсов (с использованием методов функционально-стоимостного анализа и теории решения изобретательских задач – **ФСА** и **ТРИЗ**). Нет, и не может быть мирового уровня качества. Качество продукции производственного назначения должно соответствовать условиям ее эксплуатации.

Так, шахтовый интерферометр (прибор, определяющий концентрацию в воздухе метана, угарного газа и углекислого газа) должен иметь чувствительность в доли процента этих газов. При меньшей чувствительности невозможно своевременно выявить опасную ситуацию. При большей чувствительности прибор будет реагировать на мгновенные всплески концентрации указанных опасных газов, порождаемые турбулентностью потока воздуха в забое. Следствием этого будет постоянное автоматическое отключение электропитания машин и оборудования. К тому же ненужное повышение чувствительности прибора (его «качества») сопровождается соответствующим ростом издержек его производства.

Говорят, что при разработке оболочек для космических кораблей в СССР были исследованы тысячи вариантов их конструкций, применяемых материалов, техники и технологии изготовления. Окончательно была принята конструкция, состоящая из шаровой оболочки, вывязанной из стекловолокнистой пряжи, пропитываемой мономером, затем полимеризуемым. Вязальная машина имеет уникальную конструкцию. Она способна вывязывать оболочку любой конфигурации (от женских колготок до шара) из любых волокон (от шелка – до стекловолокнистой пряжи и металлической проволоки). Следствием такой универсальности была очень высокая себестоимость вязаных изделий. Это было приемлемо при коммунистическом режиме в условиях гонки вооружения и блокового противостояния. В условиях рынка эта универсальная вязальная машина оказалась никем не востребованной. Специализированные вязальные машины и их продукция намного дешевле, потому они и востребованы рынком.

Цены сделок по **продаже-купле оборудования и машин** устанавливаются в результате компромисса, достигаемого товаропроизводителем и потребителем, продавцом и покупателем. Они представляют собой конфиденциальную информацию (коммерческую тайну). Информация о ценах публикуется спустя несколько лет после заключения сделки. Нижним пределом цены являются издержки производства машины (оборудования) у производителя, а верхним – издержки производства продукции у покупателя машины (оборудования), связанные с эксплуатацией (использованием) этой машины. Компромиссная цена распределяет эффект от производства и применения новой, более совершенной машины между ее продавцом и покупателем, закрепляет соотношение долей этого эффекта.

Поэтому предложения по цене товара к торгам, либо к переговорам по купле-продаже оборудования разрабатываются следующим образом. Информация по опубликованным ценам обрабатывается с использованием многофакторных регрессионных моделей, включающих в качестве факторов вид единицы оборудования, его мощность, массу и другие параметры. Затем к цене, полученной на основе такой модели, вносятся коммерческие поправки. Поправки делаются на уторгование – скидки с первоначальной завышенной, как правило, цены. Поправки делаются на сроки поставки, на дату конкурентного материала, на серийность, на условия платежа, на скольжение и др.

Цены на биржевые товары принимаются по результатам торгов на международных биржах (Лондонской бирже металлов, Токийской товарной бирже, Сиднейской бирже и др.). На биржах торгуется 3-5% от общего объема биржевых товаров, но биржевые цены используются при заключении всех внебиржевых сделок.

На аукционах торг начинается с минимальной объявленной аукционистом цены с дальнейшим ее повышением в ходе торгов, либо с максимальной цены с последующим ее понижением.

§6. Дисконтирование и оценка активов.

До XVIII века в общественном сознании христианских и мусульманских стран доминировала идеология, одним из источников которой была притча о талантах из Евангелия от Матфея. В притче в ситуативной форме рассматривалась проблема этичности и правомерности возмездного предоставления ссуд, впервые поставленная еще древнегреческими мыслителями. Притча в христианской (до Реформации) и мусульманской церквях толковалась с позиций осуждения возмездной ссуды денег. Закат феодализма и связанная с этим Реформация католической церкви имели следствием переосмысление притчи, в результате которого в среде горожан (буржуа) в конце XVIII в. (на волне Великой французской революции 1789 г.) сформировалась **аксиома о производительном использовании капитала**. **Любой собственник, владеющий капиталом** (в денежной форме, в виде недвижимости или земли, информации или прав собственности, в ином виде) **должен использовать свой капитал производительно**.

Сформировалось представление о том, что **собственник, не использующий свой капитал, несет вмененные издержки, равные, как минимум, средней ставке депозитного процента.**

Сформировалось представление о **доходности (прибыльности, рентабельности)** капитала (сторонники классической политэкономии, в т.ч. – марксисты, используют термин «**норма прибыли**».)

$$d = D/I,$$

где: **d –** доходность вложенного капитала,

D – доход, полученный от вложения,

I – сумма вложения капитала (инвестиции).

Принцип инвестирования. Из представления о вмененных издержках следовал вывод о том, что **доходность любого вложения средств не должна быть меньше доходности наиболее надежного и безопасного размещения денег на депозитном счете коммерческого банка**.

$$d = D/K \geq i,$$

где: **d** – доходность инвестиции,

D – доход от инвестирования средств (дивиденды по акциям, проценты по долговым обязательствам, арендная плата и др.),

K – вложенный капитал (инвестиции),

i – средняя ставка депозитного процента.

Если доходность инвестиций принять заданной – равной средней ставке депозитного процента (**d = i**), то **цена** любого **актива, приносящего доход**, ($ц_а$**=K)** равна

$$ц_а = D/i.$$

Активом является депозит в коммерческом банке, предприятие, участок земли, недвижимость, ценные бумаги и другие.

Следствием возникновения аксиомы стало также появление практики и теории дисконтирования. **Дисконтирование** при определении целесообразности и эффективности инвестиций посредством соизмерения затрат и результатов осуществляется на основе сопоставления любого варианта инвестирования средств с вариантом надежного и безопасного размещения денег на депозитном счете коммерческого банка.

Если инвестор разместит $1000 на депозитном счете под 10% годовых, то депонируемый капитал будет увеличиваться следующим образом. По итогам:

1 года: $1000 + 1000 \times 0{,}1 = 1000\ (1 + 0{,}1) = 1100$,

2 года: $1100 + 1100 \times 0{,}1 = 1100\ (1+0{,}1) = 1000\ (1+0{,}1)\ (1+0{,}1) = 1100(1+0{,}1)^2$

или, если обобщить эти операции, то

$$K_t = K_0(1 + i)^t$$

где: K_0- начальный капитал инвестора,

K_t - сумма капитала, накопленного за счет начисления депозитного процента к концу t-го года, операция его нахождения – это приведение начального капитала K_0 к t-му моменту прогнозного периода (дисконтирование),

i – средняя ставка депозитного процента в коммерческих банках,

t – порядковый номер года – степень, в которую возводится выражение (**1+i**).

Обратная операция – приведение капитала к начальному моменту (определение суммы, которую необходимо депонировать, чтобы через **t** лет получить K_t) имеет вид:

$$K_0 = K_t/(1 + i)^t$$

Предприятие - открыто (свободно) как по направлениям вложения своих и привлеченных средств, так и по направлениям и способам их мобилизации (привлечения).

При этом оно всегда сопоставляет цену привлечения средств с эффективностью их вложения. При разработке бизнес-плана решение принимается, исходя из соотношения эффективности инвестиций в активы и цены привлечения средств в пассивы (путем увеличения уставного капитала и числа участников предприятия, либо посредством мобилизации заемных средств).

Критерием целесообразности и эффективности инвестиции является **дисконтированная доходность d_0**.

$П_t$ – прибыль или выручка.

$$d_0 = \frac{\Sigma\left(\frac{П_t}{(1+i)^t}\right) - \Sigma\left(\frac{K_t}{(1+i)^t}\right)}{\Sigma\left(\frac{K_t}{(1+i)^t}\right)}$$

При принятии решения инвестор (лицо, принимающее решение) всегда сопоставляет дисконтированную доходность варианта инвестиций с уровнем ее рискованности.

По договору **продажи предприятия** продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам. Права на фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и другие средства индивидуализации продавца и его товаров, работ или услуг, а также принадлежащие ему на основании лицензии права использования таких средств индивидуализации переходят к покупателю, если иное не предусмотрено договором. Права продавца, полученные им на основании разрешения (лицензии) на занятие соответствующей деятельностью, не подлежат передаче покупателю предприятия. Передача покупателю в составе предприятия обязательств, исполнение которых покупателем невозможно при отсутствии у него такого разрешения (лицензии), не освобождает продавца от соответствующих обязательств перед кредиторами. За неисполнение таких обязательств продавец и покупатель несут перед кредиторами солидарную ответственность.

Договор продажи предприятия заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, с обязательным приложением к нему указанных документов. Несоблюдение формы договора продажи предприятия влечет его недействительность. Договор продажи предприятия подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации. Состав и стоимость продаваемого предприятия определяются в договоре продажи предприятия на основе полной инвентаризации предприятия, проводимой в соответствии с установленными правилами такой инвентаризации. До подписания договора продажи предприятия должны быть составлены и рассмотрены сторонами: акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований. Имущество, права и обязанности, указанные в названных документах, подлежат передаче продавцом покупателю, если иное не следует из закона и не установлено соглашением сторон

Передача предприятия продавцом покупателю осуществляется по передаточному акту, в котором указываются данные о составе предприятия и об уведомлении кредиторов о продаже предприятия, а также сведения о выявленных недостатках переданного имущества и перечень имущества, обязанности по передаче которого не исполнены продавцом ввиду его утраты. Право собственности на предприятие подлежит государственной регистрации непосредственно после передачи предприятия покупателю. Право собственности на предприятие переходит к покупателю с момента государственной регистрации этого права.

По договору **аренды (имущественного найма**) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Он обязан предоставить имущество в состоянии, соответствующем его назначению и условиям договора аренды. Имущество сдается в аренду вместе со всеми его принадлежностями и относящимися к нему документами (техническим паспортом, сертификатом качества и т.п.). Арендатор вправе с согласия арендодателя сдавать арендованное имущество в субаренду (поднаем),

передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу (перенаем), предоставлять арендованное имущество в безвозмездное пользование, а также отдавать арендные права в залог и вносить их в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных товариществ и обществ или паевого взноса в производственный кооператив. Арендодатель обязан производить за свой счет капитальный ремонт переданного в аренду имущества. Договор аренды предприятия заключается в письменной форме путем составления документа, подписанного сторонами. Он подлежит государственной регистрации, считается заключенным с момента такой регистрации. Несоблюдение формы договора аренды предприятия влечет его недействительность. Передача предприятия арендатору осуществляется по передаточному акту.

Арендатор вправе без согласия арендодателя продавать, обменивать, предоставлять во временное пользование, либо взаймы материальные ценности, входящие в состав имущества арендованного предприятия, сдавать их в субаренду и передавать свои права и обязанности по договору аренды в отношении таких ценностей другому лицу при условии, что это не влечет уменьшения стоимости предприятия и не нарушает других положений договора аренды (этот порядок не применяется в отношении земли и других природных ресурсов). Арендатор вправе без согласия арендодателя вносить изменения в состав арендованного имущественного комплекса, проводить его реконструкцию, расширение, техническое перевооружение, увеличивающее его стоимость.

По договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Исполнение обязательств предприятия может обеспечиваться залогом, удержанием имущества должника, неустойкой, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.

§7. Принципы правового регулирования экономических отношений.

Предприятия (юридические лица - **ЮЛ**) приобретают и осуществляют свои гражданские права своей волей и в своем интересе. Они свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора.

Правовое регулирование экономических отношений основывается на **принципах**:

- равенства их участников,
- неприкосновенности собственности,
- свободы договора,
- недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в дела предприятий,
- беспрепятственного осуществления гражданских прав,
- обеспечения восстановления нарушенных прав,
- судебной защиты.

Законодательством закрепляется свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств на всей территории России (свобода может ограничиваться федеральным законом только в том случае, если это необходимо для обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей, охраны природы и культурных ценностей).

Нормами частного (гражданского) права, закрепленными в Гражданском Кодексе РФ (ГК РФ) и других нормативных актах, определяется правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав, исключительных прав на интеллектуальную собственность; регулируются договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников. Этими нормами регулируются отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, исходя из того, что **предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве**.

Обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не

предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе.

Права и обязанности предприятий возникают из договоров и иных сделок, предусмотренных законом или хотя и не предусмотренных законом, но не противоречащих ему; из судебного решения и актов государственных органов и органов местного самоуправления; в результате приобретения имущества и создания произведений науки, литературы, искусства, изобретений и иных результатов интеллектуальной деятельности; вследствие причинения вреда другому лицу, неосновательного обогащения или событий, с которыми закон или иной правовой акт связывает наступление гражданско-правовых последствий. Когда закон ставит защиту прав предприятий в зависимость от того, осуществлялись ли эти права разумно и добросовестно, тогда предполагается разумность действий и добросовестность участников правоотношений (исходя из **презумпции разумности действий и добросовестности**).

Защиту нарушенных или **оспоренных прав предприятий** в соответствии с подведомственностью дел, установленной процессуальным законодательством, осуществляет суд, арбитражный суд или третейский суд.

Защита осуществляется:

- **путем признания права**;
- **восстановления положения**, существовавшего до нарушения права, и
- **пресечения действий**, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;
- **признания оспоримой сделки недействительной** и применения последствий ее недействительности,
- **признания** недействительности последствий ничтожной сделки;
- **признания недействительным акта государственного органа** или органа местного самоуправления;
- **самозащиты права;**
- присуждения к **исполнению обязанности в натуре**;
- **возмещения убытков**;
- **взыскания неустойки**;
- **компенсации морального вреда**;
- прекращения или изменения правоотношения;
- неприменения судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону.

Предприятие, право которого нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков, если законом или договором не предусмотрено возмещение убытков в меньшем размере. Под **убытками** понимаются расходы, которые предприятие, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

Гражданин вправе заниматься **предпринимательской деятельностью без образования юридического лица** с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющего деятельность без образования юридического лица, признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства.

ЮЛ - это организация, которая имеет в собственности (хозяйственном ведении или оперативном управлении) обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. В связи с участием в образовании имущества ЮЛ его учредители (участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого ЮЛ, либо вещные права на его имущество.

К ЮЛ, в отношении которых их участники имеют **обязательственные права**, относятся хозяйственные товарищества (ХТ) и общества (ХО), производственные и потребительские кооперативы (ПК).

К ЮЛ, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное **вещное право**, относятся унитарные государственные (ГУП) и муниципальные предприятия (МУП), а также финансируемые собственником учреждения.

К ЮЛ, в отношении которых их учредители (участники) **не имеют имущественных прав**, относятся общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, объединения ЮЛ (ассоциации и союзы).

ЮЛ может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности.

ЮЛ должны иметь самостоятельный баланс или смету. Коммерческие организации (за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом) могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). ЮЛ может быть ограничено в правах лишь в случаях и в порядке, предусмотренных законом. Решение об ограничении прав может быть обжаловано ЮЛ в суд. Правоспособность ЮЛ возникает в момент его создания и прекращается в момент завершения его ликвидации.

ЮЛ могут быть организации, преследующие **извлечение прибыли в качестве основной цели** своей деятельности (коммерческие организации), либо созданные **для достижения социально значимых целей** и не имеющие извлечение прибыли в качестве своей цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

ЮЛ, являющиеся **коммерческими организациями**, могут создаваться в форме ХО и ХТ, **производственных кооперативов**, ГУП и МУП.

ЮЛ, являющиеся **некоммерческими организациями**, могут создаваться в форме **потребительских кооперативов, общественных** или **религиозных организаций (объединений**), финансируемых собственником **учреждений**, **благотворительных** и иных **фондов**, а также в других формах, предусмотренных законом[12]. Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Концерн - способ организации взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности путем централизации производственных, научно-технических, внешнеэкономических функций, финансовой и инвестиционной деятельности, а также сервисного, коммерческого обслуживания. Концерн представляет собой экономическое единство. Централизованное управление - отличительный признак концерна.

Конгломерат - совокупность разнопрофильных организаций, которые не имеют каких-либо общих производственных основ, но объединены организационными или финансовыми связями.

Консорциум - временное договорное объединение субъектов предпринимательской деятельности, сохраняющих юридическую самостоятельность, создаваемое с целью осуществления крупных проектов. Консорциумы широкое распространены в Италии, Германии и других странах как организационная форма временного объединения предприятий для совместного размещения займов, акций, облигаций, проведения финансовых или коммерческих операций, осуществления совместных проектов. Консорциум оформляется договором (соглашением) между его участниками. Предприятия, входящие в консорциум, полностью сохраняют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность, но в части деятельности, касающейся целей консорциума, они подчиняются совместно избранному руководству. Как правило, действия участников координирует лидер консорциума, действующий в пределах полномочий, предоставленных ему другими членами. В международной торговле консорциумы создаются, главным образом, для борьбы за получение заказов и для их совместного исполнения.

Картель - договорная форма объединения хозяйствующих субъектов, участники которой, сохраняя статус юридического лица, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность, определяют общую сбытовую политику и ценообразование с целью усиления влияния на товарных рынках.

Синдикат - предпринимательское объединение картельного типа, участники которого сбывают свои товары через единую торговую контору, которая может также осуществлять

[12] Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ "О некоммерческих организациях", Федеральный закон от 11.08.1995 г. № 135-ФЗ "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях"

для участников синдиката закупки сырья. Коммерческие банки могут выдавать за счет объединения своих кредитных ресурсов одному кредитуемому субъекту синдицированный кредит.

Пул - договорная форма предпринимательского объединения, участники которой не утрачивают юридической самостоятельности. Пул создается для консолидации средств и минимизации предпринимательских рисков с целью распределения полученных от совместной деятельности доходов в конце периода действия пула. Пулы получили распространение в сфере страховых, торговых, биржевых, патентных и прочих услуг

Финансово-промышленные группы - совокупность ЮЛ, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои активы на основе договора о создании ФПГ.

Холдинги - наиболее распространенная в рыночных отношениях форма объединения коммерческих организаций вертикального типа. Холдинги объединяют коммерческие организации, связанные отношениями экономической зависимости, но не теряющие юридической самостоятельности. Холдинг (холдинговая компания) состоит из основного хозяйственного (материнского) общества (товарищества) и дочерних обществ, ведущих согласованную производственную, торговую, финансовую или иную предпринимательскую деятельность. Основному обществу, как правило, принадлежит контрольный пакет в уставных капиталах дочерних обществ, что позволяет ему контролировать их финансово-хозяйственную деятельность и определять содержание принимаемых ими решений.

Холдинги могут быть **вертикально интегрированными** (в которых дочерние предприятия находятся на различных стадиях технологического процесса – рудники по добыче железной и марганцевой руды, агломерационные фабрики по выпеканию окатышей, шахты по добыче коксующегося угля и обогатительные фабрики по его обогащению, коксохимические заводы по выпеканию кокса, домны по выплавке чугуна, заводы по выплавке стали и ее прокату, оптовые и розничные предприятия), **горизонтально интегрированными** (в которых дочерними являются предприятия, выпускающие однородную продукцию, вспомогательные и обслуживающие предприятия), **диверсифицированными** (в которых дочерними являются предприятия, принадлежащие к различным отраслям).

ЮЛ подлежит государственной регистрации в налоговых органах. Для регистрации фирмы необходимо (дней) в Гаити – 203, Конго – 155, Бразилии – 152, Венесуэле – 116, Азербайджане – 115, Зимбабве – 96, а в Гонконге – 11, Сингапуре – 6, США – 5, Канаде – 3, Австралии - 2.

ЮЛ включаются в **единый государственный реестр юридических лиц**, открытый для всеобщего ознакомления. Они считается созданными с момента государственной регистрации. ЮЛ действует на основании устава (учредительного договора и устава, либо только учредительного договора). ЮЛ, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида. Учредительный договор ЮЛ заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками). ЮЛ, созданное одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

В учредительных документах ЮЛ должны определяться его наименование, место нахождения, порядок управления его деятельностью, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законом для ЮЛ соответствующего вида. В учредительных документах некоммерческих организаций и унитарных предприятий должны быть определены предмет и цели деятельности ЮЛ. В учредительном договоре учредители обязуются создать ЮЛ, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности, условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью ЮЛ, выхода учредителей (участников) из его состава.

ЮЛ приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом и учредительными документами. Порядок их назначения или избрания определяется законом и учредительными документами. Лицо, которое в силу закона или учредительных документов ЮЛ выступает от его имени, должно действовать в интересах представляемого им ЮЛ добросовестно и разумно. Оно обязано по требованию его учредителей (участников) возместить убытки, причиненные им ЮЛ. ЮЛ имеет свое наименование, указывающее его организационно-правовую форму. Наименования

некоммерческих организаций и унитарных предприятий должны содержать указание на характер их деятельности. Место нахождения ЮЛ определяется местом его государственной регистрации. Наименование и место нахождения ЮЛ указываются в его учредительных документах. ЮЛ, фирменное наименование которого зарегистрировано в установленном порядке, имеет исключительное право его использования.

Представительством является обособленное подразделение ЮЛ, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы ЮЛ и осуществляет их защиту.

Филиалом является обособленное подразделение ЮЛ, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства. Представительства и филиалы не являются ЮЛ. Они наделяются имуществом создавшим их ЮЛ и действуют на основании утвержденных им положений. Руководители представительств и филиалов назначаются ЮЛ и действуют на основании его доверенности. Представительства и филиалы должны быть указаны в учредительных документах создавшего их ЮЛ. ЮЛ, кроме финансируемых собственником учреждений, отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Учредитель (участник) ЮЛ или собственник его имущества не отвечают по его обязательствам, а ЮЛ не отвечает по обязательствам учредителя (участника) или собственника, за исключением случаев, предусмотренных законом, либо учредительными документами ЮЛ.

Если **несостоятельность (банкротство**) ЮЛ вызвана учредителями (участниками), собственником имущества ЮЛ или другими лицами, которые имеют право давать обязательные для этого ЮЛ указания, либо иным образом имеют возможность определять его действия, то на таких лиц в случае недостаточности имущества ЮЛ может быть возложена **субсидиарная ответственность** по его обязательствам.

Ликвидация ЮЛ влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. ЮЛ может быть ликвидировано по решению его учредителей (участников), либо органа ЮЛ, уполномоченного на то учредительными документами (в т.ч. - в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо), с достижением цели, ради которой оно создано, с признанием судом недействительной регистрации ЮЛ в связи с допущенными при его создании нарушениями закона, если эти нарушения носят неустранимый характер; по решению суда в случае осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии), либо деятельности, запрещенной законом, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями закона, либо при систематическом осуществлении общественной или религиозной организацией (объединением), благотворительным или иным фондом деятельности, противоречащей его уставным целям.

ЮЛ, являющееся коммерческой организацией, либо действующее в форме потребительского кооператива, благотворительного или иного фонда, ликвидируется вследствие признания его судом **несостоятельным (банкротом).**

При ликвидации ЮЛ требования его кредиторов удовлетворяются в следующей очередности.

1) Удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое ЮЛ несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей.

2) Производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, в том числе по контракту, и по выплате вознаграждений по авторским договорам.

3) Удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого ЮЛ.

4) Погашается задолженность по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды.

5) Производятся расчеты с другими кредиторами в соответствии с законом.

Требования каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди. При недостаточности имущества ликвидируемого ЮЛ оно распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению, если иное не установлено законом.

§8. Хозяйственные товарищества.

ХТ – это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) **складочным капиталом**. Имущество, созданное за счет вкладов, а также произведенное и приобретенное ХТ в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. ХТ могут создаваться в форме **полного товарищества** (ПТ) и **товарищества на вере** (**коммандитного** товарищества - КТ).

Полными товарищами в ПТ и в КТ могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Вкладчиками в КТ могут быть граждане и юридические лица. Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе быть вкладчиками в КТ, если иное не установлено законом. Финансируемые собственниками учреждения могут быть вкладчиками в КТ с разрешения собственника. ХТ могут быть учредителями (участниками) других ХТ и ХО. Вкладом в имущество ХТ могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, либо иные права, имеющие денежную оценку. ХТ не вправе выпускать акции.

Участники ХТ вправе участвовать в управлении делами ХТ, получать информацию о его деятельности и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном учредительными документами порядке; принимать участие в распределении прибыли; получать в случае ликвидации ХТ часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость. Участники ХТ обязаны вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены учредительными документами; не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности ХТ.

Полные товарищи в ПТ в соответствии с заключенным между ними и подписанным всеми участниками договором **простого товарищества** (**договором о совместной деятельности,** учредительным договором) занимаются предпринимательской деятельностью от имени ПТ. Они обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования ЮЛ для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели. Они солидарно несут **субсидиарную ответственность** своим имуществом по обязательствам ПТ. Договор должен содержать условия о размере и составе складочного капитала ПТ; о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов; об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов. Прибыль и убытки ПТ распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников. Частное лицо может быть участником только одного ПТ. Фирменное наименование ПТ должно содержать имена (наименования) всех его участников и слова "полное товарищество", либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов "и компания" и слова "полное товарищество".

КТ - это товарищество, в котором наряду полными товарищами, имеется один или несколько **вкладчиков** (**коммандитистов**), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Частное лицо может быть полным товарищем только в одном КТ. Участник ПТ не может быть полным товарищем в КТ, полный товарищ в КТ не может быть участником ПТ. КТ создается и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор, подписывается всеми полными товарищами. Управление деятельностью КТ осуществляется полными товарищами. Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел КТ, выступать от его имени иначе, как по доверенности. Они не вправе оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел КТ.

§9. Хозяйственные общества.

ХО - это коммерческие организации с разделенным на вклады (акции) учредителей (участников) **уставным капиталом**. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное ХО в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. ХО может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником. ХО могут создаваться в форме **акционерного общества** - АО, **общества с ограниченной** (ООО) или с **дополнительной** (ОДО) **ответственностью**, в виде **акционерных обществ работников** (**народных предприятий**).

Участниками ХО могут быть граждане и юридические лица. Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками ХО, если

иное не установлено законом. Финансируемые собственниками учреждения могут быть участниками ХО с разрешения собственника. ХО могут быть учредителями (участниками) других ХТ и ХО. Вкладом в имущество ХО могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, либо иные права, имеющие денежную оценку. Денежная оценка вклада участника ХО производится по соглашению между учредителями (участниками) общества и в случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной проверке. ООО и ОДО не вправе выпускать акции.

Участники ХО вправе участвовать в управлении его делами, получать информацию о деятельности ХТ и ХО и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном учредительными документами порядке; принимать участие в распределении прибыли; получать в случае ликвидации ХО часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость. Участники ХО обязаны вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены учредительными документами; не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности ХО.

ООО - это учрежденное одним или несколькими лицами ХО, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью ООО, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Фирменное наименование ООО должно содержать наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью». Правовое положение ООО, права и обязанности его участников определяются ГК РФ и законом об ООО. Число участников ООО не должно превышать предела, установленного законом об ООО. ООО не может иметь в качестве единственного участника другое ХО, состоящее из одного лица. Учредительными документами ООО являются учредительный договор и устав. Если ООО учреждается одним лицом, то его учредительным документом является устав. Учредительные документы ООО должны содержать условия о размере уставного капитала ООО; о размере долей каждого из участников; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о составе и компетенции органов управления ООО и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов, а также иные сведения, предусмотренные законом об ООО. Уставный капитал ООО составляется из стоимости вкладов (номинальной стоимости долей) его участников. Уставный капитал определяет минимальный размер имущества ООО, гарантирующего интересы его кредиторов. Размер уставного капитала ООО не может быть менее суммы, определенной законом об ООО. Высшим органом ООО является общее собрание его участников. В ООО создается коллегиальный и/или единоличный исполнительный орган, осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию его участников.

Участники ОДО солидарно несут **субсидиарную ответственность** по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами ОДО. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам ОДО распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами ОДО. Фирменное наименование ОДО должно содержать наименование общества и слова «с дополнительной ответственностью».

Акционерное общество (АО) - это ХО, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Фирменное наименование должно содержать наименование АО и указание на то, что оно является акционерным[13].

Участники **открытого АО** (ОАО) могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. ОАО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

[13] Правовое положение АО и права и обязанности акционеров определяют ГК РФ и Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ "Об АО".

Акции **закрытого АО** (ЗАО) распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. ЗАО не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции, либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Число участников ЗАО не должно превышать предела, установленного законом об АО. В противном случае оно подлежит преобразованию в ОАО в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке, если их число не уменьшится до установленного предела. В случаях, предусмотренных законом, ЗАО может быть обязано публиковать для всеобщего сведения указанные документы.

Учредители АО заключают в письменной форме договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию АО, размер уставного капитала, категории выпускаемых акций, а также иные предусмотренные законом условия.

Устав АО должен содержать также условия о категориях эмитируемых акций, их номинальной цене и количестве; о размерах уставного и резервного капиталов АО; о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления АО и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов. АО может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций АО. АО не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Уставный капитал АО составляется из номинальной цены акций АО, приобретенных акционерами. Он определяет минимальный размер имущества АО, гарантирующего интересы его кредиторов. Он не может быть менее лимита, предусмотренного законом об АО. При учреждении АО все его акции должны быть распределены среди учредителей.

Уставный капитал ХО может составлять лишь несколько процентов от общей суммы его пассива. В процессе хозяйственной деятельности он **используется в основном как инструмент распределения дивидендов между участниками ХО** (акционерами) - пропорционально доле каждого из них в уставном капитале.

АО не вправе объявлять и выплачивать дивиденды до полной оплаты всего уставного капитала; если стоимость чистых активов АО меньше его уставного капитала и резервного фонда, либо станет меньше их размера в результате выплаты дивидендов.

Высшим органом управления АО является общее собрание его акционеров. В АО с числом акционеров более 50 создается совет директоров (наблюдательный совет). Исполнительный орган АО может быть коллегиальным (правление, дирекция) и/или единоличным (директор, генеральный директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью АО и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров. АО обязано **ежегодно публиковать** для всеобщего сведения баланс и отчет о результатах финансовой деятельности. Для проверки и подтверждения правильности годовой финансовой отчетности оно должно ежегодно привлекать профессионального аудитора, не связанного имущественными интересами с обществом или его участниками. АО может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по решению общего собрания акционеров. АО вправе преобразоваться в ООО или в ПК, а также в некоммерческую организацию в соответствии с законом.

АО вправе, но не обязано выкупать свои акции у акционера.

ХО является **дочерним** (ДХО) в том случае, если другое (**основное**) ХО или ХТ в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким ХО. ДХО не отвечает по долгам основного ХО (ХТ). Основное ХО (ХТ), которое имеет право давать ДХО, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, **отвечает солидарно** с ДХО по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. В случае **несостоятельности (банкротства**) ДХО по вине основного ХО (ХТ) оно несет **субсидиарную ответственность** по долгам ДХО. Участники (акционеры) ДХО вправе требовать возмещения основным ХО (ХТ) убытков, причиненных по его вине ДХО, если иное не установлено законами о ХО.

ХО является **зависимым** (ЗХО), если другое (преобладающее, участвующее) ХО имеет более 20% голосующих акций АО или 20% уставного капитала ООО. ХО, которое приобрело более 20% голосующих акций АО или 20% уставного капитала ООО, обязано незамедлительно публиковать сведения об этом в порядке, предусмотренном законами о

ХО. Пределы взаимного участия ХО в уставных капиталах друг друга и число голосов, которыми одно из таких ХО может пользоваться на общем собрании участников или акционеров другого ХО, определяются законом.

§10. Акционерное общество работников

Идею создания предприятий, принадлежащих членам трудового коллектива, впервые предложил в 1954 г. калифорнийский адвокат Луис Келсо[14]. Создавать такие предприятия стали, начиная с 1974 г. В настоящее время в США имеется свыше 15 тысяч таких предприятий.

Социологические исследования, проводимые в США на предприятиях, находящихся в собственности трудовых коллективов, показали, что они работают эффективно в тех случаях, когда работники-акционеры принимают активное участие в обсуждении и принятии жизненно важных для предприятия решения, когда имеет место их **сопричастность к судьбе предприятия**.

В России имеется не более десяти акционерных обществ работников.

В соответствии с законом РФ от 19.07.1998 г. №115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» **акционерное общество работников - народное предприятие** (АОР) может быть создано путем преобразования любой коммерческой организации (за исключением ГУП и МУП), работникам которых принадлежит менее 49% уставного капитала. Создание АОР иным способом не допускается.

Договор о создании АОР должен содержать следующее:

1) сведения о количестве акций АОР, которыми может владеть в момент его создания:

- каждый работник, в том числе являющийся участником преобразуемой коммерческой организации и решивший стать акционером АОР;
- каждый участник преобразуемой коммерческой организации, не являющийся ее работником;
- каждое физическое лицо, не являющееся участником преобразуемой коммерческой организации, и/или юридическое лицо;

2) денежную оценку акций (долей, паев) преобразуемой коммерческой организации;

3) условия, сроки и порядок выкупа АОР его акций у его акционеров и условий договора о создании АОР;

4) указание формы оплаты акций АОР или порядка обмена акций (долей, паев) преобразуемой коммерческой организации на акции АОР каждым акционером в момент его создания.

Договор о создании АОР должен быть подписан всеми лицами, решившими стать его акционерами. С акционерами, предъявившими требования о выкупе акций, а также с акционерами, у которых количество акций АОР на дату его создания оказалось не соответствующим требованиям закона и условиям договора о создании АОР, оно обязано в течение одного месяца после даты его создания заключить договоры купли-продажи принадлежащих им акций. При этом выкупная цена принадлежащих им акций не может превышать их рыночную цену.

АОР вправе выпускать только обыкновенные акции. Уменьшение количества голосов владельцу акций АОР при голосовании по принципу «одна акция - один голос» не допускается. Номинальная цена одной акции определяется общим собранием акционеров, но не может быть более 20% МРОТ.

Работникам АОР должно принадлежать количество акций АОР, номинальная цена которых составляет более 75% его уставного капитала (УК). Работникам АОР, более 45% уставный капитал (УК) которого принадлежит физическим лицам, не являющимся его работниками, и/или юридическим лицам, должно принадлежать количество акций, номинальная стоимость которых составляет более 75% УК, не позднее чем на дату окончания десятого финансового года после года создания АОР. Если в преобразуемом АО от 35% до 45% УК принадлежит физическим лицам, не являющимся его работниками, и/или юридическим лицам, то не позднее окончания 5 финансового года с момента создания АОР его работникам должно принадлежать количество акций, номинальная цена которых составляет более 75% УК АОР. Если в этот срок работникам не будет принадлежать указанное количество акций, то АОР в течение одного года должно быть преобразовано в коммерческую организацию иной формы. По истечении этого срока АОР

[14] Келсо Л.О., Келсо П.Х. Демократия и экономическая власть. Ростов на Дону: Феникс, 2000.

подлежит ликвидации в судебном порядке по требованию органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц, или уполномоченного на то государственного органа, или органа местного самоуправления.

Доля акций АОР в общем количестве акций, которой может владеть в момент его создания работник преобразуемой коммерческой организации, должна быть равна доле оплаты его труда в общей сумме оплаты труда работников за предшествующие созданию АОР 12 месяцев. Договором о создании АОР может быть предусмотрен иной порядок определения доли акций АОР в общем количестве акций, которой может владеть в момент его создания работник преобразуемой коммерческой организации.

Работник преобразуемой коммерческой организации, не имеющий достаточного количества акций (долей, паев) преобразуемой коммерческой организации для обмена на акции АОР, которые должны принадлежать ему в соответствии с договором о создании АОР, обязан оплатить не менее 50% стоимости того количества акций АОР, которое должно ему принадлежать в момент создания АОР. Доля акций АОР в общем количестве акций, которой могут владеть в совокупности в момент его создания участники преобразуемой коммерческой организации, не являющиеся ее работниками, должна быть менее 25% УК АОР, если договором о создании АОР не предусмотрено иное. Доля акций АОР в общем количестве акций, которой может владеть в момент его создания один его работник, не может превышать указанную максимальную долю, если договором о создании АОР не предусмотрено иное. Минимальный УК АОР должен составлять не менее 1000-кратного размера МРОТ, установленного на дату его государственной регистрации. Выкуп акций АОР у акционеров может быть осуществлен только за счет его прибыли.

Один акционер АОР, являющийся его работником (работник-акционер), не может владеть количеством его акций, номинальная цена которых превышает 5% его УК. Максимальная доля акций, которой может владеть один работник-акционер, может быть уменьшена уставом АОР. Если по каким-либо причинам, в т.ч. - в результате наделения акциями, у одного работника-акционера оказалось количество акций, превышающее установленную уставом АОР максимальную долю, то оно обязано выкупить у такого работника-акционера те акции, которые образуют указанное превышение, а работник-акционер обязан продать их АОР. Выкуп производится по номинальной цене акций АОР в течение 3 месяцев с даты образования такого превышения. Работник-акционер может продать или иным образом произвести отчуждение принадлежащих ему акций АОР другому физическому лицу и/или юридическому лицу только в случаях, предусмотренных законом. Работник-акционер имеет право продать по договорной цене часть принадлежащих ему на дату окончания отчетного финансового года акций АОР в течение следующего финансового года акционерам АОР или самому АОР, а в случае их отказа - работникам АОР, не являющимся его акционерами. Количество разрешенных к продаже акций АОР одним работником-акционером устанавливается общим собранием акционеров, при этом оно не может превышать 20 % принадлежащих данному работнику-акционеру акций АОР на указанную дату.

АОР обязано выкупить у уволившегося работника-акционера, а уволившийся работник-акционер обязан продать АОР принадлежащие ему акции АОР по их выкупной цене в течение 3 месяцев с даты увольнения. По решению **наблюдательного совета** АОР или в соответствии с уставом АОР уволившийся работник-акционер вправе продать по договорной цене в течение 3 месяцев с даты увольнения принадлежащие ему акции АОР работникам АОР. Уволившийся работник-акционер, не согласный с выкупной ценой принадлежащих ему акций, вправе в письменной форме обжаловать ее в ревизионную (**контрольную**) **комиссию** АОР. Акционеры АОР - физические лица, не являющиеся его работниками, и юридические лица имеют право в любое время продать по договорной цене принадлежащие им акции в первую очередь акционерам АОР, а в случае их отказа - самому АОР или его работникам, не являющимся его акционерами.

Выкупная цена акций АОР определяется ежеквартально по методике, утверждаемой общим собранием акционеров, при этом указанная цена не должна составлять менее 30% цены чистых активов АОР и должна, как правило, соответствовать их рыночной цене. На АОР для выкупа акций АОР у уволившихся работников-акционеров создается **специальный фонд акционирования работников**, который не может быть использован для иных целей.

Дивиденды по акциям АОР выплачиваются не чаще, чем один раз в год. АОР не вправе принять решение о выплате дивидендов, если на момент выплаты оно имеет

признаки несостоятельности (банкротства) или эти признаки могут появиться в результате выплаты дивидендов; цена его чистых активов меньше суммы его УК и резервного капитала, либо станет меньше такой суммы в результате выплаты дивидендов; оно не выкупило у своих акционеров акции АОР, доля которых в общем количестве акций АОР не соответствует требованиям закона и устава АОР.

Акции АОР, находящиеся на его балансе, полностью или частично могут быть проданы его работникам, а также физическим лицам, не являющимся его работниками, и/или юридическим лицам. Количество продаваемых акций АОР, цена, по которой они будут продаваться, условия и порядок их продажи утверждаются решением общего собрания акционеров, принятым не менее чем $^{3}/_{4}$ голосов акционеров, присутствующих на общем собрании. Продажа акций АОР, находящихся на его балансе, осуществляется в соответствии с законом, при этом количество продаваемых акций АОР не может превышать 50% общего количества акций АОР, предназначенных для распределения между работниками. Продажа акций АОР, находящихся на его балансе, генеральному директору АОР, его заместителям и помощникам, членам наблюдательного совета и членам контрольной комиссии не допускается. Уставом АОР может быть установлен дополнительный перечень лиц, продажа акций АОР которым не допускается.

Среднесписочная численность работников АОР не может составлять менее 51 человека. При снижении указанной численности АОР обязано в течение одного года привести ее в соответствие, либо преобразоваться в коммерческую организацию иной формы. При невыполнении этого требования АОР подлежит ликвидации в судебном порядке. Число работников - не акционеров за отчетный финансовый год не должно превышать 10% численности работников АОР.

Число акционеров АОР не должно превышать 5000. При его превышении АОР обязано в течение одного года привести его в соответствие, либо преобразоваться в коммерческую организацию иной формы. При невыполнении этого требования АОР подлежит ликвидации в судебном порядке.

К исключительной компетенции общего собрания акционеров относятся:

1) избрание генерального директора АОР, досрочное прекращение его полномочий, а также установление ему размера заработной платы;

2) избрание председателя контрольной комиссии, досрочное прекращение его полномочий, а также установление ему размера заработной платы;

3) определение количественного состава наблюдательного совета, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий;

4) определение максимальной доли акций АОР в общем количестве акций, которой могут в совокупности владеть физические лица, не являющиеся работниками АОР, и/или юридические лица;

5) определение максимальной доли акций АОР в общем количестве акций, которой может владеть один работник АОР;

6) утверждение положения о контрольной комиссии;

7) установление размера вознаграждений и компенсаций членам наблюдательного совета;

8) установление размера вознаграждений и компенсаций членам контрольной комиссии, а также утверждение сметы на осуществление ее деятельности;

9) утверждение методики определения выкупной цены акций АОР;

10) утверждение изменений устава АОР, в т.ч. - изменений размера УК АОР, или утверждение устава АОР в новой редакции;

11) утверждение годового бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и об убытках;

12) принятие решения о реорганизации АОР;

13) утверждение приоритетных направлений деятельности АОР;

14) утверждение отчета контрольной комиссии;

15) принятие решения о ликвидации АОР, назначении ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов. Решения по п.п. 1-6, 8, 10, 12 и 14 принимаются по принципу «один акционер - один голос».

В бюллетене для голосования на общем собрании акционеров должен быть указан принцип голосования по каждому вопросу – «**одна акция - один голос»** или «**один акционер - один голос»**.

Наблюдательный совет осуществляет общее руководство деятельностью АОР и может принимать решения по всем вопросам, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров, а также вопросов, отнесенных законом и

уставом АОР к компетенции его генерального директора. К исключительной компетенции наблюдательного совета относятся: 1) созыв годового и внеочередных общих собраний акционеров; 2) утверждение повестки дня общего собрания акционеров; 3) определение даты составления списка акционеров; 4) определение размера дивиденда по акциям и порядка его выплаты; 5) использование резервного и иных фондов АОР; 6) утверждение внутрифирменных нормативных актов АОР, предусмотренных его уставом; 7) создание филиалов и открытие представительств АОР.

Руководство текущей деятельностью АОР осуществляется его генеральным директором, являющимся его единоличным исполнительным органом. К его компетенции относятся все вопросы руководства текущей деятельностью АОР, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров или наблюдательного совета. Он избирается общим собранием акционеров на срок, определенный уставом АОР, но не более чем на 5 лет, может избираться неограниченное число раз. Размер его заработной платы за отчетный финансовый год не может более чем в 10 раз превышать средний размер заработной платы одного работника.

§11. Производственные и потребительские кооперативы.

Производственный кооператив (ПК, артель) - добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами ПК может быть предусмотрено участие в его деятельности ЮЛ. ПК является коммерческой организацией. Члены ПК несут по его обязательствам субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о ПК и уставом ПК[15]. Учредительным документом ПК является его устав, утверждаемый общим собранием его членов.

Устав ПК должен содержать условия о размере паевых взносов членов ПК; о составе и порядке внесения паевых взносов членами ПК и их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов; о характере и порядке трудового участия его членов в деятельности ПК и их ответственности за нарушение обязательства по личному трудовому участию; о порядке распределения прибыли и убытков ПК; о размере и условиях субсидиарной ответственности его членов по долгам ПК; о составе и компетенции органов управления ПК и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов. **Численность членов ПК не должно быть менее пяти**. Прибыль ПК распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом ПК. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации ПК и удовлетворения требований его кредиторов.

Имущество **крестьянского (фермерского) хозяйства** принадлежит его членам на праве **совместной собственности**, если законом или договором между ними не установлено иное. В России в 2005 г. действовало 261,4 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств (в 1992 г. – 182,8 тыс.).

Потребительский кооператив - добровольное объединение граждан и ЮЛ на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Потребительский кооператив является некоммерческой организацией.

Учреждение потребительских кооперативов фермеров позволило создать в Скандинавии (1870-1930 гг.), Прибалтике (1840-1930 гг.), Западной Европе (1940-1960 гг.) высокоэффективные национальные агропромышленные комплексы. Частная собственность на землю и ответственность за ее плодородие и урожайность в них сочетается с кооперативной солидарностью и взаимопомощью. Фермерское хозяйство может быть одновременно участником нескольких кооперативов: по совместной закупке элитных семян и пород скота, по совместному приобретению и использованию сельскохозяйственной техники, гербицидов, инсектицидов, по совместному хранению

[15] Федеральный закон от 08.12.1995 г. №193-фз "О сельскохозяйственной кооперации", Федеральный закон от 08.05.1996 г. №41-фз "О производственных кооперативах"

сельскохозяйственной продукции, оптовой и розничной торговле, взаимному кредитованию и страхованию рисков и пр. Участие в кооперативах способствует снижению трансакционных издержек.

§12. Унитарные предприятия

Наличие предприятий – естественных монополистов (водоснабжение, теплоснабжение, канализация и др.) предопределило необходимость законодательного закрепления их особых организационно-правовых форм (государственных и муниципальных унитарных предприятий - ГУП и МУП).

Унитарное предприятие - коммерческая организация, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество ГУП (МУП) является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между его работниками. Устав ГУП (МУП) должен содержать также сведения о предмете и целях его деятельности, о размере его уставного фонда, порядке и источниках его формирования. Имущество ГУП и МУП находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию **на праве хозяйственного ведения** или **оперативного управления**. Фирменное наименование ГУП (МУП) должно содержать указание на собственника его имущества. Органом ГУП (МУП) является руководитель, который назначается собственником, либо уполномоченным собственником органом, и им подотчетен. ГУП (МУП) отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

По решению Правительства РФ на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, может быть образовано унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, - **федеральное казенное предприятие** (ФКП).

§13. Некоммерческие предприятия.

Некоммерческим партнерством является основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение предусмотренных законодательством целей. Имущество, переданное некоммерческому партнерству его членами, является собственностью партнерства. Члены некоммерческого партнерства не отвечают по его обязательствам, а некоммерческое партнерство не отвечает по обязательствам своих членов. Некоммерческое партнерство вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых оно создано.

Государственной корпорацией является не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная РФ на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций.

Автономной некоммерческой организацией является не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и/или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления услуг в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права, физической культуры и спорта и иных услуг. Имущество, переданное автономной некоммерческой организации ее учредителями (учредителем), является собственностью автономной некоммерческой организации. Учредители автономной некоммерческой организации не сохраняют прав на имущество, переданное ими в собственность этой организации. Учредители не отвечают по обязательствам созданной ими автономной некоммерческой организации, а она не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Автономная некоммерческая организация вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых создана указанная организация. Надзор за деятельностью автономной некоммерческой организации осуществляют ее учредители в порядке, предусмотренном ее учредительными документами. Учредители автономной некоммерческой организации могут пользоваться ее услугами только на равных условиях с другими лицами.

Общественные и **религиозные организации (объединения**) - добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Они являются некоммерческими организациями. Они вправе осуществлять

предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям. Их участники (члены) не сохраняют прав на переданное ими этим организациям в собственность имущество, в том числе на членские взносы. Они не отвечают по обязательствам организаций, в которых участвуют в качестве их членов, а указанные организации не отвечают по обязательствам своих членов. Особенности их правового положения определяются законом.

Фонд – не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) ЮЛ на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели[16]. Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является его собственностью. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам учредителей. Фонд использует имущество для целей, определенных в его уставе. Фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых создан фонд, и соответствующей этим целям.

Корпоративные **негосударственные пенсионные фонды** (НПФ) могут учреждаться работодателями или объединениями работодателей с целью обеспечения дополнительных пенсий для своих сотрудников; частные НПФ - юридическими и физическими лицами с целью организации дополнительного пенсионного обеспечения (ДПО) для своих участников. Вкладчиками корпоративных НПФ являются: работодатели-учредители, чьи взносы должны уплачиваться в пользу конкретных сотрудников; сотрудники учредителей — по собственному желанию. Вкладчиками частных НПФ могут быть: любые физические лица; работодатели, осуществляющие взносы в пользу своих сотрудников. Физические лица должны платить взносы лишь в свою пользу. И работодатели, и физические лица могут платить взносы нерегулярно, НПФ не должны устанавливать штрафные санкции за задержку уплаты пенсионных взносов (даже если предварительно был согласован график уплаты). По поручению физических лиц взносы могут перечисляться их работодателями, которые в таком случае несут перед своими сотрудниками ответственность за своевременность уплаты.

Собственные средства пенсионных фондов должны инвестироваться в целях защиты этих средств от обесценения в результате инфляции и обеспечения дополнительного дохода пенсионному фонду для покрытия издержек его деятельности.

Учреждение - организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

Коммерческие организации по договору между собой в целях координации предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут создавать объединения в форме **ассоциаций** или **союзов**, являющихся некоммерческими организациями. Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, то такая ассоциация (союз) преобразуется в ХО (ХТ), либо может создать для осуществления предпринимательской деятельности ХО или участвовать в таком ХО. Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций. Ассоциация (союз) некоммерческих организаций является некоммерческой организацией.

§14. Малые предприятия

В современной экономике **малые предприятия** играют очень важную роль**.** Они формируют в экономике конкурентную среду, позволяют снижать уровень безработицы. Законодательством[17] к числу малых отнесены предприятия, у которых доля государственной и муниципальной собственности в уставном капитале не превышает 25%, а средняя численность персонала не превышает от 30 человек (в розничной торговле

[16] Федеральный закон от 07.05.1998 г. № 75-фз "О негосударственных пенсионных фондах"

[17] Федеральный закон от 14.07.1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ».

Федеральный закон о развитии малого и среднего предпринимательства в РФ от 18.10.2007 № 230-ФЗ

и бытовом обслуживании) до 100 человек (в промышленности, строительстве и на транспорте).

Малые предприятия, занимающиеся разработкой научно-технической продукции (открытий, изобретений, технологий) и/или доведением ее до стадии серийного производства, - **инновационные венчурные** предприятия - способствуют ускорению темпов НТП и повышению конкурентоспособности предприятий. Примерно половина их разработок заканчивается неудачей. Зато рентабельность остальных разработок в 1990 г составляла в среднем 37-48%, в 1999 – 144%, т.е., она намного превышает средний по промышленности уровень. Высокая рискованность этих разработок в сочетании с объективной их необходимостью определили выделение инновационных венчурных предприятий как особого вида предприятий. Законодательством США и ряда других стран для малых (в т.ч. - инновационных венчурных) предприятий законодательно закреплен ряд льгот. Федеральная администрация США по делам малого бизнеса и комиссии по экономическому развитию при региональных органах исполнительной власти предоставляют малым предприятиям кредиты и кредитные гарантии, консультируют, оказывают проектные, юридические, бухгалтерские, организационные услуги, содействуют в аренде помещений.

В 2013 г. в России работало 234,5 тысячи малых предприятий (без микропредприятий), в т.ч. в обрабатывающих производствах – 134,0, в строительстве – 29,7, в оптовой и розничной торговле - 70,3. В малых предприятиях в 2013 г. было занято 6,5 млн. человек. Их оборот составлял 15,7 трлн. рублей, в т.ч. в торговле 8,9 трлн. рублей (56,8%). Они произвели 11% ВВП (в США - >40% ВВП).

В 2013 г. в России имелось 2,6 млн. **индивидуальных предпринимателей** (без образования ЮЛ), объем их выручки составлял 8,7 трлн. рублей, в т.ч. в торговле – 1,423 млн. человек (54,7%) с выручкой 7,4 трлн. рублей (85,4%).

§15. Ценные бумаги и их виды.

Объектами гражданских прав являются вещи (в т.ч. - деньги и ценные бумаги), имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности и исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага. Они могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке правопреемства (наследования, реорганизация ЮЛ), либо иным способом, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте.

Ценная бумага (ЦБ) - это документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении[18]. С передачей ЦБ переходят все удостоверяемые ею права в совокупности. В случаях, предусмотренных законом или в установленном им порядке, для осуществления и передачи прав, удостоверенных ЦБ, достаточно доказательств их закрепления в специальном обычном или компьютеризованном **реестре** (реестре субсчетов счета №85 пассива баланса). Эмиссия и оборот ЦБ регулируется законодательством о ценных бумагах.

Эмитируют долевые и долговые ЦБ. Долевыми ЦБ являются акции, долговыми – все остальные ЦБ.

К ЦБ относятся акции, государственные облигации, облигации, векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты, банковские сберегательные книжки на предъявителя, американские и глобальные депозитарные расписки, коносаменты, приватизационные ЦБ и другие документы, которые законодательством о ЦБ или в установленном ими порядке отнесены к числу ЦБ.

Виды прав, которые удостоверяются ЦБ, обязательные реквизиты ЦБ, требования к форме ЦБ и другие необходимые требования определяются законом или в установленном им порядке. **Отсутствие обязательных реквизитов ЦБ** или **несоответствие ЦБ установленной для нее форме влечет ее ничтожность**. Права, удостоверенные ЦБ, могут принадлежать ее предъявителю (ЦБ **на предъявителя**); названному в ЦБ лицу (**именная** ЦБ); названному в ЦБ лицу, которое может само осуществить эти права или назначить своим распоряжением (**приказом**) другое управомоченное лицо (**ордерная** ЦБ).

[18] Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-фз "О рынке ценных бумаг", Федеральный закон от 29.07.1998 г. № 136-фз "Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг".

Законом может быть исключена возможность выпуска ЦБ определенного вида в качестве именных, либо в качестве ордерных, либо на предъявителя.

Для передачи другому лицу прав, удостоверенных ЦБ на предъявителя, достаточно вручения ЦБ этому лицу.

Права, удостоверенные **именной** ЦБ, передаются в порядке, установленном для уступки требований (**цессии**). Лицо, передающее право по ЦБ, несет **ответственность за недействительность соответствующего требования, но не за его неисполнение**.

Права по **ордерной** ЦБ передаются путем совершения на ней передаточной надписи - **индоссамента**. **Индоссант несет ответственность не только за существование права, но и за его осуществление**. Индоссамент, совершенный на ЦБ, переносит все права, удостоверенные ЦБ, на лицо, которому или приказу которого передаются права по ЦБ, - **индоссата.** Индоссамент может быть **бланковым** (без указания лица, которому должно быть произведено исполнение) или **ордерным** (с указанием лица, которому или согласно приказу которого должно быть произведено исполнение). Индоссамент может быть ограничен только поручением осуществлять права, удостоверенные ЦБ, (препоручительный индоссамент) без передачи этих прав индоссату, выступающему в этом случае в качестве представителя. Операции с бездокументарными ЦБ могут совершаться только при обращении к лицу, которое официально совершает записи прав[19].

АО вправе эмитировать простые и привилегированные (преференциальные) акции. Доля привилегированных акций в общей сумме уставного капитала АО не должна превышать 25%.

Держатель простой акции имеет право голоса на общем собрании. Размер выплачиваемых ему дивидендов зависит от результатов финансово-хозяйственной деятельности АО и направлений использования чистой прибыли, определенных общим годовым собранием акционеров и закрепленных в его решении. Держателю привилегированной акции гарантируется выплата дивидендов в размере, не меньшем, чем закреплено в уставе, независимо от результатов финансово-хозяйственной деятельности АО; но он не имеет права голоса на общем собрании акционеров. Если ему не выплачиваются дивиденды в течение трех лет, то привилегированные акции автоматически конвертируются в простые акции и их держатель приобретает право голоса.

АО эмитируют акции только в безналичной форме – в виде записи на счете №85 «Уставный капитал» пассива баланса АО. Акции являются «ценными бумагами». Количество акций, принадлежащих каждому из акционеров, указывается на субсчетах счета №85. Законодательством установлено, что реестр акционеров (реестр субсчетов счета №85) должно вести независимое предприятие – **депозитарий** на основании договора с АО - эмитентом. Депозитарий выдает акционерам **сертификаты,** в которых указывается количество акций, принадлежащее акционеру. Сертификаты не являются ценными бумагами.

АО вправе по решению общего собрания акционеров увеличить уставный капитал путем увеличения номинальной цены акций или выпуска дополнительных акций. Увеличение уставного капитала АО для покрытия понесенных им убытков не допускается.

При учреждении АО и при последующих увеличениях уставного капитала необходимо готовить и регистрировать в государственной Комиссии по ценным бумагам **Проспект эмиссии акций**, содержащий и закрепляющий условия эмиссии и размещения очередного пакета акций. Открытая подписка на акции АО не допускается до полной оплаты уставного капитала. АО может само размещать свои акции, либо заключить договор с **андеррайтером,** поручающий ему разместить пакет акций. Законом или уставом АО могут быть установлены ограничения числа, суммарной номинальной цены акций или максимального числа голосов, принадлежащих одному акционеру.

Коммерческий кредит — это кредит, предоставляемый с отсрочкой платежа предприятием-продавцом товара его покупателю, выдающему продавцу вексель, либо покупателем товара его продавцу, выдающему покупателю варрант. Вексель впервые стал использоваться в Италии в XII—XIII вв.

[19] Положение об обращении бездокументарных простых векселей на основе учета прав их держателей, Положение о сертификации операторов системы обращения бездокументарных простых векселей, утвержденные постановлением Федеральной комиссии по ЦБ и фондовому рынку от 21.03.1996 г. №5 и другие нормативные акты.

Простой вексель - это долговая расписка, содержащая безусловное **долговое обязательство** покупателя (заемщика) товара уплатить его продавцу (кредитору) с указанием места и времени выдачи долгового обязательства, его суммы, места и времени платежа.

Переводной вексель (**тратта**) — это безусловный письменный приказ покупателя товара (заемщика - **трассанта**) своему банку (коммерческому банку, осуществляющему расчетно-кассовое обслуживание покупателя) уплатить определенную сумму продавцу товара (выгодоприобретателю) - **трассату** (или указанному им лицу, либо предъявителю тратты - **ремитенту**) с начислением указанного процента в указанном месте в указанный срок. Тратта вступает в силу только при наличии ее акцепта и аваля.

Акцепт – согласие коммерческого банка, обслуживающего покупателя (открывшего ему расчетный счет), принять тратту к исполнению.

Аваль – гарантийное обязательство первоклассного заемщика (коммерческого банка или крупного предприятия) уплатить по тратте в том случае, если в указанный срок покупатель окажется неплатежеспособным. За услуги по авалированию взимается незначительная плата. Однако лицу, не имеющему репутации, связей и знакомств, авалировать тратту весьма непросто. Для акцепта и аваля на обороте тратты предусматривается специальное место.

Отношения сторон по векселю регулируются законом о переводном и простом векселе

Варрант – складская расписка, содержащая обязательство продавца товара передать покупателю указанный товар в указанном количестве, указанных качества, маркировки и упаковки в указанном месте в указанный срок.

Цель коммерческого кредита — ускорить реализацию товаров и получение выручки от реализации. Процент по нему, входящий в цену товара и в сумму долгового обязательства, как правило, ниже, чем по банковскому кредиту.

Для современной экономики характерно переплетение и взаимодополнение коммерческого и банковского кредитов.

Для привлечения средств предприятия используют займы. **Договорной заем** может быть получен у предприятия или небанковской финансовой организации на основании договора. **Облигационные займы** осуществляют посредством эмиссии и размещения облигаций купонных, с дисконтом, выигрышных, либо совмещающих одновременно эти свойства.

Облигацией является ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от эмитента (лица, выпустившего облигацию) в предусмотренный ею срок номинальной цены облигации или иного имущественного эквивалента. Облигация предоставляет ее держателю также право на получение фиксированного в ней процента от номинальной цены облигации, либо иные имущественные права. По договору государственного займа заемщиком выступает РФ или ее субъекты, а займодавцем - гражданин или ЮЛ. Облигация содержит обязательство заемщика (эмитента) погасить ее (вернуть деньги заимодавцу, держателю облигации) с выплатой дохода в указанной форме в указанный срок. Если эмитент не в состоянии своевременно погасить облигации, то их держатели вправе потребовать их конверсии в акции эмитента, либо обратиться в арбитражный суд с требованием признать эмитента неплатежеспособным (банкротом).

На бланке **купонной облигации** надпечатываются купоны, каждый из которых держатель должен в установленный срок вырезать и предъявить эмитенту для получения дохода, указанного в купоне.

Облигации с дисконтом (со скидкой) размещаются по цене ниже номинала, а выкупаются эмитентом по номиналу; разница между ценой размещения и номиналом является доходом держателя облигации.

Выигрышные облигации размещаются и погашаются по номиналу; по ним проводятся лотереи с выигрышами в виде денег или вещей, являющимися доходом выигравших держателей облигаций.

АО вправе выпускать облигации на сумму, не превышающую размер уставного капитала, либо величину обеспечения, предоставленного АО в этих целях третьими лицами, после полной оплаты уставного капитала. При отсутствии обеспечения выпуск облигаций допускается не ранее третьего года существования АО и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов АО.

Чек – денежный документ, содержащий письменное поручение чекодателя другому лицу (плательщику) выплатить некоторую сумму тому, на кого выписан чек, за счет денег, ранее переданных чекодателем в распоряжение плательщика. Это - приказ покупателя (либо держателя расчетного счета) снять с его расчетного счета и выплатить предъявителю чека (либо лицу, указанному в чеке, либо по его приказу) указанную сумму. Чеки появились в обращении на рубеже XVI— XVII вв. одновременно в Великобритании и Голландии. Чек — упрощенный аналог переводного векселя, выставленный на банк и оплачиваемый по предъявлении.

Депозитный и сберегательный сертификаты – индивидуальные документы, закрепляющие права на срочный вклад. В течение срока вклада эти сертификаты могут быть проданы/куплены с выплатой покупателем продавцу суммы вклада и процентов на вклад пропорционально времени держания продавцом вклада. Эти сертификаты совмещают свойства таких финансовых инструментов, как срочный вклад и облигация**.**

В 1930 гг. на территории США было запрещено обращение иностранных ЦБ. Для обхода этого запрета стала использоваться следующая процедура. Иностранный эмитент обращается в американский коммерческий банк с просьбой предоставить ему кредит под залог пакета ЦБ (акций или облигаций), обязуясь в период действия кредита выплачивать банку дивиденды или проценты на заложенный пакет ЦБ. Банк эмитирует и размещает на территории США «**американские депозитарные расписки**» - **АДР**, держателям которых гарантирует выплату процентов за счет средств, получаемых банком от эмитента акций или облигаций. Выручка от размещения АДР используется для финансирования кредита, предоставляемого банком эмитенту. АДР позволяют привлечь зарубежные инвестиции вновь созданным предприятиям, еще не имеющим «кредитной истории» и репутации надежных заемщиков, либо АО, не способным пройти процедуру листинга на фондовых биржах. Однако банк, прежде чем заключить договор с эмитентом, осуществляет его обследование и аудиторскую проверку его финансово-хозяйственной деятельности. По примеру АДР в других странах стали практиковать эмиссию **глобальных депозитарных расписок – ГДР**.

Коносамент – многоцелевой финансово-транспортный документ, используемый во внешней торговле при транспортировке экспортно-импортных товаром морским транспортом. Он совмещает свойства товарно-транспортной накладной, складской расписки и др.

§3.16. Сделки.

Частные лица могут совершать **сделки** - действия, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Они могут быть двух- или многосторонними (договоры) и односторонними. Односторонней считается сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон необходимо и достаточно выражения воли одной стороны. Для заключения договора необходимо выражение согласованной воли двух сторон (двусторонняя сделка), либо трех или более сторон (многосторонняя сделка).

Если гражданин вследствие физического недостатка, болезни или неграмотности не может собственноручно подписаться, то по его просьбе сделку может подписать другой гражданин. Его подпись должна быть засвидетельствована нотариусом, либо другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие, с указанием причин, в силу которых совершающий сделку не мог подписать ее собственноручно.

Сделка, совершенная ЮЛ в противоречии с целями деятельности, определенно ограниченными в его учредительных документах, либо ЮЛ, не имеющим лицензию на занятие соответствующей деятельностью, может быть признана судом **недействительной** если доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать о ее незаконности. Сделка, совершенная под влиянием заблуждения, имеющего существенное значение, может быть признана судом недействительной по иску стороны, действовавшей под влиянием заблуждения. Сделка, совершенная под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой стороной, а также сделка, которую лицо было вынуждено совершить вследствие стечения тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных для себя условиях, чем другая сторона воспользовалась (**кабальная** сделка), может быть признана судом недействительной по иску потерпевшего. Сделка, совершенная одним лицом (представителем) от имени

другого (представляемого) лица непосредственно создает, изменяет и прекращает гражданские права и обязанности представляемого.

Обязательства возникают из договора, вследствие причинения вреда и из иных оснований, указанных в ГК РФ. В качестве каждой из сторон обязательства - кредитора или должника - могут участвовать одно или одновременно несколько лиц. В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п.), либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. Денежные обязательства должны быть выражены в рублях. Должнику, обязанному передать кредитору одно или другое имущество, либо совершить одно из двух или нескольких действий, принадлежит право выбора, если из закона или условий обязательства не вытекает иное. **Солидарная обязанность** (**ответственность**) или солидарное требование возникает, если солидарность обязанности или требования предусмотрена договором или установлена законом, в частности при неделимости предмета обязательства. **Встречным** признается исполнение обязательства одной из сторон, которое в соответствии с договором обусловлено исполнением своих обязательств другой стороной.

Кредитор вправе требовать уплаты **неустойки**, определенной законом (законной неустойки), независимо от того, предусмотрена ли обязанность ее уплаты соглашением сторон.

В силу **банковской гарантии** банк или страховая организация (**гарант**) дают по просьбе другого лица (**принципала**) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (**бенефициару**) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате.

За **пользование чужими денежными средствами** вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате, либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств.

По отдельным видам обязательств и по обязательствам, связанным с определенным родом деятельности, законом может быть ограничено право на полное возмещение убытков (**ограниченная ответственность**).

Надлежащее исполнение прекращает обязательство.

Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. К договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках. К обязательствам, возникшим из договора, применяются общие положения об обязательствах. Частные лица свободны в заключении договора. Понуждение к заключению договора не допускается

Оферта - это адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Она должна содержать существенные условия договора. Она связывает направившее ее лицо с момента ее получения адресатом. Реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении. Публичная оферта – это содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется.

Акцепт - это ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии. Акцепт должен быть полным и безоговорочным. Молчание не является акцептом, если иное не вытекает из закона, обычая делового оборота или из прежних деловых отношений сторон. Совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т.п.) считается акцептом, если иное не предусмотрено законом или не указано в оферте.

В результате проведения торгов может быть заключен договор с лицом, выигравшим **торги**. Организатором торгов может выступать собственник вещи или обладатель имущественного права, либо специализированная организация. Торги проводятся в форме **аукциона** или **конкурса**. Аукционы и конкурсы могут быть **открытыми** и **закрытыми**.

Часть 4 Макроэкономика.
§4.1. Макроэкономические показатели.

Таблица 17.

Основные макроэкономические показатели

	1970	1980	1990	2000	2010	2013
Численность населения, млн. человек	130,6	138,8	148,3	146,3	142,9	143,7
Естественный прирост (убыль) на 1000 душ населения	5,9	4,9	2,2	-6,6	-1,7	0,2
Занятых в экономике, млн. человек.	64,0	73,3	75,3	64,3	67,6	67,8
безработных, млн. человек.			3,9	7,7	5,5	4,1

пенсионеров, млн. человек.	22,5	27,4	32,8	38,4	39,7	41,0
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств, трлн. рублей.				3,8	28,0	40,5
В % к ВВП				52,01	60,46	60,67
На душу населения, тысяч руб. в год				25,97	195,94	281,84
Валовой внутренний продукт, млрд. рублей.			19*	7306	46309	66755
В т.ч. – на душу населения, рублей			128*	49835	324177	465171
Расходы на конечное потребление, млрд. рублей.			9,2*	4477	32515	47723
Валовое накопление основного капитала, млрд. рублей.			6,6*	1366	10473	15077
Основные фонды в экономике по полной учетной стоимости, млрд. рублей.	0,421	1,0	43,2*	17464	93186	134218
Ввод в действие основных фондов, млрд. рублей.	0,089	0,161	0,210	843,4		
Объем промышленной продукции, млрд. рублей.	0,2	0,4	0,6	4763		
Ввод в действие общей площади жилых домов, млн. кв. м.	58,6	59,4	61,7	30,3	58,4	70,5
Грузооборот транспорта общего пользования, трлн. т-км.[20]	2,5	4,2	5,9	3,5	4,8	5,1
Пассажирооборот, млрд. пассажиро-км	406,1	618,3	791,0	486,1	483,8	545,9
Объем розничной торговли, млрд. рублей.	0,079	0,136	0,253	2352	16512	23686
Доходы консолидированного бюджета, млрд. рублей.	0,041	0,078	0,160	2097	6032	24082
В т.ч. – в % к ВВП			28,0	28,7	34,6	36,1
Расходы консолидированного бюджета, млрд. рублей.	0,040	0,076	0,151	1960	17617	24931
В т.ч. – в % к ВВП				26,8	38,0	37,3
Профицит консолидированного бюджета, млрд. рублей.				137,6	- 1584	
В т.ч. – в % к ВВП				1,9	-3,4	-1,3
Денежная масса, M_0, млрд. рублей.			1,7*	419	5063	6986
M_2, млрд. рублей			6,5*	1154	20012	31405
Безналичные средства, млрд. рублей			4,8*	732	14949	24419
Международные резервы, включая золото, на конец года - $ млрд.			4,5*	28,0	479,4	509,6
Инвестиции в основной капитал, млрд. рублей.	0,095	0,163	0,249	1165	9152	13255
Внешнеторговый оборот, $ млрд.	63	147	152,9	149,9	638,4	867,6
Экспорт, $ млрд.	36	38	71,1	105,0	392,7	523,3
Импорт, $ млрд.	27	109	81,8	44,9	245,7	344,3
Стоимость нефинансовых экономических активов, всего, трлн. рублей						
В т.ч. – основной капитал				17,5	93,2	134,2
- оборотный капитал				1,8	11,6	16,4**
Коэффициент обновления основного капитала, в % от наличия.	10,2	8,2	5,8	1,4	3,7	4,7
Коэффициент выбытия	1,7	1,5	1,8	1,0	0,8	0,7
Степень износа всего основного капитала			37,6	42,4	47,1	47,8
Основной капитал в % от общей стоимости						
в собственности государства,						18**
в частной собственности						82**

*1992, ** 2012

В 2012 г. инвестиции за счет собственных средств составляли 33,9%, привлеченных средств – 42,2% (в т.ч. – кредитов банков – 6,3%, заемных средств – 4,7%).

Площадь России составляет 17 075 400 км^2, в т.ч. пахотные земли – 7,4%.

Таблица 18.

[20] Индикатор, наиболее объективно характеризующий экономические результаты в силу абсолютности и объективности единиц измерения (массы и расстояния транспортировки грузов).

Валовой внутренний продукт (ВВП) России, в текущих ценах, трлн. рублей.

	2000	2005	2010	2013
Производство ВВП				
ВВП в основных ценах	12,5	37,0	82,1	117,3
Промежуточное потребление	6,1	18,5	42,0	59,8
Валовая добавленная стоимость	6,5	18,5	40,0	57,5
Чистые налоги на продукты	0,8	3,1	6,3	9,3
ВВП в рыночных ценах	7,3	2,2	46,3	66,8
В т.ч. оплата труда наемных работников	2,9	9,5	23,0	34,6
чистые налоги	1,2	4,2	8,2	12,6
валовая прибыль	3,1	7,9	15,1	19,5
Использование ВВП				
расходы на внутреннее потребление	4,5	14,4	32,5	47,7
валовое накопление	1,4	4,3	10,5	15,1
чистый экспорт товаров и услуг	1,4	3,0	3,7	3,9
экспорт	3,2	7,6	13,5	18,9
импорт	1,8	4,6	9,8	15,0

Среднегодовой прирост реального ВВП в 1992-2002 гг. составлял (%) в Китае «+»9,8, Сингапуре «+»6,1, Индии «+»5,8, Казахстане «+»0,3, Украине «-»4,9, России «-»0,9. В 2007-2012 гг. в России он составлял 1,8%.

Источниками ВВП были: сельское хозяйство – 4%, промышленность – 36% (в т.ч. – производственная сфера – 15%), сфера услуг – 60%.

Составляющими ВВП были: частное потребление – 48%, государственное потребление – 19%, инвестиции – 26%, экспорт – 29%, импорт – «-» 22.

Таблица 19.

ВВП в мире в 2012 г

$ млрд.			ВВП на душу населения, $		
	ВВП	ВВП по ППС*		ВВП	ВВП по ППС*
США	16245	16245	Норвегия	99636	127,8
КНР	8227	12269	Сингапур	51709	117,5
Япония	5961	4544	Швейцария	78928	102,8
Германия	3428	3434	США	51749	100,0
Франция	2613	2417	Австралия	67442	54,7
Великобритания	2476	2272	Швеция	55040	82,8
Бразилия	2253	2327	Дания	56364	82,7
Италия	2015	2079	Канада	51206	79,8
Россия	2015	3386	Япония	46731	65,8
Индия	1859	4786	Эстония	24426	47,2
Канада	1780	1435	Россия	23514	45,6
Австралия	1532	996			
Испания	1323	1503	Бурунди	251	
Мексика	1178	1985	Сомали	130	
Южная Корея	1130	1501			
Тайвань	475	987			
Сингапур	275				
Гонконг	263	366			
* ППС - паритет покупательной способности валют					*США – 100%

ВВП в 2013 г. ($ трлн.) во всем мире было равно 74,0, в странах с развитой экономикой – 45,3, G_7 – 34,5, $ЕС_{17}$ – 12,7, в Латинской Америке – 5,8, В СНГ и Европе (кроме $ЕС_{17}$) – 4,7, В Африке (к югу от Сахары) – 1,3.

Таблица 20.

Национальное богатство России, млрд. рублей на конец года.

	Всего	В том числе	Накопленное

		Основные фонды, включая незавершенное строительство		Материальные оборотные средства	домашнее имущество
		всего	Из них основные фонды		
1992	53,7*	43,4*	43,2*	10,3*	1,7*
1995	6670*	6077*	5306*	593*	281*
2000	21215	19452	17464	1763	2200
2005	50709	46593	41494	4116	7642
2010	122484	110910	93186	11574	18914
2013			134218		

* трлн. рублей.

Таблица 21.

Динамика фактического конечного потребления домашних хозяйств (в текущих ценах), трлн. рублей

	2000	2005	2010	2013
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств	3,8	12,5	28,0	40,5
Доходы				
Денежные доходы	4,0	13,8	32,5	44,2
Доходы от предпринимательской деятельности	0,6	1,6	2,9	3,7
Социальные выплаты	0,5	1,8	5,8	8,1
Доходы от собственности	0,3	1,4	2,0	2,4
другие	-	0,3	0,7	0,9
Расходы				
Покупка товаров и оплата услуг	3,0	9,6	22,6	32,7
Обязательные платежи	0,3	1,4	3,2	5,0
Приобретение недвижимости	-	0,4	1,1	1,7
Прирост финансовых активов	0,6	2,5	5,6	4,7

§4.2. Деньги.

Деньги — это одно из наиболее великих изобретений человечества. Приручение **огня**, изобретение **колеса, денег, собственности, письма, счета** (с использованием однозначных цифр и нуля) – таковы наиболее значимые вехи эволюции человечества.

Изобретение денег было объективной необходимостью. Углубление общественного разделения труда в результате НТП сопровождалось непрерывным увеличением ассортимента товаров, предлагаемых для обмена на рынке. При этом мена «товар» на «товар» со временем оказалась замещенной многоступенчатыми меновыми цепочками с множеством участвующих в них товаров и их владельцев. Усложнение сделок обмена товаров стало тормозом для развития рынка и товарного производства. Возникла одна из первых в развитии цивилизации **социальных патологий**. Средством ее нейтрализации, упростившим процедуру товарообмена, стало использование какого-то одного или нескольких наиболее **ликвидных товаров**, имеющих общепризнанную ценность, в качестве **всеобщих товарных эквивалентов**. Эти товары были первыми **реальными деньгами:** соль, раковины, шкурки белок или куниц, сушеная рыба, ткани, лошади, медные браслеты, золотой песок, бруски меди или бронзы, золота или серебра и другие.

Свойства реальных денег. Человечество долго искало универсальный товар, который был бы приемлем для всех участников рынка и позволял бы осуществлять любые сделки. Эволюция рыночных отношений выявила требования, которым должны были отвечать указанные товары. Они должны были быть **устойчивыми к воздействиям**, быть **делимыми**. Опыт показал, что наиболее удобным и ликвидным товаром являются драгоценные металлы — серебро и золото, которым были присущи однородность, высокая ценность в малом объеме, устойчивость к физико-химическим воздействиям окружающей среды, легкая делимость на произвольные по размеру части, умеренная ограниченность, относительная стабильность предложения. Поэтому золото и серебро в виде слитков стали основой денежных систем (в Ассирии и Египте за 2000 до н.э.).

Позднее выявилась необходимость (в целях облегчения и упрощения товарообмена) подтверждения подлинности их химического состава печатью государства. Так возникли реальные деньги - золотые и серебряные монеты, использовавшиеся в качестве всеобщего товарного эквивалента потому, что они сами были ликвидным товаром. В древней Греции

монеты начали чеканить в VIII-VII вв. до н.э. В Риме первый монетный двор был учрежден при храме Юноны-Монеды (отсюда термин «монета»). Материалом для изготовления монет обычно служат специальные сплавы, обладающие хорошей устойчивостью к истиранию, поскольку монета так быстро переходит из рук в руки, что мягкий металл не прослужил бы и года.

Золотые и серебряные монеты были в повсеместном обращении еще и в XX в. В России, например, до революции чеканились монеты номиналом 5, 10 и 15 руб. (империал), а также в 7 руб. 50 к. (полуимпериал). Чеканка золотых, серебряных, платиновых монет в ограниченных размерах продолжается и в настоящее время, но не для свободного обращения, а для коллекционеров и как средство сбережения (поэтому золотая монета ЮАР - «крюгерранд» не имеет номинала; её цена определяется соотношением спроса и предложения).

Опыт использования денег позволил человечеству постепенно осознать, что деньги вообще и монета в частности — лишь символ ценности. **Цена металла, идущего на изготовление монеты, не обязательно должна быть реально равна номиналу монеты**. Эта аксиома позволила монархам всего мира заниматься «порчей монет» — чеканкой монет, цена металла которых была дешевле номинала.

Так, царь Алексей Михайлович, желая пополнить казну, в 1656 г. велел изъять из обращения все серебряные монеты, а вместо них начеканить монеты того же номинала, но из меди (при этом монеты номиналом 100 руб. можно было изготовить из медного слитка ценой 2 рубля). Это вызвало возмущение подданных и привело к обращению в стране двух видов денег. Серебряные рубли, которые удавалось сохранить, стали желанным средством обращения, за них можно было купить абсолютно все — в отличие от медных рублей, которые никто принимать не хотел. Следствиями развала денежной системы стало разрушение торговли и рост цен. Закончился этот денежный эксперимент восстанием («Медным бунтом») в Москве 04.08.1662 г. Оно было жестоко подавили (более 1 тысячи человек было убито, повешено, потоплено в Москве-реке), но через год обесцененные медные деньги были изъяты из обращения в России.

Петр I за время своего правления вдвое обесценил рубль, сократив вдвое количество серебра, расходуемого на его чеканку.

Опыт использования денег позволил человечеству постепенно осознать, что деньги вообще и монета в частности — лишь символ ценности. **Цена металла, идущего на изготовление монеты, не обязательно должна быть реально равна номиналу монеты**.

Таблица 22.

Запасы золота (на конец года), млн. тройских унций*

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Россия	12,4	12,9	14,5	16,7	20,5	25,4	28,4	30,8
Германия	110,2	110,0	109,9	109,7	109,5	109,3	109,2	109,0
США	261,6	261,5	261,5	261,5	261,5	261,5	261,5	261,5
КНР	19,3	19,3	19,3	19,3	33,9	33,9	33,9	33,9
Япония	24,6	24,6	24,6	24,6	24,6	24,6	24,6	24,6

*1 тройская унция = 31,1 грамм Au.

На конец 2013 г. государственные запасы золота в $ млрд. составляли в EC_{17} 417,4 (в т.ч. Германии – 131,2, Италии – 95,0, Франции – 94,3), США – 315,0, Швейцарии – 40,3, Китае – 40,8. Запасы золота (на конец года) в млн. тройских унций в период с 2005 г. по 2012 г. почти не изменились в Германии (≈ 110), США (≈ 261), Японии (24,6); увеличились в России с 12,4 до 30,8, в КНР с 19,3 до 33,9.

В период с 1995 г. по 2013 г. золотовалютные (международные) резервы России возросли с $17,2 млрд. до $509,6 млрд.

Знаковые деньги. С возникновением ссудных операций началась эмиссия простых векселей. Стремление к повышению надежности и безопасности сделок купли-продажи товаров определило появление переводных векселей. Векселя - долговые обязательства - стали использоваться как платежные средства. Они имели материальное воплощение в бумажном носителе-бланке. Они не имели реальной ценности, но имели ценность, деноминированную их эмитентом. То есть, они стали «**знаковыми» деньгами**, выполняющими функции денег, не будучи реальными товарами, обладая только

деноминированной ценностью. Участниками товарообмена эта ценность признавалась в качестве реальной ценности только в силу их **доверия эмитенту** и **держателю векселя**.

Неудобство использования металлических денег при взимании налогов и при исполнении бюджетных расходов (а также стремление профинансировать государственные расходы за счет частных лиц, помимо бюджета и в обход парламента) обусловило начало эмиссии (по примеру частных эмитентов векселей) знаковых (бумажных) денег, являющихся долговыми обязательствами государства. **Эмиссия денег** — выпуск в обращение дополнительного количества денежных знаков. **Знаковые деньги** - это символ, эрзац, заменитель товаров. Они являются деньгами только в той степени, в какой участники товарооборота доверяют государству-эмитенту. Эти (наличные) деньги обслуживают розничный товарооборот.

Впервые бумажные деньги были использованы в обращении в Древнем Китае в 812 г. Но и в других странах использовали заменители «настоящих денег». Их номинал удостоверялся печатью государя или подписью и личной печатью купца или банкира. На Руси использовали кусочки штемпелеванной кожи, в Китае XIII в. при императоре Хубилае изготавливались «деньги» из коры тутового дерева, заверенные императорской печатью. Банкноты впервые были эмитированы в Стокгольме в 1661 г. В северной Америке бумажные деньги с 1690 г. стал эмитировать штат Массачусетс. Во Франции Дж. Ло эмитировал банкноты Королевского банка в 1716-1720 гг. В России бумажные ассигнации впервые стали эмитировать при Екатерине II в 1769 г.

Бумажные деньги. Первоначально наибольшее распространение получили частные (не государственные) **банкноты** - «банковские билеты», векселя банка. Они выписывались банкиром, закрепляя его обязательство выплатить в любой момент подателю билета указанную на нем денежную сумму. Чем богаче был банк, чем выше была его репутация, тем больше доверия вызывали его банковские билеты и тем шире они использовались в расчетах купцов и граждан, заменяя золото и серебро. Применению банкнот как нового вида денег сопротивлялись. В 1725 г. философ и экономист Д. Юм предлагал уничтожить бумажные деньги на сумму 12 млн фунтов стерлингов (это составляло 40% всей массы денег, обращавшихся в Англии). По его мнению, уничтожение бумажных («плохих») денег имело бы следствием приток в королевство драгоценных металлов («хороших денег»).

В дальнейшем, когда во многих странах стали учреждаться центральные государственные банки, им было предоставлено исключительное право выпуска (эмиссии) банкнот в качестве законного и единственного платежного средства с принудительно устанавливаемым государством курсом — но уже от имени государства. Банкноты стали национальными деньгами. С 1922 г. в большинстве стран мира банкноты стали основным средством наличных платежей, основной формой наличных денежных средств. Их дополняет разменная монета (из сплавов железа, меди, алюминия), которую чеканят государственные монетные дворы.

Денежный оборот включает обращение наличных и безналичных денег. Наличные деньги - монеты, банковские билеты (банкноты) и казначейские билеты. Монеты служат в качестве разменных денег, позволяя совершать любые мелкие покупки.

Казначейские билеты — это бумажные деньги, выпускаемые государственным казначейством — министерством финансов или специальным государственным финансовым органом, ведающим кассовым исполнением государственного бюджета. В России казначейские билеты не выпускаются.

* * *

Товары в итоге своего жизненного цикла (в процессах производства – обмена - потребления) исчезают, распадаются на исходные элементы. Деньги - в отличие от товаров - способны вечно обращаться на рынке (если не учитывать физического износа банкнот и монет). Они непрерывно **циркулируют** в **экономике**, инициируя потоки труда и товаров, опосредуя обмен труда на деньги, денег на товары, товаров на деньги, денег на труд.

Наличные деньги способствуют обмену работником того товара, который он произвел, на тот товар, который необходим ему для удовлетворения его потребностей. **Цикл обращения наличных денег** короткий: касса предприятия - заработная плата - касса магазина – инкассация - касса банка - наличные деньги (в обмен на безналичные) - касса предприятия. Потребность в деньгах для выплаты заработной платы заставляет товаропроизводителя обращаться в коммерческий банк с заявкой на наличные деньги. Коммерческий банк (при отсутствии запаса инкассированных наличных денег) покупает

наличные деньги за безналичные деньги в территориальном управлении ЦБ РФ и заменяет в нем износившиеся банкноты на новые.

Продажа территориальным управлением Центрального банка (ЦБ РФ) наличных денег коммерческому банку не ведет к изменению суммы денег, находящихся в распоряжении коммерческого банка. Она остается прежней, меняется только ее структура, увеличивается доля наличных денег. Для ЦБ РФ продажа наличных денег по форме является сделкой купли-продажи, приносящей ему эмиссионный доход, а по существу - актом выдачи государственным ЦБ РФ гарантии подлинности долговых обязательств на предъявителя, используемых в обращении в качестве заменителя товаров. Наличные денежные знаки играют чисто техническую роль. Потребность в них уменьшается при увеличении частоты выдачи заработной платы, при применении для расчетов чековых книжек, кредитных и дебетовых карточек коммерческих банков, при покупке товаров в кредит. В нормальных условиях (при отсутствии инфляционного финансирования дефицита бюджета) эмиссия банкнот и металлической монеты не оказывает существенного влияния на рост инфляции.

Безналичные денежные деньги представляют собой суммы, выраженные в тех же денежных единицах, что и наличные деньги, хранящиеся на счетах частных лиц в коммерческих банках, используемые для расчетов путем записей на счетах в специальных книгах или в компьютерах, депозиты (вклады) в банках, депозитные сертификаты, государственные ценные бумаги. Безналичные деньги в отличие от наличных в розничном обороте не являются платежными средствами, но в любой момент они могут превратиться в наличные, гарантированные кредитными институтами – при использовании дебетовых и кредитных карточек. Практически безналичные деньги выступают наравне с наличными и даже имеют некоторые преимущества перед ними (наличные деньги связаны с бумагой или металлом, они имеют реальные высокие издержки хранения и транспортировки, а также могут быть потеряны или подделаны). Безналичные деньги всегда эмитируются (кроме случая инфляционного финансирования дефицита бюджета ЦБ РФ) товаропроизводителями и обслуживающими их коммерческими банками.

Предпосылкой к эмиссии безналичных денег стало развитие системы (и сети) коммерческих банков, а также развитие вексельного обращения. Банки стали оказывать товаропроизводителям услуги по учету векселей, по транспортировке денег, причитающихся в уплату за товар. Формирование устойчивых межрегиональных, межгородских товаропотоков сопровождалось формированием соответствующих потоков наличных денег или векселей, циркулирующих между одними и теми же городскими или региональными банками во встречных направлениях. Во избежание ненужной рециркуляции одних и тех же денежных сумм между одними и теми же банками, в целях снижения издержек и повышения скорости денежного обращения при осуществлении межгородского и межрегионального оборота товаров, обеспечения большего удобства и большей безопасности платежей было решено для банков-корреспондентов открывать кредитные и дебетовые счета. С их открытием отпала необходимость транспортировки наличных денег между регионами (или городами). Банк получал поручение от клиента на отправку определенной суммы денег его контрагенту в другой город и наличные деньги в размере данной суммы. Он оприходовал их и извещал банк-корреспондент о том, что ему надлежит списать с кредитного счета данного банка указанную сумму и выдать ее указанному лицу. Либо банк списывал эту сумму сам с дебетового счета банка-корреспондента и уведомлял его об этом списании и необходимости выдать сумму указанному лицу.

Таким образом произошел переход от знаковых наличных денег к **безналичным виртуальным деньгам,** существующим не в материальной, а в виртуальной форме, в виде **записи на счетах,** ведущихся на **бумажных** или **электронных носителях**.

Расширение масштабов и усложнения характера услуг, оказываемых банками предприятиям - товаропроизводителям, сопровождалось появлением в банках расчетных счетов предприятий-клиентов, где аккумулировались средства по исходящим и приходящим платежам. Результатом такой практики стало вытеснение наличных денег из товарооборота, осуществляемого предприятиями.

Эмитентом безналичных денег является не отдельное предприятие - товаропроизводитель, а **производственно-банковская система** в целом. Чем больше товаров продается, тем больше безналичных денег поступает в обращение (на расчетные счета товаропроизводителей). Поток денег рождается на предприятиях в виде заработной

платы, дивидендов, инвестиций и налогов, выплачиваемых из выручки от реализации продукции.

Цикл обращения безналичных денег значительно длиннее, чем цикл обращения наличных денег. Поступив на расчетный счет предприятия в виде выручки от реализации продукции, выражая собой платежеспособный спрос, безналичные деньги проходят затем длительные маршруты практически по всем отраслям, инициируя производство необходимых предприятию сырья, материалов, горючего, топлива, инструментов, приборов, транспортных средств, машин и оборудования, строительных материалов, деталей и конструкций. Условно можно считать, что, оказав содействие циклу товарообменов в целом по экономике, безналичные деньги погашаются, отражая факт потребления тех товаров, символом которых они являлись. В новом производственном цикле эмитируются новые безналичные деньги, и так до бесконечности. По существу, безналичный товарообмен – это система сделок, в которые вовлечены сотни тысяч продавцов и покупателей и десятки миллионов наименований товаров. Безналичные деньги, будучи универсальным виртуальным эквивалентом товаров, способствуют организации и осуществлению этих сделок, а также функционированию бюджетно-налоговой системы.

Коммерческие банки при выдаче кредитов не эмитируют безналичные деньги, поскольку при этом происходит переключение спроса. Инвесторы, вложив деньги на банковские депозитные счета, тем самым отказываются от покупки каких-либо товаров, а покупки эти осуществляют лица, кредитуемые банком. В результате не происходит нарушения товарно-денежного равновесия и изменения общей массы денег и массы товаров, номиналов совокупного спроса и предложения).

При прочих равных условиях сумма безналичных денег в обращении целиком и полностью определяется только объемом товаров, произведенных и проданных товаропроизводителями.

Коммерческий банк, располагающий достаточно большим количеством клиентов в соответствии с договорами на их расчетно-кассовое обслуживание или обеспечивающий ведение счетов государственных или муниципальных органов власти, практически не нуждается в привлечении вкладов. Банк распоряжается остатками средств на расчетных счетах клиентов и деньгами, транспортируемыми банком в соответствии с платежными поручениями клиентов. Поэтому он способен получать значительные доходы, используя эти деньги как бесплатные кредитные ресурсы и средства для спекуляций на валютной и фондовой биржах.

Существует представление о том, что долговые обязательства (векселя, варранты, облигации) являются «эрзацами» денег. Чем их меньше, тем лучше для экономики. Едва ли это верно. Увеличение кредиторской и дебиторской задолженности происходит только у эмитента долгового обязательства и у его последнего держателя. Промежуточные держатели используют долговые обязательства как нормальные платежные средства. Коммерческий кредит существует длительное время. Стороны пользуются им для осуществления товарообмена. Значит, им выгодна такая форма кредита. Задержка поступления налоговых средств в бюджет компенсируется увеличением их суммы – ведь кредитор получает дополнительную прибыль в виде процентов, и часть этой прибыли поступит в бюджет в виде налогов.

На предприятии **кругооборот денег** осуществляется в производственном, воспроизводственном и инвестиционном циклах.

Предприятие в **производственном цикле** использует деньги с расчетного счета для закупки сырья, материалов, топлива, горючего, комплектующих изделий, перерабатываемых на предприятии в заготовки, детали и узлы, используемые затем для производства готовой продукции. Из выручки от ее продажи возмещаются затраты сырья, материалов, топлива, горючего, комплектующих изделий, использованных для производства продукции, с размещением денег, соответствующих возмещенным затратам, опять на расчетном счете.

В **воспроизводственном цикле** предприятие деньги с расчетного счета использует для приобретения машин, оборудования, зданий, сооружений и других элементов основных производственных фондов (основного капитала), нематериальных активов. Их годовой износ (амортизационные отчисления) относится на издержки производства и возмещается за счет выручки от реализации продукции предприятия. Сумма возмещенного износа размещается на расчетном счете предприятий и используется для

новых закупок элементов основных производственных фондов и других объектов амортизации по мере их физического и «морального» износа.

Предприятие в **инвестиционном цикле** использует деньги с расчетного счета (накапливаемые суммы компенсации износа основного капитала - амортизационных отчислений) для вложения в уставные капиталы дочерних и других предприятий, в ценные бумаги и другие ликвидные активы, приносящие доход, и получает проценты на эти вложения. При необходимости оно продает эти активы, размещая выручку на расчетном счете и используя ее для закупок машин и оборудования, строительства зданий и сооружений.

Функции денег. Деньги – это особый товар, который принимается всеми в обмен на любые товары и услуги, позволяя единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета.

Мера цены (стоимости). Приравнивание товара к определенной сумме денег дает количественную меру цене товара. Функция меры цены реализуется на основе ее масштаба. С его помощью цена товара становится прейскурантной или рыночной ценой, выраженной в национальных денежных единицах.

Средство обращения. Владельцам ресурсов и производителям товаров в обмен на них платят таким товаром - деньгами, который может быть использован для покупки любого другого товара или услуги, предложенных на рынке. Как средство обращения деньги позволяют нейтрализовать трансакционные издержки меновой торговли (бартерного обмена).

Средство платежа (расчетов). Деньги функционируют как средство платежа не только при оплате купленных в кредит товаров, но и при погашении других обязательств, например при возврате денежных ссуд, внесении арендной платы за землю, уплате налогов, а также в расчетах между экономическими агентами, которые осуществляются через банки.

Средство накопления, сбережения и образования сокровищ. Если производитель, продав товар, в течение длительного времени не покупает другой товар, то деньги, изъятые из обращения с целью накопления, выполняют функцию средства образования сокровищ. **Сокровища** — это накопление драгоценных металлов в виде монет, слитков, ювелирных и других изделий, принадлежащих государству или частным лицам. Рынок создает возможность и стимулы для превращения сокровищ в капитал, приносящий прибыль. Но хранение сбережений в форме денег (накопление сокровищ в денежной форме) сопряжено с определенными потерями. Они порождаются обесцениванием денег в результате роста цен и вмененными издержками хранения денег - упущенной возможностью получения дохода от их производительного использования (ведь деньги могли бы принести доход при вложении их в активы, приносящие доход).

Денежная система — это форма организации денежного обращения в стране, т.е. движения денег в наличной и безналичной формах. Она включает элементы: денежную единицу, масштаб цен, виды денег в стране и порядок их эмиссии, порядок обращения денег и платежей, а также государственный аппарат - институт, осуществляющий регулирование денежного обращения. От успешного функционирования системы денежного обращения зависит хозяйственная активность, экономический рост, благополучие общества.

Функционирование текущих счетов в коммерческих банках обеспечивается посредством обращения **чеков**. Коммерческий банк выдает клиенту **чековую книжку**. Клиент, заполняя чек, получает по нему в банке наличные деньги или расплачивается им. **Чековый счет** — это форма хранения денег в банке, позволяющая владельцу счета выписывать в оплату за покупки чеки на свой банк, который и производит оплату, снимая деньги с такого счета. В начале XX в. наличными деньгами считались лишь монеты и банкноты, чековое обращение только формировалось. Со временем чеки как средство наличных платежей стали неотъемлемой частью любого нормально организованного денежного хозяйства. Например, в США за 1987 г. физическими лицами было выписано 26 млрд. чеков (более 100 чеков на каждого человека), еще 21 млрд. чеков был выписан государственными, коммерческими и общественными организациями. В банках США на чековых вкладах лежит денег в 2,7 раза больше, чем в стране обращается наличных денег. В 1990 годы на территории России имелось наличных долларов больше, чем на территории США (в мире в обращении в 2007 г. находилось наличных $770 млрд.).

Чековые вклады являются бессрочными, текущими. Внесенные на них деньги могут быть вкладчиком изъяты (сняты со счета) в любой момент. Поэтому чеки (наряду с наличными деньгами) - самые ликвидные виды денежных средств. Ликвидность достигается за счет того, что в странах с развитой банковской системой хорошо организована работа с чеками, все операции с чеком совершаются в течение 2 - 3 дней.

Денежную систему страны (совокупную денежную массу) образуют составляющие ее **денежные агрегаты**: M_0, M_1, M_2 и M_3.

Таблица 23.

Количество наличных денег в обращении, M_0

	2005	2010	2011	2011/2005
Россия, млрд. рублей	2009,0	5062,7	5062,7	2,50
Германия, млрд. €	159,1	217,2	229,2	1,44
США, млрд. $	708,3	891,0	973,7	1,37
Япония, трлн. ¥	74,9	78,4	80,0	1,07

В России использовался показатель **денежная база**, который включает наличные деньги - M_0 и обязательные резервы коммерческих банков в ЦБ РФ.

Таблица 24.

Динамика денежной массы в России (на начало года), трлн. рублей

	1996	2001	2006	2011	2014	2014/2001
Денежная масса M_2	0,2	1,15	6,0	20,0	31,4	27,3
Наличные деньги в обращении M_0	0,08	0,4	2,0	5,06	7,0	17,5
Безналичные средства	0,14	0,7	4,0	14,9	24,4	34,9
Доля M_0 в M_2, %	36,6	36,4	33,3	25,3	23,5	

В России в 2008-2013 гг. среднегодовой прирост M_1 составлял 13%, M_2 – 18%.

<table>
<tr><td colspan="5">M₂ + депозитные сертификаты + государственные ценные бумаги</td><td>M₃</td></tr>
<tr><td colspan="4">M₁ + срочные депозиты населения в сберегательных банках</td><td>M₂</td><td rowspan="3"></td></tr>
<tr><td colspan="3">M₀ + средства на расчетных счетах юридических лиц + средства государственного страхования + депозиты до востребования в сберегательных банках + депозиты в коммерческих банках</td><td>M₁</td></tr>
<tr><td>Банкноты в обращении</td><td>Монеты в обращении</td><td>Остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций</td><td>M₀</td></tr>
</table>

Рис. 20. Денежные агрегаты.

Структура денежной массы дает представление о доверии граждан и фирм к национальным банкам (чем оно выше, тем большую часть своих денег они хранят в банковской системе в безналичной форме); о степени развития в стране криминальной и «теневой» экономики (чем более они развиты, тем большая часть денег обращается в наличной форме, поскольку так их легче укрывать от органов правопорядка и налоговых служб); о мере уверенности граждан страны в стабильности ее экономического курса и благоприятности перспектив развития (чем эта уверенность выше, тем большую часть своих сбережений граждане решатся хранить на более выгодных, но и более длительно «замороженных» срочных счетах). В первой половине 1990 гг. доля наличных денег в составе денежной массы РФ выросла: с 18% в 1991 г. до 35-36% в 1993-1994 гг. Это соответствует данным Госкомстата РФ о масштабах в экономике объема «теневого» сектора. На его долю в середине 1990 гг. приходилось более $^1/_5$ ВВП страны.

В результате торговли деньги постоянно переходят от одного владельца к другому. Каждый денежный знак в течение фиксированного периода времени (дня, месяца, года) участвует во многих платежных операциях. Но путь денежных средств не обрывается после каждой сделки, поэтому реально экономике нужна денежная сумма,

значительно меньшая по номиналу, чем общая (валовая) сумма сделок. На формирование потребной и достаточной для экономики страны суммы денег оказывает влияние скорость обращения денег. Эта сумма должна быть тем меньше, чем выше скорость обращения денег, чем большее число раз они переходят из рук в руки.

Динамика скорости обращения денег характеризует состояние экономики страны. Если экономика развивается устойчиво и денежное хозяйство эффективно функционирует, то скорость обращения денег имеет незначительные колебания. Например, на протяжении 1980—1986 гг. скорость обращения денег колебалась: в Японии — в интервале от 1,01 до 1,2; в ФРГ — 8,9 и 9,6; в США — 1,24 и 1,45. Этот интервал не превышает 20%, хотя абсолютные значения скорости обращения денег различаются по странам, отражая их исторически сложившиеся традиции денежного обращения. А в Великобритании, экономика которой испытывала большие трудности, скорость обращения денег изменилась в эти годы с 3,9 до 1,1. Но это изменение имело довольно устойчивую тенденцию к снижению скорости обращения.

То же было характерно и для России при воссоздании рыночной экономической системы. Начало радикальных изменений в хозяйственной жизни в 1992 г. вызвало резкое увеличение скорости обращения денег. В 1993—1994 гг. скорость обращения денег возросла в 3,14 раза.

Фишер И. утверждал, что количество денег, обращающихся в стране, должно соответствовать объему торговых сделок за год и достигнутой скорости обращения местной валюты. **Скорость обращения денег** — число раз, которое каждая денежная единица участвовала в течение года в обеспечении любых сделок. Скорость эта определяется эффективностью работы банковской системы страны и уровнем технического оснащения учреждений, участвующих в денежных операциях. Чем шире банки используют компьютеры, спутниковые линии связи, SWIFT, тем быстрее оборачиваются деньги и тем меньше их надо для нормального функционирования экономики.

Если в стране растут цены, то при неизменном объеме производства и той же скорости обращения денег необходима большая масса денег в обращении, и наоборот – эмиссия дополнительной денежной массы и ее инъекция в экономику имеет следствием инфляцию. Если же деньги начинают обращаться быстрее, а цены и объемы производства не возрастают, то страна может обойтись меньшим количеством денег.

По мнению сторонников количественной теории денег ценность денег обратно пропорциональна их количеству, т.е., чем больше денег в обращении, тем меньше их ценность. Во Франции эту теорию в XVIII в. развивал Монтескье Ш., в Англии — Юм Д. В начале XIX в. Д. Рикардо попытался соединить количественную теорию денег с трудовой теорией стоимости.

В начале XX в. количественная теория денег обосновывалась уравнением обмена. Деньги выполняют функцию средства обращения, поэтому условно логическую связь между количеством необходимых для обращения денег **M,** общим уровнем цен на товары **P,** объемом текущих сделок купли-продажи **T** и скоростью обращения денег **V** можно представить в виде модели: **MV = PT** (**уравнение И**рвинга **Фишера**, 1867 - 1947).

Другая форма этого уравнения (кембриджское уравнение): **M = kPY**, где **k = 1/V** — величина, обратная скорости обращения денег. Коэффициент **k** показывает долю номинальных денежных остатков (**M**) в доходе (**PY**). Кембриджское уравнение предполагает наличие различных видов финансовых активов с разной доходностью (а не только M_0, или M_1) и возможность выбора между ними при решении вопроса, в какой форме хранить доход. Чтобы элиминировать влияние инфляции, рассматривают реальный спрос на деньги: **(M/P) = kY,** где **M/P -** реальные запасы денежных средств (реальные денежные остатки).

Теория спроса на деньги Кейнса (теория **предпочтения ликвидности**) — выделяет **мотивы,** побуждающие людей **хранить** часть денег в виде наличности: **трансакционный** мотив (потребность в наличности для текущих сделок); мотив **предосторожности** (хранение определенной суммы наличности на случай непредвиденных обстоятельств в будущем); **спекулятивный** мотив («намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим, по сравнению с рынком, значением того, что принесет будущее»).

Обобщение классического и кейнсианского подходов позволило выделить такие **факторы спроса на деньги,** как **уровень дохода; скорость обращения денег;**

процентная ставка. Классическая теория связывает спрос на деньги с реальным доходом. Кейнсианская теория считает основным фактором спроса на деньги процентную ставку. Хранение денег в виде наличности сопровождается вмененными издержками, равными (как минимум) средней ставке депозитного процента, который можно было бы получить, депонировав деньги в коммерческом банке (или используя их на покупку других активов, приносящих доход). Чем выше ставка процента, тем больше потери потенциального дохода, а значит, тем ниже спрос на наличные деньги.

Баумоль У. и Тобин Дж. в середине 1950 гг., основываясь на принципе **оптимизации денежных запасов**, указывали, что люди поддерживают денежные запасы (так же, как фирмы поддерживают товарные запасы). В любой момент они держат часть своего богатства в форме денег для покупок в будущем (**модель Баумоля — Тобина**).

На каждой денежной единице обозначен ее номинал. Сумма номиналов всех наличных денежных знаков, а также денежных средств, которые принадлежат гражданам, фирмам и государству, но существуют в безналичной форме, - это **денежная масса страны**, сумма денег, которой частные и публичные лица страны владеют и которую используют для расчетов и в качестве сбережений. Длительный опыт использования денег свидетельствует о том, что существуют объективные факторы формирования денежной массы. Деньги предназначены, прежде всего, для обеспечения нужд торговли, поэтому именно потребности торговли прямо влияют на объем денежной массы. Это - объем продающихся на рынках этой страны товаров и их цены (определяемые соотношениями спроса и предложения). Если предложение товаров и цены сформировались, то для технического обеспечения торговли необходима соответствующая масса денежных знаков. Денег в стране должно быть достаточно для бесперебойного осуществления торговых сделок по сложившимся ценам.

Спрос на деньги — это спрос на реальные денежные остатки. Для людей важна покупательная способность денег, а не их номинальная ценность (отсутствие «денежной иллюзии»). Если уровень цен удваивается, в то время как все остальные параметры остаются без изменения, то спрос на деньги также удваивается. Изменение уровня цен прямо пропорционально воздействует на желаемый уровень номинальных денежных остатков, но оставляет реальный спрос на деньги неизменным. Рост реального дохода увеличивает желаемый уровень денежных остатков. Рост уровня дохода сопровождается ростом расходов домашнего хозяйства. Оно увеличивает средние денежные остатки для того, чтобы поддерживать высокий объем покупок.

Предложение денег ($\mathbf{M_S}$) включает наличность (**C**) вне банковской системы и депозиты (**D**), которые экономические агенты при необходимости могут использовать для сделок (фактически это агрегат $\mathbf{M_1}$), т.е. $\mathbf{M_S=C+D}$.

В 1990 гг. в России обострилась проблема нехватки денежных средств, проявляющаяся в низком **коэффициенте монетизации** (соотношении денежной массы и ВНП/ВВП). Россия в 1990 гг. имела один из самых низких в мире уровень насыщенности хозяйственного оборота деньгами, самый крупный дефицит денег в обращении. В среднем по странам $\mathbf{G_7}$ уровень монетизации экономики составляет 55—100%, по развивающимся странам — 40—60%. В России в начале 1990 гг. уровень монетизации экономики составлял около 40%, в 1994 г. — 24%, с началом проведения политики финансовой стабилизации он опустился к 1996 г. до 12—16% и оставался на уровне 16—17% до 1999 г.

Дефицит денежной массы в обращении и устойчиво высокие расходы государства вели к росту денежных ресурсов страны, направляемых на покрытие расходов бюджета. Все меньше становились суммы кредитов банков, предоставляемых на пополнение недостатка собственных оборотных средств предприятий, и еще меньше — на инвестиции. К 1999 г. более 50% денежной массы, обслуживавшей хозяйственный оборот в России, было отвлечено на кредитование правительства (в 1995 г. кредит правительству составлял 19%). Росли неплатежи, бартерные сделки, денежные суррогаты и суммы иностранной валюты в обращении. Доля бартерных операций в российской промышленности составляла около 50%. На некоторых предприятиях, производящих ликвидную продукцию (нефть, автомобили), доля бартера достигала 80—90%.

Электронные средства платежа. Со второй половины 1970 гг. получили распространение электронные устройства и системы связи, используемые для перевода денежных средств, осуществления кредитных и платежных операций. Они имеют следующие преимущества по сравнению с бумажными деньгами: увеличение скорости передачи платежных поручений, упрощение обработки банковской корреспонденции,

снижение издержек обработки платежной документации. Вычислительные центры коммерческих банков осуществляют автоматическое ведение банковских счетов: зачисление и списание средств, переводы со счета на счет, начисление процентов, контроль над состоянием расчетов и т.д.

Первоначально использовались **платежные пластиковые карточки** с магнитной лентой, содержащей информацию о владельце. В 1990 гг. стали применять платежные карточки с микропроцессором, обладающие более высокой степенью защиты. В России платежные пластиковые карточки «Виза интернасьональ» появились в начале 1992 г. В 1994 г. появляется система безналичных электронных расчетов с помощью пластиковых карточек с микросхемой «Оптимум-карт».

Применение в России системы компьютерного денежного обращения позволило сократить объем наличной денежной массы, ускорить оборот денег, повысить качество и сократить сроки обслуживания населения по всем видам расчетно-кассовых и депозитных операций, усилить контроль над финансово-хозяйственной деятельностью, ограничить возможности злоупотреблений и хищений денежных средств. В недалекой перспективе, по-видимому, неизбежно замещение и в розничном обороте товаров и услуг наличных денег безналичными.

§4.3. Инфляция

Если на рынок поступает сумма денег, превышающая сумму цен товаров, предлагаемых на рынке, то – в силу закона рыночного равновесия – цены товаров их продавцами будут увеличены до уровня, обеспечивающего новое равновесие между суммой денег, выражающей собой совокупный спрос, и суммой цен на товары, выражающей совокупное предложение. Рост цен при этом – это инфляция, обесценивание денег, падение покупательной способности единицы национальной валюты.

В России в 2008-2013 гг. среднегодовая инфляция (в %) составляла – 7,7, в Белоруссии 28,6, Венесуэле – 28,5, Иране – 21,7, Узбекистане – 11,9, Индии – 10,6. В 2013 имела место дефляция в Японии – «-» 0,4, Швейцарии «-» 0,1; инфляция составляла в Ирландии – 0,1, Швеции – 0,9, Германии и Канаде – 1,5, США – 1,6. Статистические данные свидетельствуют о наличии корреляции между объемами эмиссии денежной массы и темпами инфляции.

В 1990 гг. ВВП России уменьшился более чем в 2 раза. Соответственно уменьшились налоговые поступления в бюджет, что предопределило хронический дефицит бюджета. Финансирование государственных расходов осуществлялось за счет эмиссии необеспеченных денег, генерировавшей инфляцию в размере 1000% и более.

По требованию МВФ правительство В. Черномырдина попыталось в 1995-1998 гг. финансировать свои расходы за счет государственного займа (эмиссии и размещения облигаций – государственных краткосрочных обязательств – ГКО и облигаций федерального займа – ОФЗ). Эта попытка свелась к построению «финансовой пирамиды», обрушенной в августе 1998 г. А эмиссия необеспеченных денег продолжалась и в 1995-1998 гг. В 1992-2006 гг. она использовалась для выкупа Центробанком РФ части валютной выручки экспортеров, обязанных ее продавать в соответствии с распоряжением и.о. главы правительства Е. Гайдара.

Начиная с 2000 г. начался рост цен на нефть на мировом рынке, увеличился приток нефтедолларов в бюджет (в 2000-2014 гг. Россия продала нефти и газа на сумму более чем $3,5 трлн.). В период с 2000 г. по 2012 г. в России имел место профицит бюджета, тем не менее, эмиссия необеспеченных денег продолжалась. В 2014 г. цены на нефть на мировом рынке упали более чем в 2 раза, уменьшилась валютная выручка экспортеров и суммы выплачиваемых ими налогов, возник большой дефицит бюджета. В соответствии с распоряжением правительства Центробанк РФ в ноябре и декабре 2014 г. эмитировал большие суммы необеспеченных денег, выдал их в виде льготных кредитов аффилированным коммерческим банкам, которые использовали эти деньги для покупок валюты. Спрос на валюту на валютном рынке резко превысил ее предложение, в результате валютный курс рубля упал более чем в 2 раза (цена € увеличилась с 45 рублей почти до 100 рублей в отдельные дни, затем стабилизировалась на уровне около 70 рублей). Экспортеры заплатили налоги подешевевшими рублями в большей сумме, чем до падения цен на нефть, в результате в бюджете появился «профицит», правительство «выполнило» свои социальные

обязательства перед пенсионерами и работниками бюджетных учреждений в полном объеме – по номиналу. При этом цены на импортную продукцию, прежде всего – на продовольствие, а вслед за ней и на отечественную продукцию, выросли более чем в 2 раза. Размеры пенсий и заработной платы работников бюджетных учреждений практически не увеличились, поэтому, соответственно, фактически уменьшилась реальная покупательная способность населения, емкость национального рынка, совокупный спрос. Умышленной девальвацией по российской экономике был нанесен сильнейший удар.

* * *

Проблема оценки степени влияния денег и банков на экономику возникла давно. Впервые ее стали рассматривать представители школы меркантилистов. Особое внимание предпринимателей и экономистов к сущности и роли денег было вызвано тем, что Западная Европа в XIV - XV вв. - до появления американского золота – имел место «дефицит денег». Производство товаров, объем торговля и соответственно потребность в деньгах для расчетов росли быстрее, чем запасы золота и серебра, которые можно было получить из известных к тому времени месторождений.

Наличных денег было так мало, что это сыграло роковую роль в судьбе короля Франции Иоанна II Доброго (1319—1364). Потерпев поражение в 1356 г. в войне с Англией, Иоанн II Добрый попал в плен и был отпущен на свободу под обязательство внести за себя выкуп в 3 млн. золотых экю. Для того, чтобы выполнить это условие, Иоанн, вернувшись во Францию в 1360 г., вынужден был полностью изъять из обращения золотые экю, вследствие чего страна лишилась всех наличных денег! Однако и этого оказалось мало для внесения выкупа, и Иоанн, верный своему слову, вернулся в 1364 г. в Англию, в плен, где в том же году и скончался.

Поток дешевого золота, поступавший в Европу из американских колоний (в XVI-XIX вв. из Америки в Испанию было вывезено 2600 тонн золота), предопределил превышение номинала спроса над предложением, обусловившее «революцию цен». Флорентийский банкир Б. Даванзатти, наблюдая и осмысливая процессы, происходившие на европейском рынке в XVI в., в книге «Чтение о монете» изложил сущность и обосновал роль денежного обращения и банков («подобная роли кровообращения в организме человека») в функционировании и развитии хозяйства любой страны. Юм Д. (1711 - 1776) - один из авторов «количественной теории денег» - утверждал, что уровень цен в стране зависит только от количества денег в обращении, когда «куча товаров сталкивается с грудой денег». Он писал: «...в каждом королевстве, куда деньги начинают притекать в большем обилии, чем прежде, все приобретает новый вид: труд и промышленность оживают, торговец становится более предприимчивым, и даже фермер идет за своим плугом с большей живостью и вниманием». Но он понимал, что этот результат наплыва денег недолговечен: «Первоначально не происходит никаких изменений. Затем начнется рост цен сначала на один товар, затем на другой, пока, в конце концов, цены всех товаров не возрастут в такой же пропорции, что и количество металлических денег, имеющихся в королевстве».

В XX в. одной из основных школ экономической мысли в мире стал монетаризм. Глава этой школы - профессор Чикагского университета Милтон Фридмен, родившийся в 1912 г. в семье эмигрантов. Он проявил блестящие (поначалу математические) способности. В 40-летнем возрасте он опубликовал книгу «Очерки позитивной экономики», позднее - книгу «Исследования в области количественной теории денег». В 1967 г. он был избран президентом Американской экономической ассоциации, а в 1976 г. получил Нобелевскую премию по экономике.

Монетаристы XX в. считали, что инфляция возникает тогда, когда правительство вместе с банками выпускает в обращение слишком много денег. Единственно правильная политика правительства и банков — увеличивать количество денег в экономике не быстрее, чем растет объем производства в национальной экономике. Тогда рынок сам установит все пропорции в экономике, и она будет развиваться нормально. Если же правительство и банки произвольно меняют количество денег в обращении, то в экономике возможны кризисы.

§4.4. Центральный (государственный) банк.

Центральный банк (ЦБ РФ) является частью государственного аппарата управления экономикой. Законодательством (в т.ч. - российским) закреплена его

независимость от исполнительной власти (председатель ЦБ РФ не подчинен премьер-министру России). Он несет ответственность только перед законодательной властью и президентом страны.

Уставные капиталы ЦБ полностью или большей частью принадлежат государству, но ЦБ не находятся в прямом подчинении правительства или парламента и выступают как относительно независимые акторы, обеспечивающие стабильность национальных валют. Степень независимости ЦБ определяется возможностью для руководства ЦБ действовать самостоятельно, не подчиняясь указаниям извне; правилами назначения и снятия с должности руководящих сотрудников, сроком их полномочий; правилами урегулирования конфликтов между ЦБ и другими государственными органами, особенно правительством; возможностью для ЦБ по правовым или иным соображениям отказываться от финансирования дефицита бюджета. Наиболее независимы ЦБ Швейцарии, Германии, Австрии, США. Наименее независимы - ЦБ Норвегии, Японии, Бельгии, Испании и Италии.

Центральный банк выполняет часть государственных функций по регулированию экономики. Он осуществляет надзор за соблюдением коммерческими банками правовых норм, регламентирующих их деятельность, и контроль над созданием и деятельностью коммерческих банков в целях поддержания стабильности банковской системы и предотвращения рисковых операций банков. ЦБ определяет правила покупки и продажи иностранной валюты, а также границы ее использования в хозяйственной деятельности. ЦБ регулирует кредитную эмиссию коммерческих банков.

Во всех странах ЦБ обслуживают финансовую деятельность государства. Государство как владелец ЦБ обслуживается им на льготных условиях. ЦБ осуществляет кассовое исполнение государственного бюджета (организует через свои территориальные управления и отделения прием бюджетных платежей в регионах и на местах) и др. ЦБ РФ является эмиссионным центром страны. Он осуществляет эмиссию банкнот и монет, обладая монопольным правом их выпуска в обращение и изъятия из него. ЦБ является центром кредитной системы страны. Он кредитует коммерческие банки и Правительство РФ, управляет золотовалютными резервами страны.

ЦБ любой страны не обслуживает частных лиц, но осуществляет собственную коммерческую деятельность и получает прибыль, 50% ее он должен направлять в доход бюджета страны.

В Европе ЦБ были национализированы в период II мировой войны или в послевоенный период. В США Федеральная резервная система – ФРС (аналог Центрального банка в других странах) находится в смешанной (государственно-частной) собственности.

ЦБ эмитирует наличные деньги, необходимые для осуществления значительной части платежей и обеспечения ликвидности кредитной системы, которой нужны средства для окончательного погашения долговых обязательств.

ЦБ **аккумулирует и хранит кассовые резервы.** Каждый коммерческий банк - участник национальной кредитной системы обязан хранить на резервном счете в ЦБ сумму в определенной пропорции к размеру его вкладов. Изменение **нормы резервов** является одним из основных методов денежно-кредитной политики.

ЦБ является **хранителем официальных золотовалютных резервов** страны. В 2013 г. крупнейшим держателем государственных золотовалютных резервов была КНР, накопления которой превышали $3880,4 млрд. (2006 г. – 940). Золотовалютные резервы Японии составляли 1266,9 (871,9), $ЕС_{17}$ – 748,7, Саудовской Аравии – 737,8, Швейцарии – 536,2, России – 509,7, США – 448,5.

ЦБ кредитует коммерческие банки, предоставляя им «**межбанковские кредиты**» под ставку **рефинансирования**.

В государственных бюджетах аккумулируется до половины и больше ВВП стран. Эти средства накапливаются на счетах в ЦБ и расходуются с них. Поэтому ЦБ **ведут счета** государственных учреждений и организаций, местных органов власти, аккумулируют на этих счетах средства и проводят выплаты с них. Они **осуществляют операции с государственными ценными бумагами, предоставляют государству кредит** в форме прямых краткосрочных и долгосрочных ссуд или покупки государственных облигаций. По поручению правительства ЦБ **проводят операции с золотом и иностранной валютой.**

ЦБ осуществляет **клиринг** - безналичные расчеты, основанные на зачете взаимных требований и обязательств. В ряде стран ЦБ ведет операции по общенациональному клирингу, выступая посредником между коммерческими банками, расположенными в разных районах страны. **Общенациональной расчетной палатой** является федеральная резервная система США (ФРС).

ЦБ **осуществляет денежно-кредитную политику**, включающую совокупность мероприятий денежной политики (регулирует объем денежной массы) и кредитной политики (регулирует объем кредитов, уровень процентных ставок и другие показатели рынка ссудных капиталов).

§4.5. Банковская система страны

Изначально денежные операции выполняли меняльные конторы и ростовщики. Отдельные банковские функции возникли в древности (Вавилон, Египет, Греция, Римская империя). Первые предшественники современных банков возникли во Флоренции и Венеции (1587 г.), Амстердаме (1605 г.), Гамбурге (1618 г.) на основе лавок менял, осуществлявших обмен денег, эмитированных в различных областях и странах. Главными операциями первых банков были прием денежных вкладов и поручений на транспортировку и выплату денег.

Современные национальные финансово-кредитные системы включают центральные банки, коммерческие банки и специализированные кредитные организации. В России действует двухуровневая кредитная система, включающая ЦБ РФ (Банк России, Центробанк), коммерческие банки и небанковские кредитные организации.

Коммерческие банки могут быть в частной и государственной собственности. Они осуществляют универсальные операции по кредитованию предприятий в основном за счет привлеченных средств.

Специализированные кредитные организации - это банки и небанковские организации, специализирующиеся на определенных видах кредитования. Так, внешнеторговые банки специализируются на кредитовании экспорта и импорта товаров, ипотечные банки и компании — на предоставлении долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли и строений).

С целью регулирования валютных и денежно-кредитных отношений на основе межгосударственных соглашений созданы **межгосударственные** банки и кредитные учреждения: Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная ассоциация развития (МАР) и Международная финансовая корпорация (МФК) в группе Всемирного банка, Банк международных расчетов (БМР), региональные международные банки развития (Европейский банк реконструкции и развития – ЕБРР и пр.), а также другие банки. Россия является участником большинства этих банков.

Коммерческие банки аккумулируют средства инвесторов на депозитных счетах, ведут текущие и расчетные счета предприятий, оплачивают выписанные на эти банки чеки, предоставляют кредиты. Совместно с расчетно-кассовыми центрами ЦБ РФ они осуществляют расчеты и организуют платежный оборот в масштабах всей национальной экономики. Осуществляя эти операции, они эмитируют кредитные деньги (чеки, банковские векселя). С начала 1990 гг. коммерческие банки активно участвуют в страховом бизнесе.

Финансово-кредитные институты как специализированные кредитные организации возникли в XIX в. Они играли в денежно-кредитной сфере второстепенную роль, но после II мировой войны возросло значение тех операций, на которых они специализировались.

Инвестиционные банки осуществляют эмиссионно-учредительскую деятельность. Они получают доход, эмитируя и размещая на фондовом рынке ценные бумаги. Они не вправе принимать депозиты. Капитал привлекают путем эмиссии и размещения акций, либо в виде кредита коммерческих банков. Привлеченный капитал используют для долгосрочного кредитования предприятий различных отраслей экономики.

Сберегательные учреждения привлекают мелкие сбережения и доходы, которые без помощи кредитной системы не могут функционировать как капитал. Существуют разные их типы: сберегательные банки и кассы, взаимно-сберегательные банки (разновидность кооперативных банковских учреждений в США), доверительно-сберегательные банки (в Великобритании), ссудо-сберегательные ассоциации (в США), кредитные кооперативы

(союзы, ассоциации). В России доминирует Сбербанк РФ. Его доля в общем объеме сбережений физических лиц составляет свыше 50%.

Страховые компании привлекают средства посредством продажи страховых полисов. Привлеченные средства они вкладывают в ценные бумаги.

Пенсионные фонды различаются по организации и управлению, по структуре активов. Они могут управляться страховыми компаниями, управляющими компаниями, коммерческими банками. В фундированных фондах средства инвестированы в ценные бумаги, в нефундированных фондах пенсии выплачиваются из текущих поступлений и доходов и т.д. Пенсионные фонды являются сберегательными институтами.

Инвестиционные компании размещают свои обязательства (акции) среди мелких держателей и используют полученные средства для покупки ценных бумаг, эмитированных предприятиями различных отраслей экономики. Их покупают мелкие инвесторы, т.к. диверсификация средств (вложение в ЦБ различных предприятий) и рассредоточение активов снижает опасность потери сбережений из-за возможного банкротств тех фирм, в ЦБ которых вложен капитал.

Коммерческие банки обслуживают, прежде всего, движение оборотного капитала, а специализированные кредитные учреждения обслуживают движение основного капитала, т.е. обеспечивают инвестиционный процесс, содействуют переливу капитала и структурным сдвигам в экономике.

Коммерческие банки современной России стали учреждать, начиная с 1987 г. на базе ранее функционировавших специализированных государственных банков, обладавших разветвленной сетью филиалов (Сбербанк, Мосбизнесбанк, Промстройбанк и др.). Их создавало руководство союзных и республиканских министерств СССР на базе централизованных фондов развития науки и техники. В очень незначительном количестве они создавались практически «с нуля» за счет вкладов частных лиц. Кредитная система России отличается от двух основных мировых моделей: американской и немецкой. В России действуют универсальные банки (в отличие от американской модели), а также функционирует достаточно развитый сектор специализированных кредитных организаций (в отличие от немецкой модели).

Современные российские кредитные организации повторяют путь, по которому развивалась кредитная система в Европе и других регионах мира с конца 1940 — начала 1950 гг. Финансовый капитал в России сращивается с промышленным и торговым (в форме холдингов). Усиливается концентрация банков, возникают их объединения в различных формах. Возникают консорциумы для осуществления отдельных проектов и программ. Но банковская система России слабо выполняет функцию кредитования. Из-за дороговизны российских кредитов половина российских промышленных предприятий до 2015 г. не пользовалась ими.

К 1998 г. выросли капиталы банков, была создана материальная база, стали применяться международные технологии и стандарты. Августовский кризис 1998 г. («**дефолт**»), вызванный обвалом «финансовой пирамиды», созданной председателем правительства России В. Черномырдиным, нанес по кредитной системе России разрушительный удар. За август—декабрь 1998 г. капиталы банковской системы сократились на 30%. Обострению кризиса способствовал отток вкладов населения из-за усиления недоверия к банкам. Общая сумма вкладов в рублевом выражении сократилась на 40%. Сужение ресурсной базы и повышение кредитных рисков имели следствием резкое сокращение кредитной активности. В результате банковская система оказалась отброшенной на несколько лет назад. Главными в процессе финансового оздоровления «проблемных» банков являются меры по реорганизации, а не процедура банкротства, поскольку убытки от банкротства в 8—10 раз больше, чем при реорганизации.

Б**анки** осуществляют пассивные, активные и собственные **операции**, а также оказывают банковские услуги. На пассивные и активные операции приходится основная часть банковской прибыли. В развитых странах в последние десятилетия возрос объем банковских услуг. Они становятся вторым по важности источником доходов банков. Собственные операции банков играют подчиненную роль.

Пассивные операции осуществляют для мобилизации средств, используемых для финансирования активных операций. Их результаты отражаются в пассиве баланса банка. При учреждении банка необходим определенный собственный стартовый капитал. Но банковские операции основываются на заемных средствах. В развитых странах собственный и заемный капитал соотносятся в интервале от 1:10 до 1:100.

К пассивным операциям банка относятся привлечение средств в форме кредитов, полученных от других банков. Банки привлекают денежные средства, размещая эмитированные ими ценные бумаги (банковские облигации и ипотечные облигации - закладные листы).

Активными операциями банков являются **кредитные** (учетно-ссудные) и **фондовые** - с ценными бумагами. На них приходится до 80% суммы всего баланса. Банки осуществляют также **кассовые**, **акцептные** операции, сделки с иностранной **валютой** и **недвижимостью**. При этом в соответствии с Базельским соглашением (для стран — участниц ОЭСР) **доля собственных средств банка в общих активах не должна быть ниже 9,2%.**

Депозиты - это срочные и бессрочные вклады клиентов банка. К депозитам относятся средства на расчетных и специальных счетах предприятий, на текущих счетах обособленных подразделений предприятий (средства для выплаты заработной платы рабочим и служащим), средства на счетах государственных учреждений и предприятий, которые временно не используются. Депозиты делят на вклады до востребования и срочные вклады.

Депозиты **до востребования** - это средства, которые могут быть востребованы в любой момент. По вкладам до востребования выплачивается низкий процент. В некоторых странах начисление процентов по вкладам до востребования запрещено. Депозиты до востребования предназначены для осуществления текущих расчетов.

С ежедневным ведением платежных операций предприятий в банках связаны определенные трансакционные издержки. Однако они компенсируются тем, что клиенты, имеющие счета до востребования, не в полной мере используют имеющиеся на них денежные средства. Как правило, остается **твердый остаток**, который используется банком для коммерческих целей (как кредитные ресурсы - для выдачи краткосрочных кредитов).

Владельцам сберегательных вкладов выдаются свидетельства о наличии вклада и его виде (**сберегательные книжки**).

В России расчеты между коммерческими банками осуществляют **расчетно-кассовые центры ЦБ РФ.**

Расчеты между банками осуществляются посредством установления **прямых корреспондентских отношений** с открытием **корреспондентских счетов** одними банками в других, посредством осуществления платежных расчетных операций по поручению друг друга. Крупные банки-корреспонденты могут давать мелким банкам консультации по управлению инвестиционным портфелем, по их поручению покупать, продавать, хранить ценные бумаги. Использование корреспондентских счетов позволяет банкам существенно снижать издержки, устанавливать друг с другом доверительные отношения. Основные записи делаются по счету «**Лоро**». Они обеспечивают своевременность платежа и начисления процентов. Операции по счету «**Ностро**» проводятся по методу зеркальной бухгалтерии. Предусматривается, что в случае отсутствия средств на корреспондентском счете может быть предоставлен кредит. По остаткам средств на корреспондентском счете проценты в пользу корреспондента не начисляются.

Кредитные операции классифицируют по следующим признакам.

1. В зависимости от обеспечения: ссуды без обеспечения (**бланковые**), имеющие **обеспечение** (**вексельное** в форме покупки векселя или под его залог, **подтоварное**, **под ценные бумаги**). Имеют обеспечение **ломбардные кредиты**, предоставляемые ЦБ и коммерческими банками, - процентные ссуды под залог ценных бумаг.

2. По срокам погашения: **онкольные** (до востребования, т.е. погашаемые по требованию заемщика или банка), краткосрочные (до **1** года), среднесрочные (от **1** года до **5** лет) и долгосрочные (**свыше 5** лет).

3. По характеру погашения: погашаемые **единовременным** взносом и **в рассрочку**.

4. По методу взимания процента: удержание **в момент предоставления ссуды** (при учете векселя, выдаче потребительской ссуды), **в момент погашения кредита** или равномерными взносами **на протяжении всего срока кредита**.

5. По категориям заемщиков:

- **коммерческие ссуды**, предоставляемые предприятиям для пополнения оборотного капитала в случае его временной нехватки и для вложений в основной капитал в случае расширения производства и т.д.;
- ссуды **посредникам фондовой биржи** под обеспечение ценными бумагами,

используемые для биржевых операций;

- сельскохозяйственные ссуды (**ипотечные** ссуды под залог недвижимости — земли, строений и т.д. для покрытия крупных капитальных затрат и **краткосрочные** ссуды на временные нужды, например, покупку семян, погашаемые обычно при реализации урожая);

- кредитование конечного **потребления** (под **залог жилых строений**, на покупку **потребительских товаров с погашением в рассрочку**, ссуды **с разовым погашением по окончании ее срока**).

В 2012 г. закредитованность населения (в % к ВВП после уплаты налогов) составляла в Дании – 321, Норвегии – 214, Швеции – 172, Швейцарии – 186, США – 115, Греции – 110, Эстонии – 97, Чехии – 67.

Выдача кредита банком — многоступенчатая процедура. Заемщик, обращаясь в банк, представляет заявку, в которой указана цель кредита, срок, график погашения и другие данные (бизнес-проект). Он обязан сообщить подробные сведения обо всех сторонах своей производственной и финансовой деятельности (в случае потребительской ссуды — о состоянии личных финансов, доходах, месте работы и т.д.). Мелкие фирмы должны представить **обеспечение**, либо поручителей или гарантов. Кредитные заявки поступают в управление учетно-ссудных операций банка, которое направляет их в кредитный отдел для оценки способности заёмщика погасить ссуду. Заявка рассматривается **учетно-ссудным комитетом**, состоящим из двух-трех директоров. Его рекомендации по всем заявкам периодически докладываются **совету директоров**, который принимает окончательное решение о выдаче ссуды или отказе в ней.

В большинстве зарубежных стран значительная часть ссуд выдается компаниям в форме **открытия лимита**, т.е. «**кредитной линии**». В Англии устанавливается лимит по овердрафту. **Овердрафт** — предоставление кредита банком клиенту сверх остатка по его текущему счету.

При предоставлении суммы под обеспечение банк получает **залоговое обязательство**, позволяющее ему распоряжаться заложенным имуществом. Обеспечением может служить недвижимое и движимое имущество, ценные бумаги, вкладные сертификаты, письменные гарантии первоклассных заемщиков и т.д.

Во многих странах банки устанавливают **первичную (базовую) ставку** (англ. **prime rate, base rate**), которая начисляется по необеспеченным ссудам первоклассным заемщикам. Это самый низкий уровень процентов по кредитам.

Процент по кредитам **дифференцируется** в зависимости от вида и размера кредита, величины капитала заемщика, его связей с банком. По каждой из категорий ссуд ставка процента, как правило, выше, чем по предыдущей: необеспеченные ссуды первоклассным заемщикам (первичная ставка), под биржевые ценные бумаги, под товары и оборудование, под дебиторскую задолженность (долговые обязательства клиента), сельскохозяйственные ссуды (без обеспечения), потребительский кредит.

К **банковским услугам** относятся посреднические операции — **инкассовые, аккредитивные, переводные и торгово-комиссионные, доверительные (трастовые**) и **лизинговые** операции.

Посредством инкассовых операций банк по поручению своего клиента получает деньги по денежным и товарно-расчетным документам. На инкассо принимаются чеки, векселя, ценные бумаги, иностранная валюта и т.д. Совершая инкассовую операцию, банк взимает комиссию, размер которой зависит от вида операции.

Аккредитив — это поручение о выплате определенной суммы лицу или компании при выполнении указанных в контракте купли-продажи товара (аккредитивном письме) условий. Поручение выполняется следующим образом.

- Покупатель товара (клиент банка) дает коммерческому банку, осуществляющему его расчетно-кассовое обслуживание, поручение об открытии аккредитива в пользу продавца товара.

- Банк покупателя поручает банку продавца товара открыть аккредитив в пользу продавца.

- Банк продавца, открыв аккредитив, извещает продавца об открытии в его пользу аккредитива согласно условиям контракта о продаже товара.

- Бенефициар (продавец товара, получатель денег по аккредитиву) - лицо, в пользу которого открыт аккредитив, отгружает товар и предоставляет в банк **товарно-транспортную накладную** (при отправке товара авто- или железнодорожным транспортом), либо **коносамент** (при погрузке товара на речное или морское судно).

- Банк продавца сличает реквизиты накладной (коносамента) с условиями контракта о продаже товара. При их совпадении он закрывает аккредитив и зачисляет деньги на расчетный счет продавца.

Денежный аккредитив — именной документ, выдаваемый банком лицу, внесшему определенную сумму и желающему получить ее в другом городе данной страны или за границей.

Товарный аккредитив применяется для расчетов между поставщиком и покупателем товара в оптовом обороте.

Платежи по сделкам делятся на платежи наличными и платежи в кредит.

Платежи наличными осуществляются с использованием банкнот и монет (весьма незначительная величина), чеков, аккредитивов (свыше 90% всех платежей наличными - основная форма платежа) и инкассовых требований.

Платежи в кредит осуществляются с использованием простых и переводных векселей (тратт) и варрантов (складских расписок). В международной торговой практике платежи наличными составляют 10-25%, платежи в кредит – 90-75% от суммы сделок.

Переводные операции заключаются в перечислении внесенных в банк денег получателю, находящемуся в другом месте. Они осуществляются путем посылки банковского чека или перевода банку-корреспонденту.

Банки выполняют такие доверительные (**трастовые**) операции для **физических** лиц, как временное управление имуществом лиц, лишенных права или возможности осуществлять эту функцию (вдовы, несовершеннолетние); управление имуществом умершего в интересах наследников; управление капиталом с целью получения наивысшей прибыли (вложение денег в акции, недвижимость); хранение ценностей в сейфах и т.п. При совершении доверительных операции для **юридических** лиц банк может выступать гарантом по облигационному займу; агентом по регистрации выпускаемых на рынок акций и по передаче права собственности по именным акциям (трансферту); управляющим средствами пенсионных фондов корпораций и т.д.

В сделках **финансового лизинга** банк или его дочерняя лизинговая компания покупают машины и оборудование за полную стоимость и предоставляют их в пользование арендатору, который периодически (раз в месяц, квартал) уплачивает арендную плату, за счет которой погашается цена оборудования и обеспечивается прибыль банка, кредитующего сделку.

Коммерческий банк выполняет до 100 видов **взаимосвязанных** операций и услуг.

Существует зависимость между активными и пассивными операциями. Банк оперирует преимущественно привлеченным капиталом, поэтому масштабы кредитования и инвестирования банковских средств во многом зависят от его способности привлекать свободный денежный капитал и сбережения. С развитием банковской системы эта зависимость ослабевает.

Имеется зависимость между отдельными видами операций. Клиентура банков (особенно предприятия и физические лица) - крупные заемщики и вкладчики, как правило, заинтересованы в получении от банка различных услуг. Конкуренция на рынке ссудных капиталов заставляет банки вводить новые формы обслуживания, предоставлять сопутствующие и дополняющие, порой бесплатные услуги. Так, открытие текущего счета обычно сопровождается выполнением операций по расчетам и безналичному переводу средств, выдаче краткосрочных кредитов (например, в форме овердрафта), использованию кредитных карточек, автоматов для получения или взноса денег в нерабочие часы и уличных кассовых (денежных) автоматов (банкоматов) и т.д.

Регулярные кредитные связи между банком и заемщиком (например, крупной компанией) побуждают банк инвестировать капитал клиента в ценные бумаги, выполнять для него комиссионные и посреднические операции, принимать его имущество в управление на доверительной основе, осуществлять расчеты в своем расчетном центре и т.д. Возможность пользования дополнительными услугами привлекает в банк мелких вкладчиков, которые обычно пользуются преимущественным правом получения или пролонгации кредита в данном банке.

В России стали типичными банковские **кризисы ликвидности**, когда многие банки оказались не в состоянии исполнять текущие обязательства. Если банку не удается восстановить ликвидность баланса (за счет реструктуризации портфеля активов и пассивов), то кризис ликвидности перерастает в **кризис платежеспособности**. Банк фактически становится банкротом.

§4.6. Кредит и кредитная система.

Товары не всегда могут продаваться с немедленной оплатой за наличные деньги. Поэтому возникают расчеты, отсроченные во времени, базирующиеся на отсрочке момента уплаты денег – на использовании кредита.

Ссудный капитал (капитал в денежной форме, денежный капитал) предоставляется в ссуду его собственником на условиях возвратности и за плату в виде процента. **Кредит** является формой движения этого капитала.

На национальные и мировой рынки ссудного капитала поступают деньги из следующих источников.

1) Денежные средства из выручки от реализации продукции, компенсирующие износ элементов основного капитала (амортизационные отчисления), предназначенные для его восстановления после полного или частичного физического и морального износа и накапливаемые на расчетном или специальном счетах в коммерческих банках. В период нормативного срока износа (накопления) – это **временно свободные средства предприятий**, вкладываемые ими на депозитные счета коммерческих банков, в ценные бумаги или иные ликвидные активы, приносящие доход.

2) **Сбережения домохозяйств**, т.е., деньги, откладываемые для приобретения товаров длительного пользования и жилья, аккумулируемые на депозитных счетах в коммерческих банках, вкладываемые в ценные бумаги, пенсионные и паевые фонды и страховые компании, передаваемые в доверительное управление.

Существует банковский и коммерческий кредит. Они различаются по составу участников, объектам ссуд, динамике, величине процента и сфере функционирования.

Банковский кредит предоставляется коммерческими банками заемщикам в виде денежные ссуд на основании кредитного договора. Банковский кредит предоставляется банками за счет собственных и - в основном – за счет привлеченных средств (временно свободных средств предприятий, сбережений населения, «межбанковских» кредитов ЦБ РФ). Законодательство требует обязательного **обеспечения кредита** имуществом заемщика; товарами, приобретаемыми за счет кредита; письменными гарантиями банков или предприятий – первоклассных заемщиков, органов государственного управления или муниципального самоуправления.

Предприятия и население, размещая временно свободные средства и сбережения на депозитных счетах коммерческих банков, отказываются на определенный период времени от **права потратить** эти деньги на покупки товаров. Их вознаграждением за этот отказ является **депозитный процент**, выплачиваемый банком.

Выплата инвестору депозитного процента создает впечатление, что со временем деньги дешевеют, что те деньги, которыми инвестор располагает сегодня, дороже тех денег, которые он получит в будущем. На самом же деле (при отсутствии инфляционного покрытия дефицита государственного бюджета - за счет эмиссии Центральным банком дополнительной денежной массы) стабильность уровня цен на товары показывает, что покупательная способность денег не изменяется со временем. Выплата инвесторам депозитного процента не смещает товарно-денежного равновесия на рынке в сторону денег (т.е. не влечет инфляционного роста цен) потому, что реализация мероприятий, профинансированных за счет средств, вложенных инвестором, дает прирост продукции на большую сумму, чем сумма депозитного процента и маржи коммерческого банка. При рентабельности мероприятий, меньшей, чем кредитный процент, убыток компенсируется уменьшением прибыли кредитуемого предприятия при сохранении товарно-денежного равновесия на рынке.

Банк, предоставляя кредит предприятию, передает ему **право пользования** определенной суммой денег (суммой кредита) в течение определенного периода времени, отказываясь от права затратить эти деньги на иные цели. Вознаграждением банка является **кредитный процент**, выплачиваемый ему предприятием-заемщиком. Кредитный процент всегда выше ставки депозитного процента на сумму **маржи банка**. Предприятие вкладывает полученный кредит в мероприятия по повышению эффективности. **Коэффициент эффективности мероприятия** должен быть всегда выше ставки кредитного процента на величину **дополнительного** прироста **прибыли** предприятия (такое превышение – обязательное условие кредита). Эффективность финансируемого за счет кредита мероприятия образуется всегда в результате применения технических инноваций (открытий, изобретений, рационализаций). НТП и

кредит (как форма финансирования мероприятий по применению достижений НТП в экономической практике) – это основные факторы **интенсивного развития** национальных и мировой экономики. Доступный кредит - необходимое условие высоких темпов НТП.

С ростом ставки депозитного процента увеличивается предложение денег, но падает спрос на них, поскольку увеличение ставки процента требует соответствующей рентабельности кредитуемых мероприятий. Количество достаточно рентабельных (с рентабельностью больше ставки кредитного процента) мероприятий и соответственно потребность в кредитах для их финансирования уменьшается с ростом ставки процента. Поэтому установление оптимального соотношения между потреблением и накоплением путем определения оптимальных (равновесных) депозитных и кредитных ставок происходит автоматически, объективно.

Современная банковская система — это **система с частичным резервным покрытием**. Только часть привлеченных средств банки хранят в виде резервов, а остальные — используют для выдачи ссуд.

Экономическая история многих стран свидетельствует, что возможно выпускать в обращение банковские деньги на сумму, превышающую наличность в кладовых банков, т.е. возможен отказ от обязательного равенства сумм бумажных денег и золотых резервов. Например, в 1672 г. во время войны Голландии с Францией, когда вражеские войска подошли к Амстердаму, владельцы Амстердамского банка решили вернуть клиентам вклады и вынули из кладовых золото — монеты и слитки. Тогда обнаружилось, что на некоторых монетах остались следы пожара, случившегося в банке за 50 лет до этого. Сопоставив факт неподвижности золотых запасов в кладовых с тем, что банкноты были выписаны на всю цену, банкиры осознали, что банковские деньги реально обращаются без всякого отношения к банковской наличности. Следовательно, без особого риска можно было выпустить эти банкноты на сумму большую, чем цена золотого обеспечения, которым располагает банк. Этот вывод подтолкнул банкиров Голландии к дополнительной эмиссии банкнот.

Так коммерческие банки стали эмитировать **кредитные деньги как реальный, но не обеспеченный материальными ценностями элемент денежной массы страны**. В 1694 г. был учрежден Английский банк, который использовал голландскую модель кредитной эмиссии для кредитования заемщиков за счет **«избыточных резервов»**.

Кредитная эмиссия одним банком была рискованной. Поэтому стали создаваться общенациональные системы частичных банковских резервов (резервной банковской системы). На ее принципах основаны банковские системы многих стран мира (в т.ч. - России и США). Они включают коммерческие банки страны и государственный центральный банк. В них предусмотрена централизация части денежных средств всех коммерческих банков в специальном (резервном) фонде, которым распоряжается центральный банк страны. Он определяет величину обязательных резервных требований (отчислений коммерческих банков в центральный банк). **Резервные требования — это норма резервирования части депозитов, внесенных в коммерческий банк,** в процентах к общей сумме денег, находящихся в банке на счетах разных типов. Резервные фонды в любой момент могут быть использованы любым банком страны для удовлетворения возникшей внезапно большой потребности в деньгах для выплат клиентам. Центральный банк страны предоставляет коммерческим банкам «межбанковские» кредиты для выхода из экстремальной ситуации.

Общая сумма денег, которой могут распоряжаться клиенты коммерческих банков, определяется **депозитным мультипликатором** (**multiply** — «умножать») - показателем суммы предельно допустимого увеличения величины кредитов, предоставляемых коммерческими банками) при росте резервного фонда ЦБ РФ на 1 руб. В России банковская система стала резервной с 1990 г. (после принятия законов «О Центральном банке» и «О банках и банковской деятельности»).

Резервная система способствует организации расчетов между коммерческими банками путем изменения записей о сумме резервов того или иного коммерческого банка, депонированных в центральном банке страны. Она повышает надежность банковской системы страны в целом. Коммерческий банк, попавший в трудную ситуацию из-за необычно большой суммы денег, которых его клиенты хотели бы снять со своих счетов, может взять «межбанковский» кредит у центрального банка. Поэтому центральный банк является «кредитором последней инстанции», банком банков, распоряжаясь общенациональными резервными фондами для поддержки

попавшего в трудную ситуацию банка. В США существует Федеральная корпорация по страхованию депозитов, благодаря чему вкладчики, у которых размер вклада не превышает $100 тыс., получают 100% страховое возмещение даже при полном разорении «своего» банка. Это очень помогло, когда в 1970 гг. в США обанкротилось более 100 сберегательных банков.

В 1995 г. в России разразился банковский кризис, вызванный крахом нескольких крупных банков, которые не смогли вернуть кредиты, взятые у других банков. Возникла угроза цепного банкротства банков («кризис по принципу домино»). ЦБ РФ из находящихся в его распоряжении резервных фондов выдал нескольким банкам кредиты на восстановление платежеспособности в сумме 300 млрд. руб., а также купил у банков принадлежавшие им государственные ценные бумаги на сумму 600 млрд. руб. Аналогично действовал ЦБ РФ в 1998 г., когда отказ государства платить по ГКО вызвал банкротство ряда крупнейших банков страны. Резервная система снижает угрозу неплатежеспособности коммерческих банков.

Резервная система дает возможность центральным банкам через изменение размера денежной массы управлять экономикой страны. Величина **кредитной эмиссии (суммы кредитов, выдаваемых коммерческими банками**) определяется суммой резервов, депонированных коммерческими банками страны; величиной депозитного мультипликатора, определяемого нормой резервных требований, устанавливаемых ЦБ. Если ЦБ повышает норму резервирования, то величина кредитной эмиссии сокращается; а если снижает норму резервирования, то величина кредитной эмиссии возрастает. С помощью этого механизма ЦБ получает возможность регулировать количество денег, которое предлагают кредитные организации на рынок капитала. Это позволяет влиять на экономическую жизнь страны, и, прежде всего, на уровень инфляции. Ведь цены повышаются именно из-за наличия избыточных денег.

И напротив, если в экономике начинается инфляция, то это значит, что в стране образовался избыток денег. Если в этот момент центральный банк увеличит резервные требования, то масштабы кредитной эмиссии сократятся. Тогда прирост денег в стране замедлится, и инфляция начнет снижаться. Поэтому ЦБ играет главную роль в борьбе с инфляцией. Поэтому в контрактах о найме председателя национального банка некоторых стран мира закрепляется условие, что он подлежит увольнению, если темп инфляции в стране превысит установленный предел. В России таких требований к председателю ЦБ РФ пока не предъявляют.

Полагают, что при осуществлении кредитной эмиссии (т.е. создании денег) банки якобы одалживают деньги у будущего. Кейнс Дж. утверждал, что «Значение денег прямо проистекает из того факта, что они являются связующим звеном между настоящим и будущим».

Осуществляя кредитную эмиссию (выдавая кредиты), банк берет на себя риск и дает клиенту право расплачиваться выданными деньгами. Резервная система позволяет коммерческим банкам выполнять обязательства перед вкладчиками и при наступлении страхового случая. Это обстоятельство декларируется как величайшее достоинство резервной системы.

Для большинства центральных банков мира стало правилом эмитировать необеспеченную дополнительную денежную массу для того, чтобы общая сумма денег, находящихся в обращении, находилась в определенной пропорции к сумме валового внутреннего продукта страны (ВВП). Сумма дополнительной эмиссии используется для финансирования расходов правительства и для выдачи коммерческим банкам «межбанковских» кредитов. Дополнительная эмиссия обосновывается тем, что она сопровождается «увеличением» номинала совокупного спроса, а потому якобы способствует экономическому росту и развитию страны.

Но инъекция на рынок дополнительной суммы денег за счет дополнительной эмиссии происходит практически мгновенно. А вот для аналогичного увеличения суммы совокупного предложения (в натуральной форме) необходимы резервы производственных мощностей по всем отраслям экономики, включая резервы подготовленной рабочей силы (их, как правило, – нет), либо прирост производственных мощностей, соответствующие инвестиции и длительные периоды времени (не менее нескольких месяцев, а то и лет) для строительства новых или реконструкции действующих предприятий. Сторонники накачивания экономики необеспеченными (инфляционными) деньгами инфляционный характер этого

предпочитают не замечать. Видимо, нужны такие кризисы, как финансовый кризис в Юго-Восточной Азии в 1997 г. и глобальная рецессия, начавшаяся в 2008 г., для того, чтобы экономисты и политики осознали порочный характер эмиссии необеспеченных денег. Необходим отказ от такой практики. В качестве кредитных ресурсов должны использоваться только реально имеющиеся собственные и долгосрочные привлеченные средства.

Ло Дж. (1671-1729) в 1705 г. в книге «Деньги и торговля, рассмотренные в связи с предложением об обеспечении нации деньгами» писал, что «Внутренняя торговля есть занятость людей и обмен товаров... Внутренняя торговля зависит от денег. Большее их количество дает занятие большему числу людей, чем меньшее количество... Хорошие законы могут довести денежное обращение до той полноты, к какой оно способно, и направить деньги в те отрасли, которые наиболее выгодны для страны; но никакие законы... не могут дать людям работу, если в обращении нет такого количества денег, которое позволило бы платить заработную плату большему числу людей».

Ло полагал, что банк может эмитировать бумажных денег на сумму, большую ценностей, хранящихся в его сейфах и являющихся обеспечением банкнот. При этом количество товаров, увеличенное с помощью кредитных денег, наполнит банковские билеты реальным содержанием, оправдав их опережающий выпуск в обращение. Ло полагал, что эмитировать бумажные деньги может и должен лишь государственный банк, защищающий интересы нации в целом, а не отдельных банкиров.

Для реализации идей Ло ему надо было получить в свое распоряжение целую страну и стать ее главным финансистом и банкиром. Первая его попытка была неудачной — Шотландия (еще не входившая в состав Великобритании) отклонила проект создания государственного банка. Во Франции Ло благодаря обаянию и уму завоевал расположение герцога Филиппа Орлеанского, ставшего королем после смерти Людовика XIV. Филиппа разрешил Ло открыть частный Всеобщий банк, который за два года овладел всей денежной и кредитной системой страны, и в 1719 г. был преобразован в Королевский банк. Ло, как глава этого банка, стал генеральным контролером (министром финансов) Франции. Деятельность созданного им банка помогла стране выйти из кризиса. Банкноты банка пользовались доверием, а его кредиты вызвали оживление в промышленности и торговле. Королевский банк на некоторое время действительно добился полной власти над деньгами Франции. Но отсутствие системы резервов, опирающейся на согласованные действия многих банков, невозможность обеспечить ликвидность банкнот Королевского банка вызвало падение доверия к ним и отток депозитов из банка, сделало крах банка Ло в конечном счете неизбежным.

Если банк правильно оценил надежность своего нового должника, то риск выдачи кредита не станет причиной банковских неприятностей. Банки выдают кредиты под определенные бизнес-проекты. И здесь возможны две ситуации.

1. Когда кредит берет физическое лицо для решения личных проблем (например, - купить мебель). Обеспечением возвратности этого кредита служат его будущие заработки или приобретаемое в кредит имущество. Их реальность и величину банк должен тщательно проверить, прежде чем открыть клиенту чековый счет или выдать требуемую сумму наличными. Возвращая ссуду, должник будет часть своих заработков направлять непосредственно в сейфы банка. На ее величину увеличится сумма реально внесенных депозитов, которая постепенно вырастет до величины, некогда созданной в результате кредитной эмиссии.

2. Когда кредит выдается фирме под рентабельный проект. Его обеспечением являются принадлежащие фирме-заемщику ценности, либо ее будущие доходы. Эти будущие доходы вернутся в банк, увеличив сумму на счете фирмы. Равенство между суммой реально внесенных в банк денег и величиной кредитной эмиссии также будет восстановлено. Возможно, что ссуда выдана не надежному должнику, возвращать ее будет не из чего. Это чревато разорением банка, который не сможет выполнить обязательств перед вкладчиками. В целях предотвращения этого ЦБ РФ осуществляет надзор за деятельностью коммерческих банков.

Всегда существует необходимость деления средств на текущее потребление и на сбережения, используемые для финансирования мероприятий по применению достижений НТП и, как следствие, - для обеспечения экономического роста и развития. В условиях конкурентной экономики оптимальное соотношение между текущим потреблением и сбережениями устанавливается стихийно, автоматически.

Таблица 25.

Кредитные организации России.

	2000	2005	2010	2013
Численность кредитных организаций, зарегистрированных на территории РФ	2124	1518	1146	1094
Численность кредитных организаций с участием иностранного капитала в УК:	130	136	220	244
- со 100% иностранным участием	22	41	80	73
- с иностранным участием от 50 до 100%	11	11	31	44
Численность филиалов кредитных организаций, из них:	3793	3295	2926	2349
- филиалов Сбербанка России	1529	1009	574	239
Банков со 100% участием иностранного капитала в УК	7	29	203	136
Зарегистрированный уставный капитал кредитных организаций, млрд. рублей	207,4	444,4	1186,2	1341,4

Уставный капитал свыше 1 млрд. рублей в 2012 г. имели 177 банков

Вложения банков в долговые обязательства составляли в 2013 г. 5265,1 млрд. рублей (2001 г. - 329,8).

Сумма средств, привлеченных банками, составляла в 2014 г. – 32,8 трлн. рублей (2001 г. - 695,8), в т.ч. 22,8 – в рублях, 10,0 – в валюте. Вклады физических лиц составляли в рублях – 14,0, в валюте – 3,0.

В 2008 г. частным лицам в РФ было предоставлено кредитов на сумму 3242 млрд. рублей (в т.ч. в рублях 2830, в иностранной валюте – 412).

Кредиторская задолженность организаций в 2007 г. составляла 21,4 трлн. рублей, в т.ч. – по кредитам банков – 10,7 трлн. рублей, дебиторская задолженность – 11,7 трлн. рублей.

Потребительский кредит предоставляется физическим лицам. Его объектами являются товары длительного пользования (земельные участки, дома, дачи, мебель, автомобили, холодильники, телевизоры и др.) и услуги. Потребительский кредит может быть коммерческим (с продажей товара через розничные магазины с отсрочкой платежа) и банковским (с предоставлением ссуд кредитными учреждениями на потребительские цели). Иногда банки заключают соглашения с магазинами, которые продают товары в кредит клиентам банков. При этом банки сразу оплачивают магазинам наличные деньги за проданные товары, а покупатели постепенно погашают ссуду банка. Максимальный срок потребительского кредита — три года. Разновидностью потребительского кредита являются долгосрочные (на длительный срок) ссуды на приобретение или строительство жилищ (**ипотечный**, **жилищный** кредит).

Институт **государственного кредита** представляет собой совокупность кредитных отношений, в которых и заемщиками, и кредиторами выступают государство и местные органы власти. Они заимствуют средства на рынке капиталов путем эмиссии (выпуска) и размещения облигаций. Доходы от внутренних займов - второй (после налогов) источник финансирования государственных расходов. Государство является кредитором отраслей, особенно - низкорентабельных, но необходимых для воспроизводства (жилищное строительство, инфраструктура, сельское хозяйство и т.д.).

Международный кредит является формой движения ссудного капитала между странами.

При посредстве кредита средства предприятий, домашних хозяйств, государства аккумулируются и превращаются в ссудный капитал, который **перераспределяется** на основе возвратности между отраслями хозяйства, направляясь в те из них, которые обеспечивают максимальную доходность инвестиций в сочетании с устраивающим инвестора уровнем риска, либо которым отдается предпочтение в соответствии с общенациональными программами развития экономики.

Кредит позволяет снижать **издержки обращения**, частично через замещение наличных денег (векселями, банкнотами, чеками), а также через развитие безналичных расчетов (через банки и расчетные палаты) и ускорение обращения денег.

Кредит используется как **инструмент кредитного регулирования экономики** государством, которое регулирует доступ заемщиков на рынок ссудных капиталов, облегчая или затрудняя получение ссуд, дифференцируя ставки кредитного процента, предоставляя правительственные гарантии и льготы, стимулируя преимущественное кредитование тех предприятий и отраслей, деятельность которых соответствует общенациональным программам экономического развития.

Кредитная система – это совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования и кредитных организаций (финансово-кредитных институтов), связанных с денежной системой. Они образуют денежно-кредитную систему.

§4.7. Денежно-кредитная политика.

Денежно-кредитная политика включает совокупность государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита, осуществляемых с целью регулирования экономической активности в стране и борьбы с инфляцией. Она направлена на стимулирование кредита и денежной эмиссии (**кредитная экспансия**), либо на их сдерживание и ограничение (**кредитная рестрикция**). Существуют методы денежно-кредитной политики **общие,** влияющие на рынок ссудных капиталов в целом, и **селективные,** используемые для регулирования конкретных видов кредита или кредитования отраслей, фирм и т.д.

Учетная (дисконтная) политика – метод кредитного регулирования, применяемый с середины XIX в. (в XX в. его значение снизилось). Он возник в связи с превращением ЦБ в кредитора коммерческих банков, которые переучитывали у ЦБ свои векселя или получали кредиты под собственные долговые обязательства. Повышая **ставку по кредитам** (**учетную** ставку, ставку **дисконта**, ставку **рефинансирования**), осуществляя регулирование качественного параметра рынка - цены банковских кредитов - ЦБ побуждал коммерческие банки уменьшать заимствования. Это затрудняло привлечение кредитных ресурсов, имело следствием повышение процентных ставок и сокращение объемов предоставляемых кредитов. Учетная политика включает условия покупки ЦБ векселей у коммерческих банков. Она является прямым методом регулирования.

Если покупатель расплачивается с продавцом не сразу после отгрузки товаров, а через определенный срок, то для подтверждения отсрочки платежа он выставляют вексель. Продавец может ожидать наступления срока его оплаты, либо оплатить им свои денежные обязательства, либо реализовать его коммерческому банку. Покупая вексель (осуществляя его учет) коммерческий банк оплачивает не всю сумму, а лишь ее часть, удерживая **комиссию.** В случае необходимости он может переучесть купленный вексель в ЦБ, который при этом удерживает в свою пользу **учетную ставку**. Комиссионный процент коммерческих банков превышает учетную ставку ЦБ, как правило, на 0,5—2%.

Учетная политика широко применялась в конце XIX — начале XX вв. В 1930—1940 гг. ЦБ проводили рекомендованную Кейнсом Дж.М. политику «дешевых денег» - низких процентных ставок и обильного кредитования. В Англии с 1932 по 1951 г. учетная ставка сохранялась на уровне 2%, в США с 1937 по 1948 г. — 1%. Поддерживая низкие ставки, ЦБ стремились в период после II мировой войны обеспечить финансирование казначейства на льготных условиях. С 1950 гг. во многих странах активизировалось использование учетной политики. В настоящее время учетная ставка колеблется в пределах от 2% до 15%, отражая как общие тенденции экономического развития, так и циклические колебания конъюнктуры. В условиях всемирной рецессии ФРС США на 08.10.2008 г. установила ставку рефинансирования – 1,5% годовых, Европейский ЦБ – 3,75%, Банк Великобритании – 4,5%, Банк Канады – 2,5%. Европейский ЦБ установил минимальную ставку депозитного процента – 2,75%, кредитного – 4,75%. Но значение учетной политики в целом снизилось. В России используются: ставка рефинансирования ЦБ РФ, предоставление кредитных ресурсов в форме прямых кредитов, переучет векселей, ссуды под залог ценных бумаг (ломбардные кредиты), кредитные аукционы. При установлении ставки учитывается влияние процентной политики на формирование производственных затрат и на уровень доходности вкладов физических лиц в коммерческих банках.

Операции на открытом рынке включают продажу/покупку ЦБ у коммерческих банков ценных бумаг. Они различаются в зависимости от:

- **условий** сделки — за наличные, на срок **с обязательной обратной продажей** — обратные операции (**РЕПО**);
- **объектов** сделок — с государственными или частными бумагами:
- **срочности** сделок — краткосрочные (до 3 мес.) и долгосрочные (от 1 года и более);

- **сферы проведения операций** — банковский сектор или/и небанковский сектор;

- **способа установления ставок** — определяемых ЦБ или рынком.

Установление норм обязательных резервов коммерческих банков способствует улучшению банковской ликвидности. Эти нормы являются прямыми ограничителями объемов инвестиций (впервые их установили в США в 1933 г.)

Риски и ликвидность банковских операций регулируются правовыми нормами. Риск банковской деятельности определяется посредством оценки соотношения выданных кредитов и суммы собственных средств банка (а не финансового положения должников).

Во многих странах законодательно закреплены принципы, которые должны соблюдать банки при кредитовании клиентов. Так, сумма кредитов, выданных одному или группе **аффилированных клиентов**, как правило, не должна превышать норматива, установленного по отношению к сумме собственных средств банка (в США — не более 10%, во Франции — 75%). В развитых странах устанавливается нормативное соотношение общего объема кредитных операций и собственных средств. Во Франции сумма всех кредитов, предоставленных банком, не должна превышать более чем в 20 раз его собственные средства. Руководствуясь этими нормативами, ЦБ реализует цели денежно-кредитной политики: поддержание на определенном уровне денежной массы (**жесткая монетарная политика**) или ставки процента (**гибкая монетарная политика**).

Выбор вариантов денежно-кредитной политики зависит во многом от причин изменения спроса на деньги. Например, если рост спроса на деньги связан с инфляционными процессами, то необходима жесткая политика поддержания объема денежной массы.

ЦБ не в состоянии одновременно фиксировать объем денег и процентную ставку. Для поддержания относительно устойчивой ставки при увеличении спроса на деньги ЦБ вынужден расширять предложение денег для того, чтобы сбить давление на процентную ставку со стороны возросшего спроса на деньги.

Денежно-кредитная политика имеет сложный передаточный механизм, от качества его звеньев зависит эффективность политики в целом. Выделяются такие звенья:

- изменение величины реального предложения денег в результате пересмотра центральным банком соответствующей политики;
- изменение процентной ставки на денежном рынке;
- реакция совокупных расходов (особенно инвестиционных) на динамику процентной ставки;
- изменение объема выпуска в ответ на изменение совокупного спроса (совокупных расходов).

Денежно-кредитная политика имеет значительный внешний лаг (время от принятия решения до его результата), так как ее влияние на ВВП в значительной степени связано (через колебания процентной ставки) с уменьшением инвестиционной активности в экономике, что является достаточно длительным процессом. Это также осложняет ее проведение, ибо запаздывание результата может даже ухудшить ситуацию. Антициклическое расширение денежной массы (и снижение процентной ставки) для предотвращения спада может дать результат, когда экономика будет уже на подъеме и вызовет нежелательные инфляционные процессы.

Денежно-кредитная политика имеет ряд ограничений и проблем:

- избыточные резервы, появляющиеся в результате политики «дешевых денег», могут не использоваться банками для расширения предложения денежных ресурсов;
- вызванное денежно-кредитной политикой изменение денежного предложения может быть частично компенсировано изменением скорости обращения денег;
- воздействие денежно-кредитной политики ослабится, если кривая спроса на деньги станет пологой, а кривая спроса на инвестиции — крутой; к тому же кривая спроса на инвестиции может сместиться, нейтрализовав денежно-кредитную политику.

В результате ЦБ имеет дилемму в области денежно-кредитной политики. Можно стабилизировать процентные ставки, либо предложение денег, но нельзя обеспечить то и другое одновременно. В период после II мировой войны направление денежно-кредитной политики переместилось со стабилизации процентных ставок на контроль над

денежным предложением, затем денежно-кредитная политика стала более прагматической.

Современные тенденции денежно-кредитной политики. Основными методами денежно-кредитного регулирования в соответствии с неокейнсианскими рекомендациями являются изменение официальной учетной ставки ЦБ; ужесточение или ослабление прямого ограничения объема банковских ссуд в зависимости от размеров совокупного спроса и занятости, уровня валютного курса, масштабов инфляции; использование операций с государственными облигациями преимущественно для стабилизации их курсов и понижения цены государственного кредита.

Денежно-кредитный контроль на основе монетаристского подхода осуществляется посредством установления количественных ориентиров регулирования, изменение которых определяет направления денежно-кредитной политики. Выбор показателя в качестве ориентира денежно-кредитной политики во многом определяет и главные объекты, и методы денежно-кредитного контроля. Такими показателями могут быть как совокупная денежная масса, так и ее отдельные агрегаты.

Государственные органы развитых стран все чаще используют «политику развития конкуренции» в банковской сфере, либерализацию национальных и международных финансовых рынков, отмену контроля над процентными ставками и ограничений для банков на проведение сделок на рынках ценных бумаг и на другие виды финансовой деятельности. При этом доступ иностранных банков на национальные рынки рассматривается как необходимый фактор повышения их эффективности.

ЦБ РФ ежегодно разрабатывает Основные направления денежно-кредитной политики, делаются совместные заявления Правительства РФ и ЦБ РФ об экономической политике.

В 1994 - 1998 гг. наиболее действенным средством выполнения основной задачи денежно-кредитной политики — сдерживания инфляции — было соблюдение положений ежегодно разрабатываемой Денежной программы, предусматривающей целевые ориентиры в денежно-кредитной сфере. При разработке этой программы ЦБ РФ исходил из прогнозируемых показателей состояния экономики (изменения в ее отдельных секторах и ВВП в целом, инфляции, дефицита государственного бюджета, международных резервов и др.), устанавливал поквартальные предельные величины роста денежной массы и денежной базы, а также другие целевые показатели. В результате ее осуществления темпы инфляции замедлялись.

Главной причиной денежно-кредитного и финансового кризиса 1998 г. была неверная экономическая и денежно-кредитная политика правительства и ЦБ России. Она не была ориентирована на подъем и повышение эффективности реальной экономики. Материальное производство (реальный сектор) — основа любой экономики — с каждым годом сокращалось. Значительная часть капиталов банковской системы использовалась для финансирования дефицита государственного бюджета с использованием пирамиды ГКО и других ценных бумаг.

Отказ правительства от платежей по ГКО в целом блокировал почти 16% активов, а по крупным банкам — 40—50% активов, которые рассматривались банками как наиболее ликвидные и надежные.

Для преодоления банковского кризиса был принят план реструктуризации (**новация** государственных ценных бумаг), создано Агентство по реструктуризации кредитных организаций, ряду банков выданы стабилизационные кредиты (около 17 млрд. руб.) и т.д.

До августа 1998 г. денежно-кредитная политика создавала стимулы для концентрации и использования ресурсов банков на финансирование расходов бюджета. Более разумной была бы кардинальная переориентация финансовых потоков, аккумулируемых в банковской системе, на использование главным образом в операциях с реальным сектором.

В качестве приоритетных направлений государственной поддержки могли бы быть выделены:

- стимулирование внешнеэкономической деятельности;
- инвестиционные проекты в развитие передовых технологий и отрасли промышленности, прежде всего в экспортное производство и импортозамещение;
- обеспечение реструктуризации и повышения эффективности сельского хозяйства;
- кредитование жилищного строительства (ипотека).

В рамках предложений ЦБ РФ предусматривалось определение структурных приоритетов промышленности и региональной политики, создание системы финансовых стимулов развития реального сектора, включая государственные гарантии по кредитам.

Финансовые кризисы в Юго-Восточной Азии (ЮВА) в 1997 г и в России в 1998 г произошли не в результате спекулятивных биржевых акций мировых финансовых «олигархов».

Экономики «новых» индустриальных стран ЮВА имеют экспортную ориентацию и относительно небольшие масштабы производства по сравнению с масштабами основных рынков сбыта их продукции – в Европейском Союзе, Северной Америке и Японии. Поэтому незначительное снижение спроса в этих регионах на продукцию, импортируемую, в том числе и из ЮВА, отражалось значительным падением объемов сбыта в странах ЮВА и падением котировок эмитируемых ими финансовых инструментов. Такой же негативный эффект имела переоценка перспектив экспорта и избыточные инвестиции, осуществленные за счет привлеченных капиталов в расчете на рост экспорта, а также эмиссия кредитных денег коммерческими банками.

Вялотекущий финансовый кризис в России, обострившийся в августе-октябре 1998 г, был результатом упорного сопротивления чиновников любым попыткам модернизировать бюджетно-налоговую систему и рационализировать государственные расходы. Непрозрачность расходной части государственного бюджета, наличие огромного количества внебюджетных фондов и бесконтрольное расходование их средств, бесконтрольное расходование кредитов международных организаций, непроведение коммунальной реформы, не восстановление биржевой торговли сельскохозяйственными товарами (и сохранение столь удобных для воровства бюджетных ассигнований и льготных, а по существу – безвозвратных кредитов для сельскохозяйственных предприятий), отсутствие элементарного уважения права собственности российских граждан на их сбережения, - все это стало причиной создания государственной «пирамиды» из ГКО и ОФЗ и ее обвала в «нужный» момент.

§4.8. Система национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС) — это система взаимоувязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов, характеризующая все стадии экономического кругооборота — производство и обмен, первичное и вторичное распределение (перераспределение), потребление и сбережение (накопление).

Национальный доход страны впервые попытался оценить У. Пети. Первую макроэкономическую модель экономики создал Ф. Кэне, один из основателей школы физиократов. В СССР был разработан баланс народного хозяйства - система макроэкономических показателей и таблиц, которую пытались использовать при составлении пятилетних планов развития советской экономики (1928—1932 гг. и последующих). На Западе разработка подобной системы была начата после кризиса 1929—1933 гг. В ней принимали участие Леонтьев В., Кузнец С., Маршалл А., Кейнс Дж.М., Стоун Р., Кларк К., Хикс Дж., Джилберт М. и др. После II мировой войны в разработке системы макроэкономических показателей стали участвовать международные экономические организации. В 1953 г. Экономический и социальный Совет ООН опубликовал документ «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц» - международно признанный вариант системы макроэкономических показателей. В настоящее время действует редакция 1993 г. С 1988 гг. ее стали применять и в России.

СНС ООН включает оценку теневой экономики, которая представляет собой производство обычных товаров и услуг, осуществляемое нелегально с целью сокрытия доходов от налогообложения. Она позволяет учитывать производство юридически незаконных товаров и услуг (наркотики, проституция и т.п.), а также труд по ведению домашнего хозяйства (приготовление пищи, уборка жилищ, воспитание детей и т.д.). Однако большинство стран мира, в т.ч. - Россия, не готовы включать в расчеты оценку этой деятельности.

СНС основана на представлении о том, что каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов.

СНС России в настоящее время включает следующие счета.

Счет товаров и услуг. В части «**Ресурсы**» показываются выпуск и импорт продуктов, в основных ценах (т.е. без учета косвенных налогов, но с учетом полученных субсидий), а также косвенные налоги (в СНС - налоги на продукты и импорт) и субсидии на произведенные продукты и импорт, что необходимо для приведения основных цен к

рыночным. В части «**Использование**» отражаются объемы использования продукции на потребление, накопление и экспорт.

Таблица 26.

Счет товаров и услуг в 2012 г., трлн. руб.

Ресурсы		Использование	
Выпуск в основных ценах	107,9	Промежуточное потребление	54,7
Импорт товаров и услуг	13,8	Расходы на конечное	42,5
Налоги на продукты и импорт	9,5	Валовое накопление	16,3
Субсидии на продукты и импорт	0,2	Экспорт товаров и услуг	18,4
		Статистическое расхождение	-0,7
Всего	131,4	Всего	131,4

Счет производства исключает импорт. Его используют для определения ВВП по отраслям.

Таблица 27

Счет производства в 2012 г., трлн. руб.

Ресурсы		Использование	
Выпуск в основных ценах	108,0	Промежуточное	54,7
Налоги на продукты и импорт	9,5	Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	62,6
Субсидии на продукты и импорт (-)	0,2		
Всего	117,3	Всего	117,3

Счет образования доходов и **счет распределения первичных доходов** отражают выплату доходов экономическим агентам — домашним хозяйствам, нефинансовым и финансовым предприятиям, государственным учреждениям и некоммерческим организациям. В статистике эти доходы не всегда можно разграничить, поэтому в счетах выделяют оплату труда наемных работников, валовую прибыль и валовые смешанные доходы, а также налоги на производство и импорт (т.е. не только косвенные, но и прямые налоги, кроме налогов на прибыль и доходы) за вычетом субсидий на это производство и импорт. На базе этих счетов возможно построение структуры ВВП **по доходам**, а также **национального дохода (НД)**.

Таблица 28.

Счет образования доходов в 2012 г., млрд. руб.

Ресурсы		Использование	
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	62,6	Оплата труда наемных работников	31,6
		В т.ч. скрытая оплата труда	9,0
		Налоги на производство и импорт	12,7
		Субсидии на производство и импорт (—)	0,3
		Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	18,6
Всего	62,6	Всего	62,6

Счет вторичного распределения доходов учитывает поступление доходов извне и их перевод за рубеж.

Счет использования располагаемого дохода и **счет скорректированного располагаемого дохода** отражают распределение полученного страной дохода на конечное потребление и сбережение. На основе этих счетов рассчитывают **ВВП по использованию**.

Счет операций с капиталом отражает превращение сбережений в основной капитал, оборотный капитал и сокровище (приобретение ценностей) с учетом притока капитала извне и его оттока («чистого кредитования»).

Добавленная стоимость — это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта. Стоимость потребленных сырья и материалов, которые приобретались у поставщиков и в создании которых предприятие не принимало участия, в добавленную стоимость продукта, произведенного данным предприятием, не включается. В СНС в состав добавленной стоимости включаются **амортизационные отчисления, заработная плата, прибыль предприятий, полученная ими рента, процент на ссудный капитал, а также чистые налоги или чистый экспорт**. В СНС утверждается, что добавленная стоимость — это **валовая продукция предприятия (или рыночная цена выпущенной продукции) за вычетом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию**. Разработчики СНС обосновывают включение амортизационных отчислений в состав добавленной стоимости тем, что «основной капитал предприятия принимает участие в создании новой стоимости производимой продукции». Однако эта роль основного капитала отражается в сумме прибыли. Поэтому, на мой взгляд, включение амортизационных отчислений в состав добавленной стоимости – не верно, поскольку они представляют собой сумму годового износа элементов основного капитала, компенсируемую из выручки от реализации продукции.

Объемы добавленной стоимости при их суммировании по всем отраслям и производствам дают итоговые показатели **ВВП, свободные от повторного счета**.

К **чистым налогам на продукты и импорт** относят косвенные налоги на эти товары и услуги, к **чистому экспорту** — экспорт товаров и услуг за вычетом их импорта.

В СНС используются **цены потребителя - рыночные** (включающие налоги на продукты и импорт за минусом субсидий) и **цены производителя - основные** (меньше рыночных на сумму косвенных налогов). Для перевода одних цен в другие их корректируют на косвенные налоги и субсидии.

В СНС **налоги** на продукты и импорт рассматриваются одновременно: 1) как поправка к ценам, 2) как **первичный доход государственных учреждений**.

В макроэкономическом анализе применяется ряд статистических показателей.

Основным показателем СНС является **валовой внутренний продукт** (ВВП). В статистике ряда стран используется показатель «**валовой национальный продукт»** (ВНП). ВВП и ВНП определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Они подсчитываются в текущих (действующих) ценах, или в постоянных ценах какого-либо базового года.

ВВП подсчитывается по **территориальному признаку**. Это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны.

ВНП — это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг национальной экономики **независимо от местонахождения национальных предприятий** (в своей стране или за рубежом).

ВНП отличается от ВВП на сумму **факторных доходов** от использования ресурсов данной страны за рубежом (переведенная в страну прибыль от вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности; переведенная в страну заработная плата граждан, работающих за рубежом) за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев. Эта разность весьма невелика: для развитых стран — не более 1% от ВВП.

ВВП применяется для измерения объема годового (квартального, месячного) выпуска товаров и услуг в экономике.

ВВП может быть определен путем суммирования:

- либо добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики (**ВВП по производству**, отраслям),
- либо всех расходов на покупку общего объема произведенной в данном году продукции (**ВВП по расходам**, по методам использования);
- либо **ВВП по отраслям.**

Анализ показателя ВВП по отраслям позволяет выявить соотношение и роль отдельных отраслей в создании ВВП.

ВВП включает **чистый внутренний продукт (**ЧВП) и сумму амортизационных отчислений, начисленных за год. ЧВП показывает сумму доходов поставщиков

экономических ресурсов за предоставленные ими землю, рабочую силу, капитал, предпринимательские способности и знания, с помощью которых создан ЧВП.

СНС включает макроэкономические показатели, используемые в качестве **макроэкономических индикаторов,** позволяющих анализировать состояние национальной экономики. **Ведущим индикатором** является **динамика ВВП**, т.е. агрегированный рост (сокращение) сферы материального производства (промышленности, сельского хозяйства, строительства) и сферы услуг (особенно торговли и транспорта). Другие индикаторы, особенно **уровень безработицы** и **размеры инвестиций** во многом определяют будущую динамику ВВП.

Финансовые индикаторы свидетельствуют о состоянии дел и в финансовом, и в реальном секторах экономики. Это - уровень инфляции, размеры дефицита бюджета, размеры и динамика денежной массы, учетная ставка, индексы фондового рынка.

Внешнеэкономические индикаторы характеризуют состояние внешнеэкономических отношений. Они включают сальдо внешней торговли (разницей между экспортом и импортом), сальдо платежного баланса, показатели стабильности обменного курса национальной валюты.

§4.9. Платежный баланс.

Таблица 29.

Внешнеторговый оборот России, $ млрд.

	2000	2005	2010	2013
Внешнеторговый оборот	149,9	363,9	638,4	867,6
Экспорт	105,0	240,0	392,7	523,3
Импорт	44,9	123,8	245,7	344,3
Сальдо торгового баланса	60,1	116,2	147,0	179,0
Товарная структура экспорта, %	100	100	100	100
Минеральные продукты	53,8	64,8	68,5	71,6
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	21,7	16,8	12,7	10,5
Машины, оборудование, транспортные средства	8,8	5,6	5,4	5,4
Товарная структура импорта, %	100	100	100	100
Продовольствие и сельскохозяйственное сырье	21,8	17,7	15,9	13,6
Продукция химической промышленности, каучук	18,0	16,5	16,1	15,8
Машины, оборудование, транспортные средства	31,4	44,0	44,4	48,6
Назначение импорта				
Товары потребительские			40,4	37,7
Товары промежуточные			40,1	38,0
Товары инвестиционные			19,5	24,3

Таблица 30.

Внешнеторговый оборот наукоемкой продукции в России в 2012 г., $ млрд.

	экспорт	импорт
Товары авиакосмической промышленности	6,0	5,6
Компьютерная и офисная техника	0,3	7,1
Электроника и телекоммуникационное оборудование	1,1	12,9
Фармацевтическая продукция	0,2	4,2

Взаимосвязь межгосударственного движения товаров, услуг, знаний, капиталов и рабочей силы с макроэкономическими параметрами развития отдельных стран отражается в их платежных балансах. **Платежный баланс** – это **статистический отчет о международных сделках резидентов страны с нерезидентами за определенный период времени**. Он отражает соотношение между объемом товаров и услуг, ввезенных из-за границы и вывезенных за границу, а также изменения в финансовой позиции страны по отношению к другим странам. В платежном балансе учитываются **потоки** (а не запасы), **изменения** товарных и финансовых **активов** и **пассивов**, происходящие **за базовый период** (а не общие суммы экономических активов и пассивов страны, имеющихся на конкретный момент времени).

Важнейшим **принципом построения платежного баланса является проведение различия между резидентами и нерезидентами при учете всех сделок**. Резиденты - физические лица, имеющие постоянное местожительство в данной стране (проживающие ежегодно в стране не менее 183 дней), юридические лица (предприятия и организации), созданные в соответствии с законодательством страны и зарегистрированные как налогоплательщики в этой стране. Резидентами являются дипломатические и иные официальные представительства страны за рубежом, а также зарубежные филиалы и представительства предприятий и организаций-резидентов.

Платежный баланс предоставляет возможность решения взаимосвязанных **учетных** и **аналитических задач**. Анализ платежного **баланса позволяет оценить соответствие динамики внешнеэкономических потоков факторов производства целям** макроэкономической, кредитно-денежной, валютной и налоговой **политики**.

При составлении платежного баланса используется бухгалтерский **метод двойной записи международных сделок**, основанный на том, что **каждой регистрируемой товарной и иной операции соответствует платеж**, а баланс поступлений товаров и платежей должен сходиться. Сумма по каждой операции записывается в «**Кредите**» со знаком «плюс» и в «**Дебете**» со знаком «минус». В платежном балансе в основном записываются операции, в которых одни материальные ценности предоставляются или приобретаются в обмен на другие. Кроме того, регистрируется погашение кредитовых и дебетовых записей по обоим предметам обмена (например, экспорт товара регистрируется в статистике по товарам, а оплата этого экспорта — в статистике банковских операций по изменениям в активе и пассиве).

Пример. Экспортер получил за товар иностранную валюту. Запись «Кредит» - это регистрация экспорта товара, а запись «Дебет») фиксирует увеличение валютного счета экспортера на ту же сумму.

	Кредит	Дебет
Экспорт	100	
Валютные активы банков		100

Пример. Вывоз оборудования в счет вклада в уставный капитал предприятия, созданного за рубежом, зарегистрирован по кредиту как экспорт и по дебету как прямые инвестиции за рубежом.

	Кредит	Дебет
Экспорт	100	
Прямые инвестиции за рубежом		100

Большинство проводок в платежном балансе относится к сделкам, в результате которых имеет место встречный поток (обмен товарами, услугами, финансовыми активами, доходы от инвестиций).

Операции, которые не имеют следствием адекватную компенсацию товарами, услугами или активами, включенные в платежный баланс, относятся к разряду **трансфертов -** односторонних переводов и поступлений. В этом случае автоматически записывается одна сторона операции, а для ее компенсации в платежном балансе делается запись по статье трансфертов. Если трансферты показываются в кредите, то уравнивают их дебетовые записи; а если в дебете, то уравнивают их кредитовые записи. Эти фактически безвозмездные переводы в балансе именуются **текущими** или **капитальными переводами**.

Отражение в платежном балансе гуманитарной помощи, полученной страной.	Кредит	Дебет
Импорт (гуманитарная помощь)	—	100
Трансферты (текущие переводы)	100	—

В графу «Кредит» заносится сумма экспорта товаров и услуг, получаемый доход, увеличение пассивов или уменьшение активов, в графу «Дебет» — сумма импорта товаров и услуг, уплачиваемый доход, уменьшение пассивов или увеличение активов. В графу

«Кредит» записывается сумма операций вывоза (уменьшения) материальных или финансовых активов. Контрпроводка по дебету фиксирует сумму операций ввоза (роста) активов. При записях в пассивах (обязательствах) записи противоположные.

Пример. Страна X заняла $100 у страны Y в ее валюте. Заём записан на счет страны X в коммерческом банке страны Y. Страна X приобрела актив – деньги и пассив - обязательства перед правительством страны Y. Запись в счете актива будет дебетовая, а запись в счет пассива – кредитовая.

Запись в платежном балансе страны X	Кредит	Дебет
Актив (сальдо банковских счетов в стране Y)		100
Пассив (долговые обязательства перед страной Y	100	

Важнейшим **принципом построения платежного баланса является проведение различия между резидентами и нерезидентами при учете всех сделок**. Резиденты - физические лица, имеющие постоянное местожительство в данной стране (проживающие ежегодно в стране не менее 183 дней), юридические лица (предприятия и организации), созданные в соответствии с законодательством страны и зарегистрированные как налогоплательщики в этой стране. Резидентами являются дипломатические и иные официальные представительства страны за рубежом, а также зарубежные филиалы и представительства предприятий и организаций-резидентов.

Существует два подхода к регистрации операций для статистики платежного баланса: регистрация сделок на момент операции и на момент расчета.

На **момент расчета регистрируются сделки**, связанные с наличными платежами, учитываются только фактически осуществленные платежи и поступления. Операции, осуществляемые без наличных расчетов, а также полученные и предоставленные кредиты не учитываются.

Регистрация сделок на момент операции обеспечивает учет различных стадий заграничных операций, отражает все требования и обязательства страны к заграница, в том числе и непогашенные. Критерием подхода является переход собственности от резидентов к нерезидентам и наоборот. При использовании этого метода в платежный баланс включаются безналичные сделки.

При составлении платежного баланса по методу расчетов запись была бы произведена только в момент погашения кредита, который мог быть сдвинут относительно момента совершения сделки. В большинстве стран платежный баланс составляется по методу операций. Это соответствует рекомендациям МВФ.

Импортер приобрел за границей товары с использованием иностранного кредита.	Кредит	Дебет
Товар		100
Иностранные пассивы, займы	100	

Система двойной записи предполагает формальное отсутствие расхождений между суммами сальдо по кредиту и дебету. Но на практике это недостижимо. Из-за сложности полного охвата всех сделок, неоднородности цен, разницы во времени регистрации сделок и др. неизбежны различные искажения. Этим определено введение в платежный баланс статьи «**Ошибки и пропуски**». Сумма, показываемая в этой статье, относительно невелика и стабильна, однако она резко возрастает и может достигать больших значений в странах со слабым контролем над предоставлением участниками внешнеэкономических сделок отчетов для статистики платежного баланса. В этом случае величина пропусков и ошибок дает представление о незарегистрированном оттоке (или притоке) капитала.

Унифицированная схема межстрановых сопоставлений основана на **Руководстве МВФ по платежному балансу.**

Таблица 31.

Платежный баланс Российской Федерации (нейтральное представление), $ млрд.

Статьи	199	200	200	201	201
Счет текущих операций	6,9	46,8	84,4	67,5	32,8

Товары и услуги	10,2	53,5	104,	120,	121,
Экспорт	93,0	114,	268,	441,	593,
Импорт	-	-	-	-	-
Товары	19,8	60,2	118,	147,	180,
Экспорт	82,4	105,	243,	392,	523,
Импорт	-	-	-	-	-
Услуги	-9,6	-6,7	-	-	-
Экспорт	10,6	9,6	28,8	49,2	69,9
Импорт	-	-	-	-	-
Первичные доходы	-3,4	-6,7	-	-	-
К получению	4,3	4,8	17,5	38,1	42,1
К выплате	-7,7	-	-	-	-
Оплата труда	-0,1		-1,3	-8,5	-
К получению	-0,1		1,8	3,6	4,3
К выплате	-0,2		-2,9	-	-
Доходы от инвестиций	-1,7		-	-	-
К получению	3,4		15,7	34,3	37,7
К выплате	-5,1		-	-	-
Текущие трансферты	0,2	0,1	-1,0	-	-
К получению	0,2		4,5	-	-
К выплате	-0,5		-5,5	-	-
Вторичные доходы			-1,6	-6,3	-9,2
К получению			3,9	7,3	17,
К выплате			-5,5	-	-
Счет операций с капиталом	-0,4	11,	-	-	-0,4
Приобретение/выбытие не произведенных нефинансовых активов	-	-	-	-	-
Капитальные трансферты	2,4		-	-	-0,3
Полученные	5,9		0,7	0,1	0,4
Выплаченные	-3,5		-	-0,2	-0,6
Сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом			72,0	67,4	32,3
Финансовый счет	2,5	-	-	-	-
Прямые инвестиции	0,5		-2,4	-9,4	-
Чистое приобретение финансовых активов			- 17,9	- 52,6	- 94,9
Чистое принятие обязательств			15,5	43,2	79,3
Портфельные инвестиции	-2,4	-	-	-1,5	-
Чистое приобретение финансовых активов	0,1		- 10,7	-3,4	- 11,9
Чистое принятие обязательств	-0,1		-0,8	1,9	0,4
Производные финансовые инструменты			-0,2	-1,8	-0,3
Чистое приобретение финансовых активов			0,9	8,8	8,5
Чистое принятие обязательств			-1,1	-	-8,8
Прочие инвестиции	13,	-	8,5	-8,7	-
Чистое приобретение финансовых активов	- 17,7		- 34,0	- 19,2	- 76,6
Прочее участие в капитале	-	-	-	-	-
Наличная иностранная валюта	-5,8		-1,3	15, 0	0,6
Текущие счета и депозиты	0,2		- 12,7	2,9	- 17,1
Ссуды и займы			13, 3	-9,2	- 21,3
Страховые, пенсионные программы и			-	-0,4	-0,9

программы стандартных гарантий					
Торговые кредиты и авансы	-3,7		-7,6	-0,8	-7,6
Задолженность по товарным поставкам на основании межправительственных соглашений			1,9	-0,9	-1,1
Сомнительные операции			-	-	-
Прочая дебиторская задолженность			-	0,3	-2,4
Чистое принятие обязательств			42,5	10,5	61,6
Прочее участие в капитале			-	-	-
Наличная национальная валюта			0,1	-	1,9
Текущие счета и депозиты	1,7		17,	19,5	16,2
Ссуды и займы	9,6		24,7	-9,9	43,2
Страховые, пенсионные программы и программы стандартных гарантий	-	-	-	-	-
Торговые кредиты и авансы	-	-	-	-	0,2
Прочая кредиторская задолженность			0,4	0,8	0,2
Специальные права заимствования			-	-	-
Резервные активы	-	-	-	-	22,1
Чистые пропуски и ошибки	-9,1	-9,2	-5,0	-9,1	-
Общее сальдо	0	0	0	0	0

Классификация статей платежного баланса по методике МВФ базируется на различении двух основных разделов:

I. Счет текущих операций (текущий платежный баланс) и

II. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами (капитальные статьи).

В счете текущих операций приводятся показатели экспорта и импорта товаров и услуг, доходов, получаемых из-за рубежа и выплачиваемых за рубеж, текущих трансфертов за рубеж и из-за рубежа. **Счет текущих операций** отражает операции с реальными ресурсами (товарами, услугами, доходом).

В счете операций с капиталом отражаются операции с капитальными трансфертами и не произведенными нефинансовыми активами. **Счет движения капитала показывает финансирование движения потоков реальных ресурсов**.

Трансферты включаются в текущий счет. Они являются **балансирующими статьями** по текущим операциям, а не формой их финансирования. Сальдо платежного баланса по текущим операциям равняется сумме сальдо торгового баланса (экспорт-импорт) и сальдо «**невидимых операций**» (услуги, некоммерческие операции, включая доходы и платежи по инвестициям, а также трансферты).

Счета движения капитала включает только **переводы капитала** (но не инвестиции) и операции с другими активами непроизводственного и нефинансового характера (такими, как патенты и авторские права). Остальные операции с финансовыми активами и обязательствами (инвестициями и резервными активами) включается в **финансовый счет**.

Финансовый счет содержит операции с финансовыми требованиями резидентов и нерезидентов и обязательства резидентов перед нерезидентами.

Счет движения капитала (капитальные статьи) использует классификацию по **типу капитала** (прямые инвестиции, портфельные инвестиции, прочий капитал и резервы), деление на **долгосрочные активы** (финансовые требования резидентов к нерезидентам) и **пассивы** (финансовые требования нерезидентов к резидентам), а также разбивку в соответствии с **институциональной принадлежностью** (государственные органы, финансовые власти, прочие банки и др.). В прочих инвестициях учитывают капитал, не попавший в состав прямых и портфельных инвестиций и резервов. Это - коммерческие кредиты поставщиков, авансы, просроченные платежи, а также долгосрочные кредиты МВФ.

Резервные активы включают **государственный золотой запас** (монетарное золото), **СДР**, резервную позицию страны в МВФ (**специальные права заимствования**), **активы в иностранной валюте** и другие активы, имеющиеся в распоряжении центральных денежно-кредитных органов для целей регулирования платежного баланса.

Методы отражения операций с долговыми финансовыми инструментами позволяют показывать в платежном балансе трансформации долга и переходы его из одной категории в другую, независимо от того, связаны они с фактическими (кассовыми) платежами или нет.

Банк России публикует **аналитическое представление** платежного баланса, в котором статьи группируются таким образом, чтобы выявить операции, которые имели наибольшее значение для платежного баланса страны и которые не могут быть четко выделены в нейтральном представлении, составляющемся в рамках международных стандартов (без учета специфики страны). Финансовый счет платежного баланса в аналитическом представлении позволяет проследить общий объем привлеченных от нерезидентов финансовых ресурсов (который интерпретируется как чистый приток иностранных инвестиций в экономику России) и чистый прирост всех иностранных активов резидентов страны или чистый отток капитала за границу. Активы и обязательства классифицируются не по функциональному признаку (как в нейтральном представлении), а по секторам российской экономики. Это позволяет проследить влияние различных секторов экономики на платежный баланс.

В соответствии с принципами построения платежного баланса он всегда является сбалансированным. Понятие **отрицательного или положительного сальдо** применимо только к отдельным его **частям**. Сальдо баланса не может иметь однозначной трактовки с точки зрения его воздействия на национальную экономику. В зависимости от целей экономической политики как отрицательное, так и положительное сальдо по отдельным статьям может расцениваться и в позитивном, и в негативном плане. Внутри платежного баланса выделяют сальдо: торгового баланса, баланса по текущим операциям, баланса движения капитала и баланса официальных расчетов.

Сальдо торгового баланса - разница между экспортом и импортом только товаров (без учета услуг). Если отрицательное сальдо образовалось в результате сокращения экспорта, то это может свидетельствовать о снижении конкурентоспособности национальной экономики и рассматриваться как негативное явление. Но оно стало результатом роста импорта вследствие притока прямых инвестиций в страну, то это не может рассматриваться как ослабление национальной экономики.

Сальдо баланса по текущим операциям рассматривается как справочное. Оно определяет потребность страны в финансировании, является внешнеэкономическим ограничением внутренней экономической политики. При положительном сальдо страна является нетто-кредитором по отношению к другим государствам. Дефицит по текущим операциям означает, что страна становится чистым должником, обязанным платить за нетто-импорт товаров, услуг и финансировать трансферты. Страна с положительным сальдо инвестирует часть национальных сбережений за границей вместо того, чтобы наращивать внутреннее накопление капитала.

Сальдо движения капитала и финансов является зеркальным отражением состояния текущего сальдо. Оно показывает финансирование потока реальных ресурсов. Часть его приходится на статью «Чистые ошибки и пропуски».

Сальдо баланса официальных расчетов – это общее (итоговое) сальдо платежного баланса. Оно свидетельствует об увеличении (уменьшении) ликвидных требований к стране со стороны нерезидентов или об увеличении (уменьшении) официальных резервов страны в иностранных ликвидных активах. Это сальдо охватывает все статьи, кроме «Резервных активов». Государство регулирует платежный баланс страны на основе теории платежного баланса.

Стандартные компоненты платежного баланса используются для определения **международной инвестиционной позиции страны**. Она представляет собой статистический отчет о величине ее внешних активов и обязательств на начало и конец отчетного периода. В качестве основных классификационных групп, используемых для ее определения, выступают внешние активы и обязательства резидентов, разность между которыми определяет эту позицию. Чистая международная инвестиционная позиция страны характеризует состояние и тенденции развития ее внешнеэкономических связей с остальными странами мира. При положительной ее величине страна - «чистый кредитор», при отрицательной - «чистый должник».

Показатели платежного баланса и международной инвестиционной позиции влияют на экономическую политику страны (при разработке и практическом осуществлении программ экономической стабилизации и оценке потребности в финансировании, связанном с реализацией таких программ).

Платежные балансы стран мира постоянно находятся в неравновесии, т.е. сальдо по текущим операциям и сальдо итогового баланса обычно не равны нулю и поэтому балансируются движением капитала, государственными операциями и изменениями в резервах.

Неравновесие платежных балансов, бывшее ранее скорее исключением, стало обычным явлением. Во второй половине XX в. темпы экономического роста мирового сообщества оказались рекордными за всю историю человечества. Резко усилилась неравномерность экономического развития отдельных стран. Усиление позиций Японии и Германии в мировой экономике сопровождалось положительным сальдо их текущего платежного баланса. Резкое нарушение равновесия в мировой экономике вызвало резкое неравновесие платежных балансах. Оно имеет ряд последствий для экономики.

Стабильно положительное сальдо баланса по текущим операциям укрепляет позиции национальной валюты и одновременно позволяет иметь прочную финансовую базу для вывоза капитала из страны. Стабильно отрицательное сальдо ослабляет позиции национальной валюты и подталкивает страну к привлечению иностранного капитала. Если приток капитала осуществляется не через долгосрочные предпринимательские (прямые и портфельные) инвестиции, а через долгосрочные государственные и частные банковские займы, то это ведет к быстрому увеличению внешнего долга страны и выплат по нему. Страна начинает жить в кредит.

Сильные колебания сальдо баланса по текущим операциям (в ту и другую сторону) вызывают неблагоприятные для страны последствия. Резкое увеличение положительного сальдо создает базу для быстрого роста денежной массы и стимулирует инфляцию, а резкое увеличение отрицательного сальдо вызывает «обвальное» падение обменного курса, что дезорганизует внешнеэкономические операции страны.

Существует несколько основных **методов государственного воздействия на состояние платежного баланса.**

1. **Прямой контроль**, включая регламентацию импорта (например, через количественные ограничения), таможенные и другие сборы, запрет или ограничения на перевод за рубеж доходов по иностранным инвестициям и денежных трансфертов частных лиц, резкое сокращение безвозмездной помощи, вывоза краткосрочного и долгосрочного капитала и др. Это обычно вызывают сильные затруднения для многих фирм страны и соответственно воспринимаются враждебно.

В краткосрочном плане прямой контроль дает положительный эффект (он больше или меньше зависит от уровня соблюдения фирмами хозяйственного законодательства и способности правительства следить за выполнением своих решений). В долгосрочном плане эффект от этих мер противоречив, так как создается «тепличный режим» для местных производителей, снижается интерес иностранных инвесторов к стране из-за запрета на перевод их доходов, возникают трудности с привлечением иностранных специалистов, создаются препятствия для расширения за рубежом товаро- и услугопроводящей сети для отечественных экспортеров. Не вызывает враждебности, а наоборот, приветствуется отечественными фирмами такая прямая мера, как субсидирование экспорта. Но она дорогостояща, и поэтому ее применение обычно связано с состоянием бюджета страны.

2. **Дефляция** (борьба с инфляцией, повышение покупательной способности единицы национальной валюты) нацелена на решение внутриэкономических задач, при этом побочным эффектом является улучшение состояния платежного баланса. Традиционные для дефляционной политики последствия — снижение объема производства, инвестиций и доходов — ведут к сокращению импорта и росту резервных мощностей для наращивания экспорта. Обычное для дефляции повышение реальной процентной ставки привлекает в страну краткосрочный капитал, если есть развитая банковская система и низок уровень политического риска.

Однако дефляция уменьшает экспорт и увеличивает импорт. При дефляции повышается обменный курс национальной валюты, что увеличивает возможности импортеров. Экспортеры в условиях высокого курса их национальной валюты при обмене экспортной выручки получают меньше национальной валюты, а это не стимулирует экспорт.

3. **Изменение обменного курса** и при твердом, и при плавающем курсе проходит под сильным контролем и влиянием государства. Даже в условиях плавающего курса государство (обычно в лице центрального банка страны) часто стремится удержать эти

колебания в определенных пределах, ориентируясь на курсовые цели, дабы избежать сильных экономических потрясений.

Изменения обменного курса помогают государству регулировать равновесие платежного баланса, но при этом эффект от ревальвации/девальвации ослабляется эластичностью экспорта и импорта, а также инерцией внешнеторговых потоков. Поэтому различают кратко-, средне- и долгосрочное воздействия изменений обменного курса на платежный баланс.

Инерция внешнеторговых потоков часто приводит к тому, что в первые месяцы после сильного падения курса национальной валюты торговый баланс не изменяется и даже может произойти его ухудшение. Ведь экспортерам нужно время, чтобы нарастить свой экспорт, а импортерам — время, чтобы сократить количество новых контрактов. Цена экспорта и импорта в долларах не сокращается до тех пор, пока внешнеторговые потоки идут по ранее заключенным контрактам. На внутреннем рынке цена экспортируемых товаров в рублях остается той же, а цена импортных товаров возрастает. Спустя некоторое время ситуация с торговым балансом обычно меняется: экспорт возрастает и импорт сокращается.

Эластичность импорта имеет тенденцию к снижению, так как из-за растущего участия всех стран в международном разделении труда постоянно увеличивается в национальном импорте доля тех товаров, ввоз которых объективно необходим. Поэтому в средне- и долгосрочном плане девальвация слабо сокращает национальный импорт, а ревальвация его заметно увеличивает. Экспорт обычно более эластичен и поэтому в средне- и долгосрочном плане более чуток к курсу национальной валюты. Так, заниженный курс марки и иены был мощным стимулом для германского и японского экспорта в первые послевоенные десятилетия.

Воздействие изменений в обменном курсе на движение капитала различно. Ввоз долгосрочного капитала в страну определяется перспективными целями, и поэтому на нем слабо отражаются изменения обменного курса. Для ввоза краткосрочного капитала в страну со свободно конвертируемой валютой, наоборот, это имеет большое значение, так как здесь имеется возможность играть на изменениях курса. Ввоз увеличивается перед возможной ревальвацией, а после нее возрастает вывоз капитала.

§4.10. Государственный бюджет.

Бюджет и **налоги**[21] являются средством перераспределения государством доходов, реализации экономической политики и регулирования экономики. Синонимом термина «бюджетно-налоговый» является — термин «**фискальный**» (лат. **fiscus** — государственная казна и **fiscalis** — относящийся к казне), либо термины «**государственные финансы**», «**финансы страны**». Совокупность бюджетно-налоговой и денежно-кредитной систем образуют «**государственную финансово-кредитную систему**».

Через бюджет перераспределяется значительная часть ВВП страны (в России - свыше 1/3**)**.

Государственный бюджет является формой образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Проекты бюджета ежегодно обсуждаются и принимаются представительными органами власти — парламентами страны и регионов, муниципальными собраниями. В течение и по завершении финансового года представители исполнительной власти отчитываются о своей деятельности по мобилизации доходов и осуществлению расходов в соответствии с принятым законом о бюджете.

Бюджетный процесс – это регламентированная нормами права деятельность по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, а также по контролю над их исполнением. Государственный бюджет всегда должен утверждаться в результате **компромисса** между интересами основных социально-экономических групп в стране, между государственными и частными интересами по поводу обложения налогами доходов и собственности, между центром и регионами — по поводу распределения налоговых поступлений в бюджеты, выделения субсидий (субвенций и дотаций) регионам из средств вышестоящих бюджетов и их секвестра, между интересами отдельных отраслей и фирм — в отношении получения государственных заказов.

[21] Бюджетный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ.

Во второй половине XX в. государства постепенно отказываются от активной роли в развитии материального производства. Но развитие науки и научного обслуживания, образования, культуры и искусства, здравоохранения и физической культуры, жилищно-коммунального и бытового обслуживания, социального обеспечения и индустрии отдыха не может быть обеспечено исключительно рынком вследствие его социальной нейтральности. Поэтому развитые государства расходуют большие средства на социальную сферу, науку и культуру, а также на обеспечение правопорядка и оборону.

В развитых странах уделяется большое внимание обеспечению сбалансированности бюджетов и улучшению их структуры. Сторонники неолиберального и неоклассического подходов (которые преобладают в США и Канаде) считают целесообразным для страны иметь сбалансированный государственный бюджет.

Неокейнсианцы полагают, что сбалансированный бюджет мешает антициклической и антиинфляционной политике. Однако несбалансированный бюджет (бюджет с превышением расходов над доходами - с **дефицитом**) всегда генерирует инфляцию. Для покрытия дефицита государство использует эмиссию необеспеченных денег (в России), либо эмитирует и размещает государственные займы (в США).

Профицит - превышение доходов над расходами.

Государственные расходы - важная часть совокупного спроса.

В период высокой безработицы и соответствующего падения доходов налоговые поступления в бюджет сокращаются. Государство в целях сбалансированности бюджета должно сокращать свои расходы и/или увеличивает налоговые ставки, в результате чего совокупный спрос в стране сокращается еще больше.

В период избыточного спроса с высокой инфляцией автоматически возрастают налоговые поступления в бюджет, и для уменьшения профицита правительство должно снижать налоговые ставки и/или увеличивать государственные расходы, что инициирует избыточный спрос и инфляцию.

Бюджетная система - совокупность бюджетов всех уровней (в России — федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов - бюджетов органов местного самоуправления) и государственных внебюджетных фондов.

Государственные внебюджетные фонды — это денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в государственный бюджет, находящиеся распоряжении центральных и территориальных органов власти (**Пенсионный фонд**, **Фонд социального страхования**, **Фонд медицинского страхования**, **Государственный фонд занятости населения**, **Фонд социальной поддержки населения**). Эти фонды создаются в социальных целях и финансируются за счет социальных налогов и субсидий из бюджета. Они дают государству возможность влиять на экономику, минуя бюджет и парламентский контроль. За счет государственных внебюджетных фондов можно создать видимость уменьшения дефицита бюджета.

В 1990 гг. органы исполнительной власти РФ и ее субъектов, городов создавали многочисленные **внебюджетные фонды**, формируемые, как правило, посредством вымогательства средств у коммерческих предприятий (таким, например, был созданный в Москве «Фонд содействия строительству храма Христа-спасителя»). Они давали чиновникам возможность обеспечения заказами аффилированных коммерческих предприятий и прямого хищения средств.

Существуют **целевые бюджетные фонды**, являющиеся составной частью бюджета (в России — **Федеральный дорожный фонд**, **Фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы** и др.). Они предназначены для расходования целевых налогов строго по назначению — на строительство и содержание дорог, геологоразведку и т.д. В России в конце 1990 гг. в целевые бюджетные фонды поступало около 5% средств, расходуемых из консолидированного бюджета. Средства этих фондов хранятся в коммерческих банках, на них начисляются проценты, т.е. они приносят прибыль для бюджета.

В странах с федеративным устройством выделяются три уровня бюджетной системы: бюджет федерации, бюджеты субъектов федерации (региональные бюджеты) и бюджеты органов местного самоуправления (местные бюджеты). В остальных странах имеется два уровня бюджетной системы: бюджет центрального правительства и местные бюджеты. Через бюджет федерального правительства в России во второй половине 1990 гг. перераспределялось 10—14% ВВП; расходы превышали доходы и составляли 15—20% по отношению к ВВП.

Консолидированный бюджет – это совокупность бюджета федерального правительства, бюджетов территорий (субъектов федерации и местных органов самоуправления). В России во второй половине 1990 гг. его доходы составляли 24—25% по отношению к ВВП, а расходы — 28—34%.

Бюджет расширенного правительства – это сумма консолидированного бюджета и государственных внебюджетных фондов. В России во второй половине 1990 гг. его доходы составляли 33—34% по отношению к ВВП, а расходы – 37-43%.

В середине 1990 гг. в странах Центральной Европы (Чехия, Словакия, Польша, Венгрия, Словения) доходы бюджета расширенного правительства находились на уровне 45—48% по отношению к ВВП; в Юго-Восточной Европе (Албания, Болгария, Хорватия, Македония, Румыния) — 31—38%; в странах Балтии — 33%; в Белоруссии — 41 — 43%; в Средней Азии — 20—22%; в Закавказье — 11 — 13%.

Бюджетный федерализм (межбюджетные отношения федерализма) – это отношения между федеральным, региональными и местными бюджетами, основанные на автономности всех трех уровней бюджета (например, через закрепление за ними собственных налогов). Однако это редко достигается полностью из-за того, что налоговые поступления обычно не могут обеспечить все расходы региональных и местных бюджетов. В результате бюджеты более высокого уровня обычно субсидируют бюджеты более низкого уровня. И чем больше зависят бюджеты от таких субсидий, тем больше проблем возникает в межбюджетных отношениях.

Законодательное закрепление исключительной компетенции властей всех уровней с наделением представительных органов каждого уровня правом самостоятельно определять виды и ставки налогов и вненалоговых поступлений (взимаемых с частных лиц на территории, подчиненной их юрисдикции), необходимые и достаточные для финансирования расходов исполнительных органов и, одновременно, для обеспечения необходимой инвестиционной привлекательности территории среди других реципиентов на рынке капиталов автоматически обеспечивает оптимальный уровень налоговой нагрузки и полную реализацию принципа бюджетного федерализма, повышает ответственность властей и заставляет их способствовать развитию бизнеса на подчиненных им территориях.

В консолидированном бюджете России в 1990 гг. на долю территориальных бюджетов приходилось более 1/2 доходов.

Степень перераспределения налогово-бюджетных средств (а стало быть, и степень зависимости властей субъектов федерации от властей федерального центра) в последние 15 лет значительно усилилась.

Таблица 32.

Динамика консолидированного бюджета России, млрд. рублей.

Статьи бюджета	2000	2005	2010	2013
Доходы, в т.ч.:	2098	8580	16032	23435
Налоговые доходы, из них:				
налог на добавленную стоимость (НДС)				
НДС на товары, реализуемые на территории РФ	457	1026	1329	1886
НДС на товары, ввозимые на территорию РФ		447	1170	1660
налог на прибыль предприятий	399	1333	1775	2356
налог на доходы физических лиц	175	707	1791	2262
Акцизы, всего				
акцизы на товары, производимые на территории РФ	166	236	441	784
акцизы на товары, ввозимые на территорию РФ		18	30	53
Неналоговые доходы (от внешнеэкономической деятельности, от государственного и муниципального имущества и его продажи)	229	1681	3228	4963
Доходы от использования государственного и муниципального имуществ	72	256	680	837
Налог на имущество	65	253	628	786
Налог за пользование природными ресурсами		929	1441	2485
Платежи за пользование природными ресурсами	78	73	78	133
Налоги на совокупный доход		78	208	271
Единый социальный налог, взносы на обязательное социальное страхование		437	2477	4104

прочие поступления (безвозмездная помощь, доходы целевых бюджетных фондов)	1	81	160	92
Расходы всего, из них на:	1960	6821	17617	23175
На общегосударственные нужды		754	1441	1438
обслуживание государственного и муниципального долга	277	239	261	386
национальную оборону	192	582	1280	1814
правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности	133	585	1339	1929
государственное управление и местное самоуправление				
национальную экономику, из них расходы на:		764	2323	3274
- топливно-энергетический комплекс		11	49	133
- сельское хозяйство и рыболовство	55	79	262	277
- транспорт		251	499	623
- дорожное хозяйство			645	991
- связь и информатику		14	69	93
- на прикладные научные исследования в области экономики		36	123	230
на другие вопросы национальной экономики		319	535	739
охрану окружающей среды и природных ресурсов, гидрометеорологию, картографию и геодезию				
жилищно-коммунальное хозяйство	200	471	1071	1075
социально-культурные мероприятия, из них:	536	3642	10134	13215
- образование	215	802	1894	2558
- здравоохранение, физ. культуру и спорт	153	797	1709	2283
Дефицит/профицит	138	1759	-1585	260

Одни региональные и местные налоги полностью поступают в территориальные бюджеты, другие региональные налоги — в федеральный бюджет, а налоги на добавленную стоимость, на прибыль предприятий и акцизы распределяются между федеральным бюджетом и территориальными бюджетами. В доходах территориальных бюджетов значительную часть составляют неналоговые доходы (от использования или продажи собственного имущества), бюджетные ссуды, субвенции и дотации. Дефициты территориальных бюджетов покрываются из бюджетов более высокого уровня, либо за счет эмиссии и размещения облигаций.

С учетом государственных внебюджетных фондов (около 9% по отношению к ВВП) доля социально-культурных мероприятий в расходах бюджета расширенного правительства возрастает примерно до 18% всего ВВП. России.

Таблица 33.

Распределение консолидированного бюджета России в 2012 г., млрд. рублей.

Статьи бюджета	федеральный бюджет	консолидированные бюджеты субъектов федерации
Доходы, в т.ч.:	12856	8065
Налоговые доходы, из них:		
налог на добавленную стоимость (НДС)	3546	0,3
налог на прибыль предприятий	376	1980
налог на доходы физических лиц		2262
Акцизы, всего	395	442
Неналоговые доходы (от внешнеэкономической деятельности, от государственного и муниципального имущества и его продажи)	4963	
Доходы от использования государственного и муниципального имуществ	543	278
Налог на имущество		786

Налог за пользование природными ресурсами	101	32
Платежи за пользование природными ресурсами	2443	42
Налоги на совокупный доход		272
прочие поступления (безвозмездная помощь, доходы целевых бюджетных фондов)	65	1680
Расходы всего, из них на:	12895	8343
На общегосударственные нужды	810	508
обслуживание государственного и муниципального долга	320	75
национальную оборону	1812	4
правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности	1843	95
национальную экономику, из них расходы на:	1969	1609
- топливно-энергетический комплекс	108	30
- сельское хозяйство и рыболовство	149	241
- транспорт	340	297
- дорожное хозяйство	442	646
- связь и информатику	41	55
- другие вопросы	755	245
- жилищно-коммунальное хозяйство	229	881
- социально-культурные мероприятия	5291	5131
межбюджетные трансферты	599	20
Дефицит/профицит	- 39	- 279

Расходы государственного бюджета выполняют функции политического, социального и хозяйственного регулирования. Государство, выплачивая социальные пособия, финансируя образование, здравоохранение, культуру, науку и др., обеспечивает стабилизацию и укрепление социально-экономического строя и его приспособление к изменяющимся условиям; уменьшение дифференциации социально-экономического положения социальных групп; облегчение доступа представителей менее обеспеченных слоев населения к получению квалификации, медицинскому обслуживанию, гарантированной минимальной пенсии и жилью. Это обеспечивает экономику важнейшим фактором производства — квалифицированной и здоровой рабочей силой, тем самым способствует увеличению национального богатства страны.

Государство, будучи не заинтересовано в ускоренном и массовом разорении крестьянства (фермеров), выделяет субсидии сельскому хозяйству, имеющие социальную, политическую и хозяйственную направленность.

В 2013 г. государственные расходы составляли в % к ВВП: в Финляндии – 58,4, Дании – 57,7, Франции – 57,0%, Бельгии – 54,2, Швеции – 53,0, Австрии – 51,8, Италии – 51,4, Греции 47,9, Германии – 44,5, Канаде – 41,4, США – 38,7, Австралии – 35,4.

Затраты на здравоохранение в 2012 г. составляли (% к ВВП) в США – 17,9, Германии – 11,3, Японии – 10,1, в России – 6,3. Для ряда стран эта статья бюджетных расходов приобретает все большее значение.

Так в 2012 г. умерло от рака (на 100 тысяч человек населения) в Монголии – 161,0, Венгрии – 152,1, Армении – 150,3, Сербии – 147,8, Казахстане – 140,2, Польше – 131,0, Латвии – 128,8, Словакии – 125,8.

В 2011 г. СПИДом заражены (% от населения в возрасте от 15 до 49 лет): в Свазиленде – 26,5, Ботсване – 23,0, ЮАР – 17,9, Зимбабве – 14,7, Намибии – 13,3, Замбии – 12,7, Мозамбике – 11,1, Нигерии – 3,1, Анголе – 2,3.

В России численность людей, у которых впервые были зарегистрированы новообразования (онкологические заболевания), увеличилась с 882 тысяч в 1992 г. до 1655 тысяч в 2012 г., в т.ч. на 1000 душ населения – с 5,9 до 11,6. В 2012 г. в России на учете состояло 286,1 тысячи человек, больных туберкулезом; 241 тысячи человек с онкологическими заболеваниями; 59,7 тысяч человек, ВИЧ-инфицированных; 326,3 тысячи наркоманов.

В России численность дошкольных образовательных учреждений сократилась с 78,3 тысяч в 1993 г. до 44,3 тысяч в 2012 г., численность их воспитанников – с 6763 тысяч до 5983 тысяч. Численность общеобразовательных учреждений сократилась с 70335 в 1993/1994 учебном году до 45419 в 2013/2014 учебном году; численность обучающихся – с 21081 тысяч до 13877 тысяч человек; численность учителей – с 1649 тысяч до 1056 тысяч человек. Получили аттестаты об основном общем образовании в 1993 г. – 1878 тысяч, в 2013 г. – 1220 тысяч человек.

Численность библиотек в России уменьшилась с 57,2 тысяч в 1992 г. до 40,8 тысяч в 2012 г., библиотечный фонд уменьшился с 1063 млн. до 864 млн.

Затраты на образование в России составили в 2012 г. – 4,0% к ВВП.

Депутаты Государственной Думы утвердили бюджет на 2015-2017 гг., в котором и абсолютная величина, и доля бюджетных ассигнований на социальные нужды (здравоохранение, образование и др.) были уменьшены по отношению к 2014 г.

Расходы на национальную оборону, правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности, а также административно-управленческие расходы воздействуют на структуру спроса, однако их рост сопровождается снижением жизненного уровня населения.

Затраты на оборону в 2013 г. составляли:

- % к ВВП: в Израиле – 6,0, США – 3,7, России – 3,1;
- в $ млрд.: США – 600,4, Китай – 112,2, России – 68,2;
- в $ на душу населения – Израиль – 1967, США – 1896, России - 470.

Вооруженные силы (регулярные войска) в 2014 г. составляли (млн. человек): в Китае – 2,3, США – 1,5, Индии – 1,3, Северной Корее – 1,2, России – 1,0, Южной Корее – 0,7.

В 2012 г. наибольшую помощь зарубежным странам оказывали, $ млрд. (% к ВВП): США – 30,7 (0,19%), Великобритания – 13,9 (0,56), Германия – 12,9 (0,38), Франция – 12,0 (0,46), Япония – 10,6 (0,18), Канада – 5,7 (0,31).

Структура расходов государственного бюджета оказывает регулирующее воздействие на размеры спроса и инвестиций, а также на отраслевую и региональную структуры экономики, на национальную конкурентоспособность на мировых рынках.

Расходы на кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов и вывозимого государственного капитала, финансируемые из бюджета, (внешнеэкономический аспект политики бюджетных расходов) стимулируют экспорт и в долгосрочном плане улучшают платежный баланс, открывают для экономики страны новые зарубежные рынки, способствуют укреплению национальной валюты, обеспечению поставок на внутренний рынок необходимых товаров из-за рубежа. Действенность государственного регулирования экономики посредством бюджетных расходов зависит от размеров расходуемых сумм (их доли в ВВП); от их структуры; от эффективности их использования.

Согласно неолиберальной и неоклассической теории идеальное исполнение государственного бюджета — это полное покрытие расходов доходами и образование остатка средств, т.е. превышение доходов над расходами.

Бюджетный дефицит финансируется за счет внутренних и внешних государственных займов и банковских кредитов.

Финансирование бюджетного дефицита посредством дополнительной эмиссии денег в развитых странах используется в критических ситуациях — во время войны или длительного кризиса. Его результатом является неконтролируемая инфляция, ослабление стимулов для долгосрочных инвестиций, раскручивание спирали «цена — заработная плата», обесценивание сбережений населения, воспроизводство бюджетного дефицита. В целях сохранения хозяйственной и социальной стабильности и предотвращения эмиссии необеспеченных денег в развитых странах конституционно закрепляется **независимость национального эмиссионного банка от исполнительной и законодательной властей**. Эмиссионный банк не обязан финансировать правительство. Так ставится заслон инфляции.

Государственные займы менее опасны, чем эмиссия, но и они оказывают негативное воздействие на экономику страны. В определенных ситуациях правительство принудительно размещает государственные облигации, подрывая рыночную мотивацию деятельности частных финансовых институтов. Даже при наличии стимулов для приобретения частными лицами правительственных облигаций государственные займы, мобилизуя свободные средства на рынке ссудных капиталов, сужают возможности получения кредита частными фирмами. Фирмы, особенно мелкие и средние, не являются для банков такими надежными заемщиками, как органы государства. Займы государства на рынке ссудных капиталов способствуют удорожанию кредита — росту учетной ставки.

Рынок государственных ценных бумаг привлекает часть инвесторов, для которых остальные секторы фондового рынка становятся не привлекательны. Размещая на этом рынке облигации новые государственные займы или выкупая досрочно облигации старых займов, государство может активно воздействовать на спрос и предложение на всем

рынке ссудных капиталов. Однако это проявляются в развитых странах со стабильной экономикой.

Определение структуры и размеров налоговой нагрузки на экономику и население страны является важной и ответственной политической задачей. Размер и структура расходной части консолидированного бюджета отражает содержание и направленность внешней и внутренней политики, разрабатываемой и проводимой руководством страны. В XIX веке сложилось мнение о том, что «политика – это концентрированное выражение экономики». В любой демократической стране политика, как правило, направлена на рост благосостояния населения, на укрепление безопасности страны, прежде всего, за счет заключения взаимовыгодных военно-политических союзов. Условием формирования и проведения такой политики является эффективное функционирование политического рынка, позволяющее достигать в парламенте компромисса интересов всех социальных слоев общества и на этой основе разрабатывать и утверждать доходную и расходную части консолидированного бюджета.

Адекватность оценки и восприятия состояния общества и национальной экономики, места страны в мировом сообществе, места национальной экономики в мировой экономике предопределяют содержание плановых и нормативных решений по структуре и размерам налоговых и вненалоговых доходов национального бюджета и его расходов, определяют содержание и направленность внешней и внутренней политики государства, направления развития страны и национальной экономики, степень ее участия в межгосударственном разделении общественного труда и, в конечном итоге, степень процветания страны и уровень жизни ее населения.

Ликвидация и предотвращение такой социальной патологии как инфляция решается не только и не столько минимизацией эмиссии необеспеченных денег, но, прежде всего, планированием и исполнением бюджетных расходов, исходя из размеров реальных доходов консолидированного бюджета, а не на основе популистских соображений Отстранение общества от социальной рефлексии относительно доминирующей идеологии, национальных социальных целей, ценностей и установок предопределяют зависимость содержания и направленности внешней и внутренней политики государства от субъективных особенностей образования, воспитания, культуры и менталитета очередного лица, узурпировавшего власть. Доминирующей является идеология, включающая социальные цели, ценности и установки, презентуемая партией, получившей большинство голосов при выборах депутатов парламента, либо идеологический компромисс партий, стремящихся к достижению парламентского большинства.

§4.11. Налоговая система

Главной статьей бюджетных доходов являются налоги. **Налоги, сборы, пошлины** и другие платежи в бюджет - это обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, закрепленных законодательством.

Налоговая система - совокупность налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей, а также форм и методов их построения. Объектами налогообложения являются доходы (прибыль), цена определенных товаров, отдельные виды деятельности налогоплательщиков, операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имущество частных лиц, передача имущества, добавленная стоимость произведенных товаров и услуг и другие объекты, определенные законодательством.

Прямые налоги взимаются с конкретного физического или юридического лица. Это - налоги на доходы и имущество (налог на доходы физических лиц; налог на прибыль предприятий; социальные налоги - налог на социальное (медицинское, пенсионное) страхование; поимущественные налоги - налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налоги на перевод прибыли и капитала за рубеж и др.

Косвенные налоги частично или полностью переносятся на цену товара или услуги. Это — налоги на товары и услуги - налог с продаж (либо в большинстве развитых стран - налог на добавленную стоимость - НДС); акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); налог на наследство, на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. В России примерно половина налоговых сборов приходится на прямые налоги, другая — на косвенные. Основными налогами являются следующие.

Налог на доходы физических лиц (личные доходы) – вычет из доходов (обычно годовых) налогоплательщика — физического лица. Платежи осуществляются в течение

года, окончательный расчет производится в конце его. Налоговые системы разных стран, будучи в основном схожими, имеют собственные наборы налоговых ставок и изъятий из налогообложения, налоговых кредитов и сроков выплат. Обычно подоходный налог взимается по **прогрессивной** шкале, его ставка повышается по мере роста дохода налогоплательщика. Высшие ставки подоходного налога в развитых странах колеблются от 30 до 70%. Самый высокий уровень подоходного налога — в Швеции. В России применяется **плоская** шкала налогообложения - ставка налога составляет 13%. В последние десятилетия ставки подоходного налога в мире понижаются. В развитых странах физические лица весьма существенную часть своего дохода тратят на выплату этого налога. Он является главной составляющей бюджетных доходов.

Налог на прибыль предприятий (**корпоративный** налог) взимается в том случае, если они являются юридическими лицами (для некоторых фирм в мелком бизнесе делается исключение: они признаются юридическими лицами, но налоги платят не они, а их владельцы через индивидуальный подоходный налог). Налог на прибыль предприятий составляет основную часть их налоговых выплат. Обложению налогом подлежит прибыль, чистый доход (валовая выручка за вычетом всех расходов и убытков). В России ставка этого налога близка к той, что действует в развитых странах — 33%. Налогообложение чистой прибыли, подлежащей распределению между акционерами (пайщиками) в виде дивидендов, в разных странах осуществляется по-разному. Полученные дивиденды подпадают под действие налога на доходы физических лиц, в результате чего одна и та же сумма может дважды облагаться налогом: вначале - корпоративным налогом как часть прибыли, а затем - подоходным налогом с физических лиц как распределяемая чистая прибыль, которая превращается с точки зрения налогообложения в доход акционеров. В результате возникает **двойное налогообложение**. Оно имеет место и в ряде других случаев.

В зависимости от подхода к двойному налогообложению существуют следующие национальные системы взимания налога на прибыль предприятий.

При применении **классической** системы распределяемая часть прибыли облагается вначале налогом на прибыль предприятий, а затем личным подоходным налогом (Бельгия, Нидерланды, Люксембург, США, Швеция, Швейцария, Россия).

При применении системы **снижения налогообложения на уровне компании** распределяемая прибыль облагается по низкой ставке корпоративного налога (Австрия, Германия, Япония), либо частично освобождается от налогообложения (Испания, Финляндия).

При применении системы **снижения налогообложения на уровне акционеров**

- они частично освобождаются от уплаты налога на получаемые ими дивиденды независимо от того, удержан или не удержан корпоративный налог с распределяемой прибыли (Австрия, Дания, Канада, Япония);
- либо налог, уплаченный компанией с распределяемой прибыли, частично засчитывается при налогообложении акционеров (Великобритания, Ирландия, Франция).

При применении **системы полного освобождения** распределяемая прибыль освобождаются от уплаты корпоративного налога на уровне фирмы (Греция, Норвегия), либо от уплаты налога на дивиденды на уровне акционеров (Австралия, Италия, Финляндия).

Социальные налоги - это **взносы предприятий на социальное обеспечение** и **налоги на заработную плату и рабочую силу**. Они осуществляются частично самими работающими, частично — их работодателями. Они направляются во внебюджетные фонды по безработице, пенсионный и др. В финансировании этих фондов принимает участие и государство. Налоги на фонд заработной платы и рабочую силу выплачиваются только работодателями. В России взносы предприятий в государственные внебюджетные фонды составляют около 30,0% от их затрат на заработную плату.

Ставки **поимущественных налогов** (на имущество, землю и другую недвижимость, дарение и наследство) определяются задачей **перераспределения богатства**. В некоторых странах эти налоги включаются в акцизные сборы, взимаемые при совершении сделок.

К **налогам на товары и услуги** относятся **таможенные пошлины** и сборы, **акцизы**, **налог с продаж** и **налог на добавленную стоимость** – НДС (он схож с налогом с продаж, при котором всю его тяжесть несет конечный потребитель).

Налогоплательщики, которые в процессе работы добавляют стоимость к поступившим в их распоряжение предметам труда, облагаются налогом с этой добавленной стоимости. Но каждый налогоплательщик включает эту сумму в цену своего товара, который движется по цепочке вплоть до конечного потребителя. В России используется несколько упрощенная (косвенная) модель исчисления добавленной стоимости, т.е. не прямо с величины добавленной стоимости, рассчитать которую непросто, а исходя из величины реализации произведенной продукции за вычетом закупленных сырья, материалов, полуфабрикатов и т.д.

НДС взимается в России по ставке 18%, в развитых странах (в ЕС) по ставке около 15%. Однако по некоторым товарам и услугам НДС не взимается, а по другим взимается по повышенной или пониженной ставке.

В ряде регионов России взимался налог с продаж (по ставке до 5%) с ряда товаров и услуг.

В некоторых регионах России малый бизнес является плательщиком **единого налога на вмененный доход**. Налог уплачивается раз в квартал от предполагаемого будущего налога.

Налоговые платежи поступают в центральный, региональные и местные бюджеты.

В России в местные бюджеты полностью поступают налоги на имущество физических лиц и земельный налог, налог на наследство или дарение и некоторые незначительные налоги.

К региональным налогам в России относятся налог на имущество предприятий, налог на недвижимость, налог с продаж, дорожный и транспортный налоги и ряд других налогов.

К федеральным налогам относятся НДС, акцизы, налог на прибыль предприятий, взносы во внебюджетные фонды, таможенные пошлины и сборы, налоги на пользователей природными ресурсами.

Поступления от ряда налогов (в России это НДС, налог на прибыль предприятий, акцизы) делятся между центральным и территориальными бюджетами.

В связи с противоречиями между интересами центрального правительства и интересами территориальных правительств вокруг разделения налоговых поступлений идет политическая борьба. Население и власти субъектов федерации заинтересованы в том, чтобы больше средств поступало в их бюджеты (штатов, земель, муниципалитетов, общин), так как из этих средств финансируются образование, здравоохранение, благоустройство территории, строительство общественных зданий и объектов инфраструктуры, охрана порядка и окружающей среды. А у федерального правительства постоянно не хватает средств на административные и военные расходы, на решение амбициозных политических и экономических задач. В России к 2000 г. в федеральный бюджет поступало около 40% налогов, собираемых на территориях субъектов федерации; в 2012 г. – свыше 60%.

Сумма налогов (**налоговое бремя**) зависит от налоговой базы и налоговой ставки. **Налоговая база** — это та величина, с которой взимается налог, а **налоговая ставка** — это размер, в котором взимается налог.

В США, Великобритании, Италии и некоторых других странах размеры налога на прибыль определяются исключительно ее величиной. В ФРГ, Франции, Японии, Швеции часть налога на прибыль взимается независимо от ее размера. В 1980—1990 гг. в большинстве стран ставки налогов снижались. В целом по ОЭСР фирмы выплачивали в 1986 г. в виде налогов более 45% своей прибыли, в 1996 г. — около 30%.

На практике у большинства компаний на выплату налогов уходит доля прибыли, меньшая, чем ставка налогообложения. Для этого используются различные налоговые льготы. Компании легально могут уменьшать размер подлежащей налогообложению суммы прибыли за счет увеличения отчислений в не облагаемые налогом фонды (амортизационный и др.). Компании с небольшим оборотом во многих странах облагаются налогом с низкой ставкой. В ряде стран налог на прибыль корпораций может выплачиваться не только отдельной фирмой, но и ее материнской компанией (если фирма входит в группу компаний). На практике это позволяет снижать налоговую базу компаний, входящих в группу. Почти всюду действует система покрытия убытков компании за счет ее прибылей нескольких предшествующих лет или будущих прибылей.

Льгота на налоги устанавливается в порядке и на условиях, определяемых законодательством. Имеются следующие виды налоговых льгот:

- необлагаемый минимум объекта налога;

- изъятие из обложения определенных элементов объекта налога (например, затрат на НИОКР)**;**

- освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков (например, инвалидов);

- понижение налоговых ставок;

- вычет из налоговой базы (налоговый вычет);

- изменение срока уплаты налогов (в виде отсрочки или налогового кредита);

- списание безнадежных долгов по налогам.

В результате средний уровень налогообложения компаний намного ниже базового (т.е. максимального). Например, в ФРГ он составлял в конце 1980 гг. около 50% (базовый равнялся 71%). В России, по оценке, он составляет около 65%.

Таблица 34.

Доля налогов в формировании доходной части бюджета в развитых странах, %.

Налоги на личные доходы	40
Налоги на прибыль фирм	10
Социальные взносы	30
Налог на добавленную стоимость	10
Таможенные пошлины	5
Прочие налоги и поступления	5
Всего	100

В 2012 г. доходы от налогов (% к ВВП) составляли в Дании – 48,0, Франции – 45,3, Швеции – 44,3, Греции – 33,8, Эстонии – 32,5, Японии – 28,6.

В России роль отдельных налогов в доходах бюджета несколько иная, чем в развитых странах. Низкая цена рабочей силы, относительно низкий уровень жизни большинства населения определяют незначительные размеры поступлений от налогов на личные доходы. Вместо них главное место в доходной части бюджета занимают налоги на прибыль предприятий и НДС.

Прямые налоги трудно перенести на потребителя. Легче всего обстоит дело с налогами на землю и на другую недвижимость. Они включаются в арендную и квартирную плату, цену сельскохозяйственной продукции. Эти налоги достаточно просто собирать, ведь недвижимость и земельные участки невозможно ни спрятать, ни укрыть. Для организации сбора этих налогов необходимо создать кадастры недвижимости, земельных и лесных участков. Методы аэрофотосъемки позволяют достаточно быстро собрать, а персональные компьютеры обработать информацию, необходимую для создания кадастров. Однако в России плательщиками налога должны быть чиновники и парламентарии – собственники основных объектов налогообложения. Поэтому об этих налогах ведется очень много разговоров, а кадастров все еще нет. Существуют проблемы объективной оценки земли и другой недвижимости при их обложении налогом, но пока не будет кадастров, эти проблемы не будут решаться.

Косвенные налоги переносятся на конечного потребителя в зависимости от эластичности спроса на товары и услуги, облагаемые этими налогами. Чем менее эластичен спрос, тем большая часть налога перекладывается на потребителя. Чем менее эластично предложение, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя, а большая его часть уплачивается за счет прибыли. В долгосрочном плане эластичность предложения растет, и на потребителя перекладывается все большая часть косвенных налогов. При высокой эластичности спроса увеличение косвенных налогов может привести к сокращению потребления, а при высокой эластичности предложения — к сокращению чистой прибыли, что вызовет сокращение инвестиций или перелив капитала в другие сферы деятельности.

Налоги выполняют следующие функции.

Они финансируют государственные расходы (**фискальная** функция). Демократическое государство содержит органы государственного управления, осуществляет правоохранительную деятельность, обеспечивает безопасность граждан и национальную оборону, охрану окружающей среды и природных ресурсов, поддерживает транспорт, развивает сеть дорог и связи. На выполнение этих функций и приходится основная часть государственных расходов.

Налоги используются для поддержания социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними (**социальная** функция). Одним из главных способов достижения этого является введение **прогрессивного** налогообложения. Чем выше доход, тем непропорционально большая часть его изымается в виде налога. **Пропорциональное** налогообложение предусматривает одинаковую долю налога в доходах независимо от их величины. По прогрессивной шкале платится подоходный налог с физических лиц и часто — налог на прибыль предприятий и поимущественные налоги, т.е. те налоги, которые технически возможно взимать по разным ставкам в зависимости от дохода налогоплательщика.

Применяются минимальные, максимальные и средние ставки налогов.

В налогово-бюджетных системах, построенных на основе социал-демократической идеологии и принципов государственного патернализма (Швеция, Германия) налоги используются для перераспределения доходов в пользу малоимущих. В налогово-бюджетных системах, построенных на основе социально-либеральной идеологии и индивидуальной ответственности, не ставится целью уменьшение разрыва в уровнях потребления различных социальных групп (бедных и богатых). Социальная функция реализуется в целях оказания социальной помощи за счет бюджетных средств безработным, сиротам, инвалидам и иным лицам, не способным или не имеющим возможности трудиться (США, Канада).

Социальную функцию выполняет освобождение от уплаты ряда налогов некоторых категорий налогоплательщиков (малоимущих, инвалидов, пенсионеров, матерей-одиночек, многодетных, переселенцев, студентов) или не обложение налогами некоторых социально значимых товаров и услуг (освобождение их от НДС, налога с продаж, таможенных пошлин), или же, наоборот, повышенное налогообложение предметов роскоши (через высокий НДС, акцизы).

Налоги используются для государственного регулирования экономики (циклических колебаний, структурных изменений, цен, инвестиций, НИОКР, экологии, внешнеэкономических связей - регулирующая функция). Для этого вводятся новые и отменяются старые налоги, меняются и дифференцируются их ставки, предоставляются налоговые льготы.

Государство не может существовать без налогов. На основе опыта налогообложения сформулирован его основной принцип: «**Нельзя резать курицу, несущую золотые яйца**». То есть, как бы ни велики была потребность государства в финансовых средствах, налоги не должны подрывать заинтересованность налогоплательщиков в хозяйственной деятельности. Это демонстрирует кривая Лаффера, обосновавшего зависимость бюджетных доходов от налоговых ставок. Снижение ставок налогов стимулирует развитие экономики и за счет этого увеличивается налоговая база. С ростом объемов производства и сбыта продукции возрастает сумма собираемых налогов, хотя это происходит не сразу.

Налоговое законодательство всех стран мира **пока** основано на **принципе презумпции виновности налогоплательщиков**, в соответствии с которым не налоговый инспектор должен доказывать в суде факт неуплаты или недоплаты налогов, укрывательства от налогообложения имущества или доходов, а налогоплательщик должен доказывать, что он продекларировал все принадлежащее ему имущество и все полученные им доходы, и уплатил полностью налоги по ним.

Современная налоговая система основана на следующих **принципах налогообложения.**

- Установление уровня налоговой ставки с учетом возможностей налогоплательщика.
- Обязательность уплаты налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизбежности платежа. Система штрафов и пеней, общественное мнение в стране должны быть такими, чтобы неуплата или несвоевременная уплата налогов были менее выгодными, чем своевременное и честное выполнение обязательств перед налоговыми органами.
- Простота, понятность и удобство для налогоплательщиков и экономичность для учреждений, собирающих налоги, системы и процедуры уплаты налогов. Гибкость и легкая адаптируемость налоговой системы к изменяющимся общественно-политическим условиям.

- Использование налоговой системы для перераспределения создаваемого ВВП и как эффективного инструмента государственной экономической политики (регулирующая функция налогообложения).

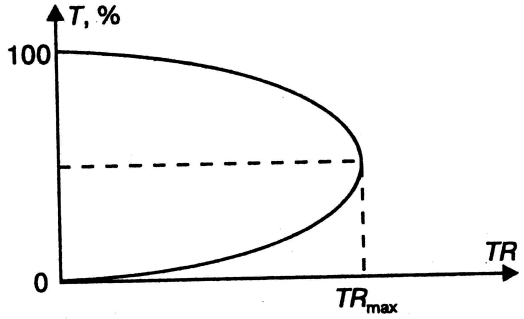


Рис. 21. Кривая Лаффера. Зависимость налоговых поступлений от ставки налога.

Легче всего собираются налоги с заработной платы и социальные налоги. Они взимаются автоматически в момент выплаты заработной платы. Отсрочка в уплате этих налогов не предоставляется, практически нет возможностей укрытия от них.

Легко взимаются акцизы и НДС. Они поступают в бюджет немедленно, но существует возможность завышения издержек производства и уменьшения облагаемой налогом суммы.

Наибольшие трудности возникают при взимании налогов с предприятий в связи с возможностью снижения облагаемой налогом балансовой прибыли за счет завышения издержек производства и использования льгот, скидок, отсрочек, инвестиционных премий, отчислений в различные фонды, разрешаемых государственными органами, ответственными за регулирование экономики.

Окончательная сумма налога на личные доходы, получаемые не от наемного труда, а на доходы предпринимателей, рантье, лиц свободных профессий, определяется по итогам года. Налог они часто вносят в течение текущего года авансом в размере налогового платежа за прошедший год. Окончательный перерасчет производится на основе налоговой декларации по итогам года, т.е. фактически налогоплательщики получают отсрочку уплаты части налога и имеют возможность существенно сократить его величину. Проверка правильности уплаты налогов на личные доходы от предпринимательской деятельности, прибыль корпораций и на недвижимость требует содержания значительного штата финансовых инспекторов, а в ряде стран и финансовой полиции.

Выбор и изменение налоговой системы, установление налоговых ставок, предоставление льгот относится исключительно к компетенции национальных государственных законодательных и исполнительных органов.

Правительства различных государств сотрудничают в области налоговой политики. Необходимость такого сотрудничества определяется интенсификацией двусторонних и многосторонних хозяйственных связей, развитием экономической интеграции, стремлением обеспечить равные условия конкуренции на мировых рынках.

Конкурентоспособность национальных экспортируемых товаров и услуг, возможности страны вывозить капитал за рубеж зависят не только от эффективности национальной экономики, но и от степени обремененности ее налогами. Отчасти это смягчается стимулированием внешнеэкономической деятельности национальных фирм, осуществляемым, в частности, при помощи налоговых льгот.

Обычно НДС не распространяется на экспортируемые товары, но им облагаются все реализуемые в стране товары и услуги вне зависимости от страны происхождения. В результате НДС стимулирует экспорт и препятствует импорту. Этот налог косвенный, а не прямой, поэтому он не подпадает под ограничения ВТО на прямые экспортные субсидии. В России экспорт в дальнее зарубежье также не облагается НДС.

В России в 1998 г. размер средневзвешенной таможенной пошлины составлял около 13% от таможенной цены ввозимых товаров. Ввозимые товары облагаются также НДС и акцизами (по подакцизным товарам).

Развитые страны облагают налогом доходы, заработанные на их территории. Многие страны (США, Канада, Япония, Великобритания, а также Россия) облагают налогом также доходы своих физических и юридических лиц, полученные ими за рубежом. В результате возникает двойное налогообложение. В России налоговые органы засчитывают уплаченные российскими частными лицами налоги за рубежом – в тех странах, с которыми Россия заключила **соглашения об избежании (устранении) двойного налогообложения доходов и имущества**.

В интеграционных группировках действует тенденция к сближению (**гармонизации**) налогового законодательства и налоговых систем входящих в них стран. Наиболее активна гармонизация в ЕС, где предполагается установить единые ставки налогообложения

корпораций. Устранено двойное налогообложение прибыли компаний стран — членов ЕС, получающих доходы в других странах ЕС. Прибыли, которые дочерняя компания переводит материнской компании, не облагаются налогом в стране пребывания дочерней компании, либо засчитываются при налогообложении материнской компании. Достигнуто соглашение о единстве основной ставки НДС (15%) и введении единых минимальных размеров акцизных сборов. Гармонизированы национальные налоги на эмиссию займов (1—2%), отменены сборы с эмиссии ценных бумаг.

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика, направленная на стимулирование развития экономики, например, в период спада, является **фискальной экспансией**. Ее средствами являются увеличение государственных расходов или/и снижение налогов.

Фискальной политикой, направленной на ограничение экономического развития (на борьбу с вызванной им инфляцией), является **фискальная рестрикция**. Она предполагает снижение государственных расходов или/и увеличение налогов, позволяющие снижать инфляцию за счет падения темпов экономического роста и увеличения безработицы.

Государство и совокупный спрос. Подавляющая часть бюджетных расходов (государственные закупки, заработная плата «бюджетникам», кредиты, ссуды и субсидии) участвует в формировании **совокупного спроса**. Их большая доля в нем позволяет государству воздействовать на весь совокупный спрос:

$$\mathbf{AD = C + I + G + X,}$$

где: **AD** — совокупный спрос;

C — потребительский спрос;

I — инвестиционный спрос (частные инвестиции);

G— спрос государства (государственные расходы);

X— чистый экспорт.

Налоги позволяют правительству воздействовать на совокупный спрос. Чем выше их ставки, тем ниже размер располагаемых доходов, определяющих потребительский спрос домашних хозяйств и инвестиционный спрос предприятий. Однако налоги могут оставаться высокими безотносительно к их негативному воздействию на совокупный спрос, а просто потому, что фискальная функция налогообложения может возобладать над регулирующей, что происходило в России в 1990 гг.

Государственный бюджет, сбережения и инвестиции. **Эффект вытеснения**. В равновесной экономике сумма инвестиций (**I**) должна быть условно равна сумме сбережений (**S**), т.е. **I = S.** Однако на практике обычно к сбережениям домашних хозяйств (**S**) прибавляют доходы бюджета (в основном налоги – **taxes**, **T**)[22], а к частным инвестициям (**I**) добавляются государственные расходы (**G**).

$$\mathbf{S + T = I + G}$$
$$\mathbf{S - I = G - T.}$$

Полагают, что разница между сбережениями и инвестициями равна разнице между государственными расходами и доходами, т.е. **бюджетному дефициту**.

Если сумма инвестиций оказываются меньше суммы сбережений, то разница часто идет на покрытие бюджетного дефицита, обычно в виде государственных займов. Это та часть сбережений, которая могла бы быть частными инвестициями.

Рост спроса на сбережения вследствие размещения государственных займов имеет следствием повышение процентной ставки на рынке ссудного капитала, сокращение частных инвестиций, падение производства, экспорта и потребительских расходов. Государственные займы вытесняют частные инвестиции.

При росте ВВП (**Y**) и государственных доходов (**T**) со временем они начинают превышать государственные расходы (**G**). В результате дефицит государственного бюджета замещается профицитом. Размеры дефицита и профицита зависят от того, насколько налоговые поступления в бюджет восприимчивы (эластичны) к изменениям ВВП. Эта восприимчивость во многом зависит от силы **встроенных стабилизаторов** (системы налогообложения, государственных трансфертов малоимущим и иные средства воздействия на доходы). Они уменьшают меру снижения и повышения совокупного спроса и смягчают циклические колебания в доходах бюджета.

[22] Надо бы еще добавлять временно свободные средства предприятий – суммы компенсации годового износа элементов основного капитала (амортизационных отчислений).

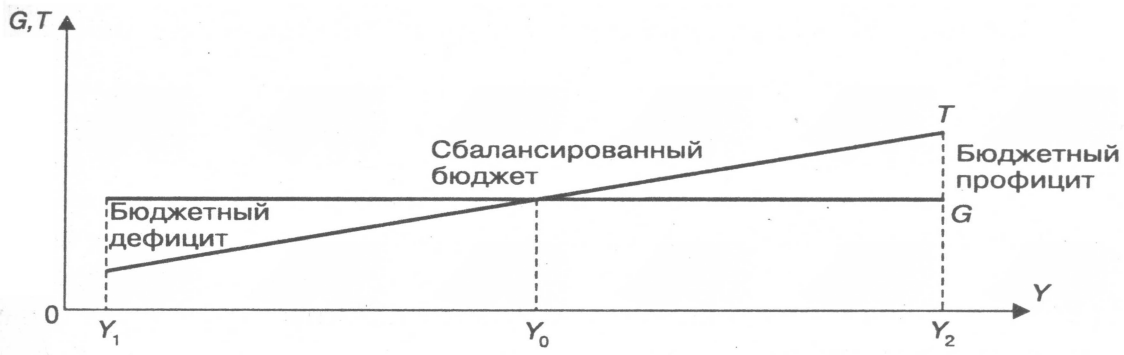


Рис. 22. Профицит и дефицит бюджета.

Налоги и совокупное предложение. **В ходе экономического цикла автоматически может возникать дефицит бюджета (в фазе спада) и профицит (в фазе подъема).** Для борьбы с дефицитом бюджета и в целях оживления хозяйственной жизни сторонники экономики предложения предлагают снижать налоги. Они полагают, что низкие ставки налогов будут способствовать подъему производства (предложения) и спроса. Если это и происходит, то в долгосрочном периоде, а в краткосрочном периоде поступления налогов в бюджет могут и снизиться.

Косвенные налоги, в отличие от прямых, являются одним из встроенных стабилизаторов бюджета. В фазе спада, когда сумма прибыли и других доходов снижается больше, чем объем ВВП, также резко сокращается поступление прямых налогов. Объем сделок с товарами и услугами снижается меньше, в результате чего поступления в бюджет от НДС, налога с продаж, акцизов снижаются не в такой степени, как объем ВВП. Косвенные налоги уменьшают и отрицательное воздействие инфляции на бюджет. Прямые налоги дают в бюджет поступления в основном от тех доходов и имущества, размеры и цены которых растут обычно медленнее инфляции, а косвенные налоги основываются на тех товарах и сделках, цены которых не отстают, а иногда и опережают индекс-дефлятор ВВП.

§4.12. Внешние и внутренние дебетовые и кредитные долги страны

Государственный долг может быть внутренним и внешним, дебетовым и кредитным**,** краткосрочным (до 1 года), среднесрочным (от 1 до 5 лет) и долгосрочным (свыше 5 лет).

Государственный долг страны включает внутренний долг и внешние дебетовые и кредитные долги страны. Внутренний долг образуется путем эмиссии государственных ценных бумаг и их размещения на территории страны. **Государственные внешние дебетовые долги** страны образуют кредиты, предоставленные правительством и центральным банком правительствам и центральным банкам других стран. **Государственные внешние кредитные долги** страны включают кредиты, предоставленные правительству и центральному банку данной страны правительствами и центральными банками других стран, размещенные за рубежом облигации и другие ценные бумаги, эмитированные центральным банком и правительствами федеральным и субъектов федерации, администрациями крупных городов. Дебетовый долг – это долг иностранных заемщиков стране, кредитный долг страны – это ее долг иностранным кредиторам.

В ряде стран существуют специальные **управления государственного долга** при министерстве финансов, которые осуществляют погашение и консолидацию старых долгов и привлечение новых заемных средств.

Обслуживание долга (задолженности) – выплата процентов по долгу и постепенное погашение основной суммы.

Наиболее тяжелыми являются краткосрочные долги. По ним вскоре приходится выплачивать наиболее высокие проценты. Такую задолженность можно пролонгировать, но с выплатой процентов на проценты. Правительство старается консолидировать краткосрочную и среднесрочную задолженность - превратить ее в долгосрочные долги, отложив на длительный срок выплату основной суммы и ограничившись ежегодной выплатой процентов.

Государственный долг в разных странах растет различными темпами. Превышение государственного долга над ВВП считается потенциально опасным для стабильности экономики, особенно для устойчивого денежного обращения. Более осторожной оценкой считается соотношение этих двух показателей как 0,6:1. В 2013 г. государственный долг (в % к ВВП) составлял в Японии – 227,2 (1998 – 116), Греции – 186,9, Италии – 145,7 (119), Португалии – 135,4, Ирландии – 132,3, Франции – 113,0 (59), Великобритании — 107,0 (52), Еврозоне (15) – 106,4, США — 104,1 (62).

В России государственный внутренний долг составлял (на начало года) в 1995 г. - 88,1 (трлн. рублей), 2010 г. – 2094,7 и в 2013 г. – 4977,9 млрд. рублей.

Таблица 35.

Государственный внутренний долг, млрд. рублей.

	2000	2005	2010	2013
Сумма государственного внутреннего долга, ГКО и ОФЗ*	185	722	2054	3635
Сумма размещения ГКО и ОФЗ по номиналу	21	169	716	765
Сумма выручки от размещения ГКО и ОФЗ	20	172	729	770
Сумма погашения / купонной выплаты	93	118	244	635
Перечислено средств в бюджет	- 73	54	484	135
* ГКО – государственные краткосрочные обязательства, ОФЗ – облигации федерального займа				

Если платежи по внешнему долгу составляют значительную часть поступлений от экспорта товаров и услуг страны (например, превышают 20—25%), то ситуация становится критической. Это негативно отражается на **кредитном рейтинге** страны. В результате становится трудно привлекать новые займы из-за рубежа. Их предоставляют неохотно и под более высокие проценты, требуя залогов или особых поручительств. Обычно правительства стран-должников принимают меры по регулированию внешнего долга, чтобы не попасть в положение безнадежных должников, так как это ограничивает доступ к зарубежным финансовым ресурсам.

Долги выплачивают за счет золотовалютных резервов (для хронических должников это, как правило, исключено в связи с исчерпанностью или ограниченностью этих резервов). Осуществляют с согласия кредиторов **реструктуризацию** (**консолидацию**) внешнего долга. Кредиторы создают специальные организации — **клубы**, где вырабатывают солидарную политику по отношению к странам, которые не в состоянии выполнять свои международные финансовые обязательства. В **Лондонский клуб** входят коммерческие банки-кредиторы. **Парижский клуб** объединяет страны-кредиторы. Оба клуба неоднократно шли навстречу просьбам стран-должников (в том числе и России) об отсрочке выплат, а в ряде случаев частично списывали долги.

В некоторых странах практикуется сокращение размеров внешнего долга путем его **конверсии**, т.е. превращения в долгосрочные иностранные инвестиции. В счет долга иностранным кредиторам предлагают приобрести в стране-должнике недвижимость, ценные бумаги, участие в капитале, права. Одним из вариантов **превращения внешней задолженности в иностранные инвестиции** является **участие хозяйствующих субъектов страны-кредитора в приватизации государственной собственности в стране-должнике**. В таком случае заинтересованные фирмы страны-кредитора выкупают у своего государства или банка обязательства страны-должника и с обоюдного согласия используют их для приобретения собственности. Это ведет к увеличению доли иностранного капитала в национальной экономике без поступления в страну из-за рубежа финансовых ресурсов, оборудования, новых технологий, но облегчает бремя внешнего долга, делает возможным получение новых иностранных кредитов и стимулирует последующий приток частных иностранных инвестиций и реинвестиций в приобретенные таким путем хозяйственные объекты.

Страна-должник, попавшая в тяжелое положение, может обращаться к международным региональным банкам и Всемирному банку. Они предоставляют льготные кредиты для преодоления кризисной ситуации, но обусловливают свои кредиты жесткими требованиями к национальной экономической политике, в частности к денежно-кредитной политике, поощрению конкуренции и приватизации, сведению до минимума дефицита государственного бюджета. В XX в. имели место и другие примеры регулирования внешней задолженности. Так, и после I, и после II мировой войны Великобритания и Франция оплатили часть внешней задолженности своими

иностранными активами. Некоторые развивающиеся страны, чтобы смягчить кредиторов, предоставляли им право пользования своей морской хозяйственной зоной, континентальным шельфом, строительства военных баз, станций слежения за спутниками.

В 2012 г. внешний долг (в **$ млрд.**) составлял: у Китая – 754,0, России – 535,5, Бразилии – 440,5, Южной Кореи – 425,1, Индии – 379,1, Польши – 365,1, Мексики – 354,9, Турции – 337,5, Индонезии – 254,9, Венгрии – 203,8.

Внешний долг (в **% к ВВП**) составлял: у Венгрии – 173,4, Латвии – 130,9, Эстонии – 115,0, Болгарии – 102,9, Киргизии – 99,1, Грузии – 85,4, Казахстана – 79,0, Украины – 77,9, Белоруссии – 55,3.

Внешний долг (в **% от экспорта)** составлял: у Латвии – 185,4, Грузии – 151,4, Казахстана – 145,7.

Коэффициент затрат на обслуживание долга (отношение суммы основных выплат и процентов к сумме экспорта товаров и услуг) в 2012 г. составлял у Венгрии – 37,1, Украины – 35,4, Казахстана – 24,7, Грузии – 22,4, Армении – 19,4.

Таблица 36.

Внешний долг России, $ млрд. на начало года.

	2001	2006	2011	2014
1. Всего	160,0	257,2	488,9	727,1
Краткосрочные долговые обязательства (КДО)	-	43,5	60,2	84,0
Долгосрочные долговые обязательства (ДДО)	-	213,7	428,7	643,1
2. Органы государственного управления	116,7	71,1	34,5	61,8
КДО	-	6,6	0,4	0,4
ДДО	-	64,6	34,1	61,4
Новый российский долг	49,7	35,7	29,3	58,9
Долг бывшего СССР	65,8	34,3	2,9	2,0
Долг субъектов РФ	1,2	1,2	2,4	0,8
3. Центробанк РФ	11,9	11,0	12,0	16,1
КДО	-	11,0	3,3	7,3
ДДО	-	-	8,7	8,7
4. Коммерческие банки	9,0	50,1	144,2	214,4
КДО	-	20,3	39,2	56,7
ДДО	-	29,9	105,0	157,6

После распада СССР в России стал создаваться **фондовый рынок**, обеспечивающий размещение и вторичное обращение эмитируемых ценных бумаг. Наличие такого рынка является необходимым атрибутом всякой рыночной экономики. В развитых странах фондовый рынок длительное время (на протяжении 1950 - первой половины 1970 гг.) жестко регулировался государством. В России он сразу стал формироваться в условиях либерализации и дерегулирования, которые получили развитие в мире с конца 1970 гг.

Фондовый рынок включает сегменты государственных (ГЦБ) и корпоративных ценных бумаг. Рынок ГЦБ начал формироваться в России с 1993 г. Масштабная несбалансированность бюджетной системы России до конца 1990 гг. предопределила необходимость создания рынка государственного внутреннего долга посредством эмиссии ГЦБ.

Начиная с 1992 г. ЦБ РФ финансировал практически весь бюджетный дефицит, предоставляя Министерству финансов РФ льготные кредитные ресурсы путем эмиссии необеспеченной денежной массы.

С конца 1994 г. исключительный макроэкономический приоритет приобретает борьба с инфляцией. В соответствии с условиями резервного кредита, предоставленного МВФ в 1995 г., ключевым элементом денежно-кредитной политики становится полный отказ от практики эмиссионного финансирования дефицита бюджета. Источниками покрытия бюджетного дефицита стали выпуск и размещение на фондовом рынке ГЦБ и привлечение кредитов международных организаций, главным образом МВФ. Рынок ГЦБ обеспечивал **не инфляционный источник финансирования бюджетных расходов**, а также предоставил хозяйствующим субъектам **высоколиквидные активы для временного размещения денежных ресурсов**, конкурирующие с коммерческими финансовыми инструментами.

В первой половине 1990 гг. в России выпускались следующие государственные долговые обязательства:

- государственный республиканский внутренний 5% заем 1990 г., выпущенный в качестве составной части программы выпуска государственного 5% займа СССР;
- первый государственный внутренний заем РСФСР 1991 г. (при его выпуске впервые применялась безбумажная технология депозитарного учета прав собственности на облигации в виде специальных именных счетов заимствования и практика аукционной продажи обязательств);
- государственный республиканский внутренний заем РСФСР 1991 г. для покрытия задолженности республиканского бюджета Банку России;
- выпущенные Министерством финансов в 1993 г. именные золотые сертификаты, номинал которых составлял 10 кг золота (доходность по ним гарантировалась на уровне трехмесячной ставки ЛИБОР по долларам плюс 3%);
- облигации внутреннего государственного валютного займа (ОВГВЗ), эмитированные в мае 1993 г. с целью переоформления заблокированных в январе 1992 г. валютных счетов российских предприятий и учреждений во Внешэкономбанке СССР;
- государственные казначейские векселя (ГКВ) были выпущены Министерством финансов в 1994 г. в связи с задолженностью бюджета перед предприятиями и организациями, находившимися на бюджетном финансировании;
- казначейские обязательства (КО) для покрытия обязательств Минфина перед бюджетными предприятиями и организациями; обращались на вторичном рынке на протяжении 1994—1996 гг.;
- облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ) выпускались с осени 1995 г. и предназначались для размещения преимущественно среди физических лиц.

Главными видами ГЦБ стали государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО) и облигации федеральных займов (ОФЗ). ГКО была государственной именной ценной бумагой со сроком обращения до года, безбумажной технологией эмиссии и обращения и аукционным методом первичного размещения. Они постоянно циркулировали на вторичном рынке, активную роль на котором играл ЦБ РФ, бывший генеральным агентом по обслуживанию выпусков ГКО. Источником дохода по этим облигациям являлась разница между продажной аукционной ценой этих ценных бумаг (ниже номинала) и их номиналом при погашении. Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) была торговой площадкой для размещения и вторичного обращения ГКО. Она обеспечивала для этого торговую, депозитарную и расчетно-клиринговую системы.

С июня 1995 г. Министерство финансов выпускало облигации федерального займа в бездокументарной форме с переменным купонным доходом (ОФЗ ПК), с периодом обращения свыше года. Величина купонного дохода не была фиксированной и рассчитывалась отдельно для каждого периода выплаты.

В 1996 г. Министерство финансов начало выпускать среднесрочные облигации федерального займа с постоянным купонным доходом (ОФЗ ПД). Величина купонной ставки была постоянной, она действовала в течение периода обращения облигаций.

В период с 1993 по 1997 гг. фондовый рынок бурно развивался. Огромный рост масштабов рынка ГКО-ОФЗ определялся дефицитом государственного бюджета, финансирование которого за счет внешних и иных источников было ограничено. В 1994 г. за счет размещения на внутреннем рынке ГЦБ финансировалось 19,4% дефицита федерального бюджета, в 1995 г. – 60,1%; в 1997 г. – 44,5%. Рынок ГКО-ОФЗ был финансовой пирамидой, обрушившейся в августе 1998 г. Российское правительство 17.08.1998 г. объявило дефолт по обязательствам, вытекающим из эмиссии и размещения ГЦБ. В течение 1999 г. была проведена **реструктуризация** (**новация**) ГЦБ, заблокированные ГКО-ОФЗ были заменены новыми обязательствами с частичной выплатой денежных средств.

С начала 2000 гг. по октябрь 2008 г. в России были чрезвычайно благоприятные внутренние и внешние экономические условия в связи с резким ростом мировых цен на углеводородное сырье и другие сырьевые экспортные товары. Возобновился и ускорился экономический рост, снизились темпы инфляции, увеличился

внешнеэкономический товарооборот, увеличились размеры избыточного сальдо торгового баланса и счета текущих операций платежного баланса, вырос объем поступавшей в страну экспортной валютной выручки, укрепилась национальная валюта, имел место значительный профицит бюджета, ставший основным источником погашения задолженности по привлеченным ранее кредитам.

В 2005 г. Россия начала ускоренное погашение внешнего долга. Была погашена в полном объеме задолженность перед МВФ и достигнута договоренность с Парижским клубом кредиторов о досрочной выплате долга его участникам. К концу 2006 г. суммарный государственный долг России понизился до 9% ВВП.

Государственный внутренний долг увеличивался. В 2000 г. началось восстановление рынка ГЦБ. Снижение уровня доходности по облигациям и увеличение **дюрации** рыночного портфеля (т.е. среднего срока до выплат по ценным бумагам) позволило правительству активизировать заимствования. С 2004 г. к торгам на рынке ГЦБ ММВБ были предложены новые финансовые инструменты (облигации внешних облигационных займов - еврооблигации РФ; облигации государственного валютного облигационного займа - ОГВЗ 1999 г.; облигации ЦБ РФ - ОБР; субфедеральные и корпоративные облигации, в т.ч. - облигации г. Москвы; в связи с созданием накопительной пенсионной системы - государственные сберегательные облигации - ГСО). Резко выросла сумма сделок РЕПО - продажи государственных долговых бумаг с обязательством обратного их выкупа (в 2006 г. - более чем в 150 раз по сравнению с 2002 г.). На сделки РЕПО пришлось около 75% объема торгов.

ГСО предназначены для пассивных институциональных инвесторов - Пенсионного фонда России, негосударственных пенсионных фондов, управляющих компаний, распоряжающихся пенсионными накоплениями граждан, а также инвестиционных фондов и страховых компаний, имеющих длинные деньги. Предполагается, что рынок ГСО позволит снизить долю пассивных инвесторов на рынке ГКО-ОФЗ, чрезмерное увеличение которой было бы чревато утратой ликвидности этого рынка.

Основными инвесторами на рынке ГЦБ являются крупные коммерческие банки с государственным участием (Сбербанк, Внешэкономбанк, Внешторгбанк), Пенсионный фонд и дочерние предприятия иностранных банков и компаний.

Государственные бумаги в качестве объекта инвестирования денежных средств имеют ниже степень рыночного риска по сравнению с банковскими инструментами.

Монетарные власти фактически стремятся достичь одновременно двух противоречащих друг другу целей: обеспечить ликвидность рынка государственных заимствований, но не допустить непомерного роста доходности долговых бумаг. Рост доходности увеличивает государственные расходы, связанные с обслуживанием долга, имеет следствием повышение ставок процента по субфедеральным и корпоративным заимствованиям, что затруднит привлечение заемного капитала властями регионов и частными компаниями на внутреннем рынке.

При отсутствии фискальных потребностей в наращивании объема государственных внутренних заимствований можно было бы сразу рассчитаться со всеми долгами. Но проблема в том, - полагают работники МФ РФ - что, если ситуация изменится, то запустить систему государственных заимствований будет очень непросто. Дешевле держать ее в горячем резерве, чем тратить потом большие средства на ее воссоздание.

Помимо рефинансирования государственного долга, рынок государственных ценных бумаг выполняет ряд важных инфраструктурных функций в экономической политике. Будучи одним из сегментов совокупного финансового рынка, рынок ГДО дает возможность эффективно управлять государственным долгом и регулировать основные макроэкономические пропорции рыночными методами, воздействуя на уровень доходности соответствующих бумаг.

Рынок ГЦБ дает представление о реальной цене обслуживания государственного долга; позволяет властям определять минимальную цену денег в экономике; является ориентиром для установления рыночных ставок по другим финансовым и денежным инструментам, в том числе по срочным и опционным сделкам (ставка по ГЦБ воспринимается как **безрисковая ставка** и поэтому служит исходной основой для формирования всех остальных процентных ставок); предоставляет ЦБ РФ инструмент для проведения денежно-кредитной политики посредством купли-продажи ГЦБ на открытом рынке с целью регулирования объемов денежного предложения; в определенной мере связывает избыточную денежную ликвидность и тем самым противодействует инфляционному процессу.

Интеграция экономики России в систему мирового хозяйства определяет взаимосвязь ее рынка ЦБ с мировым рынком. В первой половине 1990 гг. для финансирования дефицита бюджета государственные органы, помимо внутренних источников денежных средств, использовали займы международных организаций, иностранных правительств и коммерческих банков; привлекали нерезидентов на внутренний рынок государственных долговых обязательств (главным образом в виде ГКО и ОФЗ); эмитировали ценные бумаги для размещения на мировом рынке (в форме евробондов). Эмиссия ГЦБ сыграла роль в уравновешивании платежного баланса России. Ее доля в финансировании расчетного дефицита сальдо платежного баланса (в аналитическом представлении) за период 1996-1999 гг. составила 28.4%. Из этой суммы иностранные вложения в ГКО-ОФЗ составляли 13.5% и евробонды (включая выпуски местных органов власти) - 11.7%.

По мере ухудшения в связи с нарастанием кризисных явлений инвестиционной привлекательности российского долгового рынка, роста рискованности вложений во вновь размещаемые государственные валютные облигации их доходность стала увеличиваться. В 1999 - 2001 гг. федеральные и региональные власти не осуществляли новые размещения евробондов на внешних рынках.

Позитивные процессы в российской экономике, связанные с возобновлением экономического роста, а также финансовым оздоровлением, имели следствием повышение международными рейтинговыми агентствами кредитных рейтингов России. На протяжении 2003-2006 гг. ведущие агентства повысили рейтинги России по заимствованиям в иностранной валюте со «спекулятивного» до «инвестиционного» уровня и подняли их на одну - две ступени выше минимального инвестиционного уровня. Это вызвало увеличение спроса зарубежных инвесторов на номинированные в иностранных валютах российские ГЦБ. Результатом стали рост котировок данных облигаций и, соответственно, понижение их доходности. Аннексия Крыма в 2014 г. как тягчайшее международно-правовое преступление имело следствием изоляцию России, введение против нее политических и экономических санкций, исключение России из международного рынка капиталов, падение ее рейтинга до нулевого уровня.

Активное управление государственным внешним долгом должно быть нацелено на его последовательное сокращение, уменьшение цены его обслуживания, оптимизацию структуры, увеличение доли рыночного компонента долга, сглаживание пиков платежей.

Ставки кредитного процента в России до 2007 г. превышали 12 - 14%, в Европе они были значительно ниже. Поэтому российские предприятия предпочитали брать кредиты и займы за рубежом, в результате этого увеличивался внешний долг частного и государственного секторов.

Бремя обслуживания внешних долгов может привести к замедлению экономики и даже к кризису. Первыми его жертвами могут стать розничные и аптечные торговые сети, которые стремятся продемонстрировать рост выручки, в том числе в ущерб доходности и эффективности и за счет непропорционального роста долга. В условиях неразвитого рынка розничные сети являются в регионах единственным каналом движения товаров, и поэтому их частные финансовые затруднения могут вызвать серьезные проблемы в регионах.

Для оценки эффективности политики, проводимой в области государственного долга, в развитых странах используют **метод целевых ориентиров.** На его основе разрабатываются и нормативно устанавливаются (с учетом финансовых потребностей государства и конъюнктуры национальных и мировых финансовых рынков) конкретные количественные показатели, которые предполагается получить в результате заимствований и операций по управлению государственным долгом.

§4.13. Государственное регулирование экономики.

В любом социуме государство является экономическим агентом, выполняет определенные хозяйственные и социальные функции, играет роль регулятора экономики.

Необходимость государственного регулирования экономики обусловлена несовершенством рынка, его ограниченной способностью к саморегулированию, его социальной нейтральностью.

На рынках, не регулируемых государством, возможно возникновение монополий, наносящих ущерб обществу.

Имеются товары, жизненно необходимые обществу, но не предлагаемые рынком, либо, если и предлагаемые, то в недостаточном количестве. Это - услуги образования, здравоохранения, науки, культуры, обороны и др.

Существуют внешние эффекты (экстерналии), например, загрязнение окружающей среды, нанесение теми или иными хозяйствующими субъектами экологического ущерба обществу, физическим и юридическим лицам.

Имеются неполные рынки (рынок страховых услуг, - прежде всего медицинских и пенсионных).

Несовершенен рынок информации, во многих отношениях представляющей собой общественный товар, который в достаточном количестве при необходимом качестве не может быть произведен без участия государства.

Существуют безработица, инфляция, экономическое неравновесие, проявляющееся в периоды кризисов (рецессий) и депрессий.

Неравномерно распределяются доходы. Если государство не принимает мер для «социальной компенсации» малоимущим и обездоленным слоям населения, то это ставит под угрозу общественную стабильность.

Существуют обязательные товары (например, начальное образование), потреблять которые общество может заставить государство, но не рынок.

Эти проявления несовершенства рынка определяют необходимость государственного регулирования экономики. Оно осуществляется посредством воздействие государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, реализации экономической и социальной политики государства. Оно основывается на определенной системе социальных целей, ценностей и установок (идеологии), предлагаемой политической партией, получившей большинство голосов избирателей на выборах, и доктрине (концепции) претворения в социальную практику ее основных положений. Для достижения поставленных целей используется определенный набор средств (инструментов).

Средства, формы и методы государственного регулирования экономики развивались по мере эволюции экономики, общества и государства. Так, государство со временем стало осуществлять эмиссию денег и регулирование товарно-денежного обращения; устанавливать меры длины, объема, массы и другие; закреплять обязательные (императивные) и рекомендуемые (диспозитивные) нормы, определяющие правила поведения хозяйствующих субъектов.

Цели государственного регулирования находятся между собой в определенной **субординации**, изменяющейся в результате эволюции конкретных условий в той или иной стране в данный исторический момент. Высшими целями являются формирование наиболее **благоприятных условий для стабильного экономического развития** (включая социальные сферы и благосостояние населения) **и общественной стабильности**. Прочие цели **производны** от этих, но они периодически модифицируются в зависимости от многих факторов.

Главными целями государственного регулирования (целями 1 порядка) являются обеспечение роста ВВП и стабильности цен, минимизация безработицы; внешнеэкономическое равновесие при бездефицитном или умеренно-дефицитном платежном балансе. При этом одни цели противоречат другим. Так, стимулирование занятости населения посредством дополнительных государственных расходов имеет следствием рост бюджетного дефицита и инфляции. Поэтому постоянно необходим поиск **компромиссов** между ними.

Производными являются цели 2 порядка: создание институциональных условий для воспроизводства конкурентной среды, стимулирования экономического роста, модернизации производственного аппарата, сглаживания экономического цикла, предотвращения чрезмерных различий в доходах, поддержания конкурентоспособности национальных производителей на мировом рынке, поддержания внешнеэкономического равновесия, удовлетворительноя состояние окружающей среды.

Производными являются цели 3 порядка и т.д. Их число неопределенно. В каждой стране одни из них появляются, а другие исчезают по мере их достижения или вследствие обнаруживающейся их недостижимости. Некоторые отходят на задний план, а затем вновь становятся актуальными. В развитых странах государство для реализации целей использует средства экономического и неэкономического характера.

Система государственного макроэкономического регулирования создавалась в рамках «Нового курса» президента Ф.Д. Рузвельта, разрабатываемого в целях выхода из системного кризиса капитализма (1929—1933 гг.). Кризис показал, что существовавшая в то время институциональная среда не способна обеспечивать стабильное состояние экономики и общества и их устойчивое развитие. Стала

очевидной необходимость и обязанность государства пресекать монополизацию рынков и обеспечивать воспроизводство конкурентной среды. После II мировой войны во всех развитых странах сформировалась новая отрасль административного права – **конкурентное (антимонопольное) право**. В Европейских экономических сообществах (ЕЭС), а затем в Европейском союзе (ЕС) был создан механизм надгосударственного правового регулирования.

Системы правового регулирования в разных странах имеют определенные отличия. В США преобладают налогово-бюджетные методы при небольших размерах государственной собственности. В европейских странах в 1950 - 1980 гг. имело место (под влиянием социал-демократической идеологии) сочетание высокой доли государственных расходов в ВВП с наличием значительного государственного сектора, прежде всего в финансовой сфере и отраслях инфраструктуры. А с начала 1980 гг. началась массовая деэтатизация, приватизация. В Японии при относительно небольшой доле бюджетных расходов в ВВП и незначительных размерах государственного сектора сложилась система взаимодействия государственных органов и крупнейших корпораций для реализации стратегических целей в экономике.

В развитых странах широко распространены экономические преступления, с которыми государства ведут борьбу. Поэтому продукция теневой экономики в этих странах составляет от 4% до 13% ВВП - существенно меньше, чем в других регионах планеты.

Неформальный и теневой сектора в совокупности производят около 25,2% ВВП России (7,4% ВВП в промышленности, 85,7% в сельском хозяйстве и около 70% в торговле). Предполагают, что в теневом секторе экономики России может быть занято около 10 млн. человек. Суммарное выпадение теневого оборота из легальной экономики и из-под налогообложения в 2000 г. оценивалось в $36,5—49 млрд. Общий объём теневой экономики составлял 46,1% от национального дохода России (в США — 8,8%, Великобритании — 12,6%).

Нормы законодательства развитых стран нередко находятся на стыке экономики, техники и экологии, например, максимально допустимые нормы содержания тех или иных вредных веществ в пищевых продуктах или выбросов вредных веществ в атмосферу и окружающую среду в целом. Они регулируют имущественные (владение, пользование, распоряжение, наследование, аренда, залог, банкротство и др.), торговые (права и обязанности продавцов и покупателей, условия конкуренции, противодействие олигополиям и монополиям) и налоговые отношения.

Таблица 37.

Доля государственных расходов в ВВП.

% к ВВП	1900	1950	2000	2013
США	7,7	22,3	32,2	38,7
Япония	15,4	25,5	43,7	
Германия	14,9	30,2	46,8	44,5
Великобритания	14,2	34,2	41,1	
Франция	10,8	28,3	53,6	57,0

Административные средства применяются на уровне центральных (федеральных) правительств и в основном на уровне штатов и земель (в федеративных государствах), провинций и регионов (в унитарных государствах), а также местных (муниципальных) органов. К ним относятся **разрешения** (в т.ч. в форме лицензий) и **запреты**. В развитых странах применяются разрешения и запреты на новое промышленное строительство в агломерациях вокруг крупных городов и районах по градостроительным, экологическим и другим соображениям.

Экономические (финансовые, денежно-кредитные, внешнеэкономические) средства регулирования, а также **государственная собственность**, воздействуют не на условия хозяйствования, а на **процесс воспроизводства** в народном хозяйстве, на отраслевые и региональные **темпы и пропорции** этого процесса.

Антициклическое налоговое регулирование включает изменение ставок налогов на доходы и прибыль (для изменения величины инвестиций и потребительского спроса); введение (отмену) налоговых льгот и ускоренных амортизационных списаний; изменение правил и сроков выплаты налогов.

Средства расходных статей государственного бюджета используются для предоставления частному бизнесу субсидий, льготных займов и гарантий по частным кредитам с целью стимулирования предпринимательской деятельности и экономического роста; для закупок правительством промышленной и сельскохозяйственной продукции; для проведения отраслевой и региональной структурной политики, содействия подготовке и переподготовке рабочей силы соответствующей квалификации и стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Денежно-кредитная политика включает:

а) изменение **учетной ставки ЦБ** - процента, взимаемого ЦБ при приобретении коммерческих векселей у частных банков (это влияет на общий уровень ссудного процента, ибо частные банки взимают процент, как правило, превышающий на 1,0 - 1,5 процентных пункта учетную ставку ЦБ);

б) изменение **нормы минимальных резервов коммерческих банков**, которые они должны хранить на своих счетах в ЦБ;

в) **операции на открытом рынке** - акты купли-продажи государственных ценных бумаг (казначейских векселей, облигаций и др.), совершаемые ЦБ и частными банками. При этом ЦБ влияет на объем денежной массы и размеры кредитных ресурсов, величину ссудного процента и темпы и пропорции воспроизводства капитала.

Уставные капиталы центральных банков полностью или большей частью принадлежат государству, но они не находятся в прямом подчинении правительства или парламента и выступают как относительно независимые акторы, обеспечивающие стабильность национальных валют. Степень независимости ЦБ определяется возможностью для руководства ЦБ действовать самостоятельно, не подчиняясь указаниям извне; правилами назначения и снятия с должности руководящих сотрудников, сроком их полномочий; правилами урегулирования конфликтов между ЦБ и другими государственными органами, особенно правительством; возможностью для ЦБ по правовым или иным соображениям отказываться от покрытия дефицита бюджета путем предоставления кредита правительству. Наиболее независимы ЦБ Швейцарии, Германии, Австрии, США. Наименее независимы - ЦБ Норвегии, Японии, Бельгии, Испании и Италии.

Для воздействия на темпы и пропорции экономического развития используется также государственная собственность. В марксистской литературе государственная собственность объединялась понятием «государственный сектор», который создавал иллюзию существования находящегося в руках государства и управляемого им из единого центра интегрированного хозяйственного комплекса. Этот сектор рассматривался как альтернатива частному бизнесу. В действительности такой сектор, построенный на чисто капиталистической основе, в 1950 гг. существовал лишь во Франции, Австрии, Великобритании и Италии. В других же странах государственная собственность всегда была более или менее разрозненной, формировала в национальном хозяйстве множество анклавов, но никак не единый сектор. Эти анклавы находились в разных отраслях и регионах, не имея между собой четкой системы связей.

В настоящее время ни в одной из развитых стран нет интегрированного государственного сектора. Предприятия с государственным участием подчиняются общим правилам рыночной экономики.

Внешнеэкономические регуляторы упорядочивают внешнюю торговлю, миграцию капиталов и рабочей силы, валютно-расчетные отношения. Они включают **таможенные пошлины**, количественные ограничения импорта (**квоты на ввоз** определенных товаров); **субсидии** и **налоговые льготы** отечественным экспортерам; налоговые и другие льготы иностранным инвесторам; квоты на привлечение рабочей силы из-за рубежа; покупку или продажу национальных валют центральными банками на валютных биржах для стабилизации обменных курсов соответствующих денежных единиц.

Регулирование инвестиций. Вложения в экономику, социальную инфраструктуру и прочие сферы общественной жизни оказывают определяющее влияние на рост ВВП, занятость населения, уровень и качество его жизни. Государство формирует благоприятные для инвестиций условия. Посредством денежно-кредитной политики обеспечивается движение ссудного процента в таких пределах, в которых у частного капитала имеются стимулы для инвестирования. Предоставляются налоговые льготы общеэкономического характера, которыми могут воспользоваться все производители. Так, реинвестируемая (вновь вкладываемая в производство) часть прибыли вообще не

облагается налогами, либо облагается ими по льготной (пониженной) ставке. В отличие от этого распределяемая (используемая для потребления) часть прибыли облагается налогами по обычной шкале.

Разновидностью инвестиционных налоговых льгот является предоставляемое государством частным фирмам право на **ускоренное амортизационное списание основного капитала**. Государство разрешает предпринимателям осуществлять амортизационные отчисления не равномерно в течение нормативного срока службы элементов основного капитала (например, $^{1}/_{10}$ первоначальной стоимости станка при нормативном сроке его эксплуатации 10 лет), а в сроки менее нормативных. При этом в сумму амортизационных отчислений фактически включается часть балансовой прибыли, которая таким образом освобождается от налогов. Фирмам, как правило, предписывается составлять **долгосрочные амортизационные планы**, включающие в т.ч. выбор одного или нескольких из предусматриваемых хозяйственным правом методов амортизации. К ним, наряду с линейным (пропорциональным) методом относятся и другие методы ускоренного списания, такие как **арифметически-дегрессивный**, **геометрически-дегрессивный** и т.д.). Изменения в амортизационном плане допускаются лишь в исключительных случаях, при обосновании и доказательстве фирмой аудитору их вынужденной необходимости, ибо такие изменения затрагивают всю систему ведения счетов и бухгалтерского учета фирмы, расчета издержек, прибыли и налоговой базы. Фактическое завышение объема амортизационного фонда позволяет использовать его не только по сущностной принадлежности, т.е. для замены изношенных, выбывающих элементов основного капитала, но и для его расширения. В результате стимулируется весь инвестиционный процесс, а, следовательно, рост ВВП. Наряду с общеэкономическим осуществляется регулирование инвестиций в рамках структурной политики.

В XIX в. сложилась устойчивая тенденция к превышению предложения над спросом. Монополизация всех трех сегментов рынка имела следствием установление монопольно высоких цен на товары, получение монопольно высокой прибыли и, одновременно, замораживание заработной платы на одном и том же уровне или даже ее снижение. Заработная плата наемных работников, являющихся покупателями около 90% товаров народного потребления, по существу определяет емкость национального рынка и величину совокупного спроса. Предприниматели вкладывали монопольную прибыль в развитие машинного производства, которое, имея преимущества перед предшествующим мануфактурным производством, многократно увеличило предложение товаров. В результате увеличивалось совокупное предложение при неизменном уровне совокупного спроса. Следствием стали периодические циклические кризисы перепроизводства товаров, локауты (массовые увольнения рабочих), ужесточение противостояния труда и капитала, рост социальной напряженности. Признание монополизации социальной патологией, создание конкурентного права исключило институциональную основу для циклических кризисов.

Фискальная часть регулирования сбыта реализуется посредством взимания различных налогов: с оборота и добавленной стоимости, акцизов и др. При этом с некоторых товаров первой необходимости, например продовольственных, налоги на добавленную стоимость и с оборота, как правило, взимаются по пониженным ставкам.

Важным средством стимулирования сбыта являются **государственные закупки сельскохозяйственной** продукции, используемой в значительной мере для **гуманитарной помощи** пострадавшим в результате стихийных бедствий или военных действий, а также слаборазвитым странам. Закупки осуществляются государственными органами по регулируемым ценам.

Государственные заказы на оборудование и военно-техническую продукцию, **на строительные работы и услуги** гарантируют их получателю обычно на несколько лет сбыт продукции по согласованным ценам. За них ведется острейшая конкурентная борьба с участием лоббистов компаний. Чаще всего государственные заказы достаются национальным производителям, если они в состоянии их выполнить. После вступления в действие в 1993 г. **Маастрихтских соглашений об образовании экономического и валютного союза** в рамках ЕС был создан интегрированный рынок государственных заказов с проведением конкурентных торгов с равными условиями для всех участников из стран — членов ЕС.

Государственное регулирование сбыта осуществляется путем воздействия на ценообразование. **Государство прямо устанавливает цены лишь там, где оно**

является основным или единственным собственником экономических ресурсов (железнодорожные и почтовые тарифы и т.д.). Но оно влияет на прочие цены и тарифы средствами косвенного действия — регулированием величины оптовых и розничных наценок, косвенными налогами и акцизами.

Государственное регулирование рынка труда направлено на сокращение безработицы и обеспечение высокого уровня занятости самодеятельного населения, а также на достижение соответствия предложения рабочей силы в отраслевом и региональном разрезе спросу на нее в количественном и качественном отношении. В рамках социальной политики осуществляются меры поддержки безработных, включающие государственное стимулирование инвестиций и экономического роста.

Государство осуществляет специальные меры в области занятости и безработицы. Сеть государственных служб занятости облегчает безработным поиск и нахождение нового рабочего места. Государство, содействуя развитию и функционированию общего и профессионального образования способствует подготовке рабочей силы в необходимом для рынка труда количестве требуемой квалификации. В развитых странах школы и средние профессиональные учебные заведения чаще всего принадлежат государству или муниципальным органам. Подготовка квалифицированных рабочих осуществляется также непосредственно на фирмах. Государство нередко стимулирует создание дополнительных ученических мест на предприятиях посредством субсидий и налоговых льгот.

Государственное регулирование экологических процессов в развитых странах было активизировано и усовершенствовано в середине 1970 гг., когда стало очевидным состояние глубокого **экологического кризиса**. Он был преодолен в 1980 - 1990 гг. путем создания системы экологического государственного регулирования, координируемого с другими направлениями регулирования экономики (прежде всего, с государственным воздействием на инвестиции и экономический рост). Экологическое регулирование направлено на поощрение рационального природопользования, охрану окружающей среды, ограничение и уменьшение нагрузки на нее и предотвращение ее дополнительного загрязнения. К важнейшим элементам этой системы регулирования относится **государственное поощрение** (путем субсидий, беспроцентной возвратной финансовой помощи и налоговых льгот) инвестиций в возведение сооружений и производство оборудования, улучшающих состояние окружающей среды. Они направлены на защиту от шума (например, производимого автомобильным транспортом), на уменьшение выбросов в атмосферу и водную среду вредных веществ (диоксида углерода, серы и т.д.), на нейтрализацию и утилизацию твердых отходов (бытового мусора, стекла, отработанных металлов и пластмасс). При распределении бюджетных средств, предназначенных для стимулирования инвестиций, инвестиционным проектам с экологической направленностью нередко отдается предпочтение.

Устанавливаются и реализуются правовые нормы, предусматривающие ответственность для частных лиц, допустивших загрязнение окружающей среды, и **обязанность возместить нанесенный ущерб** государству или соответствующим частным собственникам земельных, лесных, водных и иных угодий (платит загрязнитель). Пострадавшая сторона, обратившись с гражданским иском, должна доказать в суде виновность субъекта, подозреваемого в нанесении экологического ущерба, и его величину. Это дорогостоящая, сложная, а нередко и малоперспективная процедура. Если законодательством закреплены максимально допустимые нормы выброса («эмиссии») в окружающую среду вредных веществ предприятиями, то за превышение норм взимаются штрафы до тех пор, пока не будут приняты эффективные меры. Разрешения или запреты на новые инвестиционные проекты выдаются в зависимости от наличия в них мер, обеспечивающих соблюдение экологических норм.

К **экологическим налогам** относится, например, сбор за вывоз, хранение и нейтрализацию бытового мусора и прочих отходов бытового или производственного характера. Взимаются сборы за сброс сточных вод в водоемы (Франция, Германия, Нидерланды), «экологические налоги» в аэропортах на посадку «шумных» самолетов (Франция, Япония, Великобритания), за использование в качестве топлива угля и мазута (Швеция, Норвегия). Получателем «экологических налогов» чаще всего являются не центральные (федеральные), а региональные (земельные) и особенно местные (муниципальные) органы.

Государство активно **регулирует** не только экономику, но и связанные с ней **социальные процессы**. При прямом участии государства или под его регулирующим и

контролирующим воздействием в послевоенный период созданы, функционируют достаточно эффективно (хотя и не без проблем) и продолжают развиваться системы социального страхования (пенсионного, медицинского и по безработице). Наиболее активно социальная политика проводится в странах Европы. В Японии и США в 1995 г. удельный вес всех затрат на социальные нужды в расходах центральных (федеральных) бюджетов составил соответственно 45,2 и 55%, а в большинстве европейских стран — 60% и более, во Франции и Австрии — 72,55 и 77,8%.

В России в последние двадцать лет особую остроту приобрели социальные проблемы. В России потребляется 21% всех наркотиков, произведенных в мире. В России курит 39,1% всего населения. Россия находится на первом месте в мире по потреблению водки (13,9 литра в год на человека), алкоголизм является причиной каждой пятой смерти. Россия находится на первом месте в мире по количеству абортов, по неравенству распределения богатства. Из года в год уменьшается численность населения страны (по итогам последней переписи в России проживает около 137 млн. граждан, в статистических сборниках показывается численность населения с учетом трудовых мигрантов). Только ответственная и разумная политика способна предотвратить сползание страны к демографическому и социально-экономическому кризисам.

Внешнеторговый режим в развитых странах - весьма либерален вследствие высокой конкурентоспособности их национальных экономик. Протекционизм и стремление к автаркии, характерные для национальных экономик развитых стран до середины XX в., после II мировой войны сменились нарастающей либерализацией. Средневзвешенная величина таможенных импортных пошлин уменьшилась с 40% в 1948 гг. до 7—10% в 1970 гг., 3%. - в 2000 г. Значительно сузился круг товаров, ввоз которых квотируется, а количественные ограничения на каждый из них, как правило, стали менее жесткими. По числу действующих антидемпинговых мер в настоящее время лидируют США, ЕС и Канада.

Государство поддерживает своих экспортеров, в том числе посредством **субсидирования экспорта** и особенно **гарантирования экспортных кредитов**. Эти меры подрывают равенство условий конкуренции для различных национальных производителей на мировом рынке, т.е. свободу торговли, и поэтому уже в течение ряда лет являются предметом обсуждения в ВТО/ГАТТ. Были приняты международные соглашения о постепенном сокращении, а затем и прекращении помощи национальным экспортерам (в том числе экспортерам сельскохозяйственной, судостроительной и ряда других видов продукции). Они постепенно реализуются, однако государственная помощь продолжает оказываться на стадиях НИОКР и производства, предшествующих сбыту на внутреннем рынке или экспорту.

Создан либеральный **регистрационный** (а не разрешительно-запретительный, как в первые послевоенные годы) **режим для иностранных инвестиций**. Фирмы, целиком принадлежащие иностранному капиталу или контролируемые им, обладают такими же правами и обязанностями, как и национальные хозяйствующие субъекты. В ряде случаев государство для привлечения особенно желательных иностранных инвестиций стимулирует их, например, созданием соответствующей инфраструктуры — дорожной сети, водоснабжения, электроэнергетических сетей и т.д.

Развитые страны имеют свободно конвертируемые валюты. Для них характерна **либеральная валютная политика**. Валютные ограничения, используемые развивающимися странами, на Западе применяются крайне редко, в исключительных случаях. Воздействие на курс национальной валюты в сторону его повышения или понижения осуществляется при помощи **валютных интервенций ЦБ**, скупающих или дополнительно предлагающих свои валюты, а также средств денежно-кредитной политики, особенно дисконтной. Повышение учетной ставки (при прочих равных условиях) способствует увеличению спроса на данную валюту и росту ее обменного курса, понижение ставки дает обратный эффект.

По характеру воздействия на процесс экономического развития выделятся такие формы государственного регулирования экономики, как краткосрочное антициклическое регулирование (**конъюнктурная политика**) и среднесрочное и долгосрочное целевое регулирование (оно включает **структурную политику** и политику общего **стимулирования экономического роста** на определенную перспективу).

До II мировой войны, а во многих странах до середины 1950 гг., воздействие государства на хозяйственную конъюнктуру осуществлялось спорадически, от случая к случаю и диктовалось обычно чрезвычайными обстоятельства. В первой половине 1950

гг. такое воздействие приобрело непрерывный характер, превратившись в антициклическое регулирование («конъюнктурную политику»). Оно нацелено на сглаживание циклических колебаний хозяйственной конъюнктуры, предотвращение особенно глубоких циклических кризисов и такой массовой безработицы, которая угрожала бы устоям рыночного хозяйства и демократического общества, а также на создание благоприятных условий для среднесрочного и долгосрочного регулирования экономики, способствующего ее непрерывной модернизации и прогрессу.

В 1950 гг. — первой половине 1970 гг. в подавляющем большинстве развитых стран антициклическое регулирование осуществлялось преимущественно на базе кейнсианской теории. Высокие государственные расходы на собственные инвестиции (например, в транспортную сеть и прочие отрасли хозяйственной и социальной инфраструктуры), стимулирование частных инвестиций и закупки товаров через государственные заказы увеличивали совокупный спрос и поддерживали конъюнктуру. Такая политика диктовалась не только внутриэкономическими потребностями послевоенного восстановления и перестройки народного хозяйства, но и обстановкой «холодной войны».

В этот период в Европе и Японии отмечались циклические колебания темпов роста ВВП, но не было заметных циклических кризисов. В США такие кризисы наблюдались неоднократно, с более или менее ярко выраженной периодичностью, но они были во много раз меньше «великого кризиса» 1929-1933 гг. Отдельные кризисные проявления быстро преодолевались. Первый в послевоенной истории ФРГ циклический кризис 1966—1967 гг. был преодолен за 5—6 месяцев.

В целях антициклического регулирования увеличивалась денежная масса в обращении, имевшая следствием инфляцию. Умеренная инфляция рассматривалась как неизбежная плата за рост и меньшее зло по сравнению с глубокими циклическими кризисами и массовой безработицей. Создавалась развитая система социального обеспечения и страхования и ее финансирования, также инспирировавшая инфляцию.

Следствием финансирования дефицита бюджета за счет эмиссии необеспеченных денег (по рекомендациям Кейнса Дж.М.) был бюджетный кризис и переход ползучей инфляции в галопирующую. Это стало очевидно к 1974—1975 гг., когда в развитых странах имел место (вследствие совпадения по времени последствий нескольких негативных факторов) ряд кризисов (энергетический, экологический, сырьевой). Финансирование за счет эмиссии необеспеченных денег военных расходов, необходимость которых обосновывалась «холодной войной», способствовало обострению бюджетного кризиса.

Кризисы середины 1970 гг. и превращение инфляции из умеренной (3% — 5% в год) и социально терпимой в галопирующую и выходящую из-под контроля (8% — 10% и более в год) предопределили смену социал-демократических и либеральных правительств правоконсервативными (под руководством М. Тэтчер — в Великобритании, Р. Рейгана — в США и т.д.) и смену экономического курса. В теории и практике регулирования на смену «кейнсианской революции» пришла «неоконсервативная контрреволюция», нашедшая свое идейное обоснование, прежде всего, в теориях монетаризма и экономики предложения и выразившаяся в «дерегулировании».

В 1980—1990 гг. конъюнктурная политика в целом приобрела более плавный и сдержанный характер. В экономике развитых стран происходил долгосрочный более или менее устойчивый рост, обусловленный технологическими сдвигами (массовым распространением микроэлектроники и применением информационно-коммуникационных технологий). Поэтому конъюнктурная политика была направлена на поддержание сложившихся в первой половине 1980 гг. и в 1990 гг. низких темпов инфляции. Усовершенствовался инструментарий и методы прогнозирования конъюнктуры. В соответствии с приоритетами государства использовались структурная политика, взаимоувязанные среднесрочные и долгосрочные прогнозы и программы для национальной экономики, а также для отдельных отраслей и регионов (макроэкономического, рамочного и индикативного планирования, глобального регулирования и др.).

Рамочное планирование основывается на среднесрочном (на 4—5 лет) и долгосрочном прогнозировании экономического развития. Среднесрочные прогнозы разрабатываются по «скользящему» методу, т.е. ежегодно корректируются и продлеваются на год (прогноз на 1994—1998 гг. преобразовывался в прогноз на 1995—

1999 гг.). Прогнозы служат отправным пунктом для расчета ожидаемых доходов и расходов госбюджета в прогнозируемый период. Как правило, правительство поручает разработку прогнозов одновременно нескольким научно-исследовательским институтам. Из нескольких прогнозов выбирается один или компонуется их симбиоз, принимаемый за основу для целевого прогноза и среднесрочного финансового планирования.

Для достижения макроэкономических целей используются также отраслевые и региональные программы, содержание которых определяется приоритетами государственной структурной политики (экономическое оживление слабо развитых или депрессивных регионов, содействие развитию новых кластеров). Используются кредитные гарантии и льготы, субсидии и налоговые послабления. В ЕС национальные отраслевые и региональные программы сочетаются с «коммунитарными», т.е. совместными для стран — членов Союза.

Среди отраслей хозяйства льготами длительное, заранее не ограниченное время пользуется аграрный сектор развитых стран. На его поддержку затрачивается 3—4%, а в Швейцарии — даже 6% национального ВВП. В ЕС содействие сельскому хозяйству всех стран-членов оказывается из единого аграрного фонда (**ФЕОГА**), на который приходится ¾ всех бюджетных расходов ЕС. Оно имеет целью достижение и поддержание как минимум самообеспечения стран — членов ЕС основными продуктами питания умеренного пояса (зерно, мясо, молоко и т.д.) и сохранение достаточно сильной прослойки крестьянства как одной из важных опор социальной стабильности общества. Длительной поддержкой на безвозмездной основе пользуются структурно-кризисные отрасли промышленности, объем производства которых по тем или иным причинам имеет тенденцию к свертыванию. В Европе к ним относятся добыча угля, текстильная промышленность, черная металлургия и судостроение. Предоставляемая им помощь, прежде всего финансовая, обеспечивает плавное сокращение производства до масштабов, при которых выпускаемая продукция конкурентоспособна и может находить сбыт. Эта помощь смягчает также негативные социальные последствия кризиса указанных отраслей для занятых в них работников, которые переучиваются на новые специальности, получают единовременные пособия или имеют возможность досрочно уйти на пенсию. Типичный пример коммунитарной программы такого рода — «**план Давиньона**» для черной металлургии стран — членов ЕС.

Новейшие отрасли получают государственную поддержку на временной основе, до освоения ими рентабельного массового производства принципиально новой продукции. Такую помощь, в частности, повсеместно получила микроэлектроника, а в Европе — и гражданское авиастроение (изготовление европейских аэробусов «А-310»). Подобная помощь может быть как безвозмездной, так и льготной, возвратной (после достижения соответствующей рентабельности).

Из регионального фонда ЕС осуществляются коммунитарные программы экономической помощи структурно слабым регионам. Территория регионов ЕС разделена по уровню экономического развития на пять категорий. Чем ниже уровень экономического развития региона и его категория, тем большую поддержку он получает от ЕС. «Коммунитарные» региональные программы в каждой стране — члене ЕС дополняются национальными.

Многоаспектность возможностей и последствий государственного регулирования не позволяет получить точную количественную оценку его эффективности. Социальная стабильность вообще не имеют однозначных количественных параметров. продемонстрировало его высокую эффективность. Использование государственного регулирования обеспечило высокую динамику экономики, быстрый рост эффективности общественного производства, умеренную безработицу, повышение уровня и качества жизни населения, смягчение противоречий и достаточную социальную стабильность.

Но оно не в состоянии в течение длительного времени обеспечить приемлемый, социально терпимый уровень безработицы, а тем более полную занятость самодеятельного населения. Так обстояло дело в период 1980 - 2000 гг., когда сдвиги в технологической базе производства и обострение конкуренции на мировом рынке привели к свертыванию производства и уменьшению количества рабочих мест в ряде отраслей, ускорению замещения живого труда овеществленным. При безработице в пределах 10—12% и более обостряется проблема финансирования системы социального страхования и ее поддержания на достигнутом качественном уровне.

Обложение доходов предпринимателей и лиц наемного труда налогами и взносами на нужды социального страхования в 1960-1970 гг. достигло такого уровня, при котором оказались в значительной мере подорванными стимулы к накоплению капитала путем реинвестирования прибыли, а также к более интенсивному и производительному труду. Эти, а также ряд других факторов предопределили необходимость **д е р е г у л и р о в а н и я** экономики, осуществляемого неоконсерваторами с конца 1970 гг.

Дерегулирование включало:

- распродажу части государственной собственности (в США на сумму $40 млрд., поступившую в федеральный бюджет),
- установление режима жесткой экономии бюджетных расходов (их ограничение и, по возможности, сокращение),
- уменьшение налогов с целью повышения их собираемости и стимулирования экономического роста, который бы обеспечил общее увеличение массы собираемых налогов.

В результате дерегулирования бюджетный кризис был преодолен или значительно смягчен. В США дефицит федерального бюджета в 1997 г. составил по отношению к ВВП 0,5% по сравнению с 3% в 1990 г., а в среднем по странам — членам ЕС дефицит центральных (федеральных бюджетов) — соответственно 2,3% против 3,5%. В Японии он вырос с 0,5% в 1990 г. до 4,2% в 1996 г. и лишь в 1997 г. снизился до 3,7%. Оздоровление государственных финансов и связанное с этим резкое уменьшение инфляции имело своей обратной стороной жесткое ограничение или даже урезание расходов на нужды социального обеспечения («социальный демонтаж») и высокий уровень безработицы.

§4.14. Макроэкономическое равновесие.

На реальном рынке встречаются множество продавцов и покупателей, предлагается и покупается множество товаров. Цены устанавливаются на основе многих массовых сделок. Денежное выражение желания и готовности покупателей приобрести и оплатить товары - это совокупный спрос в рамках национального рынка, а денежное выражение желания и готовности предпринимателей произвести и продать товары - это совокупное предложение. **Совокупный спрос** — это спрос на тот общий объем товаров и услуг, который может быть предъявлен при сложившемся уровне цен, а **совокупное предложение** — это то общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в соответствии со сложившимся уровнем цен.

На уровне макроэкономики происходит сложное, противоречивое взаимодействие спроса и предложения, затрат и результатов, доходов и расходов. Его важнейшими регуляторами являются цены и конкуренция. Но на условия этого взаимодействия влияют и такие неценовые факторы, как демографические сдвиги, географическое положение, национальные и исторические традиции, уровень профессиональной подготовки работников.

Экстенсивным фактором развития национальных и мировой экономики является рост численности населения. Чем больше трудоспособных людей занято в экономике, тем больше товаров производится в ней, и тем большее количество людей способна обеспечить она экономическими благами, удовлетворяющими их потребности. Если численность населения – стабильна, то при прочих равных условиях стабилизируются масштабы и параметры экономики.

Однако объективно существует и воздействует на развитие экономики и интенсивный фактор – научно-технический прогресс. В результате НТП непрерывно совершаются открытия, осуществляются изобретения, предлагаются различные инновации. Их применение в экономической практике сопровождается углублением общественного разделения труда; ростом энерго- и капиталовооруженности труда; усложнением мирохозяйственных связей, изменением их конфигурации и интенсивности; изменением набора и количества используемых видов сырья, материалов и энергоносителей; изменением структуры и количества производимых и применяемых видов инструментов и приспособлений, машин и оборудования, транспортных средств и вычислительной техники; изменением видов, набора и количества производимых и потребляемых товаров народного потребления.

В результате роста численности населения и НТП в экономике непрерывно, непрестанно действуют взаимно противоположные тенденции.

Одна тенденция является следствием замкнутого характера экономики. Она направлена на достижение ее устойчивости и равновесия. **Макроэкономическое равновесие -** это сбалансированность и пропорциональность основных параметров экономики, - это ситуация, когда у участников хозяйственной деятельности нет стимулов к изменению существующего положения, - это соответствие между производством благ и платежеспособным спросом на них (проблему рыночного равновесия рассматривали Вальрас Л., Маршалл А., Робинсон Дж., Чемберлин Э., Кларк Дж.).

Другая тенденция, как следствие НТП и роста численности населения, постоянно обусловливает и предопределяет м**акроэкономическую неравновесность**. В результате НТП происходит смена поколений техники, совершенствование потребительских товаров. Это предопределяет моральное устаревание машин, оборудования, производственных мощностей и необходимость их замены, модернизации, реконструкции; возникновение диспропорций в размерах производственных мощностей технологически сопряженных отраслей; спад производства и сдвиги в спросе; инфляцию; нарушения платежного баланса; изменение фаз циклов, конъюнктуры, доходов.

Диалектика взаимосвязи и взаимопереплетения этих тенденций является причиной того, что в экономике **статическое** р**авновесие** может быть лишь в идеале, может быть лишь как момент ее постоянного движения и непрерывного развития, как мгновенное состояние ее **динамического равновесия**, в которое она постоянно возвращается в силу внутренних ее причин и закономерностей функционирования. Аналогом всех трех сегментов рынка являются сообщающиеся сосуды.

Взаимосвязь, взаимная зависимость и взаимная их детерминированность предопределяет стремление к нивелированию доходности инвестиций в каждом из сегментов, предопределяет стремление к равенству номинала совокупного предложения номиналу совокупного спроса. В этом проявляется действие **закона рыночного равновесия**.

Этот закон является объективным, он проявляется вне зависимости от воли и желаний людей. Следствием его объективности является вывод о нецелесообразности каких-либо вмешательств государства в экономику с целью воспрепятствования ее спада или инициирования подъема. Более эффективным и целесообразным было бы создание институциональной среды, обеспечивающей эффективное функционирование **демпферов колебаний** (наличие безработных, незагруженных резервов производственных мощностей и т.п.), включающих выплату пособий по безработице, исключение из налогооблагаемой базы при уплате налога на имущество производственных мощностей, находящихся в резерве и пр.

Задавая те или иные темпы НТП, можно разработать весьма неточные (грубые) модели развития экономики, используемые для исследовательских и прогнозных целей. Надежность и точность долгосрочных прогнозов характеризует такой факт. Выдающийся писатель-фантаст Жюль Верн предполагал, что через 100 лет (в 1970 гг.) европейские города будут утопать в конском навозе в результате роста численности их населения и поголовья лошадей как основной тягловой силы.

Не всегда рыночное неравновесие и кризис являются результатами НТП. В ряде случаев они являются следствием ошибочной экономической политики, основанной на ложных экономических концепциях. Таким стал мировой экономический кризис 2008 - 2015 гг., инспирированный эмиссией коммерческими банками необеспеченных «кредитных денег» и безудержной эмиссии правительством США долговых обязательств (неограниченного роста государственного долга США). Пока доллар США на мировом рынке был наиболее предпочтительной валютой в качестве средства платежа, возможности для эмиссии долговых обязательств правительства США казались (и действительно были!) неограниченными. Однако с появлением и расширением сферы действия «евро» ситуация изменилась. Доверие к доллару США и деноминированным в нем долговым обязательствам стало падать. Это стало также одной из причин кризиса.

§4.15. Экономический рост и социально-экономическое развитие

Объективной основой экономического роста и социально-экономического развития является научно-технический прогресс. Он проявляется в создании и применении в процессе производства технических инноваций – научно-технической продукции (открытий, изобретений, рационализаторских предложений, ноу-хау), являющихся

результатом научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (**НИР и ОКР**) и позволяющих посредством роста энерго- и капиталовооруженности труда повышать его производительность, увеличивать объемы производства продукции при использовании неизменных ресурсов труда. Основой и предпосылкой научно-технического прогресса является наличие действенной институциональной среды.

Институциональная среда для производства научно-технической продукции и ее совершенствования до уровня серийного производства включает законодательство, закрепляющее благоприятные условия для учреждения, функционирования и развития малых и средних, особенно венчурных («рисковых») предприятий, их финансирования и страхования их рисков.

Институциональной средой для обеспечения восприимчивости предприятиями-потребителями научно-технической продукции является антимонопольное (конкурентное) законодательство и условия открытости национальной экономики, закрепленные в нормах национального и международного права.

Институциональной средой для финансирования мероприятий по применению научно-технической продукции в производстве является законодательство, регулирующее порядок банковского кредитования предприятий.

Следствием создания действенной институциональной среды являются экономический рост и социально-экономическое развитие.

Достижения национальной экономики в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предопределяют ее конкурентоспособность на мировом рынке и темпы ее развития.

В развитых странах на НИР и ОКР расходуется более 2% ВВП. В 2012 г. эти расходы в $ млрд (% к ВВП) составили: в США – 453,5 (2,79%), Японии – 199,2 (3,35), КНР – 163,1 (1,98), Германии – 100 (2,92), России – 22,7 (-).

Затраты ТНК на НИР и ОКР, особенно в электротехнической и электронной, химической и автомобильной промышленности, как правило, достигают 8% — 12% их оборота и 15% — 20% их совокупных затрат. Государство влияет на все стороны НИР и ОКР и инновационный процесс, поощряя применение результатов НИР и ОКР в производстве. В некоторых странам государство финансирует (по различным каналам) от 30% до 60%, а в среднем — около половины совокупных затрат на НИОКР.

В 2012 г. выдано патентов всего (действует на 100 тысяч населения): в Японии – 311 726 (1861), США – 207 335 (536), КНР – 118 360 (-), России – 23454 (-).

Таблица 38.

Торговля России технологиями в 2012 г., $ млн.

	экспорт		импорт	
	Количество соглашений	Цена предметов соглашений	Количество соглашений	Цена предметов соглашений
Патенты на изобретения	4	0,02	12	38,7
Патентные лицензии на изобретения	63	50,5	98	363,4
Полезные модели	6	4,0	21	12,5
Ноу-хау	20	64,8	59	201,5
Товарные знаки	20	2,0	148	557,2
Промышленные образцы	1	53,3	5	1,0
Инжиниринговые услуги	726	3703,6	1202	2700,8
Научные исследования	607	469,9	224	419,3
Прочие	363	155,5	561	720,7
Всего	1810	4503,6	2330	5015,1

Таблица 39.

Финансирование научных исследований и разработок в России

	2000	2005	2010	2012
Внутренние затраты на исследования и разработки, % к ВВП	1,05	1,07	1,13	1,12
в т.ч. финансирование науки из средств федерального	17,4	76,9	237,6	355,9

бюджета, млрд. рублей				
% к расходам федерального бюджета	1,69	2,19	2,35	2,76
% к ВВП	0,24	0,36	0,51	0,56

Государство играет ключевую роль (особенно в Европе) в финансировании и организации **высшего образования**; только высокий его уровень может обеспечить эффективное построение системы НИОКР. В Европе университеты (ВУЗы), как правило, принадлежат центральным (федеральным) или региональным (земельным, кантональным) органам государственного управления. В них обычно не взимается плата за обучение. В США преобладают частные коммерческие университеты, но они широко используют для оплаты за обучение гранты, выделяемые студентам за счет благотворительных взносов и пожертвований. В Японии между частными и государственными университетами существует относительный баланс. Во всех случаях деятельность частных ВУЗов лицензируется и четко регламентируется государством. Государства финансируют подавляющую часть затрат на фундаментальные исследования. Частный капитал частично спонсирует такие исследования через исследовательские фонды и общества, которые организуются на частноправовой или публично-правовой основе и имеют смешанные источники финансирования.

Прикладные исследования, разработки, а тем более сам по себе инновационный процесс протекают **в рамках фирм**, т.е. на микроэкономическом уровне (это касается и исследований для военного производства). Однако они активно стимулируются государством, прежде всего, посредством **налоговых льгот** (реже — **прямых субсидий**). Одной из разновидностей таких льгот является предоставление права на дополнительное амортизационное (а периодически и особое) списание стоимости оборудования, используемого для НИОКР. Государство поощряет инновационную активность **венчурного (рискового) бизнеса** путем создания технологических парков. Для эффективного осуществления НИОКР государство нередко составляет и реализует среднесрочные и долгосрочные программы. Государственное регулирование НИОКР осуществляется на стыке науки, техники, экономики, образования и ряда других сфер общественной жизни.

Часть 5. Мировая экономика и международные[23] экономические отношения.

§5.1. Сравнительная характеристика отдельных стран.

Таблица 40.

ВВП и население в мире в 2013 г.

	ВВП		Население	
	$ трлн	%	млрд.	%

[23] «**Международные**» отношения и право – традиционно употребляемый термин. Правильнее было бы применять термины «**межгосударственные**» отношения и право, связи и отношения между национальными экономиками.

Всего в мире	74,0	100	7,1	100
Страны с развитой экономикой	45,3	61,2	1,00	14,7
G_7	34,5	46,6	0,75	10,6
EC_{17}	12,7	17,2	0,33	4,7
Азия остальная	13,4	18,1	3,46	49,0
Латинская Америка	5,8	7,8	0,59	8,4
Африка к югу от Сахары	1,3	1,8	0,89	12,5

В 2013 г. на планете в 189 странах проживало 7,052 млрд. человек.

В 2013 г. население Китая составляло 1354 млн. человек, Индии – 1258, США – 316, Индонезии – 245, Бразилии – 198, Пакистана – 180, Нигерии – 167, Бангладеш – 152, России – 143 (включая мигрантов – граждан других стран), Япония – 126, Мексика – 116.

Среднее число детей на 1 женщину составляло в Нигере – 7,6, Мали – 6,9, Сомали – 6,6, Чаде – 6,3, Бурунди – 6,1, Нигерии – 6,0. А в Польше, Германии и Японии – по 1,4.

В 2020 г. в городах будут проживать: Токио – 38,7 млн. человек, Дели – 29,3, Шанхае – 26,1, Мумбае (Бомбее) – 23,7, Мехико – 23,2, Нью-Йорке – 22,5, Сан-Пауло – 22,2, Пекине – 20,1, Дакке – 20,1, Карачи – 17,7.

Сельское население составляло в 2015 г. в Индии 880 млн. человек, в Китае – 608, Пакистане – 118, Индонезии – 117, Бангладеш – 110, США – 54.

§5.2. Мировая экономика и ее эволюция

Мировая экономика — это сложная экономическая система. Ее относительно автономными подсистемами являются национальные экономик, взаимно связанные, дополняющие и зависящие друг от друга движением товаров и услуг, труда, капитала, валюты, информации и прав, движением факторов производства.

Системность мировой экономики определяется тем, что продукция каждой национальной экономики является органической составной частью мирового товарного потока. Каждая современная национальная экономика участвует в межгосударственном разделении труда, дополняя другие национальные экономики и кооперируясь с ними.

Автономность национальных экономик определяется различиями их институциональных инфраструктур. По мере развития и совершенствования институциональной инфраструктуры Всемирной торговой организации (WTO) и других межгосударственных организации, сопровождающейся гармонизацией с их нормами норм национального законодательства, степень автономности национальных экономик снижается, они все глубже интегрируются в мировую экономику.

Природные ресурсы не мобильны; они участвуют в мирохозяйственных связях опосредованно, через международную торговлю изготовленной на их основе продукции. Это движение определяет сущность мирохозяйственных (внешнеэкономических) связей и международных экономических отношений, существующих между странами.

Мировое хозяйство начало складываться очень давно. На заре цивилизации, при очень низкой плотности населения на планете, оно представляло собой совокупность хозяйств отдельных родов, эпизодически (случайно, либо в силу необходимости разового обмена) контактирующих друг с другом. Рост численности населения, накопление информации о мире (о среде своего обитания), технический прогресс и определяемое им общественное разделение труда предопределили систематический характер межродовых контактов, развитие меновой торговли между ними.

Переход к оседлости, возникновение редистрибутивных протогосударств (Шумер, Вавилон, Египет, Мохенджо-Даро) и государств-полисов Древней Греции способствовало возникновению между ними сначала - меновой, а затем – товарно-денежной торговли (древесиной, металлами и металлоизделиями, скотом, мехами, шелком, медом, ювелирными изделиями и другими продуктами охоты, ремесла и земледелия). Объемы товарооборота были относительно невелики, но пространственные масштабы мирового рынка древности были огромны. Так, в Рим доставляли шелк и фарфор из Китая, пряности из Индии и Индонезии. Медные и бронзовые изделия с Кавказа, Южного Урала и Алтая расходились по всей Евразии. Помимо рынка товаров возник и постепенно расширялся рынок услуг. Финикийские и греческие владельцы кораблей оказывали услуги, перевозя грузы и пассажиров.

В Восточном Средиземноморье и Западной Азии формировался постепенно расширявшийся центр мирового хозяйства и мирового рынка. Развитию мировой торговли

товарами и услугами способствовали прогресс техники (появление машин, использование гидро- и ветровой энергии, развитие средств транспорта и связи), повышение товарности национальных экономик и расширение сферы действия товарно-денежных отношений, великие географические открытия XV — XVIII вв.

Стремление удешевить и повысить безопасность доставки восточных товаров в Европу инициировало экспедиции на поиски новых торговых путей. Экспедиции Колумба, Васко да Гамы, Магеллана, Ермака способствовали расширению мирового рынка, включению в него огромных новых регионов.

Начало массового производства готовых изделий (простых и дешевых потребительских товаров) в Западной Европе, а затем в Северной Америке, России и Японии, появление пароходов, железных дорог, телеграфа способствовало стабилизации мирохозяйственных связей, росту их интенсивности, усилению плотности их сети и усложнению их конфигурации в XIX в.

В результате к концу XIX в. сложился мировой рынок «торгуемых товаров и услуг» (участвующих в международной торговле) как совокупность национальных рынков.

Россия экспортировала зерно и другую сельскохозяйственную продукцию, древесину в Европу, готовые изделия в азиатские страны, импортировала западноевропейские готовые изделия, материалы, полуфабрикаты и колониальные товары (чай, кофе, какао, табак и др.).

Со временем в мире стало усиливаться движение факторов производства — капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей, знаний. Их потоки, генерируясь первоначально в небольшой группе развитых стран, расходились из них по всему миру.

Британский, французский, бельгийский, голландский и немецкий капиталы вкладывались в предприятия Америки и России. Эмигранты из Европы осуществляли хозяйственное освоение просторов Северной Америки, Южной Африки, Австралии и других регионов планеты. Европейские предприниматели распространяли по всему миру достижения научно-технического прогресса (электричество, двигатель внутреннего сгорания, механические средства передвижения).

Колониальные и развивающиеся страны экспортировали рабочую силу.

Международное движение факторов производства стало взаимным, но не симметричным.

Мировое хозяйство как целостная экономическая система стало формироваться на рубеже XIX—XX вв. В XX веке оно претерпело значительные метаморфозы. С начала I мировой войны, затем революций и гражданских войн, системного кризиса капитализма (начавшегося в октябре 1929 г. обвалом Нью-йоркской фондовой биржи) мирохозяйственные связи сворачивались (с частичным их восстановлением в 1920 гг.). Их восстановление и стабильное развитие началось только после II мировой войны. Объем мировой торговли 1913 г. был восстановлен только к середине 1950 гг., а объем движения факторов производства — еще позже.

В 1913 г. объем экспорта товаров из Российской империи составлял немногим более $1 млрд., из США —$2,6 млрд.; в 1928 г.— $0,7 млрд. из СССР и $5,8 млрд. из США, в 1938 г. — соответственно менее $0,3 и $3,1 млрд. В конце 1940 гг. экспорт СССР превысил $1 млрд., а США —$12 млрд. Доллар обесценился за это время в 2,2 раза, фактически восстановление экспорта произошло в 1950 гг.

В начале 1950 гг. стали создаваться региональные экономические объединения (Европейское объединение по углю и стали, ЕОУС - 1952, Совет экономической взаимопомощи, СЭВ – 1949 и др.). С 1948 г. в рамках ГАТТ развивается мировой рынок товаров и услуг (с 01.01.1995 – в рамках WTO – World Trade Organization, Всемирной торговой организации), в рамках МВФ (Международного валютного фонда) и МБРР (Международного банка реконструкции и развития) - мировой рынок валюты и ссудного капитала. Начиная с конца 1940 гг. в развитых странах стало формироваться новое индустриальное общество, многие слаборазвитые страны стали преодолевать экономическое отставание (новые индустриальные страны, КНР и др.). С начала 1990 гг. в бывших социалистических странах стала восстанавливаться рыночная экономика.

Основные причины возникновения и развития международных экономических отношений заключаются в неравномерности распределения по территории планеты природных ресурсов (месторождений полезных ископаемых, пресной воды, пахотных земель, света, тепла и влаги), неравномерности научно-технического прогресса в разных странах и регионах, различной наделенности стран факторами производств. Следствием этого стало возникновение **международного разделения труда (МРТ**), специализация

регионов и стран и их кооперирование; перемещение факторов производства между странами.

До конца XVIII — первой половины XIX вв. основой МРТ были различия в наделенности стран природными ресурсами. Затем стала углубляться специализация, определяемая различиями в наделенности стран другими факторами производства (капиталом, трудом, предпринимательскими способностями, знаниями). В результате МРТ отдельные страны стали специализироваться на производстве товаров и услуг, по которым они имеют абсолютные и относительные преимущества.

Россия поставляла и поставляет на мировой рынок продукцию, производство которой обеспечивается наличием природных ресурсов (зерно, лен, лесоматериалы, энергоносители, металлы, удобрения).

Страны используют изобилие одних и скудость других факторов для экспорта и импорта тех или иных товаров и услуг, экспортируют имеющиеся в избытке и импортируют недостающие факторы производства. Бедные капиталом страны привлекают его из-за рубежа; избыточная рабочая сила стремится найти применение в других странах; государства с развитой наукой вывозят технологию, информацию, права туда, где они в дефиците. Международное движение факторов производства зависит не только от спроса и предложения этих факторов в разных странах, но и от различной мобильности факторов, наличия барьеров для их движения и других обстоятельств. Объем международного движения факторов производства сопоставим с объемом международной торговли товарами и услугами.

§5.3. Участие страны в международном разделении труда

Участие страны в МРТ, в мировой экономике характеризуется рядом показателей. Участие страны в мировой торговле оценивается экспортной, импортной и внешнеторговой квотами (**$k_э$, $k_и$, $k_{тв}$**), т.е. отношением экспорта (**Э**), импорта (**И**) и объема внешней торговли (**$Т_в$**) к **ВВП** страны. Эти показатели не являются долями Э, И, $Т_в$ во всем объеме ВВП, потому что Э, И, $Т_в$ учитывается по ценам экспортируемых и импортируемых товаров и услуг, а ВВП — только по добавленной стоимости. Величина $k_э$ характеризует важность экспорта для национальной экономики, часто ее рассчитывают только по экспортируемым товарам. Иногда рассчитывают долю импорта в розничном товарообороте (у России - около 40%), соотношение доли страны в мировом экспорте и ее доли в мировом ВВП по ППС для оценки активности участия страны в мировой торговле. Используют и абсолютные показатели, например, объем экспорта товаров и услуг на душу населения.

Показателями участия страны в международном движении капитала являются объем инвестиций за рубежом, сделанных и накопленных страной, по отношению к ее ВВП; объем накопленных в стране иностранных инвестиций по отношению к ее ВВП; доля иностранного капитала в ежегодных инвестициях страны, объем государственного внешнего долга страны по отношению к ее ВВП и объем платежей по обслуживанию этого долга по отношению к поступлениям от экспорта товаров и услуг.

Участие страны в международном движении других факторов производства характеризует доля иностранной рабочей силы в общей численности занятых, численность занятой за рубежом отечественной рабочей силы, доля иностранных патентов и лицензий в общем количестве зарегистрированных в стране патентов и лицензий, размеры экспорта и импорта технологий и управленческих услуг.

Интернационализация (участие страны в мировой экономике) национальных экономик развивается, но не прямолинейно. Уровень экспортной квоты, существовавший у США в первые два десятилетия XX в., восстановился только в 1970—1980 гг. Не достигнуто то соотношение между вывозом капитала и внутренними инвестициями в развитых странах Европы, которое существовало в начале XX в. (например, Великобритания перед I мировой войной экспортировала капитала больше, чем инвестировала в стране). Скорость интернационализации - различна в разных регионах планеты, наиболее высока она в наиболее динамичных регионах — в Восточной и Юго-Восточной Азии.

Интернационализации национальных экономик во второй половине XX века способствовала деятельность **ТНК (транснациональных корпораций),** завершающая **глобализацию** - превращения мировой экономики в единый глобальный рынок товаров, услуг, капитала, труда, знаний и прав.

Международные экономические отношения в последние десятилетия наиболее динамично развиваются внутри регионов и между соседними регионами.

Многие развивающиеся страны и государства с переходной экономикой во внешнеэкономических связях ориентируются на развитые страны, а не на своих соседей по региону - такие же развивающиеся или постсоциалистические страны, нередко имеющие небольшие по величине рынки. Так, во внешней торговле Африки доминирует Западная Европа (52% африканского экспорта в 1996 г.). В экспорте товаров из США на другие американские страны приходится около 40%, а в прямых инвестициях — менее 1/3.

В меньшей степени **регионализация** свойственна международной торговле знаниями. Центры производства и экспорта знаний расположены преимущественно в развитых странах. Поэтому потребители знаний ориентируются на Европу, Северную Америку и Японию.

Преимущественно региональный характер имеют потоки международной миграции рабочей силы. Рабочая сила из Индии, Пакистана, Йемена и Египта мигрирует преимущественно в соседние арабские нефтедобывающие страны; поляки, турки, алжирцы, марокканцы и тунисцы — в соседние европейские страны. Латиноамериканцы мигрируют преимущественно в рамках своего региона, направляются в Северную Америку или в Испанию, мигранты из СНГ - в основном в Россию.

Завершается формирование глобального рынка товаров, услуг, капитала, труда, знаний и прав. Регионализация является формой движения к этому рынку, она - не препятствие для глобализации, а путь к ней. Регионализация – это процесс интеграции экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между их компаниями (в XX в. усиливались связи корпораций США, Канады и Мексики, быстро росли взаимосвязи компаний ЕЭС в 1950 – 2000 гг.).

Договоры о региональном объединении упорядочивает интеграцию экономик стран-участниц. В мире насчитываются десятки региональных объединений (ЕС и НАФТА, МЕРКОСУР и АСЕАН, АТЭС и др. Они создаются на основе устойчивых связей между национальными экономиками стран-участниц, на основе их взаимной **дополняемости.** Отсутствие, либо не глубокие и неустойчивые связи между фирмами, **конкурирующий характер национальных экономик** в большинстве случаев предопределяет формальное существование интеграционных объединений (в Африке), их неустойчивое развитие (СНГ) или их развал (СЭВ, созданный для достижения политических целей). Юридическое оформление региональной интеграции может осуществляться в течение длительного периода времени (Соглашение о свободной торговле США и Канады было заключено в 1989 г., в 1992 г. к нему присоединилась Мексика, НАФТА действует с 1994 г., а зона свободной торговли США и Канады фактически действует с начала XX века).

В интеграционных объединениях могут активно участвовать страны разного экономического уровня. Так, соотношение объемов ВВП на душу населения по паритету покупательной способности между США и Мексикой составляет 3,9/1,0, между Россией и Таджикистаном - 5,4/1,0.

Важной предпосылкой жизнеспособности интеграционных объединений является общность или близость культур их стран-участниц.

До 1980 г. **участие государства в экономике** усиливалось. После 1980 г. наметилась обратная тенденция, стала осуществляться либерализация экономической (в т.ч. – внешнеэкономической) деятельности.

Таблица 41.

Средневзвешенный уровень ставок таможенных пошлин на импортные товары в 2012 г.

	ЕС	США
Готовая продукция	3,5	2,4
Химическая продукция	3,0	1,5
Машины, оборудование и транспортные средства	2,3	1,1
Другая готовая продукция	5,1	4,6

Среднеарифметический уровень ставок таможенного тарифа на импортные товары в десяти ведущих развитых стран составлял в 1913 г. - 17%, в 1931 г. - 32% и в 1948 г. - 16%. В 1999 г. средневзвешенный уровень ставок на импортные товары по группе развитых стран составлял 3,9%.

Таблица 42.

Средневзвешенный уровень ставок таможенных пошлин на импортные товары (без сельскохозяйственной продукции), %

	1990	2002
ЕС	8,1	4,1
США	5,9	3,7
Япония	3,8	2,6
Бразилия	34,0	14,4
Индия	83,0	31,3
Китай	42,2	14,7
Филиппины	19,2	5,2

С начала 1980 гг. происходит либерализация международного движения капитала. Валютный контроль используется преимущественно в целях получения статистических данных о движении валюты и состоянии расчетов с внешним миром.

Международная передача технологий регулируется в целях предотвращения бесконтрольного вывоза военной технологии и товаров двойного назначения.

Ограничения сохраняются над международной миграцией рабочей силы. В развитых странах были и остаются ограничения на приток рабочей силы из-за рубежа (кроме движения рабочей силы внутри ЕС).

В развивающихся странах и государствах с переходной экономикой внешнеэкономическая либерализация началась намного позже. Для защиты не конкурентных на мировом рынке национальных отраслей уровень ставок таможенного тарифа в этих странах был выше, чем в развитых странах (в ряде случаев - до 20% - 30%). По данным МВФ, ограничения в 1990 гг. имелись в 126 из 182 стран - членов МВФ, преимущественно в странах развивающихся и с переходной экономикой.

Внешнеэкономическая либерализация, особенно во внешней торговле, компенсируется **нетарифными ограничениями**. Квотирование импорта, антидемпинговое законодательство, правила оформления и оценки импортных товаров, стандарты и фитосанитарные нормы являются часто более эффективным барьером для импорта, чем таможенные пошлины. В начале 1990-х гг. под их действие подпадало 18% ввозимых в развитые страны товаров, особенно продовольствия, текстиля и транспортных средств. В сочетании с тарифным регулированием это дает возможность осуществлять гибкие протекционистские меры по отношению к некоторым отраслям. Во всех странах, в т.ч. - и развитых, для иностранного капитала существуют закрытые или ограниченные для приложения отрасли и сферы, особенно это относится к военно-промышленному комплексу, транспорту и ряду отраслей сферы услуг. Во внешнеэкономической политике даже развитых стран либерализация де-факто сочетается с протекционизмом, хотя либерализация преобладает.

В открытой экономике иностранным хозяйствующим субъектам открыт доступ на большинство рынков и в большинство отраслей и сфер. Но в мире почти нет полностью открытых экономик, за исключением нескольких небольших государств, имеются более или менее открытые экономики.

В закрытой экономике протекционизм явно преобладает над либерализмом во внешнеэкономической деятельности. В мире их осталось немного (Северная Корея). Мировой опыт свидетельствует о том, что существует высокая корреляция между уровнем внешнеэкономического либерализма и темпами экономического роста. Анализ по 117 странам мира показал, что там, где в последнюю четверть XX века экономика была закрытой, среднегодовой прирост ВВП в расчете на душу населения составил 0,7%, а там, где проводилась политика открытой экономики, он был в пять раз выше.

§5.4. **Мировая торговля**

Мировая торговля - наиболее распространенная форма МЭО. Это - процесс купли-продажи товаров и услуг, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками - резидентами разных стран. Товарооборот - сумма экспорта и импорта товаров, а соотношение между ними — торговый баланс. По методике ООН объем и динамика мировой торговли определяются по сумме экспорта всех стран мира.

Таблица 43.

Доля в мировой торговле, %

	экспорт		импорт	
	2000	2012	2000	2012
Россия	2,3	2,8	0,9	1,7
США	8,8	8,4	16,4	12,8
КНР	7,4	11,1	6,2	10,0

В 2013 г. на долю $ЕС_{17}$ приходилось 15,77% мирового экспорта, США – 11,78, Китая – 9,16, Германии – 7,79, Японии – 4,51, Южной Кореи – 2,69, России – 2,51.

Внешнеторговая квота в 2013 г составляла: для Сингапура – 97,3, Белоруссии – 71,6, Вьетнама – 70,4, Эстонии – 67,4; для Бразилии – 10,3, США – 11,9, Японии – 13,5, Австралии – 17,2.

В мировом экспорте товаров в 2013 г. доля Китая составляла 11,7%, США – 8,4, Германии – 7,7, Японии – 3,8, Южной Кореи – 3,0,– 2,9, России – 2,8.

В мировом импорте товаров в 2013 г. доля США составляла – 12,4, Китая – 10,3, Германии – 6,3, Японии – 4,4, Южной Кореи – 2,7, Индии – 2,6, России – 1,8.

В мировом экспорте услуг в 2012 г. доля $ЕС_{17}$ составляла – 19,78, США – 18,38, Японии – 4,74, Китая – 4,57, Гонконга – 3,06, Сингапура – 2,42.

Превышение экспорта над импортом в 2012 г. составляло ($ млрд.) для Германии – 255,4, $ЕС_{17}$ – 171,4, Китая – 193,2, Саудовской Аравии – 164,7, Кувейта – 76,3.

Превышение импорта над экспортом составляло ($ млрд.) для США – 440,4, Бразилии – 54,2.

Среднегодовые темпы роста мирового экспорта товаров составляли в 1950 гг. - 6%; 1960 гг. - 8,2%; 1970—1980 гг. - 9,0% и в 1990-2000 гг. — 6% (среднегодовые темпы роста ВВП за этот период составляли 1,5%).

Соответственно возрастал объем мировой торговли. В 1970 г. он составлял $0,3 трлн.; в 1980 г. - $1,9; в 1997 г. - $5,4 трлн. (с учетом экспорта услуг - $6,4 трлн.). Высокие темпы роста мировой торговли во второй половине XX в. были следствием повышения степени открытости национальных экономик развитых стран, углублением разделения труда между национальными экономиками, **усиления их взаимной зависимости и дополняемости**. К 2003 г. объем мировой торговли превысил $7 трлн.

В 2012 г. экспорт России составлял $527,4 млрд., в т.ч. топливо – 374,5 (**71**%), руды и металлы – 26,4 (**5**%), продукты питания – 15,8, сельскохозяйственное сырье – 10,5. Импорт составлял $335,8 млрд., в т.ч. промышленные товары – 278,7 (**83**%), продукты питания – 40,3 (**12**%), руды и металлы – 6,7, сельскохозяйственное сырье – 3,4, топливо – 3,4.

В основном экспорт из России поступал в Нидерланды – 14,4%, Китай – 6,4%, Италию – 5,3%, Германию - 4,5%.

Импортировались в Россию товары из Китая – 15,4%, Германии – 9,4%, Украины – 5,5%, Италии – 3,9%.

Изменение товарной структуры мировой торговли является результатом НТП и углубления МРТ. В XX веке изменилась **отраслевая структура мировой торговли**. В начале XX в. 2/3 мирового экспорта составляло сырье и продовольствие, в начале XXI в. на долю продукции обрабатывающей промышленности приходилось свыше **3/4** мирового товарооборота. Особенно быстро растет доля наукоемких машин и оборудования, информационно-коммуникационной техники и транспортных средств, химических товаров. Доля продовольствия, сырья и минерального топлива составляет около 20%.

Экспортный потенциал страны определяется объемом ее производства. Объем промышленного производства составлял в 2012 г. ($ трлн.) в Китае – 3,7 (2005 – 0,9), США – 2,8 (2,3), Японии – 1,5 (1,3), Германии – 0,9 (0,7), России – 0,6 (0,2).

Продукция обрабатывающей промышленности составляла в 2012 г. ($ млрд.): Китае – 1925, США – 1801, Япония – 1091, Германия – 687, Россия – 260, Бразилия – 254, Индия - 243, ЮАР – 43.

В 2013 г. крупнейшими экспортерами оружия были (в $ млрд.): Россия – 8,3, США – 6,2, Китай – 1,8, Франция – 1,5, Великобритания – 1,4, Германия – 1,0; импортерами оружия были Индия – 5,6, ОАЭ – 2,2, Китай – 1,5, Саудовская Аравия – 1,5, Пакистан – 1,0, Азербайджан – 0,9, Индонезия – 0,8, США – 0,8.

Индекс миролюбия в 2014 г. составлял у Исландии – 1,189, Дании – 1,193, Австрии – 1,200, Новой Зеландии – 1,236, Швейцарии – 1,258, России – 3,039, Афганистане – 3,416, Сирии – 3,650. Индекс рассчитывается по 22 индикаторам для 162 стран.

Дорожная сеть является важнейшей инфраструктурой экономики, определяющей ее производственные возможности. В 2012 г. протяженность всех дорог составляла (млн. км.): в США – 6,6, Индии – 4,4, Китае – 4,3, Бразилии – 1,6, Японии – 1,2, России – 1,1. Протяженность железных дорог составляла (тыс. км.): в США – 228, России – 84, Китае – 66, Индии – 65.

Объем железнодорожных перевозок в 2012 г. составлял (млрд. тонно-км/год): США – 2524,6, Китае – 2518,3, России – 2222,4, Индии – 625,7.

В январе 2013 г. численность судов составляла: в Китае – 5313, Японии – 3991, Германии – 3833, Греции – 3695, США – 1943, Норвегии – 1908, Сингапуре – 1888, России - 1727, Турции – 1580, Южной Корее – 1576. Грузоподъемность судов составляла (тыс. т дедвейта): в Китае – 44090, Южной Корее – 33320, Японии – 24760, Филиппинах – 2460, Вьетнаме – 870, России – 150, США – 150.

В 2012 г. было произведено автомобилей (млн.): в Китае – 15,5, Японии – 8,6, Германии – 5,4, Южной Корее – 4,2, США – 4,1, Индии – 3,3, Бразилии – 2,6, России – 2,0, Мексике – 1,8, Франции – 1,7, Испании – 1,5, Великобритании – 1,5, Иране – 1,4, Чехии – 1,2, Канаде – 1,0.

Имеется автомобилей на 1000 населения в 2012 г.: Люксембург – 680, Новая Зеландия – 641, Италия – 617, Австралия – 560, США – 410, Белоруссия – 303, Латвия – 289, Вьетнам – 21, Куба – 21, Индия – 17, Пакистан – 10, Бангладеш – 2, Эфиопия – 1.

Доля сельского хозяйства в развитых странах составляла (% к ВВП): в Гонконге и Сингапуре – по 0,1, Великобритании – 1,0, Германии – 1,1, США – 1,2, Японии – 1,3, Норвегии – 1,6, Тайване – 1,7, Швеции – 1,8, Франции – 2,5, Польше – 3,4, России – 5,0; в развивающихся странах: в Гвинее-Бисау – 62,6, Эфиопии – 46,9, Танзании – 44,8, Узбекистане – 31,1, Таджикистане – 24,2, Армении – 23,4, Индии – 21,1.

Сеьскохозяйственная продукция в 2012 г. составляла ($ млрд.) в Китае – 830, Индии – 302, США – 174, Индонезии – 127, Нигерии – 102, Бразилии – 100, Японии – 68, России – 66.

В 2012 г. злаков произведено (млн. т) в КНР – 540,8, США – 357,0, Индии – 286,5, Бразилии – 90,0, Индонезии – 88,4, Франции – 71,0, России – 68,8.

В 2012 г. мяса (млн. т) произведено в КНР – 79,4, США – 42,5, Бразилии – 25,0, Германии – 8,2, России – 8,1.

В 2012 г. было добыто (тонн):

- золота – Китай – 403,1, Австралия – 253,0, США – 234,9, Россия – 182,6, Перу – 161,8, ЮАР – 154,2, Канада – 105,3, Мексика – 102,8;
- серебра – Мексика – 5358, Китай – 3639, Перу – 3481, Австралия – 1728, Россия – 1400;
- платины – ЮАР – 127,2, Россия – 24,9, США – 9,6;
- палладия – Россия – 89,9, ЮАР – 72,2, США – 27,8.

Во второй половине XX в. быстро рос объем международного обмена услугами. Помимо традиционных видов услуг (транспортных, кредитных, страховых, туристических и др.) все большее место в международном обмене занимают новые виды услуг, развивающиеся под воздействием НТП (информационно-вычислительные, лицензионные, консалтинговые и др.).

Для мировой торговли характерно преобладание развитых стран. Так, в начале XXI в. на них приходилось около 75% мирового экспорта товаров. В торговле развитых стран преобладает взаимный товарооборот. На рынки развитых стран ориентирована в основном торговля развивающихся стран, их доля в мировом экспорте составляет около 15%. На страны с переходной экономикой приходится около 10% мирового вывоза товаров, причем доля России снижается (1,3%), а Китая вместе с Гонконгом растет (6,3%). Значение в мировой торговле стран — экспортеров нефти в последние годы значительно уменьшилось. Заметнее становится роль «новых индустриальных стран», особенно азиатских.

Таблица 44.

Товарная структура мирового экспорта, %

Основные группы товаров	1937	1960	1975	1988	1995
Продовольственные (в т.ч. – напитки и табак)	22,8	18,2	12,2	10,7	8,1
Сырье	31,0	16,7	7,5	5,9	7,4
Минеральное топливо	7,6	10,1	19,5	12,5	7,2
Продукция обрабатывающей промышленности, в	38,6	55,0	59,7	70,9	77,3

т.ч.:					
- оборудование, транспортные средства	10,6	21,2	27,9	35,1	43,5
- химические товары	4,6	6,2	7,2	9,0	9,4
- черные и цветные металлы	10,6	9,0	7,3	5,3	7,2
Текстильные и швейные изделия	8,7	5,4	4,9	6,8	7,1

Энергоэффективность, измеряемая отношением ВВП на единицу потребляемой энергии, составляла: наивысшая в 2011 г. в Гонконге – 21,2, Колумбии – 13,2, Ирландии – 12,6, Швейцарии – 12,3, (в 2003 г. в Перу – 11,3, Гонконге – 10,9, Уругвае – 10,5, Бангладеш – 10,4, Марокко – 10,2); низшая: в 2011 г. в Туркмении – 1,7, Узбекистане – 1,8, Украине – 2,3, Казахстане – 2,5, (в 2003 г. в Узбекистане – 0,8, Нигерии – 1,3, Казахстане – 1,9, России – 1,9, Украине – 1,9).

Наибольшее потребление энергии на душу населения (кг.н.э.) в 2003 г. составляло в ОАЭ – 9907, Кувейте – 9566, Канаде – 8240, США – 7843, Финляндии – 7204, в России – 4424.

В основе **мировых цен** лежат интернациональные издержки производства, тяготеющие к среднемировым затратам экономических ресурсов на производство данного товара и формирующиеся преимущественно под влиянием стран - основных поставщиков данных товаров на мировой рынок. Значительное воздействие на уровень мировых цен оказывает определяемое конъюнктурой соотношение спроса и предложения на данный вид товара на мировом рынке.

Для международной торговли характерна множественность цен, т.е. существование различных цен на один и тот же товар. Мировые цены различаются в зависимости от времени года, места, условий реализации товара, особенностей контракта. На практике в качестве мировых цен принимаются цены крупных, систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, заключаемых в определенных центрах мировой торговли известными фирмами — экспортерами или импортерами соответствующих видов товаров. На многие сырьевые товары (зерновые, каучук, хлопок и др.) мировые цены устанавливаются в процессе операций на крупнейших мировых товарных биржах.

Торговля будет приносить **экономический эффект** в том случае, если товары будут ввозиться из страны, где издержки абсолютно меньше, а вывозиться те товары, издержки которых в данной стране ниже, чем за рубежом. Но межгосударственная специализация выгодна не только в тех случаях, когда какая-либо страна имеет **абсолютное преимущество** в производстве и сбыте данного товара по сравнению с другими странами (т.е. не обязательно, чтобы затраты на производство этого товара были меньше по сравнению с затратами на аналогичные товары, созданные за рубежом). Вполне достаточно, чтобы эта страна экспортировала те товары, по которым у нее есть **сравнительные преимущества**, т.е. чтобы по этим товарам соотношение ее затрат с затратами других стран было бы более благоприятным для нее, чем по другим товарам. Международная специализация стран на основе сравнительных преимуществ способствует экономии трудовых ресурсов в этих странах при сохранении в прежнем объеме (или даже увеличении) в них потребления товаров.

Уровень относительных цен (т.е. соотношение цен на капитал и труд) в странах, более насыщенных капиталом, меньше, чем в странах, где имеется дефицит капитала и относительно большие трудовые ресурсы. И, наоборот, уровень относительных цен на труд и капитал в странах с избыточными трудовыми ресурсами меньше, чем в других странах, где их недостает. Следствием этого являются различию относительных цен на одни и те же товары, от которого зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда каждая страна стремится специализироваться на производстве товаров, требующих больше факторов, которыми она относительно лучше наделена.

В процессе международной торговли относительные цены на товары, участвующие в мировом товарообороте, имеют тенденцию к выравниванию. Это приводит и к выравниванию соотношения цен на факторы производства, используемые при создании этих товаров в различных странах. Цены на факторы производства выравниваются следующим образом. При отсутствии внешней торговли цены на факторы производства (заработная плата и ставка процента) будут различаться в обеих странах: цена на избыточный фактор будет относительно ниже, а цена на дефицитный фактор — относительно выше. Участие в международной торговле и специализация страны на производстве капиталоемких товаров приводят к переливу капитала в экспортные отрасли. Спрос на избыточный в данной стране фактор производства превосходит

предложение последнего и его цена (ставка процента) повышается. А спрос на труд – фактор, дефицитный в данной стране, относительно сокращается, что приводит к снижению его цены — заработной платы. В другой стране, относительно лучше наделенной трудовыми ресурсами, специализация на производстве трудоемких товаров приводит к значительному перемещению трудовых ресурсов в соответствующие экспортные отрасли. Возрастание спроса на труд ведет к росту заработной платы. Спрос на капитал относительно уменьшается, что определяет уменьшение его цены — процентной ставки.

Экономика США после II мировой войны была насыщена капиталом и имела относительно высокую (по сравнению с другими странами) оплату труда. В соответствии с теорией США должны были экспортировать преимущественно капиталоемкие, а импортировать преимущественно трудоемкие товары. Но американский импорт оказался на 30% более капиталоемким, чем экспорт («**парадокс Леонтьева**»). США раньше других развитых стран достигли значительных преимуществ в создании новых наукоемких товаров. Поэтому в американском экспорте значительное место занимали товары, в которых относительно велики были затраты на квалифицированную рабочую силу, а в импорте преобладали товары, требовавшие относительно больших затрат капитала, включая и различные виды сырьевых товаров.

Происходит перелив факторов производства в экспортное производство. Это сопровождается повышением цен на экспортируемые товары относительно остальных. В результате увеличивается объем потребления в изменившемся ассортименте за счет роста импорта, возникает **эффект дохода** (повышение благосостояния вследствие роста дохода от экспорта) и **эффект замещения** (рост потребления импортируемых товаров по сравнению с экспортируемыми). Рост цен на экспортируемые товары по отношению к импортируемым ведет к повышению уровня благосостояния населения страны, а понижение цен - к его уменьшению. Если цены на импортируемые товары растут, то уровень благосостояния в стране снижается.

Выигрыш от участия страны в международной торговле весьма неравномерно распределяется между различными слоями общества. Развитие торговых отношений выгодно потребителям импортных товаров, так как они получают возможность приобретать их по более низким ценам по сравнению с ценами на аналогичные товары отечественного производства в отсутствии внешней торговли. Возрастает объем потребления импортных товаров по сравнению с экспортируемыми. Дополнительные доходы получают производители экспортных товаров в связи с ростом цен на них и увеличением объема производства. Но с развитием внешней торговли проигрывают производители товаров, конкурирующих с импортными. Рост импорта относительно более дешевых товаров вынуждает их отказываться от производства части продукции, создаваемой с высокими издержками. А продукцию, объем производства которой сокращается, они вынуждены реализовать по низким ценам. Неодинаковое воздействие внешней торговли на благосостояние различных слоев населения находит отражение в проводимой государством торговой политике. Его стремление к проведению политики либерализации внешней торговли может сочетаться с элементами протекционизма.

Различие в относительных ценах на товары является главным стимулом развития внешней торговли. Но с развитием внешней торговли они выравниваются. Происходит рост производства в экспортоориентированных отраслях, усиливается перелив в эти отрасли мобильного фактора — труда, расширяется использование специфических для этих отраслей факторов. Перемещение мобильного фактора — труда в экспортоориентированную для данной страны отрасль приводит к оттоку трудовых ресурсов и сокращению выпуска продукции в отраслях, конкурирующих с импортом. Выравнивание относительного уровня цен на экспортируемые обеими странами товары приводит и к выравниванию цен на факторы производства. Повышается цена факторов, используемых в производстве экспортных товаров и снижается цена дефицитных факторов, преимущественно используемых в отраслях, конкурирующих с импортом. Развитие внешней торговли сопровождается ростом цен на факторы, специфические для экспортных отраслей, и увеличением доходов их владельцев, а также снижением цен на факторы, специфические для отраслей, конкурирующих с импортом, и соответственно снижением доходов их владельцев.

Эффект масштаба внешней торговли возникает в том случае, когда с ростом объема выпускаемой продукции средние издержки на единицу продукции снижаются. Экономия на масштабе позволяет объяснить торговлю между странами, в одинаковой степени

наделенными основными факторами производства, торговлю технологически однородными товарами, внутриотраслевую торговлю дифференцированными товарами (например, автомобилями, изделиями электронной промышленности и др.). При экономии на масштабе рост выпуска экспортного товара приводит к снижению средних издержек на каждую единицу продукции в пересчете на другой товар, от выпуска которого приходится отказываться. В результате использования ресурсов, высвобождаемых от сокращения производства товара **Y,** выпуск товара **X** расширяется в большем объеме, чем сокращается производство товара **Y**. Происходит относительное снижение цен на экспортируемые товары. Внешняя торговля на основе эффекта масштаба приводит к изменениям в рыночной структуре экспортоориентированных отраслей.

Внутренняя экономия на масштабе достигается посредством увеличения размеров отдельных фирм, создания монополий и несовершенной конкуренции.

Внешняя экономия на масштабе предполагает снижение затрат на единицу продукции в результате увеличения количества фирм в отрасли, усиления конкуренции между ними, развития совершенной конкуренции.

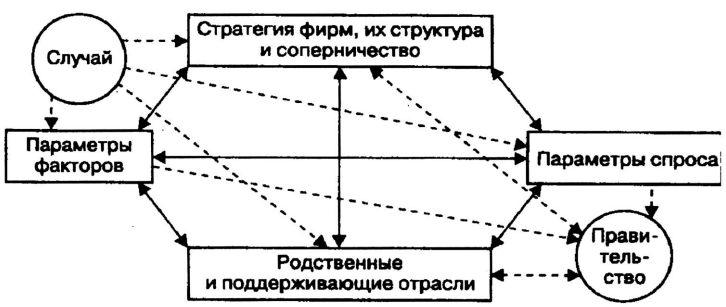
Торгуемые и неторгуемые товары и услуги. Торгуемые товары и услуги участвуют в международном обмене (вывозятся и ввозятся), а неторгуемые потребляются только там, где они производятся, они не являются объектом международной торговли. Уровень цен на неторгуемые товары складывается на внутреннем рынке и не зависит от цен на мировом рынке. Исключение неторгуемых товаров и услуг из международного товарооборота является результатом больших транспортных расходов на их перемещение через национальные границы и высокого уровня протекционистских (тарифных и нетарифных) ограничений. На практике большая часть продукции сельского хозяйства, добывающей и обрабатывающей промышленности является торгуемыми товарами. А большая часть товаров и услуг, производимых в сфере строительства, транспорта и связи, коммунальных, общественных и личных услуг, относится к неторгуемым. Разделение товаров и услуг на торгуемые и неторгуемые имеет условный характер и может изменяться под воздействием НТП. Объективный характер этого деления определяет структурные сдвиги в экономике, происходящие в результате участия страны в международной торговле. Спрос на неторгуемые товары и услуги может быть удовлетворен только за счет внутреннего производства, а спрос на торгуемые товары и услуги — также и за счет импорта.

При неизменных мировых ценах и наличии только двух секторов в экономике расширение использования избыточного фактора в одном из них ведет к сокращению производства и выпуска товаров в другом (**теорема Рыбчинского**).

В конце 1960 — начале 1970 гг. в Голландии началась разработка природного газа в Северном море с ростом в дальнейшем объемов его экспорта. Экономические ресурсы стали перемещаться в добычу газа. Происшедший в результате этого рост доходов имел следствием увеличение спроса на неторгуемые товары и росту их производства, свертывание производства в традиционных экспортных отраслях обрабатывающей промышленности, расширение импорта недостающих товаров. Снижение цен на сырьевые товары вызвало новую фазу «голландской болезни». Произошло снижение доходов населения, сокращение производства неторгуемых товаров, отток ресурсов из отраслей сырьевого экспорта. Вновь укрепились позиции традиционных экспортных отраслей обрабатывающей промышленности.

«**Голландской болезнью**» переболели Норвегия, Великобритания, Мексика и ряд других стран. Структурные сдвиги, вызываемые «голландской болезнью», порождают серьезные социальные проблемы.

«**Национальный ромб**» раскрывает главные свойства (детерминанты) экономики, формирующие конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы этой страны (**теория конкурентных преимуществ страны Портера М**[24]**).** Детерминанты, находясь во взаимодействии, создают благоприятную или неблагоприятную среду для реализации потенциальных конкурентных преимуществ страны. Параметры факторов - это материальные (вещественные) и нематериальные условия, необходимые для формирования конкурентного преимущества страны в целом и ее ведущих экспортоориентированных отраслей. Рассматривая факторы производства с точки зрения их влияния на конкурентные



мущества стран. М., 1993.

преимущества страны, можно выделить также ресурс знаний (сумму научной, технической и рыночной информации, влияющей на конкурентоспособность товаров и услуг – научно-технический потенциал) и инфраструктуру (транспортная система, система связи, почтовые услуги, система здравоохранения, обеспеченность населения жилым фондом и др.).

Рис. 23. Национальный ромб. Детерминанты конкурентного преимущества страны.

Факторы являются общими (сеть автомобильных дорог, персонал с высшим образованием и др.), создающими конкурентные преимущества для широкого спектра отраслей, и специализированными (персонал с узкой специализацией, база данных в определенной области знаний и т.д.), применимыми в ограниченном числе отраслей или даже в одной отрасли. Специализированные факторы обеспечивают длительное и устойчивое конкурентное преимущество фирмам соответствующих отраслей на мировом рынке, но требуют значительных и долговременных инвестиций.

В обеспечении национальных конкурентных преимуществ важную роль играет фирменная структура и конкурентная среда в национальной экономике. Если отсутствует конкурентная среда (соперничество между фирмами), если стратегия фирмы не ориентирована на деятельность в условиях конкуренции, то на внешнем рынке у таких фирм конкурентных преимуществ нет.

Параметры спроса — это емкость национального рынка и динамика его развития, дифференциация продукции и требований покупателей к качеству товаров и услуг. В условиях развитого спроса на внутреннем рынке получают апробацию новые изделия до выхода на мировой рынок.

Наличие в национальной экономике развитых родственных и поддерживающих отраслей, обеспечивающих фирмы в экспортоориентированных отраслях необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, информацией, является необходимым условием создания и обеспечения конкурентного преимущества в мировой торговле для фирм соответствующих отраслей.

Важную роль в мировой торговле играют случай и политика правительств.

Случайными являются события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны. Влиять на них часто не могут ни фирмы, ни правительство. К ним относятся изобретения, технологические сдвиги (прорывы), резкие изменения цен на ресурсы («нефтяной шок»), изменения спроса на мировом или национальном рынках, изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах, политические решения правительств, войны и другие обстоятельства непреодолимой силы («форс-мажор»). Случайные события могут изменить позиции соперничающих государств. Они могут свести на нет преимущества старых мощных конкурентов и усилить экспортный потенциал других государств.

Правительства оказывают значительное (как положительное, так и отрицательное) влияние на все детерминанты «национального ромба». На производство и спрос оно воздействует денежно-кредитной, налоговой, таможенной политикой. Правительство является покупателем товаров и услуг для армии, транспорта, связи, образования, здравоохранения и других отраслей. Осуществляя антимонопольное регулирование, оно воспроизводит конкурентную среду в национальной экономике. Правительство во многих странах содействует развитию родственных и сопряженных отраслей, взаимодействующих с ведущими экспортными отраслями.

Во многих странах деятельность компаний, успешно выступающих на мировом рынке, охватывают ряд отраслей (кластер), определяя уровень их развития. Кластеры, отражая динамику конкурентных преимуществ страны, формируются, расширяются, но могут и свертываться, и распадаться.

Роль внешней торговли для России. Имея население численностью около 140 миллионов человек, обладая значительными энергетическими ресурсами, достаточно квалифицированными трудовыми ресурсами при низкой цене рабочей силы, Россия представляет собой ёмкий рынок товаров, услуг и капиталов.

Таблица 45.

Внешнеторговый оборот России, $ млрд.

	1995	2000	2005	2007	2007, %
Внешнеторговый оборот	145,0	149,9	369,2	578,2	

экспорт	82,4	105,0	303,9	355,2	100
импорт	62,6	44,9	164,7	223,1	100
сальдо	19,8	60,1	139,2	132,1	
экспорт в Европу	63,7	89,3	258,9	299,9	84,4
экспорт в США	4,3	4,6	6,2	8,0	
импорт из Европы	33,1	22,3	79,7	169,9	76,2
импорт из США	2,6	2,7	4,6	9,4	
экспорт в СНГ	14,5	13,8	32,6	52,6	14,8
импорт из СНГ	13,6	11,6	19,0	29,8	13,4

Значение внешней торговли для России весьма существенно. Величина экспортной квоты России, рассчитанная на базе паритета покупательной способности рубля к доллару, составляет около 10%. Внешняя торговля остается важным источником поступления инвестиционных товаров, а также играет большую роль в снабжении населения России продовольствием и различными товарами потребительского назначения.

Структура внешней торговли России не характерна для развитой страны. Это в основном - топливно-энергетические, химические и нефтехимические товары, черные и цветные металлы, оружие. В товарной структуре российского импорта за последние четверть века сократилась доля инвестиционных товаров, выросла доля потребительских товаров, составляя около 40% всего объема импорта.

Перспективы внешней торговли России в значительной степени зависят от реализации конкурентных преимуществ ее промышленного комплекса. К ним помимо сырьевых ресурсов относятся: достаточно высокий уровень квалифицированной рабочей силы при ее сравнительной дешевизне, наличие уникальных разработок и технологий в ряде секторов экономики, преимущественно связанных с военно-промышленным комплексом (ВПК). Однако их использованию препятствует неразвитость финансовой и организационной инфраструктур внешнеторгового сотрудничества; отсутствие развитой системы государственной поддержки экспорта; трудности адаптации к условиям массового производства конкурентных технологий, сосредоточенных в ВПК и предназначенных для малосерийного или единичного производства; низкая эффективность производства и чрезвычайно высокая доля материальных затрат.

Конкурентные преимущества и слабые стороны России определяют возможные (при условии нормализации отношений с развитыми странами) перспективы развития ее внешней торговли. В российском экспорте еще длительное время будут преобладать топливно-сырьевые товары. Однако для России возможно углубление степени переработки сырья и на этой основе увеличение в экспорте доли продуктов его переработки. Возможна стабилизация и расширение экспорта энергетического и дорожного оборудования, оборудования для геологоразведки и др. Наличие дешевой рабочей силы определяет возможность создания производств продукции, собираемой из ввозимых в Россию комплектующих изделий, ориентированной на внутренний и внешний рынок. Конверсия и коммерциализация предприятий ВПК позволила бы расширить экспорт наукоемкой продукции (аэрокосмических технологий и услуг, лазерной техники, оборудования для АЭС, оружия).

§5.5. Мировой рынок капитала и его международное движение.

Повышение степени открытости национальных экономик сопровождалось нарастанием объемов международного перемещения не только товаров, но и факторов их производства. Международное движение капитала происходит в любой стране.

Вывозя средства за рубеж в виде кредитов иностранным партнерам или инвестируя за границей, размещая деньги на банковских счетах, приобретая иностранные ценные бумаги и недвижимость, предприниматель осуществляет вывоз капитала из страны. Капитал вывозит и государство, предоставляя другим странам займы. Вывозом капитала является открытие в зарубежных банках корреспондентских счетов национальных банков. Капитал вывозится, ввозится и функционирует за рубежом в следующих формах.

В зависимости от того, вывозится он частными или государственными организациями и компаниями, он является **частным** или **государственным капиталом**.

Вывоз капитала может осуществляться в **денежной** и **товарной формах**. Машины и оборудование, патенты и ноу-хау могут вывозиться за рубеж в качестве вклада в уставный капитал создаваемой там фирмы. Товарной формой являются товарные кредиты.

Вывоз капитала может осуществляться на **краткосрочный** (на срок до одного года) и **долгосрочный** периоды. В мире и в России преобладает движение краткосрочного капитала. Депозиты в банках и средства на счетах в других финансовых институтах могут быть помещены на срок более одного года, но традиционно их относят к краткосрочному капиталу.

Вывоз капитала может осуществляться в ссудной и предпринимательской формах. Доходом владельца капитала в ссудной форме (**ссудного капитала**) является процент по вкладам, займам и кредитам, а капитала в предпринимательской форме (**предпринимательского капитала**) —дивиденды, выплачиваемые из чистой прибыли.

Формой экспорта капитала являются международные (**транснациональные – ТНК и многонациональные - МНК) корпорации.** Участниками ТНК являются резиденты одной страны. Участниками МНК являются резиденты многих стран. ТНК и МНК имеют филиалы во многих странах. В середине 1990 гг. в мире насчитывалось около 37 тысяч ТНК, имевших 206 тысяч филиалов. Из 100 крупнейших ТНК 38 базировались в Европе, 29 - в США, 16 - в Японии.

Объем **международного производства** (производства товаров и услуг непосредственно на зарубежных рынках) превышает объем мирового экспорта товаров и услуг (соответственно $9,5 и $6,4 трлн. в 1997 г.). Мировой экспорт все больше становится внутренней торговлей ТНК, взаимной торговлей их различных подразделений. В мире в 1997 г. насчитывалось почти 450 тыс. зарубежных филиалов 54 тыс. ТНК. В 2004 г. в зарубежных филиалах ТНК работало 57 млн. человек. Они производили 10% мирового ВВП. Количество ТНК постоянно растет, преимущественно за счет выхода на мировой рынок компаний среднего и даже небольшого размера. Основу ТНК составляют крупные корпорации с десятками (иногда сотнями) зарубежных филиалов. На 100 крупнейших ТНК приходится **1/6** накопленных в мире иностранных прямых инвестиций. Штаб-квартиры ТНК расположены в развитых странах. Быстро растет число ТНК из стран развивающихся и с переходной экономикой, преимущественно из новых индустриальных стран (Мексики, Бразилии, Малайзии и др.), а также Китая и России.

Внутрикорпорационные поставки ТНК (между головными компаниями и их зарубежными дочерними предприятиями) составляют около 1/3 общего объема мировой торговли.

Наиболее существенна деятельность ТНК (по размерам иностранных активов) в электронной промышленности (26% активов), в горнорудной и нефтедобывающей (24), автомобильной (19), химической и фармацевтической (15), пищевой (9), металлургической (4) промышленности и торговле (4).

ТНК предпочитают прямые инвестиции. В этом случае они получают доступ к экономическим ресурсам (факторам производства) зарубежных стран, некоторые из которых иммобильны или мало мобильны (природные ресурсы). Прилагая к ним собственные ресурсы (капитал, знания, предпринимательские способности), ТНК получает возможность организовать в рамках всей планеты ориентированную на максимум эффективности собственную производственную и сбытовую сеть.

ТНК контролируют 1/5—1/4 часть мирового ВВП. Их интересы могут совпадать или не совпадать с интересами национальных экономик, региональных интеграционных объединений, международных организаций. Это может стать причиной конфликтов ТНК как со странами, где размещены дочерние предприятия ТНК, так и странами, где расположены их штаб-квартиры. Производственно-сбытовые сети ТНК не только обеспечивают развитие внешнеэкономической деятельности стран их происхождения и размещения, но нередко они бывают вне их юрисдикции. ТНК осуществляют процесс интернационализации.

Целью ТНК является не столько максимизация прибыли, сколько максимизация продаж на рынке. Ведь конкуренты из других регионов могут вытеснить их не только с зарубежных, но и с национальных рынков, как это произошло в 1990 гг. со многими российскими компаниями, особенно по производству потребительских товаров. Мировые рынки многих товаров поделены ТНК, они присутствуют или доминируют в большинстве стран мира на местных рынках товаров и услуг. Следствием глобализации является ужесточение международной конкуренции между ТНК, в т.ч. - и на национальных рынках.

ТНК активно инвестируют в зарубежные страны, создавая отделения, дочерние и ассоциированные фирмы, используя их как способ проникновения и расширения присутствия их фирм в странах-реципиентах. Для компаний многих стран производство товаров и услуг за рубежом уже стало важнейшим способом работы на внешнем рынке. ТНК США и Японии реализовали таким способом соответственно **1/2** и **1/4** продукции, продаваемой ими за рубежом.

Предпринимательский капитал включает **прямые** и **портфельные инвестиции**.

Прямые зарубежные инвестиции - это приобретение зарубежным инвестором - резидентом одной страны контрольного пакета акций предприятия - резидента другой страны. Контрольным может быть пакет от 10% акций в крупных компаниях, до 50% плюс одна акция в небольших компаниях.

Прямые инвестиции начала осуществлять английская Ост—Индская компания в XVII в. В 1914 г. 53% английских прямых инвестиций в страны Азии, Африки и Латинской Америки направлялись в добывающие отрасли и 31% - в инфраструктуру.

В 1970 г. объем прямых инвестиций составлял $13 млрд. в год; 60% приходилось на США и 31% - на Японию, ФРГ, Франция, Италию, Великобританию, Канаду. В 1973 г. развитые страны инвестировали $179,9 млрд., получили инвестиций - $103,2 млрд.; развивающиеся страны инвестировали $8,1 млрд., а получили - $70,1 млрд. В 1995 г. общий объем сделанных ранее зарубежных инвестиций достиг $2,6 трлн. В 2010 г. сумма прямых инвестиций в мире составляла $1,24 трлн. В Китае к 2011 г. было накоплено прямых инвестиций $366,0 млрд.

Таблица 46.

Ввоз и вывоз прямых иностранных инвестиций (ПИИ), $ млрд., в 2012 г.

Ввезено		Вывезено	
США	167,6	США	328,9
Китай	121,1	Япония	122,6
Гонконг	74,6	Китай	84,2
Бразилия	65,3	Гонконг	84,0
Великобритания	62,4	Великобритания	71,4
Австралия	57,0	Германия	66,9
Сингапур	56,7	Канада	53,9
Канада	45,4	Швейцария	44,3
Чили	30,3	Франция	37,2

Портфельные инвестиции – это вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

В период с 1987 г. по 1993 г. доля прямых инвестиций уменьшилась с 42% до 25%, а доля портфельных инвестиций увеличилась с 36% до 66% в общем объеме инвестиций (в 1993 г. вывоз портфельных инвестиций составлял $506,4, а ввоз - $699,1 млрд.).

В 1994 г. иностранные фирмы вложили в экономику США $60 млрд., в 2004 г. $96 млрд. США покрывают за счет импорта капитала 1/3 своей потребности в инвестициях.

Прямой инвестор владеет контрольным пакетом акций, участвует в управленческом контроле над предприятием, в которое вложен его капитал. Он способен навязать общему собранию акционеров требуемое ему или приемлемое для него решение, из числа подлежащих принятию простым большинством голосов. Для этого достаточно владеть пакетом акций в резмере от 5% уставного капитала в крупных акционерных обществах до 50% плюс одна акция в средних АО.

Портфельные инвестиции представлены пакетами акций менее контрольного пакета, а также облигациями и другими ценными бумагами. Владельцы портфельных инвестиций способны заблокировать решения, из числа подлежащих принятию квалифицированным большинством голосов.

Граница между прямыми и портфельными инвестициями, между предпринимательским и ссудным капиталом во многом условна. Так, к прямым инвестициям относят займы головных фирм ТНК зарубежным дочерним компаниям.

Посредством прямых инвестиций учреждаются за рубежом новые фирмы (самостоятельно или с местным партнером); приобретается доля уставного капитала фирмы, действующей за рубежом; полностью покупается (поглощается) фирма - филиал (англ. **foreign affiliates**) головной компании ТНК. Филиалы подразделяются на отделения, дочерние и ассоциированные компании.

Отделение (англ. **division, branch**) обычно полностью или на паях принадлежит иностранному инвестору и является его представительством или офисом, имеет землю и другую недвижимость, оборудование и транспортные средства. Обычно - это закупочно-сбытовые фирмы со складами и сервисным оборудованием, строительные, транспортные и добывающие предприятия.

Дочерняя компания (англ. **subsidiary**) регистрируется за рубежом как самостоятельная компания (т.е. является юридическим лицом) с собственным балансом, но контроль над ней осуществляет головная фирма, владея контрольным пакетом акций (паев) дочерней компании или ее уставным капиталом.

Ассоциированная компания (англ. **associated company, associate**) отличается от дочерней тем, что находится не под контролем, а под влиянием головной (родительской) фирмы за счет того, что той принадлежит существенная часть (но не контрольный пакет) акций (паев).

Разновидностью ассоциированной компании является большинство совместных компаний, совместных предприятий (англ. **joint ventures**), создаваемых на паях несколькими национальными и иностранными фирмами. Узкий ассортимент продукции, короткий срок существования, не обязательное иностранное участие — в этом заключается отличие западного толкования термина «совместное предприятие» от российского (он ближе российскому термину «хозяйственное общество»).

К зарубежным филиалам иногда относят такие предприятия, в которых родительской компании не принадлежит ни одна акция (пай). Управленческий контроль над подобным подразделением родительская компания осуществляет посредством заключения соглашения, например, контракта на управление этим предприятием (особенно это относится к гостиницам), посредством совместного производства в рамках принадлежащего местному партнеру предприятия (через поставки сырья, технологии и т.д.) и др. При этом определяющим является не владение собственностью (ее частью) этих филиалов, а существование контрактных отношений на основе кооперации, наличие «кооперационных соглашений».

Кооперационные соглашения и совместные предприятия обозначаются термином «стратегические союзы» (англ. **strategic alliances**).

В России отделениям, дочерним и ассоциированным компаниям соответствуют филиал, дочернее и зависимое общества.

Таблица 47.

Сумма прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2004 г., $ млрд.

Страна	Экспорт	Импорт	Накоплено за рубежом	Накоплено в стране
США	229	96	2018	1474
ЕС	280	216	5190	4024
Япония	31	8	371	97
Бразилия	9	18	64	151
Индия	2	5	6	38
КНР	2	60	39	245
Гонконг	40	34	406	457

Таблица 48.

ПИИ в мировой экономике, $ млрд.

	1990	2000	2002
Импорт ПИИ	203	1491	651
Накоплено в странах ввезенных ПИИ	1874	6258	7123
Объем продаж иностранных филиалов ТНК	5479	15680	17685
Экспорт иностранных филиалов ТНК	1169	3572	2613

Прямые инвестиции являются способом проникновения на те рынки, куда затруднен экспорт товаров и услуг (высокие пошлины, сильная конкуренция и т.д.).

Портфельные инвестиции ориентированы не на завоевание (удержание) зарубежных рынков, а на максимизацию доходности зарубежных ценных бумаг и обеспечение их ликвидности при минимальных рисках. Поэтому портфельные инвестиции остро реагируют на колебания экономической и политической конъюнктуры. В странах Северной и Южной Америки размещена лишь **1/4** портфельных инвестиций США за рубежом.

Таблица 49.

Иностранные инвестиции в экономику России, $ млрд.

	2000	2005	2010	2013
Всего	11,0	53,7	114,7	170,2
Прямые инвестиции	4,4	13,1	13,8	26,1
Портфельные инвестиции	0,1	0,5	1,1	1,1
Прочие инвестиции	6,5	40,1	99,8	143,0
в т ч. торговые кредиты		6,0		27,3
прочие кредиты		33,7		114,0

В 2013 г. 52,8% иностранных инвестиций в Россию было вложено в обрабатывающие производства (в т.ч. 31,7% в производство кокса и нефтепродуктов), 18,2% в оптовую и розничную торговлю, 11,8% в финансовую деятельность.

На 01.01.2014 г. в России было накоплено прямых инвестиций $126,1 млрд., в т.ч. 20,8 – в добыче полезных ископаемых (из них – 18,6 в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых), 46,3 – в обрабатывающих производствах (из них 10,3 в металлургических производствах), 5,5 – в производстве автомобилей. Портфельных инвестиций было накоплено 5,7, прочих – $ 252,4 млрд.

В 2013 г. в Россию было инвестировано $170,2 млрд., в т.ч. из Швейцарии – 24,6, Кипра – 22,7, Великобритании – 18,9, Люксембурга – 17,0, Нидерландов – 14,8, Франции – 10,3, Германии – 9,2, США – 8,7, Ирландии – 6,8, Китая – 5,0; из Беларуси – 1,5, Казахстана – 3,9, Украины – 1,1.

В 2013 г. из России было инвестировано $6,7 млрд., в т.ч. в Беларусь – 3,1, Украину – 0,8.

Рыночная капитализация крупнейших в мире **фондовых бирж** составляла ($ трлн.) на 01.01.2014: NYSE Euronext (США) – 18,0, NASDAQ OMX (США) – 6,1, Japan Exchange Group (Япония) – 4,5, London SE Group (Великобритания) – 4,4, NYSE Euronext (Европа) – 3,6, Moscow Exchange (РФ) – 0,8.

В 2013 г. на бирже NASDAQ OMX заключено сделок на сумму $ 26,6 трлн. На 01.01.2014 г. на бирже BSE India было зарегистрировано 5294 компании.

Рыночная капитализация крупнейших в мире **фирм** ($ млрд.) на конец декабря 2013 г. составляла: Exxon Mobil (США) – 438,7, Apple (США) – 434,1, Google (США) – 376,4, Berkshire Hathaway (США) – 292,5, Microsoft – 287,7, General Electric (США) – 282,0, Johnson&Johnson (США) – 260,5, Chevron (США) – 239,0, Roche Holdings (Швейцария) – 238,1, Nestle (Швейцария) – 234,4.

Чистая прибыль крупнейших в мире фирм составляла ($ млрд.) на 01.01.2014: Apple (США)_ - 37,0, Газпром (РФ) – 35,8, Exxon Mobil (США) – 32,8, Samsung Electronics (Южная Корея) – 27,3, BP (Великобритания) – 23,5, Pfizer (США) – 22,0, Microsoft (США) – 21,9, Chevron (США) – 21,4, PetroChin (Гонконг) – 21,1, China Mobile (Гонконг) – 19,8, Роснефть (РФ) – 17,1.

Рыночная капитализация крупнейших в мире **банков** составляла ($ млрд.) на 01.01.2014: Wells Fargo (США) – 238,7, JP Morgans Chase (США) – 219,7, Industrial and Commercial Bank of China (Китай) - 207,8, HSBC (Великобритания) – 206,6, China Construction Bank (Гонконг) – 186,6, Bank of America (США) – 164,9, Agricultural Bank of China (Китай) – 159,6, Citigroup (США) – 157,9, Bank of China (Гонконг) – 128,6, Banco Santander (Испания) – 101,7.

А**ктивы** крупнейших в мире **банков** составляли ($ млрд.) на 01.01.2014: Industrial and Commercial Bank of China (Китай) – 3,1, HSBC (Великобритания) – 2,7, China Construction Bank (Гонконг) – 2,5, Mitsubishi UFJ (Япония) – 2,5, BNP Paribas (Франция) – 2,5.

Активы крупнейших в мире **инвестиционных и пенсионных фондов** составляли ($ млрд.) в апреле 2014 г.: Government Pension Fund (Норвегия) – 838, Abu Dhabi Investment Authority (ОАЭ) -773, Sama Foreign Holdings (Саудовская Аравия) – 676, China Investment Corporatjon (Китай) - 575, SAFE Investment Company (Китай) – 568.

Формой привлечения (импорта) капитала являются **свободные экономические зоны** (СЭЗ). В середине 1990 гг. в мире имелось более 4 тысяч СЭЗ различного рода, через которые проходит более четверти мирового товарооборота. СЭЗ - это часть национальной территории, в пределах которой действует закрепленная законодательством система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. СЭЗ стимулируют приток инвестиций, промышленный экспорт и получение за счет этого валюты, рост занятости и квалификации рабочей силы, освоение новых технологий и методов организации производства. СЭЗ являются «полюсами» роста национальных экономик.



Рис. 24. Международный цикл жизни продукта.

В **модели жизненного цикла продукта** (цикла жизни продукта) утверждается, что новый продукт проходит четыре стадии цикла своей жизни: I - внедрение на рынок; II - рост продаж; III - насыщение рынка; IV - спад продаж.

Международный цикл жизни продукта у фирмы, впервые наладившей его производство, несколько иной: I — монопольное производство и экспорт нового продукта; II — появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и их внедрение на рынки (прежде всего на рынки своих стран); III — выход конкурентов на рынки третьих стран и соответственно сокращение экспорта продукта из страны-пионера; IV — выход конкурентов на рынок страны-пионера как возможная стадия. Передовая в технологическом отношении фирма к моменту возникновения конкуренции со стороны новых производителей продукта может начать внедрение другого продукта. Однако существует и иной выход при усилении угрозы экспорту — наладить производство продукта за рубежом, что продлит его жизненный цикл. На стадиях роста и насыщения издержки производства обычно снижаются, приводя к снижению цены продукта и увеличению возможностей для расширения экспорта и налаживания зарубежного производства. По сравнению с экспортом товара производство за рубежом часто выгоднее из-за низких переменных издержек, возможностей обойти таможенные барьеры, усиления позиций в борьбе с иностранными конкурентами и т.д.

Бегство капитала — это такое движение капитала из страны, которое противоречит ее национальным интересам и происходит из-за неблагоприятного для многих отечественных владельцев капитала инвестиционного климата в стране. Некоторые добавляют, что капитал «бежит» еще и потому, что часто он имеет незаконное происхождение.

Первым и основным **мотивом прямых инвестиций за рубежом** является стремление к наиболее выгодному вложению капитала, посредством организации производства товаров и услуг в стране-реципиенте. Часть прямых инвестиций направлена на создание за рубежом собственной инфраструктуры внешнеэкономических связей (складов, баз подработки, транспортных предприятий, банков, страховых компаний, торговых компаний и т.д.), иначе говоря, товаро- и услугопроводящей сети для обеспечения сбыта (реже — снабжения). Экономическая и политическая нестабильность, высокие налоги, необходимость «отмывания» незаконно полученных доходов («грязных денег») и т.п. инициирует «бегство капитала». Особенно активно такой капитал поступает в оффшорные страны и территории с чрезвычайно льготным налогообложением компаний, которые там регистрируются, но совершают свои операции за рубежами (оффшорные компании).

Значительная часть зарегистрированных за рубежом фирм с российским капиталом занимается снабженческо-сбытовой деятельностью, транспортно-экспедиторскими, агентскими, туристическими, финансовыми, страховыми и другими услугами. Инфляция, неуверенность в экономическом и политическом будущем в России, высокий уровень налогообложения, отсутствие развитой системы поддержки частного бизнеса, бюрократические ограничения и коррупция, а также желание «отмыть» за рубежом незаконно нажитые средства определяет огромное бегство капитала из России и других

бывших советских республик. Капитал вывозится преимущественно незаконными способами, с нарушением валютного и внешнеторгового законодательства. Подготовка и осуществление прямых инвестиций базируются на проектном анализе.

В большинстве случаев создание за рубежом фирм с российским капиталом было этапом освоения зарубежных рынков, потребляющих российскую продукцию и/или поставляющих свою продукцию в Россию. Учредители создавали их, убедившись, что применяемые ими организационные формы экспорта и импорта товаров и услуг не позволяют использовать все потенциальные возможности для работы на зарубежных рынках.

Подготовка проекта прямых инвестиций начинается с изучения рынка зарубежной страны (анализ номенклатуры отечественных товаров и услуг, перспективных для сбыта, определение емкости зарубежного рынка по этой номенклатуре), прогноза объема реализации товаров и услуг через учреждаемую фирму. Определяется способ закупок товаров и услуг у российских поставщиков и/или продаж их российским покупателям (с ними заключаются контракты, даже если они являются учредителями фирмы) за наличный расчет, в кредит, на консигнационный склад. Определяется способ оформления поставок (в виде договоров купли-продажи - для готовых изделий или договоров комиссии - характерно для сырья). Оценивается объем инвестиций в основной и оборотный капитал (затраты на размещение офиса, транспорт и склады, расходы на заработную плату, закупку и хранение товаров, таможенную очистку, транспортировку, страхование и т.п.) в рублях и иностранной валюте на протяжении несколько лет.

Анализируется законодательство страны – донора и страны - реципиента, прямо или косвенно затрагивающее деятельность создаваемой фирмы: ограничения на вывоз и ввоз капитала и прибыли, таможенное законодательство, законодательство о конкуренции и демпинге, налоговое законодательство, иммиграционный режим, неформальные ограничения и т.д. Особое внимание уделяется оценке инвестиционного климата и учету рисков.

Определяется организационно-правовая форма создаваемой фирмы (товарищество, общество и т.д.) и подбираются потенциальные зарубежные ее учредители, если в них есть нужда. Они привлекаются к проработке указанных вопросов.

Оценивается экономическая эффективность создаваемой фирмы. Для снабженческо-сбытовых компаний максимизации прибыли не всегда является главной задачей, т.к. российскому учредителю часто выгоднее получить доход через цену, по которой зарубежная фирма покупает у него или продает ему товары, а не через дивиденды по вкладу в капитал фирмы. Однако если налогообложение прибыли в стране размещения зарубежного филиала заметно ниже, чем в России, то выгоднее, чтобы прибыль аккумулировалась за рубежом, что в большинстве случаев и происходит.

Заключительный этап создания (покупки) фирмы включает подготовку и принятие учредительских документов (договор, устав и др.); получение разрешения от компетентных органов в России (обязательно) и зарубежной стране (если такое разрешение требуется); регистрацию фирмы за рубежом и занесение ее в Государственный реестр зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием.

Инвестиционный климат - характеристика ситуации в стране – реципиенте, оцениваемая с точки зрения иностранных предпринимателей, вкладывающих в ее экономику капитал. Он складывается из большого числа факторов риска, каждый из которых оценивается в баллах. Поэтому возможно количественно оценить **отдельные группы факторов риска и инвестиционной климат в целом.**

Риск — это вероятность потери средств, вложенных потенциальным инвестором. Социально-политический риск оценивается исходя из оценки стабильности ситуации в стране с точки зрения социально-политических перемен, которые могут изменить экономическую политику страны настолько, что это приведет к заметной потере средств иностранных компаний, действующих в стране. Аналогично определяются внутри- и внешнеэкономический риски.

Ежегодник «**Political Risk Year-book**» фирмы «International Business Company USA (Publications) INC.» оценивает риски: политический, финансовых трансфертов, экспорта, прямых инвестиций. Риски оцениваются по 12-балльной системе (от «A+» — лучшая оценка, до «D-» — худшая оценка), общая оценка не выводится.

Фирмы «Business Environment Risk Intelligence», «International Reports» и «BERI» оценивают отдельный и сводный риски по 100-балльной шкале (100 баллов — лучшая оценка). Выделяют группы политических рисков (включая и некоторые социальные);

финансовых рисков, определяющих в основном платежеспособность страны с точки зрения предоставления ей и ее юридическим лицам ссудного капитала; рисков операций (в т.ч. - рисков внешнеторговой деятельности, внешнеторговых рисков; рисков производственной деятельности, производственных рисков.

Оценка рисков важна для любого инвестора, но особенно для осуществляющего капиталовложения за рубежом, т.к. он попадает в незнакомую среду. Поэтому ему следует отчетливо представлять достоинства и недостатки систем оценки инвестиционного климата. Подбор факторов риска и их доля в любой системе не могут быть полностью объективны. Поэтому целесообразно сравнивать оценки риска, даваемые различными системами. При анализе факторов риска инвестору целесообразно уделять особое внимание тем из них, с которыми он будет сталкиваться чаще. Указанные системы оценки деловых рисков недостаточно конкретны и слабо специализированы по отраслям, в которых фирма намеревается осуществить инвестиции.

Системы оценки рисков нацелены на то, чтобы помочь потенциальному инвестору лишь на начальной стадии инвестиционного проекта: при открытии фирмы за рубежом, когда нужно принимать решения типа «где» (выбор страны размещения капиталовложений), «как» (способ проникновения на рынок) и «когда» (в зависимости от предполагаемого срока жизни проекта); при уже функционирующей за рубежом фирме, когда требуется решать, нужно ли расширять ей свою деятельность на этом рынке, сбыт какой продукции там следует планировать и следует ли ей полностью или частично уйти с этого рынка.

Возможны различные методы снижения рисков.

- Добавление «премии за риск» к стоимости проекта.
- Коррекция ставки через добавление «премии за риск» к стоимости авансируемого первоначального капитала или же к внутренней норме доходности.
- Создание (расширение) резервного капитала фирмы в качестве страховки от возможных потерь от инвестиционной деятельности за рубежом.
- Страхование от политического риска через частные страховые компании, а также через государственные и полугосударственные организации и службы (в США это Экспортно-импортный банк (EXIM Bank) и особенно Корпорация зарубежных частных инвестиций - Overseas Private Investment Corporation - OPIC).
- Подбор такого проекта, который явно нужен принимающей стране (с новой технологией, с экспортной направленностью) и поэтому будет «опекаться» за рубежом.
- «Перевод» риска, основанный на использовании неакционерных форм собственности.
- Диверсификация риска через географическое рассредоточение портфеля зарубежных активов фирмы.

Возможны и другие способы уменьшения риска, но наиболее распространенный состоит в том, что инвесторы просто воздерживаются от рискованных стран и проектов.

В группу Всемирного банка входит Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям. Россия является его участником. Россия имеет несколько десятков соглашений с зарубежными странами о поощрении и взаимной защите капиталовложений.

Если уровень общего инвестиционного риска по стране составит 90 - 100 баллов (по 100 балльной системе), то инвестор обычно не закладывает в стоимость проекта существенной «премии за риск». Если уровень составляет 80—89 баллов, то целесообразно реальную (очищенную от инфляции) ставку дисконта увеличивать на 3 процентных пункта. Если уровень ниже 60 баллов, то целесообразно добавить не менее 11 процентных пунктов к ставке дисконта.

Для оценки инвестиционного климата используются также различные индексы: развития общества, экономической свободы, коррумпированности, конкурентоспособности, инновационный, развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), развития электронного бизнеса и др.

Индекс **коррумпированности** в 2013 г. составлял в Дании – 91, Швеции – 89, Норвегии – 86, Германии – 78, Великобритании – 76, Туркменистане и Узбекистане – 17, Афганистане – 8 (100 – Min).

Индекс развития человеческого потенциала определяется, исходя из средней и ожидаемой продолжительности школьного образования, ожидаемой продолжительности жизни, уровня доходов (ВВП на душу населения по ППС, $). Страна считается высоко развитой, если индекс более 80, развитый – при 70-79, средне развитый – при 55-69, слабо

развитый - если индекс менее 55. В 2013 г. индекс составлял в Норвегии – 99,4, Сингапуре – 90,1, США – 91,4, России – 77,8, Нигере – 33,7, Бурунди – 38,9.

Индекс экономической свободы составлял в 2012 г. в Гонконге – 90,1, Сингапуре – 89,4, Эстонии – 75,9, США – 75,5, Тайване – 73,9, Германии – 73,4, Японии – 72,4, Чехии – 72,2, России – 51,9 (80-100 – наивысшая, 0-49,9 – ограниченная).

Индекс демократии в развитых странах (Швеция, Финляндия, Швейцария, Дания, Нидерланды, Германия, Новая Зеландия, Австралия, Канада и др.) находится в интервале от 88,3 (Норвегия) до 78,8 (США), в развивающихся странах – менее 50: Китай – 39,1, Нигерия – 38,7, Пакистан – 38,2, Сирия – 29,2, Йемен – 26,5.

Индекс конкурентоспособности страны рассчитывается для 46 стран: общий, правительства, инфраструктуры, деловой среды.

В 2006 г. по **индексу правительства** Гонконг занимает 1 место, Сингапур – 2, США – 14, КНР – 17, Япония – 26, Индия – 30, Россия – 38.

В 2014 г. по **индексу инфраструктуры:** США – 1, Япония – 2, Сингапур – 5, Гонконг – 14, Тайвань – 18, КНР – 33, Россия – 44 (аренда офиса составляла в 2005 г. ($/м^2) в Лондоне – 1923, Токио – 1411, Париже – 964, Москве – 918, Мадриде – 569).

В 2014 г. по **индексу деловой среды:** 1. Сингапур, 7. США, 12. Германия, 27. Япония. Россия в список не вошла.

В 2014 г. по **индексу общей конкурентоспособности:** 1. США, 2. Швейцария, 3. Сингапур, 23. Китай, 38. Россия, 44. Индия. Россия в список не вошла.

Индекс затрат страны на достижение устойчивого высокого уровня роста ВВП на душу населения рассчитывается по 259 показателям (открытость экономики, роль правительства, развитие финансовых рынков, качество инфраструктуры, технологии, управления бизнесом, юридические и политические институты, гибкость рынка труда).

Индекс инновационный составляет для США – 6,66, Финляндии – 6,43, Тайваня – 6,19, Швеции – 5,89, Японии – 5,74.

Индекс развития ИКТ составляет для Дании – 5,90, США – 5,72, Швеции – 5,66, Финляндии – 5,61, Тайваня – 5,51.

Индекс развития электронного бизнеса составляет для Дании – 9,0, США – 8,88, Швейцарии – 8,81, Швеции – 8,74, Великобритании – 8,64.

§5.6. Мировая валютная система.

Национальная валютная система — это форма организации денежных отношений, которая охватывает внутреннее денежное обращение и сферу международных расчетов страны - расчетов между государствами, организациями, фирмами и гражданами, находящимися на территории различных стран. Комплекс отношений, возникающих в процессе международных расчетов, отражается в платежных балансах стран. Денежные единицы различных стран опосредуют процесс международного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы и тем самым формируют мировую валютную систему.

Мировая валютная система и международные валютные отношения включают национальные валютные системы, порядок их функционирования и взаимодействия (определение валютного курса, международные расчеты страны, управление золотовалютными резервами страны, условия обратимости валюты, режим валютного рынка и рынка золота, статус национальных органов по регулированию валютных отношений страны), международные платежные средства (национальные валюты, золото, SDR и Евро), механизм установления и поддержания валютных курсов, порядок балансирования международных платежей, условия конвертируемости валют, режим международных рынков золота и валюты, статус межгосударственных органов по регулированию международных валютных отношений.

Субъектами международного валютного рынка являются экспортеры и импортеры товаров и услуг, держатели инвестиционных портфелей, коммерческие банки, валютные брокеры и дилеры, правительства, центральные банки. Элементами инфраструктуры рынков золота и валюты являются фондовые и валютные биржи и биржи драгоценных металлов в Лондоне, Токио, Нью-Йорке, Франкфурте на Майне, Брюсселе и других мировых финансовых центрах.

Валютный курс - это соотношение между валютами отдельных стран (цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны). Он отражает соотношение спроса и предложения на валюту на валютных рынках, является основой для обмена валют.

Валютный паритет - это соотношение валют, соответствующее их золотому содержанию (почти никогда не совпадает с валютным курсом), или соотношение валют, соответствующее их покупательной способности (ППС). Он показывает количестве денежных единиц одной страны, необходимых для покупки стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну денежную единицу другой страны. Валютный паритет по ППС используется для сопоставления ВВП различных стран.

Развитие мировой валютной системы можно разделить на четыре этапа.

Золотой стандарт сформировался в Великобритании в начале XIX в. (в России — с 1897 г.). К концу XIX в. в мире стихийно сложилась система «**золотого (золотомонетного) стандарта**», включавшая конвертируемость национальной валюты в золото внутри и вне государства, свободный обмен золотых слитков на монеты, свободный экспорт и импорт золота и продажа его на международных рынках, поддержание жесткого соотношения между национальным золотым запасом и внутренним предложением наличных денег (банкнот и монеты), фиксированный валютный курс в международных расчетах. Золотой стандарт предполагал закрепление за золотом денежных функций и официальное установление фиксированного золотого содержания (паритета) национальной денежной единицы. **Золотой паритет** был официальной ценой золота. Золотые монеты находились в обращении и имели силу законного платежного средства. Центральные банки обязаны были свободно обменивать бумажные деньги (банкноты, казначейские билеты и другие денежные знаки) на золото по номиналу. Валютные курсы стран фиксировались на базе золотых паритетов национальных денежных единиц и колебались в узких пределах «золотых точек», которые определялись расходами (в основном на транспортировку и страхование), связанными с перемещением золота между странами.

В условиях золотого стандарта регулирование платежного баланса осуществлялось в основном стихийно путем переливов золота из одних стран в другие через частные каналы. Государство практически не участвовало в процессе регулирования международных расчетов, а официальные золотые резервы были главным регулятором несбалансированности платежного баланса. Система «**золотого стандарта**» была дезорганизована в результате I мировой войны.

По решению Генуэзской конференции (1922 г) был введен «**золотодевизный стандарт**» с обменом банкнот частными лицами на девизы (векселя, чеки, доллары и фунты стерлингов), обмениваемые затем государственными ЦБ на золото. Частным лицам запрещался ввоз и вывоз драгоценных металлов и монет из них. Было установлено, что частные лица на национальную валюту могут приобретать и продавать девизы – доллары США и фунты стерлингов Великобритании. Драгоценные металлы, монеты из них и девизы использовались в межгосударственных расчетах по платежам публичных лиц. Система золотодевизного стандарта была подорвана II мировой войной.

Контуры послевоенной международной валютной системы обсуждались на конференциях «объединенных наций», проводившихся в период II мировой войны.

Международная конференция в Бреттон-Вудсе 1944 г. закрепила основные принципы и положения системы з**олотовалютного стандарта** (**Бреттон-Вудской валютной системы**) - мировой валютной системы, в которой доллар США, а также в значительно меньшем объеме английский фунт стерлингов, осуществляли резервные функции наряду с золотом и для этих целей разменивались на него. Доллар признавался резервной валютой в качестве меры ценности валют, как международное кредитное средство и средство платежа. За золотом сохранялась функция средства окончательных денежных расчетов между странами. Федеральная резервная система США приняла обязательство свободно обменивать в казначействе США ЦБ и правительствам других стран доллары на золото по фиксированному курсу 1944 г. - **$35** за **1 тройскую унцию (31,1 г. Au**). Валютные курсы были фиксированы. Международному валютному фонду (МВФ) вменили в обязанность осуществлять мониторинг мирового валютного рынка и национальных валютных систем, разрабатывать мероприятия по регулированию валютных отношений между странами (кроме социалистических). Правительства и частные лица могли приобретать золото на частном рынке. Валюты приравнивались и обменивались на основе официальных валютных паритетов в золоте и долларах. Каждая страна должна была сохранять стабильный курс своей валюты относительно любой другой валюты. Рыночный курс валюты не должен был отклоняться от паритета более чем не 1%. Изменения паритета могло производиться только в случае устойчивого нарушения платежного баланса. В результате масштабы использования золота в расчетах и платежах резко уменьшились.

Для нормального функционирования золотовалютного стандарта требовалось постоянное увеличение резервов для обеспечения платежей в развивающейся мировой экономике и поддержания оптимального соотношения между золотыми и валютными (долларовыми) резервами с тем, чтобы цена на золото была равновесной.

Рост расходов США на ведение корейской и вьетнамской войн, на участие в «холодной» войне и блоковом противостоянии, покрываемых за счет эмиссии денежной массы, и, соответственно, более высокие темпы прироста валютных резервов по сравнению с темпами прироста запасов золота неизбежно подрывали способность США сохранять конвертируемость доллара в золото по фиксированному курсу. В результате относительного снижения конкурентоспособности американской экономики США с 1970 гг. стало иметь отрицательное сальдо платежного баланса и ослабление доллара. Нарастала несбалансированность международных расчетов и подрыв доверия к доллару, особенно к его золотому содержанию. Следствием дефицита платежного баланса США стал отказ США от обязательств 1944 г. обменивать доллар на золото по официальному фиксированному курсу 1944 г. А между тем, к концу 1960 гг. доллар США практически монополизировал сферу международных расчетов. Его доля в золотовалютных резервах всех стран увеличилась с 9% в 1950 г. до 75% в 1970 г.

К 1970 г. запасы долларов в международных резервах превысили золотой запас США в несколько раз, страны-держатели стали требовать обмена долларовых резервов на золото. США, не имея золота, официально прекратили обмен долларов на золото с 15 августа 1971 г. Страны ЕЭС отказались от обязательств по поддержке курса доллара, началось «плавание» валют, де-факто это привело к отказу от основополагающих принципов системы золотовалютного стандарта.

Цена золота на мировых рынках стала определяться соотношением спроса и предложения на него, прежде всего, на Лондонской бирже металлов. Цена золота стала быстро увеличиваться - с $35 в 1968 г. до $1000 в 2008 г. и до более $1800 в 2013 г.

На основании решения совещания МВФ, состоявшегося в 1976 г. в г. Кингстоне на Ямайке, в 1978 г. вступили в силу поправки к Уставу МВФ, которые закрепили изменения в мировой валютной системе. Было решено, что функция золота как меры цены и валютных курсов упраздняется. Золото превратилось в обычный (хотя и весьма ликвидный) товар со свободной ценой на него. Отменялась официальная цена золота; закреплялась система плавающих курсов; были повышены требования к координации внутренней и внешней экономической политики стран — членов МВФ. «**Специальные права заимствования**» (СПЗ) были признаны в качестве основного резервного авуара, кредитных денег. Декларировалось намерение превратить их в основной резервный актив международной валютной системы (альтернативу золоту и доллару).

СПЗ («**special drawing rights», SDR**) - международный резервный актив, который эмитируется МВФ и распределяется между странами-членами пропорционально их квотам в МВФ. **SDR** не имеют материально-вещественной формы, существуют в виде бухгалтерской записи на счетах центральных банков и на специальном счете МВФ. В качестве ликвидного средства **SDR** используются той или иной страной для покрытия дефицитов платежных балансов, а также кредитов МВФ. Однако непосредственным инструментом расчетов в МЭО **SDR** не являются. Этот актив лишь дает ЦБ право на получение любой валюты для последующего финансирования дефицита платежного баланса.

Стала формироваться система управляемого плавания валютных курсов, при которой внешняя несбалансированность расчетов (платежного баланса) регулируется за счет постепенного изменения валютных курсов и/или проведения внутренних макроэкономических преобразований. Валютная политика страны стала элементом ее макроэкономической политики. Странам предоставлялось право выбора любого режима установления валютного курса.

Курсы своих валют по отношению к американскому доллару установили 39 стран, к французскому франку - 14 стран, к SDR - 17 стран. А 19 стран (США, Канада, Великобритания, Япония и другие) установили свободный курс своих валют, определяемый соотношением спроса на них и их предложения на валютных рынках. Валютный курс SDR с 1981 г рассчитывался, исходя из корзины, состоящей из 5 валют (ДМ, ¥, £, Fr, $), с 2000 г – 4 валют (€, ¥, £, $).

Основные потоки товаров в международной торговле приходятся на страны, чья валюта используется для определения курса SDR. Колебания их макроэкономических показателей разнонаправлены, а поэтому - при определении курса SDR - взаимно

компенсирует друг друга. За счет этого SDR является более стабильной валютой по отношению к валютам, входящим в корзину, а также и к золоту (на его цену влияет не только спрос, но и предложение, зависящее от размеров его добычи).

Мировая история свидетельствует, что укрупнение товарных рынков всегда сопровождалось введением единой валюты для обслуживания каждого из них. Быстрое формирование во второй половине XX в. мирового рынка как целостной экономической системы дает основания полагать, что SDR в XXI в. превратятся в полноценные мировые деньги, возможно - с эмиссией наличных денег, использованием в качестве цены расчетов и платежей, средства соизмерения затрат с результатами, средства учета и отчетности.

В Европейском валютном союзе в 2000 г. национальные валюты были замещены евро.

В период с 1973 г по 1992 г объем валютных операций на мировых рынках вырос с $10-20 млн. долларов до $900 млрд. в день. В начале 1990 гг. около 50% международных валютных сделок осуществлялось на трех рынках: в Лондоне - $187 млрд. в день, в Нью-Йорке - $129 млрд. в день и в Токио - $119 млрд. в день. Общий ежесуточный объем международных валютных операций в середине 1990 гг. достиг $1,23 трлн. В конце 1980 гг. около 90% валютных сделок совершали банки, в 1990 гг. росла доля инвестиционных фондов.

Валютные рынки используются для пополнения валютных резервов частных лиц и государства, для государственного регулирования экономики на макроуровне - посредством дисконтной политики (изменения учетной ставки), валютной интервенции, регулирования валютного курса (девальвации или ревальвации). Изменение учетной ставки влияет на изменение кредитных и депозитных ставок, предлагаемых коммерческими банками, - на спрос и предложение национальной валюты на национальном рынке, на доходность, спрос и предложение долговых обязательств государства и муниципалитетов и, в конечном итоге, - на инвестиционную активность и конъюнктуру на товарных рынках.

Валютная интервенция сопровождается изменением спроса и предложения на внешних валютных рынках на иностранную валюту и золото - влияет на курс национальной валюты и доходность экспортно-импортных операций. **Девальвация** - снижение официального курса (удешевление) национальной валюты, а **ревальвация** – это повышение ее официального курса (ее удорожание). Они используются для приведения его в соответствие с фактически сложившимся на рынке курсом. В настоящее время девальвация и ревальвация осуществляются путем купли-продажи валюты центральным банком страны (за счет средств специального стабилизационного фонда) на валютном рынке своей страны или путем дополнительной эмиссии денег.

Девальвация имеет следствием удешевление отечественных товаров за рубежом и удорожание иностранных товаров на отечественном рынке, она способствует росту экспорта и сокращению импорта при условии стабильности внутренних цен на отечественном рынке (в результате ужесточения фискально-денежной политики), в противном случае выигрыш в конкурентоспособности будет утрачен из-за роста цен. Торговый дефицит имеет следствием избыточный спрос на иностранную валюту и удешевление национальной валюты, а активный торговый баланс сопровождается избытком предложения иностранной валюты и удорожанием национальной валюты.

Валютой являются любые выраженные в национальной денежной единице платежные документы или денежные обязательства, используемые в международных расчетах. Это - банкноты, казначейские билеты, различные виды банковских счетов, а также чеки, векселя, аккредитивы и другие платежные средства. Эти платежные документы покупаются и продаются на специальном валютном рынке. Спрос и предложение на национальном валютном рынке формируются в результате предъявления на нем денежных требований и обязательств, выраженных в различных валютах, опосредующих международный обмен товарами, услугами и движение капитала.

Спрос и предложение валюты формируются в связи со всеми операциями, которые опосредуют международный обмен и отражаются в платежном балансе любой страны. Это - экспортно-импортные (торговые), а также неторговые операции (транспорт, страхование, туризм, переводы заработной платы, пенсий и т.д.), движение капитала, краткосрочного (включая спекулятивные валютные сделки), средне- и долгосрочного (предоставление и погашение кредитов, отток и приток прямых и портфельных инвестиций) и т.д.

Национальный режим регулирования валютных сделок по различным видам операций для резидентов и нерезидентов определяет степень конвертируемости валюты. Все валюты условно подразделяют на свободно конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые) валюты.

В странах, где отсутствуют законодательные ограничения на совершение валютных сделок по любым видам операций (торговым, неторговым, движению капитала) для резидентов и нерезидентов, валюта является **свободно конвертируемой** (СКВ).

Частично конвертируемыми являются валюты тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций или для различных субъектов валютных сделок.

Неконвертируемыми валютами являются валюты тех стран, законодательство которых предусматривает ограничения практически по всем видам операций. Советский (и российский рубль фактически до середины 1992 г.) были примером такой валюты.

Предпринимаются попытки эмиссии региональных (**дополнительных) валют**[25].

Валютный рынок – это совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок. Его субъектами являются коммерческие банки и другие финансовые учреждения, связанные друг с другом сетью средств связи, с помощью которых осуществляется торговля валютами.

Подавляющая часть валютных операций проводится в безналичной форме, т.е. по текущим и срочным банковским счетам. Незначительная часть рынка приходится на торговлю монетами и обмен наличных денег.

В ряде стран часть межбанковского рынка организационно оформлена в виде валютной биржи. Современные средства коммуникации позволяют торговать валютой круглые сутки (исключая выходные дни). Например, европейский банк, имеющий разветвленную филиальную сеть по всему миру, может торговать долларами в Сингапуре, Франкфурте-на-Майне, Нью-Йорке и Сан-Франциско, перемещая операции из одного часового пояса в другой.

Национальные валютные рынки тесно связаны между собой, являются составной частью глобального мирового валютного рынка.

Валютная котировка – это фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной валюте. При этом курс национальной денежной единицы может быть установлен в форме как **прямой котировки** (количество единиц национальной валюты в единице иностранной валюты), так и **обратной котировки** (количество единиц иностранной валюты в единице национальной валюты). Профессиональные участники валютных рынков используют курс покупателя и курс продавца.

Курс покупателя — это курс, по которому банк-резидент покупает иностранную валюту за национальную, а курс продавца — курс, по которому он продает иностранную валюту за национальную. При прямой котировке курс продавца более высокий, чем курс покупателя.

Маржа – это разница между курсом продавца и курсом покупателя, которая покрывает издержки и формирует прибыль банка по валютным операциям.

Валютные курсы различаются по **видам платежных документов**, которые являются объектом обмена. Это - курс телеграфного перевода, курс чеков, курс банкнот (курс меняльных контор).

«**Кросс-курс**» - это котировка двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, устанавливающего курс (например курс доллара к иене, установленный немецким банком).

Валютные курсы дифференцируются в зависимости от **вида валютных сделок:** курсы наличных (кассовых) сделок (курс «**спот**»), при которых валюта поставляется немедленно (в течение двух рабочих дней) и курсы срочных сделок (**форвардные**), при которых реальная поставка валюты осуществляется через четко определенный период времени. Курс «спот» — базовый курс валютного рынка. По нему происходит урегулирование текущих торговых и неторговых операций. Форвардный курс устанавливается участником валютной сделки, которая реально будет осуществлена через определенный период времени на фиксированную дату.

Участники валютного рынка осуществляют операции в спекулятивных целях, либо в целях страхования валютных рисков. Цели **хеджеров** (тех, кто страхует риски) и **спекулянтов** прямо противоположны.

[25] Семеко Г. Дополнительная валюта: теория и практика. Ж. Мировая экономика и международные отношения. 2013 №1.

Хеджирование (страхование) валютных рисков обусловлено колебанием курсов. Это - сделка, совершаемая с целью ликвидации открытых позиций (чистых активов и чистых пассивов) в иностранной валюте. Существуют «**длинная**» позиция, когда нетто-активы в иностранной валюте (т.е. требования) превышают обязательства и «**короткая**» позиция, когда нетто-пассивы (обязательства) превышают требования.

Спекуляция на валютном рынке - действия, направленные на открытие «длинной» или «короткой» позиции в иностранной валюте.

Валютная «корзина» является аналогом **коллективной валюты** - искусственной счетной единицы. В ЕЭС применялась ЭКЮ - European current unity, курс которой рассчитывался на базе «корзины» валют.

В результате экономической и валютной интеграции ряда стран учреждается реальная **единая валюта**. Центральный банк (Валютный союз) 14 государств Западной и Центральной Африки с 1966 г. эмитирует единую валюту - **западноафриканский франк**. С 01.01.1999 г. создали европейский валютный союз (ЕВС) и ввели в безналичном обороте единую валюту **евро** страны-члены ЕС - Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Словения, Финляндия, Франция. Курсы их валют были зафиксированы 01.01.1999 г.

Спрос на денежных рынках зависит от количества сделок, в которых деньги выполняют функцию средства обращения и платежа. Объем сделок определяется динамикой ВВП той или иной страны. Курс валюты должен повышаться в стране, где наблюдаются более высокие темпы экономического роста и спроса на различные виды активов. Основой соотношения обмена двух валют является паритет покупательной способности (ППС). Он показывает количестве денежных единиц страны А, необходимых для покупки некоего стандартного набора товаров и услуг, которые можно купить за одну денежную единицу страны Б.

ППС рассчитывается во многих странах мира, в том числе в России. $\mathbf{P_1=rP_2}$ или $\mathbf{r=P_1/P_2}$, где **r** — валютный курс; $\mathbf{P_1}$ и $\mathbf{P_2}$— уровни цен в рассматриваемых странах. Предполагается, что международная торговля сглаживает разницу в движении цен основных товаров в мировой торговле. Такие товары должны иметь во всех странах приблизительно одинаковые цены, исчисленные в одной и той же валюте. Не по всем товарам и особенно услугам может действовать механизм выравнивания. Так, цены на недвижимость при пересчете по валютному курсу могут значительно различаться в разных странах. Теория ППС имеет эмпирическое подтверждение. Она оказывается полезной при анализе цен и валютных курсов в странах с высокими темпами инфляции. В условиях гиперинфляции индексы внутренних цен и курса национальной валюты, например, к доллару практически совпадают. Корреляция между соотношением уровней инфляции в различных странах и динамикой валютных курсов существует в долгосрочном плане (на временных отрезках свыше 10 лет).

В краткосрочном плане эта теория не находит достаточных подтверждений, особенно в странах с низкими темпами инфляции. Средневзвешенное соотношение цен, рассчитанное на базе различных товарных «корзин» двух стран, на протяжении нескольких лет может не соответствовать абсолютному уровню валютного курса и его динамике.

Существует обратная связь между динамикой валютного курса и торгового баланса. Торговый баланс ухудшается (увеличивается отрицательное сальдо) в случае, если страна расходует денег за границей больше, чем получает, т.е. на валютном рынке со стороны участников торговых операций увеличивается предложение национальной валюты и растет спрос на иностранную. Это создает условия для формирования тенденции к падению курса национальной валюты. А при положительном сальдо торгового баланса возникает тенденция к повышению курса национальной валюты. Очевидно, что падение курса национальной валюты (девальвация) стимулирует экспортеров и делает менее выгодным импорт.

Например, при падении курса евро по отношению к доллару за три месяца с €1,50 до €1,65 экспортер получит в € выручку на 10% больше, чем три месяца назад, а импортер вынужден будет заплатить в € на 10% больше за импорт из США. В результате такое изменение валютного курса создает тенденцию к увеличению экспорта и сокращению импорта, т.е. к уменьшению отрицательного и возникновению положительного сальдо торгового баланса. При повышении курса национальной валюты (ревальвации) все происходит наоборот. На практике проявление этой обратной зависимости не столь прямолинейно. Многое определяет эластичность цен на экспортные и импортные товары в

зависимости от динамики валютного курса (при полной неэластичности повышение курса национальной валюты даже может ухудшить торговый баланс). Но в долгосрочном плане изменения валютного курса обеспечивают стабилизирующее изменение торгового баланса.

Валютные курсы достаточно чувствительны к изменениям процентных ставок. Более высокие процентные ставки при прочих равных условиях делают доллар, например, более привлекательным для инвесторов, желающих поместить свои активы на долларовый депозит. На валютном рынке возрастает спрос на доллары, и его курс повышается. При понижении процентных ставок в США, наоборот, возникает тенденция к понижению курса доллара. При анализе влияния процентных ставок на валютный курс необходимо учитывать, что эта закономерность справедлива не для номинальных, а для реальных процентных ставок (т.е. без учета темпов инфляции в стране).

Изменения процентных ставок в значительной степени зависят от денежно-кредитной политики государства и действий центрального банка той или иной страны по регулированию валютного курса.

Ужесточение денежно-кредитной политики ограничивает рост денежной массы, а значит, относительно сокращает предложение национальной валюты на валютных рынках, что должно вести к повышению ее курса.

Смягчение денежно-кредитной политики создает тенденцию к понижению курса национальной валюты. Ужесточение налоговой политики в целом и, особенно по отношению к нерезидентам или введение каких-либо ограничений по отдельным видам операций, также однозначно ведет к падению курса национальной валюты.

Одним из инструментов валютной политики официальных органов являются валютные интервенции центрального банка с целью корректировки динамики валютного курса. Интервенции достаточно эффективны, если речь идет о временной несбалансированности международных расчетов страны, например под воздействием сезонных факторов или кратковременных переливов краткосрочного (особенно спекулятивного) капитала. Однако в случае глобальной несбалансированности интервенции не в состоянии противостоять падению или повышению валютного курса.)

Курс иностранной валюты $\mathbf{r=(M_1/M_2)(N_1/N_2)(i_1-i_2)(p_1-p_2)T}$ по отношению к национальной **r** повысится, если:

- увеличится денежная масса $\mathbf{M_1}$ в данной стране,
- уменьшится денежная масса $\mathbf{M_2}$ в иностранном государстве,
- повысится ВВП в данной стране $\mathbf{N_1}$;
- снизится ВВП в иностранном государстве $\mathbf{N_2}$;
- понизятся процентные ставки в данной стране $\mathbf{i_1}$;
- повысятся процентные ставки в иностранном государстве $\mathbf{i_2}$;
- повысятся ожидаемые темпы инфляции в данной стране $\mathbf{p_1}$,
- понизятся ожидаемые темпы инфляции в иностранном государстве $\mathbf{p_2}$,
- ухудшится торговый баланс данной страны **T**.

Анализ основных принципов, в соответствии с которыми обмениваются валюты, и факторов, определяющих динамику валютных курсов, показывает, что через систему валютных отношений достигается динамическое равновесие внутренней экономики в системе мирохозяйственных связей.

Формирование валютной политики государства как инструмента регулирования данного равновесия в значительной степени зависит от установленного режима валютных курсов. В зависимости от того, установлен в той или иной стране режим фиксированных или плавающих курсов, будет применяться различный набор экономических рычагов восстановления нарушенного равновесия.

При фиксированном курсе должны проводиться изменения во внутренней экономике с тем, чтобы при существующем валютном курсе устранить внешний дисбаланс. Например, при дефиците платежного баланса необходимо за счет продажи валютных резервов сокращать денежную массу, ужесточать денежно-кредитную политику со всеми вытекающими дефляционными последствиями до тех пор, пока спрос на национальную валюту не восстановится.

При плавающем курсе возможно, что валютный курс под воздействием краткосрочных (спекулятивных) факторов может переоценить макроэкономическую несбалансированность экономики, что может повлечь за собой нежелательные структурные изменения.

В настоящее время режимов валютных курсов в чистом виде практически не существуют. Эволюция международной валютной системы в целом шла в направлении от режима фиксированных валютных курсов к плавающим.

Система валютной монополии государства, существовавшая в условиях централизованной плановой экономики бывшего СССР, была элементом монополии государства на внешнеэкономическую деятельность, а система расчетов с поставщиками экспортной и потребителями импортной продукции обеспечивала поступление в бюджет СССР разницы между внутренними и внешнеторговыми ценами. Расчеты с предприятиями осуществлялись на базе внутренних цен, при этом в бюджет изымались все положительные разницы этих цен с внешнеторговыми контрактными ценами, пересчитанными по официальному курсу рубля, а отрицательные разницы дотировались из бюджета. Все доходы и расходы бюджета от внешнеэкономической деятельности планировались и отражались в сводном валютном плане, разрабатывавшемся Госпланом СССР.

Госбанк СССР устанавливал единый официальный курс рубля к иностранным валютам по всем видам операций на базе золотого содержания валют. Золотое содержание рубля было рассчитано на базе паритета покупательной способности рубля к другим валютам, так как других объективных критериев его определения в условиях валютной монополии не существовало. После окончательного краха золотого стандарта в международной валютной системе курс рубля был привязан к «корзине» из шести основных валют (поэтому с 1972 г. курс доллара к рублю стал «плавать» в зависимости от изменения цены этой корзины). Госбанк СССР имел исключительное право на совершение сделок с валютными ценностями на территории страны, а проведение международных валютных, расчетных м кредитных операций было поручено Внешторгбанку (Внешэкономбанку) СССР. «Эрозия» системы валютной монополии началась в конце 1980 гг. в рамках концепции совершенствования внешнеэкономической деятельности, когда сначала несколько десятков, а затем все предприятия и организации получили право самостоятельного выхода на внешние рынки.

Последовательный демонтаж системы валютной монополии начался после распада СССР. С этого момента важнейшими целями валютной политики правительства России стали достижение конвертируемости национальной валюты; поддержание стабильности курса рубля; превращение рубля в единственное законное платежное средство на территории России. В 1992 г. был установлен единый валютный курс для всех видов операций, определяемый дважды в неделю по итогам аукционов на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) как официальный курс Банка России. С мая 1996 г. Банк России отказался от практики такого определения и стал объявлять ежедневный курс покупки и продажи долларов США по своим операциям на межбанковском и биржевом валютных рынках. С 0107.1996 г. России приняла обязательства по ст. VIII Учредительного соглашения (Устава) МВФ, в соответствии с которыми полностью снимаются все ограничения на валютные операции по текущим счетам и переводам. Тем самым был совершен переход к конвертируемости рубля по текущим операциям.

Основными сегментами валютного рынка в России являются биржи и межбанковский валютный рынок. Курсы валюты и объемы операций по результатам торгов на валютных биржах служат ориентиром для сделок на межбанковском и фьючерсном (срочном) валютных рынках. Торги на биржах проводятся на основе **принципа «жесткого фиксинга»**. Каждая биржа сама определяет конкретный порядок проведения и организации торгов, основанный на следующем общем порядке.

Перед началом торгов дилеры, представляющие участников торгов, сообщают курсовому маклеру заявки на покупку и/или продажу иностранной валюты. Минимальная сумма покупки или продажи иностранной валюты (лот) равна $10 тыс. для биржевых торгов по долларам или €10 тыс. для биржевых торгов по €. В качестве начального курса иностранной валюты к рублю используется курс, зафиксированный на предыдущих торгах.

В начале торгов курсовой маклер сообщает о суммах заявок на покупку и продажу валюты. Если общий объем предложения валюты в начале торгов превышает общий объем спроса, то курсовой маклер понижает курс иностранной валюты к рублю, а участники торгов могут выставлять дополнительные заявки на покупку валюты и/или снимать свои заявки на продажу. В случае, если в начале биржевой сессии объем предложения меньше объема спроса, то при повышении курса иностранной валюты к

рублю участники торгов могут выставлять дополнительные заявки на продажу валюты и/или снимать свои заявки на покупку иностранной валюты.

При достижении равенства спроса и предложения происходит установление фиксированного для текущих торгов курса иностранной валюты к рублю — «фиксинг». По этому курсу происходит расчет по всем заключенным сделкам. С участников торгов биржа взимает комиссию в размере, как правило, не превышающем 0,15—0,2% от объема нетто-покупки (в иностранной валюте) или нетто-продажи (в рублях).

После завершения торгов все его участники получают биржевые свидетельства и операционные листы. Сроки расчетов на различных биржах варьируют от 0 до 7 дней.

Усилились конкурентные позиции межбанковского валютного рынка по сравнению с биржевым рынком. Риски межбанковского валютного рынка компенсируются скоростью перечисления средств (преобладают короткие и сверхкороткие сделки с поставкой валют в день заключения сделки или на следующий день - **операции «today»** и **«tomorrow»**).

Стабилизация курса рубля в условиях рыночных преобразований - это цель валютной политики правительства и необходимая предпосылка для достижений финансовой стабилизации экономики в целом.

Динамику рыночного валютного курса рубля определяют следующие факторы:

- инфляция, и, прежде всего, такие ее показатели, как кредитная эмиссия (точнее, динамика остатков на счетах предприятий, динамика взаимных неплатежей предприятий, наличная эмиссия (динамика массы наличных денег в обращении, индекс оптовых цен, индекс потребительских цен (в том числе по товарам наиболее эффективного импорта);
- динамика процента, особенно соотношение процента по краткосрочным рублевым кредитам и депозитам и процента по валютным кредитам и депозитам;
- государственное регулирование, и прежде всего валютные интервенции ЦБ РФ на бирже, регулирование конверсионных операций на бирже, экспортные и импортные налоги и тарифы, лицензирование и квотирование во внешней торговле;
- ожидания (курсовые, инфляционные, процентные).

В начале рыночных реформ российское правительство предполагало, что курс удастся контролировать косвенным путем, т.е. за счет жесткой монетарной политики и создания стабилизационного валютного фонда, призванного играть на валютном рынке роль мощного психологического амортизатора. Общая схема взаимодействия в связке «эмиссия — курс — объем валютных операций» задумывалась следующим образом: ограничение денежной массы — увеличение спроса на рубли в экономике в целом и рост предложения валюты на бирже — относительное (с учетом инфляции) снижение курса доллара — рост спроса на валюту — нарастание объема биржевых конверсионных операций.

В конкретных условиях экономики России выяснилось, что монетарная политика не в состоянии противостоять инерционной экономической структуре, В результате контроль над ростом денежной массы оказался неэффективным ограничителем роста цен, который сопровождался резким нарастанием объема взаимных неплатежей между предприятиями.

Поэтому предложение валюты на рынке корректируется интервенциями ЦБ РФ, а не перераспределением рублевого спроса. В условиях динамичного роста цен, развития инфляционных ожиданий и, как следствие, долларизации экономики спрос на валюту оказывает постоянное давление на рынок.

Мировая практика свидетельствует о том, что государству совсем не обязательно эмитировать собственную валюту. Возможно использование в розничном товарообороте (и при иных платежах наличными) коллективной валюты или валюты другого государства. Учитывая, что Европейский Союз является крупнейшим торговым партнером России, что в перспективе неизбежно вступление России в ЕС, было бы целесообразно ввести в обращение на территории России «евро» в качестве второй валюты, используемой для осуществления платежей.

Глобализация мирохозяйственных связей, становление мировой экономики как целостной экономической системы, автономными, но все же подсистемами которой являются национальные экономики, определяет неизбежность возникновения мировых денег в их знаковой форме – для обеспечения розничного товарооборота (по мере расширения масштабов применения дебетовых и кредитных карточек область их использования постоянно будет сужаться) и виртуальной форме – для обеспечения мирового товарооборота и обслуживания мирового рынка инвестиций.

По мере возникновения потребности в регулировании тех или иных мирохозяйственных отношений заинтересованные страны заключают соответствующие соглашения, на их основе создают межгосударственные институты (международные

организации или органы), им делегируют соответствующие правомочия, наделяющие эти институты атрибутами органов власти «общепланетного» государства. Делегирование правомочий осуществляется за счет добровольного ограничения суверенных прав заинтересованного государства, за счет добровольного отказа от части этих прав. Этот процесс идет медленно, но непрерывно, и в одном и том же направлении.

Учреждение европейских валютных и фондовых бирж (имеющих площадки в нескольких странах), изучение и освоение опыта их работы несомненно будет способствовать возникновению общепланетных валютной и фондовой бирж (имеющих площадки во всех странах и действующих круглосуточно) как инфраструктур мировой экономики. Изучение и освоение опыта использования западноафриканского франка и «евро» будет способствовать осознанию необходимости создания мировой валюты, формированию представлений о необходимом для этого всемирном эмиссионном институте и общепланетном валютном праве.

§5.7. Региональная и глобальная экономическая интеграция

Формирование мировой экономики как целостной экономической системы осуществляется одновременно и на глобальном уровне и в рамках региональных экономических объединений. Международная экономическая интеграция — это процесс экономического и политического объединения стран на основе МРТ между национальными экономиками и их взаимодействия, специализации и кооперирования. На микроуровне развивается взаимодействие отдельных фирм различных стран, в т.ч. посредством создания филиалов и дочерних предприятий за рубежом. На межгосударственном уровне осуществляется экономическое объединение государств и согласование их национальной экономической политики.

Развитие связей между **предприятиями-резидентами** разных стран определяет необходимость упорядочения их отношений посредством межгосударственного (а затем и надгосударственного) правового регулирования. Оно обеспечивает свободное эффективное движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами, согласование и проведение совместной экономической, валютной, финансовой, научно-технической, социальной, а в региональных объединениях – также внешней и оборонной политики.

Региональная экономическая интеграция начинается с создания **зоны свободной торговли** (**ЗСТ**) в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и, прежде всего, - таможенные пошлины. Их создание усиливает конкуренцию на национальном рынке между отечественными и зарубежными производителями товаров. Ужесточение конкуренции, повышая опасность банкротства, заставляет предприятия применять технические инновации, повышает их восприимчивость к достижениям НТП. Отмена таможенных пошлин и нетарифных ограничений осуществляется в первую очередь в отношении промышленных товаров; в отношении сельскохозяйственных товаров либерализация импорта ограничена.

Таможенный союз (ТС) предполагает наряду с функционированием ЗСТ установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. ЗСТ и ТС обеспечивают для стран-участниц одинаковые возможности развития взаимной торговли и осуществления финансовых расчетов. ТС дополняется **платежным союзом**, обеспечивающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы.

Общий рынок (ОР) обеспечивает его участникам наряду со свободой взаимной торговли и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики. При формировании и функционировании ОР формируются общие фонды содействия социальному и региональному развитию, создаются надгосударственные органы управления и контроля, гармонизируется национальное законодательство стран-участниц ОР, возникает единое экономическое, правовое, информационное пространство.

Экономический и валютный союз (ЭВС) совмещает формы интеграции (ЗСТ, ТС, ОР) с проведением общей экономической, валютной, финансовой политики. ЭВС создан в Европе, где процесс экономической интеграции прошел указанные этапы.

Экономическая интеграция – результат действия объективных факторов: повышения открытости национальных экономик, НТП и углубления порождаемого им МРТ, глобализации хозяйственной жизни. Эти факторы взаимно определяют и обусловливают

друг друга. С середины XX в. экономическая интеграция осуществляется ускоренными темпами. Усиливается предметная, подетальная, технологическая специализация внутри фирм, между фирмами и национальными экономиками. Возрастает взаимная связь, дополняемость и зависимость товаропроизводителей отдельных стран на основе не только обмена результатами труда, но в результате организации совместного производства на базе кооперирования и комбинирования производственно-технологических процессов. Создаются, чаще всего - по инициативе ТНК, крупные международные производственно-инвестиционные комплексы. Растет интенсивность мирохозяйственных связей и изменяется их географическая конфигурация.

Повышение открытости национальных экономик имеет следствием усиление их участия в МРТ, рост их экспортной квоты по товарам и услугам, снижение или полная ликвидация ограничений на межстрановые перемещения товаров, капитала, рабочей силы, конвертируемость национальных валют.

Процессы межгосударственной экономической интеграции наиболее интенсивно происходят между сопредельными странами в том случае, если они взаимно дополняют друг друга по обеспеченности различными производственными ресурсами; находятся примерно на одинаковом уровне экономического развития; имеют исторически сложившиеся и достаточно прочные экономические связи, однородные хозяйственные системы, общность экономических интересов и проблем, совместное решение которых может быть значительно более эффективным.

Цели международной экономической интеграции определяются той формой, в которой она происходит. При формировании ЗСТ и ТС страны-участницы стремятся расширить рынок и создать благоприятную среду для взаимной торговли, препятствуя доступу на рынок конкурентов из третьих стран.

Формирование региональных интеграционных объединений усиливает экономический потенциал стран-участниц, способствует росту производства, расширению товарооборота и кооперационно-производственных связей. Об этом свидетельствует опыт развития ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН и др. Интеграция позволяет ее участникам совместно решать социальные проблемы, выравнивать условия развития отсталых и депрессивных регионов, смягчать положение на рынке труда, координировать научно-техническую политику.

Формирование региональных интеграционных объединений осуществляется на договорно-правовой основе.

* * *

Региональная экономическая интеграция впервые в мире началась в Западной Европе, где в 1951 г. был подписан Парижский договор о создании **Европейского объединения угля и стали (ЕОУС)**. Он вступил в силу с 01.01.1952 г. В 1957 г. были подписаны **Римские договоры** о создании **Европейского экономического сообщества** (**ЕЭС**) и **Европейского сообщества по атомной энергии** (Евратом). Они вступили в силу с 01.01.1958 г. Их участниками были Франция, Италия, Западная Германия (ФРГ), Бельгия, Нидерланды, Люксембург.

В 1973 г в Европейские сообщества вступили Великобритания, Дания, Ирландия; в 1981 г. - Греция; в 1986 г. – Испания и Португалия; в 1995 г. – Австрия, Финляндия, Швеция; в 2004 г. – Литва, Латвия, Эстония, Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения, Мальта, Кипр; в 2007 г. – Болгария и Румыния. Очередными претендентами на вступление в ЕС являются Хорватия, Македония, Черногория, Сербия, Албания, а затем – Косово, Турция[26], Молдавия, Грузия, Украина.

Римский договор (1957 г.), провозгласив в качестве цели формирование ОР (единого рыночного пространства), стал правовой основой для образования ЗСТ, а затем - ТС. Реализация этой цели развивалась и конкретизировалась Единым европейским актом (1987 г.) - ЕЕА, договорами о создании Европейского союза (Маастрихт, 1991) - ЕС, Европейского валютного союза - ЕВС, введением европейского гражданства.

С вступлением в силу с 01.07.1987 г. ЕЕА деятельность ЕЭС в области экономической интеграции соединилась с европейским политическим сотрудничеством в единый процесс. В ЕЕА было решено завершить создание в ЕС единого рынка как пространства без внутренних границ со свободным движением товаров, капиталов, услуг и физических лиц. Для этого Комиссией ЕС были разработаны около 300 программ по устранению

[26] Турция подала заявку на вступление в Европейские сообщества в 1962 г.

преград в торгово-экономическом обмене между странами — членами ЕС, реализованные к середине 1990 гг. В 1991 и 1992 гг. были подписаны договоры о формировании экономического и валютного союза (Маастрихтские соглашения); об учреждении с 01.11.1993 г. ЕС (де факто – федеративного государства), обеспечивающего экономическое, валютно-финансовое, гуманитарное сотрудничество стран-участниц, их безопасность и согласование внешней политики.

С 01.01.1999 г. евро функционирует как безналичная, а с 01.01.2000 г. как наличная валюта. Вне зоны евро остаются Великобритания, Дания и Швеция. Великобритания отложила вступление в ЕВС, не желая расставаться с собственной валютой. Швеция и Дания выступают против сокращения социальных расходов государства, что предусматривается в рамках ЕВС.

С расширением ЕС наращивается его ресурсный потенциал за счет новых территорий и населения, значительно расширяется рынок, усиливается политический статус ЕС в мире. Но одновременно от ЕС требуются огромные затраты (рост бюджетных расходов на субсидии и трансферты новым членам ЕС и др.). Возрастает риск нестабильности в ЕС, так как присоединяются страны с отсталой структурой экономики, требующей модернизации. Развитие интеграции происходит в ущерб ее углублению, за счет сокращения расходов на социальную, региональную и структурную политику ЕС.

Европейская интеграция - это процесс, идущий как снизу (на уровне фирм), так и сверху (на межгосударственном, а затем – на надгосударственном уровне), это процесс постепенной трансформации международного межгосударственного объединения, созданного на договорной основе, в федеративное конституционное государство. В процессе интеграции произошло учреждение своеобразных межгосударственных законодательной, исполнительной и судебной властей ЕС.

Представительным органом ЕС является **Европейский парламент**, состоящий из депутатов, избираемых прямым тайным голосованием граждан во всех государствах-членах ЕС сроком на 5 лет. Парламент утверждает бюджет ЕС, контролирует деятельность Комиссии ЕС и может потребовать отставки ее членов путем вынесения вотума недоверия.

Система исполнительных органов включает: Европейский Совет (Евросовет), Совет министров и Европейскую комиссию (до провозглашения ЕС в 1994 г. — Комиссия ЕЭС, КЕС).

Европейский совет - это форум для обсуждения вопросов политического сотрудничества стран-членов ЕС. В него входят главы государств и правительств стран — членов ЕС, министры иностранных дел, председатель Комиссии ЕС. Решения принимаются на основе консенсуса.

Совет министров (Совет ЕС) состоит из министров государств-членов (их состав определяется отраслевой принадлежностью вопроса, подлежащего обсуждению и решению; это могут быть министры труда, на следующем заседании Совета – министры здравоохранения и т.п.). Он обеспечивает участие входящих в ЕС государств в принятии решений по формированию и реализации единой политики ЕС. Количество голосов, принадлежащих представителю каждой страны, определяется ее экономическим потенциалом. Решения в Совете принимаются квалифицированным большинством. Германия, Франция, Италия и Великобритания имеют по 10 голосов, Испания — 8, Бельгия, Греция, Нидерланды и Португалия - по 5 голосов, Австрия и Швеция — по 4, Дания, Финляндия и Ирландия — по 3, Люксембург — 2 голоса.

Комиссия ЕС (КЕС) — исполнительный орган, имеющий право разрабатывать и представлять на утверждение Совету министров проекты законов. КЕС осуществляет контроль над соблюдением таможенного режима, деятельностью аграрного рынка, налоговой политикой и т.д.; финансирование из социального, регионального, аграрного фондов, находящихся в ее распоряжении. КЕС ведет переговоры с третьими странами, ей принадлежит право распоряжаться средствами бюджета ЕС. Она обеспечивает гармонизацию национальных законодательных актов, стандартов и иных норм. КЕС состоит из 20 членов и председателя, назначаемых по представлению и с согласия правительств стран-участниц и с одобрения Европейского парламента. Решения принимаются простым большинством голосов. Члены Комиссии независимы от своих правительств, контролируются Европарламентом. Срок пребывания в Комиссии — 5 лет. Аппарат Комиссии состоит из нескольких тысяч человек.

Суд ЕС — это высший судебный орган. Он осуществляет контроль над заключением и выполнением договоров в соответствии с нормами права, а также разрешает споры между

государствами — членами ЕС, между государствами и органами ЕС, между частными лицами и органами ЕС.

В ЕС имеются и другие властные и консультативные органы, а также вспомогательные учреждения — комитеты, комиссии, подкомиссии, фонды финансового регулирования.

Основой права ЕС являются учредительные договоры и акты, принятые в их развитие. Вторичные нормативные акты представлено регламентами, директивами, решениями, рекомендациями и мнениями.

Регламенты по статусу имеют высшую юридическую силу в отношении к национальным законам стран — членов ЕС, они приобретают на их территории силу закона.

Директивы — нормативные акты, содержащие общие положения, которые конкретизируются в специальных нормативных актах стран — членов ЕС.

Решения – конкретные документы, имеющие индивидуальных адресатов. Формально они не обладают обязательной силой, хотя имеют определенное юридическое значение.

Рекомендации и **мнения** не являются обязательными к исполнению.

В ЕС создано **единое правовое пространство**. Право ЕС стало частью национального права стран-участниц. Оно обладает прямым действием на территории стран-членов ЕС, но в то же время оно автономно, самостоятельно и не только не подчиняется национальным властям, но и обладает преимущественной силой в случаях коллизии с нормами национального права. В области внешнеторговой, аграрной политики, торгового и гражданского права (конкурентное право, свобода конкуренции), налогового права (сближение систем налогов на прибыль, установление уровня налога с оборота и прямые взносы в бюджет ЕС) нормативные акты ЕС заменили национальное законодательство.

В области внешнеэкономической политики национальные правительства вправе вводить импортные квоты по товарам из третьих стран; заключать договоры о «добровольных ограничениях экспорта», и, прежде всего, с теми странами, где очень низкие цены на продукцию текстильной и электронной промышленности (например, Япония, Южная Корея); сохранять особые торговые отношения с бывшими колониями.

Комиссия ЕС всегда действует в интересах защиты единого рынка. Не допускаются какие-либо национальные нормативные акты, противоречащие праву ЕС.

Субъектами системы права ЕС являются не только государства — члены ЕС, но и их граждане.

ЕС располагает собственными финансовыми средствами, т.е. он не зависит от бюджетов входящих в него стран. Размер бюджета ЕС определяется Советом и Парламентом ЕС. Бюджет утверждает Парламент ЕС.

Счетная палата ЕС осуществляет контроль над расходами фондов и финансовых институтов ЕС. Ее 15 членов назначает Совет ЕС.

Европейский инвестиционный банк финансирует реализацию региональных программ ЕС, развитие энергетики и инфраструктуры путем долгосрочных кредитов и гарантий.

Доходная часть бюджета ЕС формируется за счет собственных финансовых источников (отчислений от налога на добавленную стоимость в размере 1,4%, таможенных пошлин, налогов на импорт сельскохозяйственной продукции из третьих стран и пр.) и отчислений от суммы ВВП входящих в ЕС государств в размере 1,2—1,3% (в зависимости от их доли в валовом продукте ЕС). Средства бюджета ЕС расходовались примерно следующим образом (%): аграрная политика – 61, администрация – 4, региональная политика. – 14, погашения и резерв – 2, социальная политика – 9, сотрудничество в целях развития – 4, исследования, энергетика, промышленность – 6.

Проведение единой валютной и финансовой политики осуществляется Европейским ЭВС посредством двухуровневой системы банков: **Европейского Центрального эмиссионного банка** (ЕЦБ) и системы центральных банков стран-членов.

В ЕС осуществляется совместное проведение структурной и региональной политики. Надгосударственное регулирование осуществляется в отношении наименее конкурентоспособных отраслей и отсталых регионов.

Финансирование аграрной политики (субсидирование внутренних и экспортных цен) является крупнейшей статьей расходов в бюджете ЕС. В результате ЕС превратился во второго после США мирового сельскохозяйственного экспортера. Аграрный рынок ЕС огражден высокими таможенными барьерами, препятствующими доступу товаров с мирового аграрного рынка, располагающего избыточными ресурсами. За счет субсидий

обеспечивается стабилизация доходов фермеров, их соответствие социальным стандартам и гарантиям работников других отраслей экономики.

Единый структурный фонд ЕС финансирует региональные, социальные и аграрные межгосударственные программы поддержки отдельных регионов в зависимости от их принадлежности к определенной группе «проблемных» территорий.

В 1980 гг. были разработаны и стали осуществляться **межгосударственные региональные программы по важнейшим отраслевым направлениям**. В 1990—1993 гг. приступили к реализации 10 **межгосударственных региональных программ**.

Региональный комитет ЕС осуществляет реализацию региональной политики, регулирует отношения между ЕС и отдельными регионами (с тем, чтобы придать им новый статус и ограничить влияние на них отдельных стран — членов ЕС). Им создан ряд **европейских регионов**: Транс-Рейнский союз регионов и др. Внутри регионов ЕС стремится к развитию отстающих районов. Подавляющая часть бюджетных средств направляется в слаборазвитые районы, где ВВП на душу населения не превышает 75% показателя, среднего для ЕС. Создан **Фонд содействия экономическому и социальному сближению наименее развитых стран**, к которым относятся Греция, Испания, Ирландия, Португалия.

Институты ЕС активно формируют необходимую инфраструктуру и благоприятный инвестиционный климат для компаний, ориентирующихся на совместные действия в области НИР и ОКР. Финансируются те виды НИР и ОКР, научные и технологические программы, которые отражают общие, а не национальные интересы. С 1985 г. осуществляется крупномасштабная многоцелевая программа сотрудничества 19 стран Европы «Эврика», открытая и для других стран.

В ЕС распределение компетенции между различными уровнями управления осуществляется на основе **принципа субсидиарности**, означающего, что решения о развитии и углублении интеграции должны приниматься на том уровне, на котором это наиболее эффективно. Если низшие уровни государственной власти не способны эффективно решать вопросы, то их решение передается на более высокий уровень, в т.ч. в надгосударственные инстанции. Ответственность более высоких уровней власти за принимаемые решения становится дополнительной (субсидиарной) по отношению к низшим уровням.

В соответствии с **принципом пропорциональности** действия ЕС не должны выходить за пределы мер, необходимых для достижения целей учредительных договоров.

С развитием интеграции принцип субсидиарности эволюционирует. Тенденцией становится передача ответственности на наднациональный уровень по более широкому кругу принимаемых решений. Концепции субсидиарности распространяются на регулирование на национальном, межгосударственном и наднациональном уровне, и на взаимоотношения между коллективными органами ЕС.

Усиливается надгосударственность регулирования. На территории зоны евро создан и эффективно действует (в лице ЕЦБ) прямой наднациональный регулятор единой денежно-кредитной и валютной политики. Совершенствуется механизм принятия решений с упрощением и сокращением сроков рассмотрения, обсуждения и утверждения коллективных решений.

В рамках институционально-правовой системы ЕС государства-члены передали (делегировали) коллективным органам управления, наделенным властными полномочиями («**институтам**»), ряд своих суверенных прав. Институты представляют интересы ЕС как единого целого, его государств-членов и граждан.

В декабре 2000 г. в Ницце главами государств и правительств ЕС было принято соглашение о пересмотре учредительных договоров и Договора о ЕС 1992 г. На конференции глав государств и правительств ЕС в Лаакене (14.12.2001 г., Бельгия) была принята декларация «Будущее ЕС», положившая начало разработке и последующему обсуждению в течение трех с половиной лет текста конституционного договора (**Европейской конституции**) **федеративного государства** («федерации государств-наций», «федерации государств и народов»). Была поставлена задача определить и четко разграничить полномочия институтов ЕС, унифицировать и упростить систему права ЕС, повысить демократичность и эффективность деятельности ЕС. Для этого был учрежден временный представительный орган - **Европейский конвент**, который работал с февраля 2002 г. по июнь 2003 г. под председательством В.Ж. д'Эстена. Он состоял из 105 представителей государств-членов, Европейского парламента и Европейской комиссии. Было решено «конституционализировать» право ЕС, т.е.,

заменить учредительные договоры новым «Договором, учреждающим Конституцию для Европы» (Конституционным договором, Европейской конституцией).

Текст Европейской конституции был единогласно принят в июне 2004 г. на встрече в Брюсселе 25 глав государств и правительств ЕС. Он формально закрепил усиление наднационального регулирования интеграционных процессов и его необратимость, подтвердил начало формирования государственного устройства в ЕС по федеративному типу. При этом был одобрен ряд процедурных изменений в Конституции по сравнению с предложениями Конвента. Европейской конституции отводилась роль высшего законодательного акта, имеющего приоритет перед национальным законодательством. Но референдумы в Нидерландах и Франции отвергли предложенный проект Европейской конституции. Поэтому был подготовлен и принят в Лиссабоне новый договор, более приемлемый для большинства европейцев.

С конца 1960 гг. ЕЭС участвует в оказании гуманитарной помощи. В 1992 г. был основан европейский «**Офис гуманитарной помощи**» (the European Office for Emergency Humanitarian Aid, ECHO), являющийся одним из основных международных финансовых доноров.

ЕЭС со временем стало использовать международные торговые переговоры для защиты прав человека. Оно подключилось к мониторингу выборов в третьих странах. С 1992 г. положение о необходимости соблюдения прав человека стало присутствовать во всех торговых соглашениях, заключаемых ЕС.

Конвентом была разработана **Хартия фундаментальных прав ЕС 2000 г**. Соглашение, заключенное ЕС в 2000 г. со странами АКТ (Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона) в Котону (Бенин), закрепило и положение по правам человека. Оно заменило конвенции, заключенные в Ломе. Это - договор о торговле и экономической помощи между ЕС и бывшими британскими, французскими и бельгийскими колониями. В качестве основополагающих принципов в него включены международные и региональные нормы в области защиты прав человека, миграции, гендерных вопросов, прав женщин и добросовестной деятельности органов государственного управления. Соглашение обязывает соблюдать эти нормы и государства-участники, и созданные ими международные органы.

Использование **принципа обусловленности** в ЕС предполагает, что для получения желаемого во взаимоотношениях с ЕС третьи страны должны соблюдать у себя определенные нормы (**позитивная обусловленность).** Установлены критерии для приостановки переговоров по отдельным вопросам (**негативная обусловленность**) для того, чтобы стимулировать к проведению экономических и политических реформ. Использование принципа обусловленности – это форма оказания помощи населению не демократических авторитарных стран и тоталитарных диктатур. **Принцип обусловленности** впервые стал использоваться в деятельности Международного валютного фонда (МВФ), который предоставляет странам займы при условии, что их правительства согласны соблюдать определенные макроэкономические требования.

Стратегия обусловленности получила дальнейшее развитие в **Европейской политике соседства** (ЕПС), в рамках которой соседям предлагаются отношения, построенные на общих ценностях (демократия и права человека, верховенство закона, эффективное и демократическое управление, принципы рыночной экономики и устойчивое развитие). Степень экономической интеграции с ними определяется уровнем соблюдения прав и свобод человека. ЕПС была предложена Алжиру, Белоруссии, Египту, Израилю, Иордании, Ливану, Ливии, Молдавии, Марокко, Палестинской автономии, Сирии, Тунису и Украине (Россия отклонила такое предложение). В 2004 г. участие в ЕПС было распространено на Армению, Азербайджан и Грузию.

Россия экспортирует в Европу энергоносители и сырье, а ЕС в Россию — в основном промышленные товары и услуги. Более половины внешнеторгового оборота России приходится на страны ЕС. На долю ЕС приходится 53% российского экспорта нефти и 62% российского экспорта природного газа, что составляет соответственно 25 и 40% общего потребления энергии странами ЕС.

Основой отношений между ЕЭС и Россией стало **Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС),** подписанное на острове Корфу 1 июля 1994 г., закрепившее **принцип наибольшего благоприятствования в торговых отношениях между ЕС и Россией**. Срок его действия закончился 30.11.2007 г. Партнеры должны были принять решение о том, какой станет правовая база отношений в дальнейшем.

От России требуется подписание Энергетической хартии, принятой 17.12.1991 г. в Гааге. Если Россия присоединится к ней, то она должна будет предоставить трубопроводы для свободного транзита газа из Средней Азии в ЕС. Но российские компании не получат свободного доступа к европейским трубопроводам.

В ЕС упрекают российское руководство в отступлении от ценностей и принципов, закрепленных в **СПС**; имеются сомнения в европейском выборе России, высок уровень недоверия. Оно особенно усилилось после войны с Грузией в 2008 г., аннексии Крыма в 2014 г. и войны в Донбассе в 2014-2015 гг. Это побуждает ЕС дистанцироваться от России, воспринимая ее главным образом как «нефть, газ и ядерное оружие».

Экономика России по структуре дополняет экономику ЕС. Но перспектива вхождения России в ЕС порождает сомнения у его членов. Вызывает опасения непредсказуемость поведения российских чиновников, нежелание российского руководства приводить законодательство и институты РФ в соответствие с нормами ЕС (осуществлять их гармонизацию).

СПС должны были заменить подготовленные в 2000-2006 гг. проекты **Соглашений о создании общих пространств** ЕС-РФ: 1. экономического (от Владивостока до Лиссабона), 2. свободы, правосудия и безопасности, 3. внешней безопасности, 4. образования, науки и культуры. Идеи четырех «общих пространств» («дорожные карты») содержали детализированные цели для развития двусторонних отношений и планы действий для их достижения.

Общее пространство экономики предусматривало создание открытого рынка между Россией и ЕС, ликвидацию барьеров для торговли и инвестиций, углубление экономических реформ и повышение конкурентоспособности национальных производителей.

Пространство свободы, правосудия и безопасности предусматривало укрепление демократии, власти закона, юридической системы и свободы прессы (сотрудничество в области правосудия и внутренних дел - «внутренней безопасности» - компенсирует в ЕС отмену контроля на внутренних границах). Оно включает сотрудничество полицейских и судебных органов стран-участниц в уголовной и гражданской сфере, охрану внешних границ, борьбу с наркотиками, организованной преступностью, коррупцией и терроризмом, а также иммиграционную политику, вопросы предоставления убежища, упрощения визовой системы между ЕС и Россией и регулярные консультации по правам человека.

Россия была одной из первых стран мира, заключивших соглашение с Европолом (ноябрь 2003 г.). В феврале 2007 г. Государственная дума РФ ратифицировала соглашения между Россией и ЕС о взаимном упрощении выдачи виз гражданам и о реадмиссии[27].

Пространство внешней безопасности предполагало взаимодействие в разрешении «замороженных конфликтов» на территории бывшего СССР, а также вопросы оказания гуманитарной помощи и сотрудничество в спасательных операциях при природных катаклизмах.

Пространство образования, науки и культуры предполагало активизацию научных и культурных контактов, совместных исследований и разработок.

Европейская комиссия оценивала комплекс общих пространств как всеобъемлющую систему партнерства ЕС и России, которая способна вывести отношения между ними на качественно новый уровень.

Болонский процесс начался в 1999 г. в целях налаживания сотрудничества между университетами и развития сферы высшего образования в Европе, ориентированного на оформление к 2010 г. **Европейского пространства высшего образования**, которое охватывало бы 45 стран с различными национальными системами, использующими общие рамки, основанные на трех циклах - бакалавриате/подготовке специалистов, магистратуре и докторантуре. Россия присоединилась к Болонскому процессу в 2003 г.

Был предложен перечень направлений, по которым следует провести согласование правил и процедур, применяемых в России и в ЕС, (от сотрудничества в аэрокосмической области до борьбы с пиратскими аудио- и видеодисками). Согласованию подлежали стандарты бытовой техники и промышленного оборудования. Это должно облегчить выход российской продукции на мировые рынки.

Никаких наднациональных органов России совместно с ЕС создавать не предполагалось. Сотрудничество должно было строиться исключительно в рамках

[27] Высылке нелегальных мигрантов.

партнерских отношений: интеграции, сближения законодательств, устранения торговых барьеров и др.

Руководство ЕС настаивало на подписании и ратификации одновременно всех четырех соглашений, поскольку они дополняли друг друга. При этом российскому руководству пришлось бы гармонизировать российское законодательство, обеспечивать прозрачность бюджетов силовых министерств и ведомств, восстанавливать в стране законность и правопорядок, в т.ч. – реанимировать деятельность судебной системы, прокуратуры, МВД, восстанавливать свободу слова и иные конституционные права и свободы. Однако Путин В. и его окружение настаивали на подписании только первого и четвертого соглашений. Поэтому готовые проекты соглашений с 2006 г. лежат без движения. А политика, активно проводимая с 2007 года (после отказа РФ подписать все четыре соглашения), имеет последствия, причиняющие огромный ущерб и российской экономике, и населению России, и будущему нашей страны.

Длительное время интеграционные процессы в Северной Америке протекали на фирменном и отраслевом уровнях. На государственном и межгосударственном уровнях они не были урегулированы. Однако фактическое слияние рынков США и Канады началось еще в XIX в. К концу XX в. единый рынок США и Канады де факто уже существовал. Документируя это факт, в 1988 г. заключается межгосударственное американо-канадское соглашение о свободной торговле. В 1992 г к нему присоединилась Мексика. С 01.01.1994 г. вступило в силу **Североамериканское соглашение о свободной торговле** (**North America Free Trade Agreement - НАФТА**), объединяющее США, Канаду и Мексику в зону свободной торговли Северной Америки.

В США поступает около 80% канадского экспорта (≈20% ВВП Канады). Доля США в иностранных прямых инвестициях в Канаде составляет свыше 75%, Канады в США ≈ 9%. В США поступает ≈ 70% мексиканского экспорта, а из США поступает ≈ 65% мексиканского импорта.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) сложился ряд локальных экономических зон. Соглашение о свободной торговле заключили Австралия и Новая Зеландия. В 1967 г. в Юго-Восточной Азии была учреждена **Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (Association of South East Asia Nation** - АСЕАН), в которую вошли Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд; в 1984 г. – Бруней; в 1995 г. – Вьетнам; в 1997 г. - Мьянма и Лаос; в 1999 г. Камбоджа. Ассоциация возникла первоначально как военно-политический союз для отпора экспансии КНР в ЮВА. Постепенно возникли и стали доминировать задачи экономического характера. В 1992 г. участники АСЕАН ставили цель создать к 2008 г. региональную ЗСТ путем поэтапного снижения внутренних таможенных тарифов.

В 1989 г. было создано **Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество** (АТЭС) 18 стран (Австралии, Брунея, Гонконга, Канады, КНР, Кирибати, Малайзии, Маршалловых островов, Мексики, Новой Зеландии, Папуа - Новой Гвинеи, Южной Кореи, Сингапура, США, Таиланда, Тайваня, Филиппин, Чили), к которым затем, в 1998 г. присоединились Россия, Вьетнам и Перу. Деятельность АТЭС направлена на стимулирование взаимной торговли и развитие сотрудничества в области технических стандартов и сертификации, таможенной гармонизации, развития сырьевых отраслей, транспорта, энергетики, малого бизнеса.

В 1981 г. на Среднем Востоке был учрежден **Совет по сотрудничеству арабских государств Персидского залива**, объединивший Саудовскую Аравию, Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и Оман («нефтяную шестерку»).

В 1991 г. Аргентина, Бразилия, Уругвай и Парагвай заключили торговое соглашение (**МЕРКОСУР**), вступившее в силу с 01.01.1995 г. Согласно этому соглашению около 90% объемов взаимной торговли освобождается от тарифных барьеров, устанавливается единый таможенный тариф в отношении третьих стран. В странах-участницах МЕРКОСУР проживает 45% населения Латинской Америки (более 200 млн. человек), производится свыше 50% совокупного ВВП. Руководство деятельностью МЕРКОСУР осуществляет Совет общего рынка в составе министров иностранных дел, Группа общего рынка — исполнительный орган и подчиняющиеся ему 10 технических комиссий.

В Латинской Америке ряд стран одновременно входят в различные экономические объединения. Так, страны-участницы МЕРКОСУР, одновременно с другими государствами являются членами **Латиноамериканской ассоциации интеграции** (11 государств ЛАИ). В рамках ЛАИ с 1969 г. функционирует **Андское субрегиональное**

объединение. Оно включает Боливию, Колумбию, Перу, Чили, Эквадор, Венесуэлу. Боливия и Чили являются ассоциированными членами МЕРКОСУР.

Карибское сообщество (КАРИКОМ) объединяет 15 англоязычных стран бассейна Карибского моря, намеревающихся создать Карибский общий рынок.

* * *

Экономика СССР развивалась как высоко интегрированный комплекс, где отдельные части были тесно связаны друг с другом, хотя внутрисоюзное разделение труда отнюдь не всегда было оптимальным для развития производительных сил. Разрыв сложившихся связей после распада СССР имел весьма негативные последствия (от 1/3 до 1/2 падения ВВП в странах-членах СНГ в 1992—1995 гг. было результатом разрушения этих связей). После распада СССР еще существовали интеграционные тенденции у бывших советских республик. Они проявлялись в попытках оградить, хотя бы частично, прежнее единое экономическое пространство от дезинтеграционных процессов, в первую очередь в областях, где прекращение связей было особенно неблагоприятным для экономики (транспорт, связь, поставки энергоносителей и т.п.). В дальнейшем, примерно с 1996—1997 гг., стремления к интеграции имело место уже на иных основах с учетом вновь возникших реалий.

На Россию приходится свыше 3/4 территории, почти 1/2 населения и около 2/3 ВВП бывшего СССР.

Интеграционные тенденции на постсоветском пространстве – это объективное следствие МРТ, которое невозможно полностью изменить за короткий промежуток времени. Во многих случаях это и нецелесообразно, поскольку сложившееся МРТ в значительной степени соответствует природно-климатическим и историческим условиям постсоветских республик. Длительное совместное проживание в пределах одного государства многих народов создало плотную «ткань отношений» в разнообразных областях и формах (из-за смешанного населения, смешанных браков, элементов общего культурного пространства, отсутствия языкового барьера, заинтересованности в свободном перемещении людей и т.п.). Конфликтность межнациональных и межконфессиональных отношений (между православием и исламом) в целом была невысокой. Отсюда вытекало желание широких масс населения, в странах — членах СНГ поддерживать достаточно тесные взаимные связи. Этому способствует технологическая взаимозависимость экономик и наличие единых технических норм.

Решение о создании Содружества Независимых Государств (СНГ) было принято президентами России, Белоруссии и Украины одновременно с подписанием Беловежских соглашений в декабре 1991 г. о денонсации договора о создании СССР. В дальнейшем к СНГ присоединились все бывшие советские республики, кроме прибалтийских.

СНГ функционирует как ЗСТ. С 1992 г. по настоящее время в органах СНГ было принято около тысячи совместных решений в самых различных областях сотрудничества. Большая часть из них не выполнена вследствие отсутствия согласованной цели интеграции и политической воли для достижения прогресса, экономических трудностей, попыток России в новой форме реанимировать российскую империю.

С 1995 г. начал формироваться Таможенный союз, куда вошли Россия, Белоруссия, Казахстан. Киргизия, а затем Таджикистан. В рамках ТС предполагается создание единого таможенного пространства и унификация торговых режимов по отношению к третьим странам, унификация частного права, согласование валютной и денежно-кредитной политики.

В 1996 г. был создан Союз России, Казахстана, Киргизии и Белоруссии, который дополняет экономическую сферу сотрудничеством в национальной и гуманитарной областях (в науке, образовании, культуре и др.). Предполагалось гармонизировать не только экономическую, но и социальную политику.

Социальные группы, контролирующие власть в бывших советских республиках, стремятся упрочить свое положение, укрепляя государственность и суверенитет. Это рассматривается как приоритетная задача, для достижения которой соображения экономической целесообразности и национальных интересов отодвигаются на второй план, особенно, если интеграционные меры воспринимаются как ограничение суверенитета. Но всякая интеграция предполагает делегирование каких-то прав надгосударственным органам объединения, добровольное ограничение суверенитета в определенных областях.

Готовность бывших советских республик к интеграции различна. Она определяется не только экономическими, но и политическими и этническими факторами. Для прибалтийских стран стремление дистанцироваться от России и от периода советской оккупации с целью упрочить свой суверенитет и войти в ЕС было доминирующим, несмотря на высокую заинтересованность в поддержании и развитии экономических связей со странами — членами СНГ. Сдержанно относятся к интеграции в рамках СНГ Туркменистан и Узбекистан, более положительно — Белоруссия, Армения, Киргизия и Казахстан. Украина после аннексии Крыма и войны в Донбассе в 2014-2015 гг., Грузия после войны 2008 г., Молдова твердо взяли курс на вступление в перспективе в ЕС.

В 2005 г. Чили, Сингапур, Бруней стали учредителями **Транстихоокеанского партнерства** (Trans – Pacific Partnership, TPP). В 2009 г. в него вошли США, Австралия, Перу, Вьетнам, Малайзия; в 2011 г. – Канада, Мексика, Япония.

В 2012 г. АСЕАН, Китай, Япония, Южная Корея, Индия, Австралия, Новая Зеландия учредили зону свободной торговли «**Всестороннее региональное экономическое партнерство**» (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP).

В TPP и RCEP входит 21 страна, товарооборот между ними составляет 42% мировой торговли.

По инициативе США с 2013 г. ведутся переговоры о создании **Трансатлантической зоны свободной торговли**, которая включала бы ЕС и NAFTA. Объем их взаимной торговли составляет около $1 трлн. США для ЕС является главным рынком сбыта и третьим по значению поставщиком импортных товаров.

Глобальная экономическая интеграция началась с принятия в 1815 г. первого в мире многостороннего международного соглашения о регулировании судоходства по р. Рейн. В последующем было принято более 300 конвенций (договоров, соглашений) такого рода, регулирующих межгосударственные отношения.

Ряд конвенций (Гаагские гуманитарные и ряд других), а также Устав ООН, содержат императивные нормы, соблюдение которых обязательно при регулировании и реализации внутригосударственных отношений. В конституциях многих стран (в т.ч. и России) закреплено положение о наличии у международных норм, содержащихся в конвенциях, подписанных и ратифицированных данным государством, высшей юридической силы по отношению к нормам национального права; в случае коллизии между ними следует применять норму международного права.

На основании конвенций страны-участники учреждают международные организации, которым делегируют в целях обеспечения их дееспособности те правомочия, которые составляли часть государственного суверенитета. Международным организациям вменяется в обязанность осуществлять мониторинг планеты (Всемирная метеорологическая организация и др.), мирового сообщества (Всемирная организация здравоохранения), мирового техноценоза (Международная организация по стандартизации, Международная электротехническая комиссия), мирового транспорта (Международная морская организация, Международная организация гражданской авиации), мировой торговли (Всемирная торговая организация, Конференция ООН по торговле и развитию, Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО, Международная торговая палата), мирового валютного рынка (группа Всемирного банка, Международный валютный фонд, Банк международных расчетов), товарных рынков (Международные организации по какао, кофе, натуральному каучуку, сахару и др.). По итогам мониторинга они готовят доклады, представляемые странам-участницам. Они организуют созыв международных конференций и их проведение. Их деятельность осуществляется под эгидой Экономического и Социального Совета ООН, осуществляющего руководство и координацию их деятельности[28].

Международные организации являются межгосударственными, они выполняют решения стран-участниц. Однако имеется, по крайней мере, две организации, являющиеся по существу уже надгосударственными. Это – Совет Безопасности ООН и МАГАТЭ (Международное агентство по атомной энергии), чьи решения обязательны для стран-участниц. Из опыта европейской интеграции следует, что со временем неизбежна постепенная трансформация межгосударственных организаций в надгосударственные.

Опыт европейской интеграции свидетельствует также о том, что по мере ее углубления неизбежно осуществление гармонизации норм национального законодательства с нормами европейского права с целью создания единой институциональной инфраструктуры общего рынка и общего экономического

[28] Герчикова И.Н. Международные экономические организации. М.: АО «Консалтбанкир», 2000.

пространства. По аналогии можно предположить, что по мере трансформирования системы взаимодействующих национальных экономик в глобальную мировую экономику как целостную экономическую систему, будет происходить гармонизация норм национального права с нормами международных универсальных конвенций. Статус факультативности этих конвенций и их норм будет замещаться статусом обязательности участия в них и императивности их норм. Будут приниматься конвенции по налогообложению, бюджетному праву, бухгалтерскому учету, статистике и др. Гармонизация завершится формированием общепланетной институциональной инфраструктуры мировой экономики.

Формирование глобальной экономики как целостной системы – это объективный процесс. И его объективным отражением и дополнением будет субъективное управляемое формирование институциональной инфраструктуры мировой экономики.

Часть 6. История развития экономики.

Изучение опыта социально-экономического развития человечества позволяет распознавать новые социальные патологии и находить эффективные способы и средства их нейтрализации.

§6.1. Орда гоминид.

Исходным моментом этого развития человечества было вычленение мира людей из мира животных, начало эволюции форм социальной самоорганизации. Таким началом была стая прагоминид (**homo** (лат.) – человек, гоминид – человекообразный, прагоминид - предок человекообразных).

Прагоминиды были физически ущербным видом животных. У них не было когтей или клыков. Они не умели быстро бегать. Средством компенсации этой ущербности стало их

существование в стае со взаимной помощью и солидарностью ее членов. Иерархическая структура стаи возникла как реакция на потребность в координации действий ее членов во время совместной охоты или при защите стаи от нападения, как условие, необходимое для обеспечения жизнеспособности и жизнедеятельности стаи. Стая прагоминид, будучи частью мира животных, существовала по законам, регулирующим жизнедеятельность стаи любых животных. Эти законы устанавливали жесткую иерархию взаимоотношений членов стаи, их субординацию, полное подчинение воле вожака, наличие у вожака абсолютной власти, заботу стаи о подрастающем поколении; оказание помощи раненым и заболевшим членам стаи, оставление на произвол судьбы немощных и старых, самопожертвование для защиты стаи и другие правила поведения, выявленные этологами при наблюдениях за жизнью стай животных.

Правила поведения прагоминид в стае эволюционировали в традиционные правила поведения сородичей – в родовые традиции, **первый вид правовых норм**, известных человечеству.

Стая прагоминид развилась в орду гоминид. Орда трансформировалась в род людей. Можно только предполагать то, каким был механизм функционирования и развития стаи в орду, орды в род[29]. Аналогия с современными примитивными сообществами аборигенов Южной Америки, Африки, Азии и Австралии весьма условна, потому что эти сообщества являются таким же результатом длительной эволюции, как и вся земная цивилизация.

§6.2. Род

Род был первичной биолого-социальной ячейкой, обладающей свойством целостности - «социальным атомом». Его целостность и жизнеспособность была условием и предпосылкой выживания входящих в нее людей. Частью целого - рода, был сородич, не способный и не имеющий возможности к автономному, самостоятельному существованию. Другие рода признавали и уважали права равных им субъектов - родов.

Власть вожака (старейшины) рода была абсолютной. Однако его власть основывалась не только и не столько на его силе, сколько на согласии остальных членов рода признавать авторитет этой силы, обоснованность притязаний вожака на лидерство. В целях поддержания своего авторитета и подтверждения притязаний на лидерство вожак должен был вести себя в соответствии с ожиданиями членов рода, в соответствии с их представлениями о справедливости власти. Вожак обязан был делиться своей добычей и наделять частями общей добычи других членов рода.

При собирательстве плодов, ягод, грибов, кореньев, устриц, улиток, моллюсков и охоте на мелких животных и птиц каждый член рода сам потреблял собранное или добытое им, самка кормила своих детей. Общей добычей рода были крупные животные. Они были не коллективной собственностью сородичей, а собственностью рода в целом.

Иерархическая организация рода, основанная на выдвижении на вершину иерархической пирамиды власто- и честолюбивых, но и одновременно наиболее достойных ее членов по критериям, жизненно важным для рода, обусловливала и предопределяла высокую степень его жизнеспособности, его способность эффективно решать проблемы своего выживания и воспроизводства, но в то же время определяла его консерватизм, отсутствие достаточных внутренних стимулов для социального развития - его социальную самодостаточность.

Эволюция орды в род происходила в течение нескольких сот тысяч лет, когда происходило накопление опыта использования предметов природы (камней и деревьев) в качестве оружия и орудий труда, накопление информации о среде своего обитания, развитие речи и систем коммуникации, возникновение и развитие представлений о мире.

Месторождения камней и места произрастания деревьев локализованы определенными регионами - местами обитания определенных орд гоминид. Потребность в материалах для изготовления эффективных орудий труда инициировала сначала насильственный захват необходимого сырья, сопряженный, как правило, с большими потерями членов орды, а затем переход к более экономичному способу приобретения сырья - к товарообмену между родами.

В процессе эволюции родов люди овладели **огнем** и навыками **обработки камней и дерева** при изготовлении **оружия и орудий труда.** Огонь обожествили и богу огня Агни приносили жертву – агненка (ягненка).

[29] Поршнев Б.Ф. О начале человеческой истории (проблемы палеопсихологии). М.: ФЭРИ-В, 2006.

Полагают, что около 30 тысяч лет назад на планете случилась экологическая катастрофа, в результате которой резко сузилась экологическая ниша, начался голод. Выжили только те рода, которые оказались в состоянии от охоты и собирательства перейти к земледелию и животноводству. В исторической ретроспективе внезапный переход человечества к земледелию имел характер **неолитической революции**, в результате которой человек стал **окультуривать дикие растения** и выращивать фрукты, овощи и злаки, стал **приручать и одомашнивать животных и птиц,** производить и использовать несамородные металлы, керамику, стекло, ткани, несуществующие в природе. Ее условием и предпосылкой стало понижение вследствие экологической катастрофы познавательно-психологических барьеров (комплексов сопротивления изменениям, стереотипов поведения и мышления) в сознании людей, позволившее совершиться качественному (революционному) скачку в ментальности людей того времени.

Переход к земледелию определил резкий рост численности человечества и демографический взрыв. Охотники и собиратели стремились к рассредоточенной жизни, к постоянной смене охотничьих угодий и мест проживания, а земледельцы нуждались в оседлости. С переходом к оседлости возникли первые поселения.

Были изобретены, стали производиться и использоваться такие орудия труда и оружие войны как лук и стрелы, лопата и соха, лодки, **колесо**, ткацкий станок, повозки. Возникли первые элементы письма.

Рода взаимодействовали друг с другом эпизодически.

Распределение добычи в роду осуществлялось не поровну, не по потребности, не в зависимости от трудового вклада сородича и полученных при этом результатов, а **исходя из позиции, занимаемой сородичем в структуре рода, исходя из его ранга**. Стремление занять более высокую позицию стимулировало высокие боевые качества сородичей, а система распределения обусловливала их низкую трудовую мотивацию.

Сородич был в безопасности, под защитой рода только на территории рода.

Родовая принадлежность фиксировалась тотемом - символом рода, тамгой - клеймом скота, татуировкой, раскраской лица и прической, особенностями украшений и покроем одежды и головных уборов, конструкцией и отделкой оружия и орудий труда. Идентификация человека с определенным родом гарантировала ему защиту авторитетом рода. Сородич был силен и защищен в той же мере, в какой был силен и авторитетен род.

Только род обладал **право-, дее-** и **деликтоспособностью**. Правоспособность – способность приобретать права, дееспособность – способность принимать обязательства, деликтоспособность – способность отвечать за совершенные деликты (правонарушения и преступления). Род был субъектом права собственности на вещи и иное имущество рода. Носителем этих способностей и права собственности был глава рода.

Род был субъектом, отвечающим за преступления, совершенные сородичами. Ущерб, причиненный жизни и здоровью, имуществу, чести и достоинству члена рода, расценивался как ущерб, причиненный роду (отсюда возник обычай кровной мести). Ущерб (убийство, увечье) члена рода было делом не двух отдельных лиц (пострадавшего и виновника), а делом двух родов, к которым принадлежали эти лица. Поэтому участниками споров были только роды, как биолого-социальные «атомы». Сородич, не обладая право-, дее- и деликтоспособностью и правами собственности, не будучи субъектом уголовной или иной ответственности, был полностью бесправен.

По-видимому, пленники, захваченные родом, включались в его состав и, тем самым увеличивали его силу и жизнеспособность (либо приносились в жертву богам). Изгнание сородича родом в случае несоблюдения им родовых традиций лишало **изгоя** защиты и покровительства со стороны рода и обрекало его на рабство или смерть.

Потребность в обмене товарами предопределила и обусловила необходимость выделения коридоров и островов безопасности (дорог и полян), признаваемых родами. Пребывание в них по торговым делам было безопасно для сородичей и товаров, предлагаемых родами. Сравнительный анализ материалов русского и немецкого (близких индоевропейских) языков позволяет реконструировать процесс возникновения правил, регламентирующих товарообмен. Русское слово "рынок" имеет однокоренное соответствие в немецком языке "Ring" - круг. Немецкое и английское слова "рынок" ("Markt" и "Market") являются превратившимися в существительное причастиями от глагола "marken" – марать, отмечать, делать на деревьях затеси или другие отметки. То есть, торг - в соответствии с обычными межродовыми правилами - совершался на поляне, имеющей отмеченные границы, в пределах которых продавцы, покупатели и их товары

обладали иммунитетом.

Гарантия безопасности торговцев (или путешествующих людей) и сохранности их имущества была общим делом всех родов. Обеспечение этой гарантии было обычным правилом поведения всех сородичей. Постепенно возникло обязательство каждого рода обеспечивать правопорядок на его территории, гарантировать безопасность любого свободного человека (не беглого раба и не изгоя) и сохранность его имущества.

Развитие меновой торговли завершилось **социальной патологией**. Пока перечень товаров, предлагаемых к обмену, и число их владельцев были небольшими, обмен осуществлялся без проблем. Увеличение количества товаров и их владельцев превратило обмен в неразрешимую проблему, поскольку при этом потребовалось выстраивать громоздкие цепочки обменных операций (об этом свидетельствует практика обмена квартир в советское время, например, в Москве).

Возникающие в связи с обменом товаров **трансакционные издержки**, по-видимому, порой обесценивали сам товарообмен. Данная социальная патология была нейтрализована изобретением **денег - использованием в качестве универсального товарного эквивалента вещей, общепризнанных в качестве наиболее ликвидных товаров**.

Товарообмен, союзничество, обмен невестами были новыми социальными явлениями, порожденными развитием родов, но не присущими ни стае прагоминид, ни орде гоминид. Традиционных правил их осуществления не было. Поэтому потребовалось создавать **обычаи** (обычные правила, нормы обычного права) товарообмена, союзничества, обмена невестами. Обычаи стали **вторым видом правовых норм**, используемых человечеством.

Рост численности населения и возникающая в результате перенаселенность создавала катастрофически большую антропогенную нагрузку на природные ресурсы. Примитивное земледелие имело следствием заболачивание или засоление земель. Использование деревьев и кустарников на топливо и их потрава домашними животными сопровождались опустыниванием земель. В сочетании с долговременными глобальными изменениями географо-климатических характеристик в тех или иных регионах планеты (очередное циклическое оледенение)[30], следствием которых были экологические катастрофы, и другими факторами это способствовало возрастанию мобильности родов (а порой даже провоцировало ее), предопределяло их продвижение на новые территории - являлось импульсом «**великого переселения народов**» 8-12 тысяч лет назад.

Даже в условиях низкой плотности населения свободных земель не было. Любая подвижка одного рода была сопряжена с ущемлением прав другого рода на охотничьи угодья, пастбища и другие ресурсы. Рост численности сородичей и недостаточность ресурсов для их жизнеобеспечения или уменьшение ресурсного потенциала при той же численности сородичей обусловливали необходимость в перемене мест, вызревавшую внутри рода. Эта необходимость ликвидировалась в итоге неудачной межродовой войны, либо распространялась на несколько родов в силу ее идентификации ими в качестве собственной.

Идентификация родами этой необходимости создавала импульс к движению; способствовала осознанию необходимости в координации действий родов, в объединении их военного потенциала; способствовала, таким образом, структуризации межродовых отношений. Мобильность родов способствовала формированию племен и их организации в ходе великих переселений народов в **народ-войско** (о чем свидетельствовало сохранение в городах должностей тысяцких, а в деревнях - сотских, сотников и десятских даже спустя тысячу лет после окончания переселений славянских и германских народов). «Великое переселение народов» способствовало слиянию родов и племен в «**народ-войско**», который вел кочевое хозяйство. Возникновение народа-войска сопровождалось появлением института выборных военных вождей; вече (курултая), состоявшего из родовых старейшин (глав родов); возникновением обычных правил избрания вождя, ведения боя, дележа добычи, разрешения споров между родами, пользования пастбищами и водопоями и других.

§6.3. Территориальная община.

По завершению эпохи великих переселений народ-войско садился на землю. Кочевое хозяйство сменялось земледельческим хозяйством. Кочевой народ-войско превращался в

[30] Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. Л.: Гидрометеоиздат, 1990.
Гудзь-Марков А.В. Индоевропейская история Евразии. Происхождение славянского мира. М.: "Рикел"-"Радио и связь", 1995.

оседлую территориальную общину, а род - в трех-четырехпоколенную большую семью. Род сужался до размеров семьи.

Территориальная община, образовавшаяся по завершению эпохи великих переселений народов, представляла собой **предгосударственную социальную структуру**, в которой были пока еще слиты воедино – в **едином праве на землю** будущие **публичное право власти над землей** и **частное право собственности на землю**. Община обладала публичным правом власти над землей, находившейся в частной собственности больших семей - ее членов и в общинной собственности.[31] В частной собственности больших семей находились пахотные земли, борти, охотничьи и рыболовные угодья. Они входили в состав их хозяйств - дворищ. Другая часть общинных земель (выгоны, покосы, леса) находилась в частной собственности общины в целом.

Порядок пользования этими землями, взаимоотношения между родами в племени, между большими семьями в территориальной общине регулировались решениями собрания родовых старейшин, а затем глав больших семей (**вече**). С выделением (в качестве специализированной) **судебной функции вече** его решения как общинного суда стали еще одним источником новых обычаев.

Право собственности больших семей на пахотные земли и угодья возникало из давности пользования ими, то есть - по субъективным основаниям. Захваты земель при переходе на оседлость, а затем их хозяйственное использование неизбежно порождали споры между большими семьями. Между представителями этих семей возникали ссоры - **социальные патологии**, связанные с **присвоением пахотных земель и угодий и их использованием**. Это сопровождалось расколом общины на враждующие стороны, способные уничтожить друг друга. Их вражда могла заканчиваться гибелью общины в целом. Выживали только те общины, которые смогли найти средства нейтрализации этой социальной патологии. Таким средством стали возникновение **института собственности на землю**, **борти[32], рыболовные и охотничьи угодья**, а также **наём общиной дружины**, состоящей из воинов - выходцев из других общин, принадлежащих к любым иным племенам и конфессиям (не связанных с общинниками родственными, деловыми или дружескими отношениями). Память о возникновении этого института зафиксирована в «Повести временных лет» в виде легенды о призвании варягов (по-видимому, она была вставлена в летопись по политическому заказу князей – потомков варягов).

Дружина во главе с выборным старшим дружинником[33] выполняла полицейские функции, обеспечивала правопорядок в общине.[34] Участвуя в розыске, дознании, следствии, судопроизводстве и исполнении решения вечевого суда, дружина предотвращала столкновение спорящих или ссорящихся больших семей и раскол общины на враждующие лагеря. Будучи независимой, а потому – объективной «третьей» силой, дружина была средством «сдержек» и «противовесов».

Община выплачивала дружине плату (дань), а также дополнительное вознаграждение за осуществление пыток в процессе дознания, за принятие присяги и ряд других услуг[35]. Условия найма, размер и формы выплаты дани дружине устанавливались договором (рядом, докончаньем). Со временем ремесло дружинника, а также должность князя становились наследственными. Происходила **инверсия**: выборы князя дружиной постепенно сменялись наймом дружинников князем. Упорядоченность процедур разрешения споров и решения вопросов, общих для общины, позволяла родам (а позднее - семьям), входящим в общину, взаимодействовать без насилия, ненужного и способного лишь приводить общину к самоистреблению. По-видимому, истребили себя общины, не осознавшие этого, не достигшие необходимого уровня самосознания и самоорганизации.

Существующий в обществе обмен деятельностью (и распределение произведенного продукта) может проявляться в трех основных формах, являющихся одновременно и историческими типами экономической интеграции социума. Это - реципрокция, редистрибуция и товарно-денежный обмен.[36]

Реципрокция - это добровольное приношение продуктов (материальных благ и услуг) равноправным членам общества на основе подразумеваемых взаимных обязательств.

---

[31] Павлов-Сильванский Н.П. Феодализм в России. М.: Наука, 1988.

[32] Ульи диких пчел в дуплах деревьев.

[33] Он стоял во главе ее, на «**кон**у», отсюда - «**кон**язь» (**кн**язь), , покон и закон, «**kon**ung» (**kön**ig, **king).**

[34] Ефименко А.Я. История украинского народа. Киев: "Лыбидь", 1990.

[35] Память об этом сохраняют слова, имеющие общее происхождение: русское - дань, украинское - дяка, немецкое - Danke, английское – Thank.

[36] Стариков Е.Н. Общество-казарма от фараонов до наших дней. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1996. с.13,

Реципрокция зародилась в эпоху присваивающего хозяйства. Она была основана на горизонтальности отношений и симметричности обязательств. Реципрокция возникала, прежде всего, между членами родов, позднее - между членами территориальных общин. Она способствовала появлению эмоциональной взаимной связи, которая устанавливалась и поддерживалась, пока функционировала реципрокция как материальное выражение этих связей. Реципрокция является одной из базисных форм человеческого общежития. На отношениях реципрокции основывается и будет основываться всегда и во всех странах домашнее хозяйство (оно дает до 40% дополнительного ВНП в развитых странах)[37]. Реципрокция имела место и во взаимоотношениях между государствами - в XX в. в форме «ленд-лиза» во время второй мировой войны.

Редистрибуция - это натуральное принудительное неэквивалентное изъятие деятельности и продукта центральной властью (сначала территориальной общины), их концентрация и последующее натуральное перераспределение в интересах власти. Редистрибуция предполагала деление общества на иерархически ранжированные статусные группы с неравенством в правах и обязанностях, с властью одних над другими. Редистрибуция была одним из факторов, способствующих возникновению протогосударства. Поланьи К. полагал, что «зарождающееся государство - в большей мере редистрибутивный аппарат, нежели орган обороны или классового господства[38]».

Третий тип циркуляции материальных благ и услуг — это **товарообмен**. Он зародился еще в первобытном обществе в виде меновой торговли. Товарно-денежный обмен — это добровольный, горизонтальный, эквивалентный обмен вещами (или вещными правами), способными удовлетворять потребности людей, между суверенными субъектами-товаровладельцами, облекающий отношения людей в безлично-вещную форму.

Реципрокция, редистрибуция и товарообмен длительное время сосуществовали, хотя на разных этапах развития цивилизации изменялось значение каждой из этих форм. На стадии архаичных родов во взаимоотношениях внутри рода преобладала реципрокция, между родами - обмен товарами. В период возникновения территориальных общин обмен мог иметь место лишь между разными общинами. Он всегда предполагал наличие разных вещей, удовлетворяющих разные потребности, противостоящих друг другу как товары. Одни и тоже вещи, производимые внутри данной общины, могли быть объектом реципрокции или редистрибуции, но не товарообмена. Товарообмен предполагает общественное разделение труда.

Переходной ступенью от реципрокции к примитивному меновому товарообмену был **обмен дарами**[39]. Первые торговые контакты между общинами всегда выступали как обмен подарками.

На периферии общин реципрокция постепенно превращалась в товарообмен, а внутри общин однородные вещи концентрировались в виде общинных фондов, предназначаемых на случай неурожая, а также для потребления на праздниках в религиозных целях, для обмена с другими общинами, для помощи нетрудоспособным и на прочие общинные нужды. Функцию централизованного сбора продуктов, его хранения и перераспределения выполнял глава исполнительной власти общины, нанимаемый (назначаемый) вече – фараон, Инка, тысяцкий и т.п. В процессе социально-экономической эволюции его статус постепенно трансформировался в статус вождя общины. Вожди всегда умирали бедными[40], ибо их имущество было нечто вроде страхового запаса для общины. Накопление этого имущества требовало спорадического его потребления, которое обычно выражалось в форме раздач, особенно в экстраординарных случаях. Вождь тем самым приобретал новое чрезвычайно важное право - право редистрибуции.

Редистрибуция первоначально унаследовала от породившей ее реципрокции эгалитаристские качества, но необходимость раздач содержала потенциальные возможности превращения редистрибуции из средства выравнивания имущественных различий в орудие установления социального неравенства.

§6.4. Редистрибутивные протогосударства.

[37] Васильчук Ю. А. Переход ко второму этапу НТР (новый механизм торможения и новая расстановка классовых сил). Ж. Рабочий класс и современный мир. 1988 №3.

[38] Polanyi K. The Livelihood of Man. New York, San Francisko, London. 1977 C. 41.

[39] Семенов Ю.И. Введение во всемирную историю. Выпуск 2. История первобытного общества. Учебное пособие / МФТИ. М., 1998.

[40] Хазанов А.М. Классообразование: факторы и механизмы. Исследования по общей этнографии. М. 1979.

После перехода народа-войска к оседлости возникают поселения и новая форма социальной самоорганизации – территориальные общины. Они были тесно связаны с условиями их существования - (прежде всего, с землей).

В регионе «Золотого полумесяца» (Шумер, Вавилон) были плодородные земли, много света, тепла и влаги, обеспечивавшими эффективное земледелие и, соответственно, быстрый рост численности населения, исчерпавший ресурсы природной **экологической ниши.** Прокормить возраставшее население было возможно только посредством увеличения ее масштабов путем искусственного орошения дополнительных земель и сооружения необходимых для этого плотин и каналов[41].

Их строительство было непосильно для каждого отдельного рода, поэтому возникла необходимость **простой кооперации труда** (объединения усилий сородичей из всех родов, входящих в территориальную общину), позволявшей резко увеличивать объемы сельскохозяйственного производства. Изначально простая кооперация возникала для совместной обработки храмовых и страховых полей, урожай с которых предназначался для строительства храмов и содержания жрецов, для создания общинных страховых запасов. Она была актом реципрокции в пользу общины и общинных богов.

Ежегодная повторяемость ирригационных работ, монотонность жизни на протяжении веков имели следствием **социальную атрофию,** а затем – и **социальную инверсию**. Атрофировались функции общинного собрания родовых старейшин, но при этом постепенно возрастала роль главы исполнительной власти общины. Из исполнителя воли и решений общинного собрания он, пользуясь правом распоряжения общинными запасами, постепенно превращался в абсолютного властелина общины (фараона, Инку), распоряжавшегося всем, что производили общинники, и самими общинниками. Реципрокция трансформировалась в редистрибуцию. Объектом редистрибуции могли быть факторы производства (земля, вода и рабочая сила) и производимые продукты. Так возникали **редистрибутивные протогосударства**, главы которых обладали правом собственности (полным или преобладающим) на все, что имелось и производилось в нем, и правом абсолютной власти над протогосударством и его населением. **Слитность власти и собственности** является сущностной характеристикой протогосударства.

Обязательным элементом **инфраструктуры редистрибутивного хозяйства** была **система планирования, учета, отчетности и контроля,** компенсирующая отсутствие внутреннего рынка или очень слабое его развитие.

Так, например, во времена третьей династии Ура (XXII - XXI вв. до н.э.) были составлены земельные кадастры, велись поименные списки с целью учета наличной рабочей силы. Для каждого вида трудовой деятельности были установлены нормы выработки и паек, предназначенных для выдачи работникам. Велись списки больных и умерших. О наличии рабочей силы, о расходе продуктов и их неизрасходованных остатках, о произведенных сельскохозяйственных и ремесленных работах, об операциях торговых посредников и т.п. делались рапортички, на основании которых каждый окружной центр составлял годовые отчеты. Расходы ресурсов фиксировались документами на глиняных плитках и закреплялись печатями ответственного чиновника и государственного контролёра. Существовала сложная система перекрестного контроля деятельности каждого чиновника.

Сверхрегламентация процесса производства и всей жизни социума приводила к унификации и ограничению потребления.

Редистрибуция была результатом эволюции территориальной общины. Бесправные сородичи восприняли как нечто естественное, а следовательно – неощущаемое, замещение власти старейшины рода властью главы общины. Их бесправный статус в результате такого замещения не изменился.

Тотальная регламентация жизни предполагала наличие не только бюрократии, но и населения, принявшего данные правила жизни как свои собственные и рефлекторно повинующегося властям.

Социальный прогресс как процесс эмансипации, раскрепощения человека начинался с абсолютного нуля и эволюционировал десятки тысяч лет. Эволюцию, с одной стороны, тормозили все, кто имел власть, а с другой стороны, ее тормозили сородичи и общинники - духовные невольники рода и общины, пленники покорности традициям и обычаям, власти[42]. Личность, равная нулю — необходимый компонент социальной системы, в

[41] В Ангкорской империи (в Камбодже) была создана система, состоявшая из искусственных озер и 800 других резервуаров, а также ряда самотечных каналов.

[42] Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. С. 219. М., 1979.

которой господствует тотальная редистрибуция.

Ремесленники были вынуждены работать в государственных мастерских за продовольственную пайку и одежду не только в силу внеэкономического принуждения, но и потому, что не было альтернативы – не было рынка. Отсутствие рынка и денег не позволяло благородным металлам занять особое место в качестве средства обмена. Отсюда — то безразличие инков и ацтеков к золоту, которое поразило испанских конкистадоров.

При отсутствии рынка и денег как средства обращения продукты, производимые в стране и накапливаемые на государственных складах, начинали играть роль средства платежа. Они поступали в виде налогов в центр, а затем использовались при оплате труда ремесленников, при выплате жалования солдатам и чиновникам, содержания — придворной знати и т.д.

В определенных условиях возникновение редистрибуции было объективно обусловлено. Но везде и всегда на определенном этапе она завершалась всеобщим огосударствливанием. Гигантские государственные хозяйства, принудительно работающие «трудовые армии», наличие аппарата чиновников, выполняющих функции планирования, распределения, учета, отчетности, принуждения к труду, предопределяли и обусловливали **высокий уровень трансакционных издержек и экономическую неэффективность редистрибутивных хозяйств.**

Отсутствие какой-либо собственности, принудительный подневольный характер труда и отсутствие заинтересованности в его результатах полностью лишали работников чувства сопричастности к делам протогосударства, что предопределяло его **социальную хрупкость**. Поэтому распад редистрибутивных форм социальной самоорганизации был неизбежен, где бы и когда бы они ни создавались (в Уре, Египте, империи Инков, СССР).

§6.5. Рабовладение в древних Греции и Риме.

Географо-климатические условия Древней Греции (изрезанность береговой черты, наличие множества бухт в устьях ручьев и рек, гористый характер прибрежной полосы и рассеченность ее горными хребтами на множество речных долин с наличием месторождений различных полезных ископаемых и различных почв) предопределяли отсутствие необходимости в строительстве таких инженерных сооружений, как плотины и каналы; возникновение полисной системы расселения с организацией порта в ближайшей к полису бухте; возникновение товарообмена между населением различных долин с каботажной транспортировкой товаров.

В **полисах** их жизнеспособность обеспечивалась родами (большими семьями) посредством автаркии, экономической самостоятельности и самодостаточности.[43] Между родом и полисом существовало разделение функций. В полисе имелось небольшое число общественных институтов. Существовала потребность в судах, обеспечении правопорядка, осуществлении контроля над рынком, военной организации и мерах по упорядочению внешних сношений. Путем принесения жертв и устройства празднеств заручались благосклонностью богов. Работы в полисе и порту первоначально финансировались в основном за счет портовых сборов. Афинские законы устанавливали, что свободный гражданин не платит прямых налогов.

Средства на общественные расходы большей частью поступали от эксплуатации общинной собственности (например, земельных участков и порой – рудников), в виде таможенных пошлин, податей на иноземцев, налогов на продажу, судебных пошлин и штрафов. Со временем, когда этих поступлений уже не было достаточно, стали взиматься налоги на доходы.

Со временем Аттика (и Афины) была разделена на 48 **территориальных округов (навкрарий).** Состоятельные люди каждой навкрарии снаряжали корабль с экипажем для охраны побережья и выставляли двух всадников на случай войны.

Управление не требовало больших расходов. Должности были почетными. Они безвозмездно отправлялись представителями знати и частично включали в себя обязанности возмещать общинные расходы. Только низшие чины администрации, глашатаи, писцы, люди, занятые уборкой мусора, нанимались и получали заработную плату. В собственности полиса находились и рабы, расходы по содержанию которых

[43] Майер К. Как афиняне финансировали свои общественные структуры. Первые шаги налоговой политики в античной Греции. В сб. "Все начиналось с десятины. Этот многоликий налоговый мир". М.: Прогресс-Юниверс. 1992.

ложились иногда на должностных лиц. Полицейские функции исполнялись чаще всего рабами, в основном - скифами.

Семьи нанимали учителей, врачей, певцов и музыкантов или покупали их как рабов.

Наибольшие затраты требовались на проведение культовых мероприятий и приношение жертв (которые затем шли на угощение общины), организацию празднеств и т.п.

Наряду со стремлением к власти было четко выражено также желание превзойти других. Богатство выставлялись напоказ. Имели место случаи демонстративного расточительства. Полисы стремились ограничить проявление излишней роскоши.

По родовым традициям в условиях первобытной экономики захваченного пленника из другого рода убивали, либо в качестве исключения принимали в род на правах сородича. Изменения в производстве, определившие возможность использования пленника на работах в целях получения продукта, дополнительного к необходимому для поддержания его жизнеспособности, предопределили сохранение жизни пленникам как потенциальным работникам. Пленник был «живым убитым» - рабом, потерявшим свою личность, бывшим вне рода победителя, полностью лишенным в этом роду каких-либо прав[44]. Для рода - победителя рабство пленника было экономически выгодно и даже гуманно, ведь ему сохраняли жизнь.

По отношению к бесправному рабу сородичи стали постепенно осознавать свое превосходство, свою «свободу» как набор принадлежащих им как членам рода определенных прав. Рабство органично интегрировалось в родовые и общинные структуры.

Основными источниками поступления рабов в греческих полисах и в Риме было их приобретение на окраинах империи с варварскими вождями, обращение свободных людей в рабов за долги, покупка военнопленных и естественное воспроизводство рабов в доме.

Рабская форма собственности формировалась внутри территориальной общины с ее единством права на землю, самоорганизацией и саморегулированием (внутри эллинского полиса и римской **цивитас**), затем в **муниципиях** — основных социально-административных ячейках Римской империи.

Развитие рабовладельческого производства заставляло законодателей регламентировать жизнь и труд рабов не как субъектов, а **как объектов права**, как одну из частей имущества рабовладельца наряду с инвентарем, скотом и др.

В Риме **фамилия** была единством **свободных членов семьи** и **рабов.** Власть **pater familias** была одновременно властью **господина** и властью **отца**. Со временем глава фамилии из носителя права собственности на ее имущество превратился в ее владельца, включая землю и саму фамилию.

Рабы в фамилии делились на **familia rustica** (сельские) и **familia urbana** (городские**).** Однако это деление было условным. Отправка раба из города в деревню использовалась в качестве наказания.

В 326 г. до н.э. было **отменено долговое рабство** для римских граждан. Сокращение внутренних источников рабов способствовало росту спроса на рабов, получаемых из внешних источников. А рост спроса инициировал активную агрессивную **колонизационную политику римлян,** реализация которой сопровождалась **продажей пленных на рынках рабов.** Из выручки от их продажи возмещались затраты на наём легионеров, на подготовку и ведение войн, на строительство крепостей в завоеванных землях и содержание их гарнизонов, на строительство и ремонт дорог и мостов. **Войны** были **основным источником поступления рабов** в эпоху классических рабовладельческих отношений (II в. до н.э. — II в. н.э.). Возник взаимовыгодный **симбиоз** рабовладельческих **вилл** и городских мастерских и римского колонизаторского **государства**.

Рабовладельческое производство генетически рождалось и было основано на ручному труде рабов. Рабство могло существовать только на основе ручного труда.

Во II в. до н.э. — I в. н.э. росла товарность вилл. Они поставляли в города сельскохозяйственную продукцию, закупая в них изделия мастерских. Углублялось разделение труда между городом и деревней и товарная специализация вилл и городских мастерских. Но специализация в виллах была не полной, имело место сочетание натуральных и товарных принципов. Ведущая, ориентированная на рынок,

[44] Кузищин В.И. Античное классическое рабство как экономическая система. М.: МГУ, 1990.

отрасль обеспечивала владельцу виллы поступление денег для приобретения в городе предметов роскоши и ремесленных изделий.

Кроме вилл, существовали крестьянские хозяйства с мелким землепользованием и латифундии с натуральным производством, продукция которых редко вывозилась на рынок. Рабовладельческое и мелкое свободное (или зависимое) производство сосуществовали и дополняли друг друга.

Наличие у рабовладельца права использовать рабочую силу рабов, организовывать их труд и определять степень их эксплуатации способствовало развитию его инициативы, создавало для него стимулы совершенствования производства. Рабовладельцы, используя это право, достигали определенных успехов в сельском хозяйстве, ремеслах и торговле.

Достижения в организации производства в рабовладельческих хозяйствах способствовали постепенному совершенствованию технологии и техники. Однако р**аспространению изобретений,** их **применению** в практике в III – I вв. до н.э. **препятствовала многочисленность рабов, низкая их цена, дешевизна их труда,** предопределявшие **отсутствие восприимчивости владельцев вилл к техническим нововведениям**. Хотя определенный технический прогресс все же имел место. Так, изобретение и применение новых материалов (обожженного кирпича и римского бетона), использование гранита и лиственницы, латуни и ртути способствовали развитию в Риме строительного дела, архитектуры, градостроительства.

Товарные рабовладельческие виллы были эффективными для того времени хозяйствами. В них использовались почти все виды простой кооперации труда рабов и элементы сложной кооперации. Наряду с товарной специализацией вилл, применялось **разделение труда рабов** в виллах и их **специализация** на определенных видах трудовой деятельности.

Для специализированных рабов в виллах разрабатывались нормы выработки, которые затем систематизировались и служили основой для разработки общеиталийских норм, дифференцированных для легких, средних и тяжелых почв, видов культур и т.п.

Но полностью бесправный, морально уничтоженный раб как непосредственный участник производства не был заинтересован в результатах своего труда. Он не хотел работать добровольно; и не существовало стимулов, которые бы побуждали его к труду, — ни экономических, ни моральных, ни социальных, ни религиозных. Только физическое принуждение заставляло раба трудиться. Он работал до тех пор, пока это насилие действовало. Непрерывное принуждение было основой рабовладельческого производства, поэтому главной задачей рабовладельца была организация постоянного и разветвленного контроля над трудом рабов и принуждения их к труду, надзора за деятельностью администрации.

Теория и практика рабовладельческого хозяйства выработала такие формы наблюдения за рабами и принуждения их к труду, которые учитывали длительное отсутствие владельца виллы: наличие многочисленной рабской администрации и взаимной слежки и доносов ее членов, их поощрение, применение особых принципов подбора рабов (например, не рекомендовалось иметь в имении многих рабов одной национальности) и т.п.

Применением труда рабов и совершенствование его организации сопровождалось ростом численности рабской администрации, **ростом трансакционных издержек** производства в виллах. Представители администрации составляли 30% —33% от общего числа рабов, а, кроме того, имелся персонал для обслуживания владельца виллы и его фамилии, городского и сельского домов.

Уменьшение численности администрации имело следствием ослабление надзора над рабами и их принуждения к труду, падение производительности труда рабов и снижение рентабельности хозяйства. Возникал порочный круг. Для повышения рентабельности хозяйства надо было увеличивать численность администрации, но это повышало издержки на ее содержание настолько, что поглощало почти весь продукт и хозяйство переставало быть рентабельным.

Вследствие истощения земель в Италии в середине I в. началось падение урожайности зерновых (с $^1/_{10} – ^1/_{15}$ до ⅓ – ¼). Этому способствовало хищническое отношение рабов к орудиям и средствам производства, в т.ч. - и к земле. Высокая степень эксплуатации рабов имела следствием быструю их изнашиваемость и необходимость пополнения их контингента.

Сложившаяся к середине II в. н.э. обширность территории Римской империи стала предопределять и обусловливать такую величину трансакционных издержек, связанных с подготовкой и ведением войн, которая уже не окупалась выручкой от продажи пленных в рабство. А при завышении цен на пленных на рынках рабов их переставали покупать владельцы вилл и городских мастерских, поскольку эффект от их труда не покрывал затрат на их приобретение. Симбиоз между рабовладельческими виллами и Римской империей исчерпал себя.

Дешевый труд рабов вытеснил свободных граждан (плебеев) и из сельского хозяйства, и из городских мастерских. На протяжении веков у них возникало презрение к физическому труду; они полагали, что физический труд – это удел рабов. Свободные плебеи не желали опускаться до «рабского» физического труда. В целях предотвращения социальных взрывов и мятежей плебеев римское государство закупало и бесплатно раздавало им хлеб, организовывало бесплатные развлечения плебса. У нищих свободных плебеев-маргиналов развивалась психология социального паразитизма.

Паразитическая часть городского населения жила за счет продукта, получаемого за счет труда рабов в виллах или ремесленных мастерских. Чем многочисленней был плебс, тем больший продукт требовался для его содержания, тем большей должна была быть степень эксплуатации труда рабов и средств производства.

В эпоху ранней республики девизом римлян было «Dulce et decorum est pro patria morir! – «Сладко и почетно умереть за отечество!». По мере морально-нравственной деградации плебеев они стали презирать и воинское ремесло, полагая, что служить в римских легионах и умирать за интересы Рима – это удел наемных варваров. А лозунгом плебеев на протяжении нескольких веков стал: «Хлеба и зрелищ!».

Рост трансакционных издержек в виллах и исчерпанность указанного симбиоза предопределили финансовый кризис в империи: отсутствие средств для содержания и развития ее военно-дорожной инфраструктуры и для найма варваров в качестве легионеров. Финансовый кризис предопределил и кризис империи. Первым его проявлением стала эвакуация легионов с Британских островов. Варвары, утратившие такой источник доходов, как служба в легионах стали массово (племенами) переходить границу и вторгаться в империю.

Отсутствие возможности пополнения контингента рабов предопределило необходимость трансформирования хозяйства в виллах. Их владельцы стали делить земли виллы на участки (парцеллы) и сдавать их в аренду за долю урожая колонам - свободным людям и квазиколонам - рабам.

С середины II в. н.э. в латифундиях (в т.ч. – в бывших виллах) формировалась новая форма хозяйствования. В них развивались ремесла; имелись собственные кузнецы, столяры, ткачи, керамисты, кожевники и др. Строились рудники, разрабатывались каменоломни, глиняные и песчаные карьеры. Ремесленники латифундии обслуживали и ее потребности, и соседней округи. Наличие собственных ремесленников делало хозяйство виллы независимым от ближайшего городского рынка, придавало латифундии свойства автаркии.

Дробление земли на парцеллы сопровождалось превращением огромного ведущегося в централизованном порядке хозяйства в землевладение с децентрализованным землепользованием колонов и квазиколонов. На первых порах они обязаны были вносить арендную плату деньгами, что заставляло их ориентироваться на рынок, усиливало связи латифундии, в т.ч. - хозяйств колонов, с рынком. Однако поддержание рыночных связей для колонов было крайне сложным и затратным, слишком велики были при этом трансакционные издержки. Поэтому в конце I в. постоянно росла их задолженность землевладельцам. Выходом из этой **социальной патологии** стало **установление арендной платы в натуральной форме – в виде взноса определенной доли урожая и продуктов его переработки** (зерна, вина, масла и других продуктов). Арендатор, внося натуральную арендную плату латифундисту, терял прямые связи с рынком. Ему не нужно было везти на рынок свои продукты, чтобы расплатиться с землевладельцем. Он мог приобрести ремесленные изделия в мастерских латифундии, а не в городе. Латифундисты добились от сената права рынка в своих владениях - т.е. права устраивать торговлю два раза в месяц, когда жители соседней округи могли приобретать товары.

Казалось бы, что с переходом от рабовладельческих вилл с их разделением труда и специализацией рабов к латифундиям, где каждый колон должен выполнять все трудовые операции на своей парцелле, имеет место экономический регресс, обусловленный утратой эффекта, возникавшего в результате разделения труда и специализации работников. Однако в действительности этот переход является одним из этапов социально-экономического прогресса, поскольку при этом впервые в истории человечества возникает **феномен материальной заинтересованности работника в результатах своего труда.** Ее не было ни у сородичей в роду, ни у подданных фараона в редистрибутивном протогосударстве, ни у рабов в вилле. И только колон-арендатор, по договору уплачивающий землевладельцу **долю** своего урожая, а другую долю потребляющий сам со своей семьей, был заинтересован в результатах своего добровольного труда, в получении большего урожая, в эффективном использовании и сохранении орудий труда. Положительный результат этой заинтересованности с лихвой перекрывал негативные последствия, обусловленные утратой разделения труда и специализации. Положительным результатом децентрализации хозяйства при переходе к институту колоната, было также отсутствие необходимости для землевладельца содержать администрацию управления хозяйством, контроля над работниками и принуждения их к труду.

Децентрализация хозяйства уменьшала трудности содержания и воспроизводства работников (поскольку арендаторы в отличие от рабов имели семьи и были в состоянии содержать их), уменьшала **трансакционные издержки ведения хозяйства латифундии.**

Статус арендаторов юридически определялся условиями договора аренды, но фактически они становились зависимы от землевладельца, попадая под контроль его администрации. Его прокуратор принимал арендную плату, вел счет недоимкам, требовал выполнения условленных поставок и работ, разбирал споры и ссоры между колонами.

Латифундия, как автономная производственная единица в муниципии, становилась местом притяжения округи. Владельцы латифундий добились их изъятия из-под юрисдикции муниципальных властей и создания экзимированных территорий, в пределах которых к ним перешли некоторые политические права над живущим здесь населением.

Разорение товарных рабовладельческих вилл, натурализация хозяйства латифундий и свертывание в связи с этим товарно-денежных отношений, разрыв товарно-производственных связей между городом и деревней, укрепление автономного положения латифундий и усиление их автаркии (самодостаточности) имели следствием перемещение экономической жизни в деревню, **упадок античных городов,** сокращение численности их населения и особенно паразитировавшего плебса.

Гибло античное общество, рушилась его экономика, его цивилизация и культура, но при этом расчищалось место для выхода на историческую арену новой цивилизации.

§6.6. Генезис и эволюция феодализма

Государство в Европе возникло сравнительно поздно. Феодальные государства возникали либо посредством весьма длительной эволюции муниципий (как это было в Риме), либо посредством акта коммендации. Коммендация была следствием усиления давления со стороны кочевников и появления в общинах лишних людей (викингов - у скандинавов, ушкуйников - у новгородичей), которые не находили в общине применения своим силам и способностям. Их отряды стали создавать угрозу для общин, находившихся вблизи транзитных путей, что обусловливало и предопределяло необходимость и неизбежность (добровольной или в результате силового давления со стороны князя) их коммендации (закладничества).[45] При этом **право на землю** общины расщеплялось на **право частной собственности на землю** родов, входящих в общину, и **публичное право власти над землей** общины, которое община посредством коммендации делегировала князю в обмен на военную защиту с его стороны.

Акт коммендации являлся **моментом образования государства**. Однако коммендация не всегда была неизбежной. Господин Великий Новгород и его, ставшие самостоятельными, пригороды - Псков и Вятка - находились в стороне от транзитных кочевых путей. Не испытывая угроз со стороны кочевников, они оставались независимыми самостоятельными территориальными общинами, управляемыми вече, с

[45] Павлов-Сильванский Н.П. Феодализм в России. М.: Наука, 1988.

выборным митрополитом и наемным князем, вплоть до их аннексии Московским государством.

В результате коммендации отношения **координации** - сотрудничества (горизонтальные) между общиной и князем замещались отношениями **субординации** - соподчиненности (вертикальными). Договорная добровольная индивидуальная в каждом конкретном случае дань замещалась обязательной **податью**, устанавливаемой князем по единым для всех подвластных общин нормам.

До коммендации дружина выполняла в основном полицейские функции, обслуживая одну общину. После коммендации дружина обслуживала несколько общин, она приобретала дополнительно **функции вооруженной силы**, предназначенной для защиты общин от грабежей и разбойных нападений, а также в случае войны.

В договорный период, в период найма территориальной общиной князя, в заключаемом ими договоре фиксировались взаимные обязательства и права территориальной общины, князя и его дружины, общинников и дружинников, порядок рассмотрения и разрешения споров между ними, порядок и условия возмещения вреда. В междукняжеских договорах фиксировались правила взаимоотношения князей между собой. В этот период право состояло из традиционных внутрисемейных норм, из обычных общинных норм и из договорных общинно-княжеских и междукняжеских норм

После коммендации общин к князю переходила **функция правотворчества** и право законодательства. Нормы, бывшие результатом компромисса между общиной и князем, превращались в результат изъявления воли одной стороны - князя. Индивидуальные договорные условия найма дружины общиной заменялись общими едиными для всех общин правилами взаимоотношений князя с общинами, дружинников с общинниками. Частноправовые отношения замещаются административно-правовыми отношениями. Обычные и изданные князьями нормы кодифицируются в письменные «Правды» (Салическую, Русскую и другие).

Договорной порядок регулирования взаимоотношений общины и князя обеспечивал, как правило, объективный характер содержания норм, закрепляемых договором. Присвоение князем функции правотворчества и закрепление ее в своей исключительной компетенции, присвоение князем права издания законов создало предпосылки для субъективизма в нормотворчестве, для утраты представления о необходимости объективного содержания норм, для фетишизации государства и абсолютизации власти главы государства. Субъективная форма правотворчества в этот период порой детерминировала субъективное содержание норм права.

Однако наряду с «Правдами» и в дополнение к ним продолжали действовать традиции и обычаи. Так, круговая порука возникла в период существования договорных отношений, когда община выступила в качестве одного из субъектов договора. Субъектом коммендации была община, поэтому сохранялась обычная круговая порука по уплате податей (в России просуществовала до 1903 г.). Ее сохранение в условиях государства способствовало отмиранию в общинах частного права на землю, застою в развитии производительных сил и агрокультуры, консервации архаичных форм мировоззрения и дискриминационного правосознания в деревне.

Организационной структурой государства была система сеньориально-вассальных отношений.

Князья-сеньоры должны были нанимать воинов. В условиях неразвитых товарно-денежных отношений и рынка подать от коммендовавшихся общин они могли получать только в виде продуктов (мехов, шкур, меда, сала, мяса и др.), одни из которых было трудно сохранить, а другие - сложно реализовать. Поэтому у них **отсутствовали денежные средства, достаточные** для оплаты услуг наемных воинов. Сложившаяся социальная патология была нейтрализована установлением такой **формы вознаграждения за службу**, как наделение воинов (рыцарей, шляхтичей, дворян, помещиков) **правом взимать в их** (воинов) **пользу податей** с тех территориальных общин, на которые они были помещены и которые передавались им (вассалам) в **условное владение** (на период несения службы). Вассал, нанимаясь на службу, принимал обязательство в случае войны являться к сеньору с отрядом вооруженных слуг для участия в военных действиях. Если в семье не оставалось мужчин, способных воевать, то семья лишалась права условного владения и изгонялась. Таким был генезис феодализма и формирование военно-служилого сословия – дворянства.

Развитие рынка и товарно-денежных отношений, возрастание денежных поступлений в бюджет создали условия для формирования платной наемной армии (позднее

комплектуемой посредством всеобщей мобилизации на основе обязательной воинской повинности) и отказа от услуг дворянства, поскольку дворянское войско имело низкую боеспособность. Начался закат феодализма.

Система сеньориально-вассальных отношений была широко распространена и просуществовала достаточно длительное время. Так, в Османской империи она была ликвидирована только в результате младо-турецкой революции в начале XX века.

Сеньорами восточно-русских земель были ханы Золотой Орды. Они нанимали русских князей в качестве вассалов, выдавая им ярлык на княжение. Таким вассалом был Александр (прозванный спустя несколько веков «Невским»). Княжество, на которое он был помещен, было небольшим, с нечерноземными землями. Доход оно приносило незначительный, поэтому Александр вынужден был дополнительно наниматься на службу Господину Великому Новгороду. Вассалом был Дмитрий (прозванный спустя несколько веков «Донским»). Когда крымский темник Мамай поднял мятеж против хана Золотой Орды, он попытался привлечь на свою сторону его вассалов, в том числе – и Дмитрия. Но Дмитрий, будучи верен вассальной клятве, выступил на Куликовом поле на защиту своего сюзерена – против мятежника Мамая.

В XV веке османы захватили Византию, Болгарию, Сербию, Валахию, Молдову. Московское княжество осталось единственным государством, выступающим в роли спонсора православной церкви. Исходя из своих интересов, православные иерархи организовали брак Ивана III и племянницы последнего византийского императора Зои (Софьи), в результате которого Иван III унаследовал римский герб и титул императора (Caeser, царь). Православные иерархи выступали с тезисом о том, что статус империи обязывает иметь территорию, соответствующую этому статусу. Так сформировался импульс, детерминировавший внешнюю и внутреннюю политику России в последующие пять веков. В Московском государстве в период царствования Ивана Грозного часть земель была в собственности государства. На них помещались дворяне – основа царского войска. А другая часть земель была в собственности князей и бояр, вследствие чего они не были обязаны службой царю. Ведя непрерывные войны, нуждаясь в людских и финансовых ресурсах, царь решил и эти земли поставить себе на службу. С этой цель он развязал гражданскую войну («опричнину»), в результате которой земли князей и бояр были конфискованы. Большинство князей и бояр и членов их семей были перебиты, а уцелевшие – переведены в статус дворян. К моменту начала опричнины княжеские и боярские хозяйства производили значительные объемы товарной продукции, часть которой шла на экспорт. После разгрома, учиненного опричниной, товарное хозяйство стало возрождаться только спустя триста лет.

Эволюция феодализма сопровождалась утратой общинниками личной свободы. Крестьяне прикреплялись к земле. Из-за непосильных податей они отказывались (в России - в XVII в.) от права частной собственности на землю в пользу общины.

В России принцип майората был законодательно закреплен на 500 лет позднее, чем в Европе, и в это время его закрепление уже не оказывало никакого влияния на социально-экономическое развитие.

Развитие экономики России и возрастание налогово-бюджетных возможностей государства позволило издать в 1762 г. указ о вольности дворянской. Этот указ отменил обязательность государственной службы дворян и по существу приватизировал поместья, переведя их фактически из статуса объектов условного владения в статус объектов безусловной собственности. Этот указ законодательно закрепил в России факт исчерпанности феодализма как формы социальной самоорганизации.

Дворянство как служилое сословие исчерпало себя. Однако оно оставалось в роли основного поставщика кадров для государственного аппарата в силу наличия в основном только у дворян необходимого уровня образованности. По этой причине государственный аппарат отражал и выражал в законодательных и исполнительно-распорядительных актах, в решениях по внутренней и внешней политике, прежде всего интересы господствующего в обществе дворянского сословия. И поэтому крепостное право сохранялось еще сто лет, несмотря на его очевидную порочность и вредность для развития российской экономики и общества; поэтому ликвидация феодализма осуществлялась в пользу дворян.

Сохранение в России феодальной системы землевладения в течение более чем двухсот лет после исчерпания феодализмом своей функции консервировало низкий уровень развития производительных сил в российской деревне, низкий уровень агрокультуры, производительности труда, продуктивности земли, конфронтационную идеологию российских крестьян. Потребность развивающегося рынка в мобильной свободной

рабочей силе и в наличии ликвидных земель обусловила отмену (но лишь в 1867 г.) крепостной зависимости крестьян, замену рынка рабов рынком рабочей силы, вовлечение земли в рыночный товарооборот.

Наследование должности князя в княжеских семьях изначально осуществлялось в традиционном родовом **лествичном** порядке (от старшего к очередному младшему брату, а затем к старшему сыну старшего брата). При этом постоянно возникали споры о том, имеет ли княжич, отец которого не был князем, право быть в общей очереди. Эта коллизия разрешилась переходом к **прямому порядку наследования**, когда сыновья стали наследовать только то, чем владел отец (в Киевской Руси - на основе решений княжеских съездов, состоявшихся в Любече в 1097 г. и в Витичеве в 1100 г.).

Следствием этого стало стремительное дробление власти и собственности - княжеств и княжеских земель между наследниками. Возникла очередная **социальная патология**. В Киевской Руси она стала причиной неспособности русских княжеств и половецких ханств консолидироваться для отпора монголам и их разгрома монголами.

Общество «младших сыновей». Стремление княжеств в Западной Европе предотвратить чрезмерное дробление власти и собственности, имеющее следствием социальную нестабильность и потерю ими способности к обороне, к выживанию, к самосохранению, заставило князей в целях нейтрализации этой патологии дополнить принцип прямого наследования **принципом майората** (major, лат. - старший). При этом власть и собственность (королевство, княжество или имение) **наследовал** только **старший сын** князя.

Принцип майората на Западе Европы вытолкнул младших сыновей семей феодалов из системы феодальных отношений власти и собственности (на землю и замки), но не разорвал их родственных связей с родителями и старшими братьями.

Они становились наемными воинами, купцами, церковнослужителями, занимались организаций производства товаров и их торговлей. Они сколачивали банды, которые грабили купеческие караваны (в результате прекратила действие обычная норма их иммунитета). Они организовывали «крестовые» походы в Левант, стремясь захватить там земли и учредить собственные феоды (идеологическим прикрытием этих целей и поводом для походов стал тезис «о необходимости освобождения гроба господня из под власти мусульман»). Позднее они стали активными участниками захвата и освоения колоний.

Младшие сыновья, занимавшиеся торговлей, как правило, постоянно имели защиту, помощь и поддержку со стороны старших братьев-феодалов. Поэтому именно младшие сыновья инициировали быстрое экономическое и социальное развитие Западной Европы (хотя свою роль в этом сыграли и геополитические факторы - изменение конфигурации мировых торговых путей вследствие арабской и монгольской экспансии). Не имевшие перспектив в системе феодальных отношений, они должны были проявлять свою предприимчивость и инициативу, выстраивать будущее себе и своим наследникам в сфере торговли и предпринимательства. В свою очередь их родственные связи со старшими братьями способствовали усилению товарности феодальных поместий.

Складывавшиеся родственно-экономические связи способствовали социальному прогрессу, сопровождавшемуся распадом феодальной системы.

Так, в Англии уже в XII в. возникли и стали действовать суды присяжных; редистрибуция живого труда феодалов (обязанность военной службы) при Генрихе II стала заменяться денежной редистрибуцией (щитовыми деньгами).

В 1215 г. Иоанн Безземельный издал **Великую хартию вольностей** (**Charta Magnum**) - первую европейскую конституцию, закрепившую **принцип презумпции невиновности** свободных людей (баронов), права и вольности городов, право свободного передвижения по суше и воде, право свободного выезда из страны и въезда в нее, право свободного въезда иностранных купцов, единство мер и весов, защиту от злоупотреблений королевских чиновников, упорядочение судебной процедуры, право на мятеж против короля, не соблюдающего конституционные нормы.

В XIII в. около 200 городам Англии были пожалованы городские хартии, закрепившие их экономические и политические права и вольности.

В Польше жалованная грамота Казимира (1457 г.) закрепила принцип презумпции невиновности и **эмансипацию** индивидуума от семьи (закреплялась его право-, дее- и деликтоспособность), закреплялись имущественные права женщин-аристократок и их право свободно выходить замуж.

Короля стал выбирать сейм, абсолютизировалось право «вето» депутатов (либерализация в Польше закончилась гибелью польского королевства, когда

подкупленные русскими шляхтичи-депутаты сейма, используя право «вето», парализовали деятельность сейма в условиях надвигающейся войны, сорвали объявление всеобщей мобилизации и принятие военного бюджета).

Либерализация на северо-западе Европы способствовала быстрому развитию товарно-денежных отношений и рынка, развитию идеологии либерализма и демократии в северной Европе, а затем - и в Северной Америке.

Младшие сыновья испанских и португальских феодалов (идальго) приняли активное участие в колонизации Центральной и Южной Америки, Африки, Филиппин, младшие сыновья английских, голландских, германских дворян - в колонизации Северной Америки, Африки, Индии. За море уплывали самые отважные и предприимчивые. Тем самым генетически закладывались предпосылки будущего социально-экономического развития колоний.

В результате раздела Папой римским «свободных» для колонизации земель между Испанией (западные земли Южной Америки – Анды и побережье Тихого океана, центральная Америка, Мексика и Калифорния, Филиппины) и Португалией (восточные земли – Бразилия, Ангола, Мозамбик, Гоа) во владении Испании оказались территории, где были обнаружены месторождения золота и серебра. В Испанию хлынул поток драгоценных металлов (за период с XVI по XX века из Америки было вывезено в Испанию 2600 тонн золота).

Испанские короли, располагая золотом и серебром, не считали нужным развивать отечественную промышленность – ведь все необходимое можно было купить (и было на что покупать!) в Англии и Голландии. Результатом был многовековой застой испанской экономики, проявляющийся и в настоящее время.

Испанское золото и серебро взвинтило номинал совокупного спроса, следствием стала инфляция и рост цен на все европейские товары («**революция цен**»).

В Европе возникло стабильное долговременное (на протяжении почти трех веков) превышение совокупного спроса над совокупным предложением, создавшее импульс для развития, прежде всего, английской и голландской промышленности, – для **промышленной революции**. Реакцией на устойчивый спрос стало экстенсивное развитие производства за счет создания все новых мануфактур и, одновременно, поиск факторов интенсивного развития.

Были изобретены прядильный и ткацкий механические станки, для приведения в действие которых использовалась гидро- и ветровая энергия, получаемая водяными и ветряными мельницами. Совершенствовались ручные токарные станки, они становились механическими. Для изготовления станков был нужен металл, поэтому развивались горное дело и металлургия, строились рудники и металлургические заводы. Мануфактуры (ручное производство) замещались фабриками и заводами (механическим производством). Следствием роста потребности развивающейся промышленности в энергии стало изобретение парового двигателя. После того, как в их топках были сожжены европейские леса, в качестве топлива стали использовать каменный уголь. Строились угольные шахты и коксовые заводы.

Для конструирования станков, проектирования предприятий необходимы были знания в области механики и физики (статики, динамики, теории машин и механизмов, теории сопротивления материалов и др.), поэтому развивалась классическая механика. Для решения задач, связанных с конструированием, был изобретен новый раздел математики – дифференциальное и интегральное исчисление. В философии доминировал рационализм.

§6.7. Европейский капитализм.

Научно-технический прогресс и порожденное им углубление общественного разделения труда, расширение ассортимента товаров способствовали возникновению и росту городов как центров ремесел и торговли.

Потребность городских ремесленных производств в свободной мобильной рабочей силе, заинтересованность ремесленников в присвоении результатов своего труда обусловили разнонаправленнность и противоречивость интересов горожан (ремесленников и торговцев) и феодалов, на землях которых возникали города (горожане – **буржуа, бюргеры, мещане** от **Burg, место** – город; отсюда **буржуазия** – население городов, **буржуазный** – городской). Вследствие этого постоянно и повсеместно велась борьба горожан с феодалами. Формой социальной самоорганизации горожан становились городские советы, гильдии купцов и цехи ремесленников. Борьба королей с феодалами в

процессе укрупнения государств объективно способствовала союзу королей с городами.

На ранней стадии феодализма **гильдии** и **цехи** были саморегулируемыми самоуправляемыми формами **самоорганизации городских купцов** и **ремесленников**.

Эволюция королевской власти, возникновение абсолютных монархий сопровождалась возникновением представления о божественном характере королевской власти («всякая власть от бога»), о том, что король – это наместник бога на земле. Бог – всемогущ и вездесущ, поэтому король как его наместник вправе регулировать все стороны жизни общества, в том числе – жизнь городов и деятельность цехов. Цеховое саморегулирование постепенно замещалось государственным регулированием. Нормы королевских эдиктов закрепляли требования к качеству продукции, применяемым технологии и инструментам. Углубление общественного разделения труда сопровождалось возникновением мануфактур, а затем фабрик и заводов, их развитие и функционирование требовало применения научно-технических инноваций. Но любая инновация была возможна только при условии внесения изменений и дополнений в королевские эдикты. Эдикты воспринимались как проявление божьей воли, поэтому любые требования по внесению в них изменений и дополнений расценивались как посягательство на «божий промысел». Нормы королевского законодательства, закрепляя требования к качеству продукции и технологию ее изготовления, тем самым становились препоной для НТП. Любое предложение по инновациям воспринималось как святотатство, а его автор - как еретик, дорога которому только на костер. Пример - судьба Джордано Бруно!... Возникший **феномен правового перерегулирования** представлял собой очередную **социальную патологию**, результатом которой был научно-технический застой, отсутствие экономического роста, а то и социально-экономическим регресс, породивший повсеместное недовольство горожан (буржуа, бюргеров, мещан).

Его духовной религиозно-идеологической формой стала **реформация католической церкви** на промышленно развитом Севере Европы - протестантизм, основанный на тезисе о свободе совести, на представлении о том, что атеизм или вера в бога – это интимное личное дело каждого человека и посредники (маклеры) в лице служителей церкви здесь не нужны.

Протестанты стали иначе толковать притчу о талантах. До реформации (а в православной и мусульманских церквях – по настоящее время) толкование притчи (с позиций раба) утверждало, что возмездное предоставление денег в ссуду предосудительно, оно осуждало функционирование рынка денег. Неразвитость рынка денег вследствие такого толкования оказывала негативное влияние на развитие и других сегментов рынка. В ходе Реформации притча перетолковывается с позиций господина. Представление о том, что любой (земельный, имущественный, денежный) капитал должен его собственником использоваться производительно, становится **аксиомой** экономической теории и практики. Как следствие возникает **представление о вмененных издержках**, формулируются **принцип инвестирования**, методики расчета **цены любого актива и дисконтирования.**

Развивающаяся промышленность требовала массового притока свободной мобильной рабочей силы. Отражением этой потребности стало принятие Конвентом 03.09.1791 г. **Декларации прав человека и гражданина**, закрепившей основные права и свободы человека. Крепостная зависимость была ликвидирована. Таким образом, следствием НТП, возникновения промышленного производства, развития рынка и товарно-денежного обращения стало полное исчерпание феодализмом своей потенции и возможностей в качестве формы социальной самоорганизации. Во Франции земли поместий были конфискованы у дворян и разделены между жителями общин (коммун), была закреплена их частная собственность на эти земли. Возникшая система фермерских хозяйств стала основой для развития в последующем во Франции гражданского общества. Осознание актуальности институционально-правовых изменений в сельском хозяйстве было таково, что реставрация в 1815 г. режима Бурбонов и возврат дворян из эмиграции не привели к отмене реформ 1789 г. и реституции земельной собственности дворян. Система сеньориально-вассальных отношений повсеместно в Европе замещалась представительным государством, основанным на разделении властей.

Светской идеологической формой недовольства горожан стало возникновение представления о том, что государство (королевская власть) вообще не должно вмешиваться в хозяйственную деятельность предприятий, что существуют абсолютные и относительные преимущества внешней торговли, что «невидимая рука рынка» способна сама организовать товарное производство и рыночный обмен; ведь в каждой отдельной

сделке деньги обмениваются на товар, а в целом по экономике поток денег следует навстречу – противотоком – потоку товаров, определяя, что производить, сколько, какого качества и по какой цене. То есть, экономика является самоорганизующейся саморегулируемой системой. Так формировалась **идеология экономического либерализма (фритредерства**). Она стала составной частью идеологии Великой французской революции 1789 г. Ее законодательным отражением и закреплением стали Гражданский и Торговый Кодексы Наполеона I (1804 и 1807 гг.), использованные в последующие 200 лет в качестве основы при создании гражданского законодательства (частного права) во всех развитых странах мира.

В начале XIX в. идеология экономического либерализма становится доминирующей в Европе (так, провинциальный дворянин Е. Онегин в 1820 гг. уже был знаком с работами А. Смита и Д. Риккардо). Ее доминирование сопровождалось уменьшением вмешательства государства в дела экономики, расширением свободы предпринимательской деятельности. Но эта свобода обернулась постепенным **замещением режима конкуренции** в экономике **монополизацией рынков**. Крупные предприятия поглощали или вытесняли с рынка малые и средние предприятия. Усиливалась монополизация всех трех секторов рынка: товаров и услуг, капитала и рабочей силы. Получая монопольную прибыль, предприниматели вкладывали ее в наращивание производственных мощностей, в увеличение объемов производства продукции. Но, будучи монополистами на рынке труда, они сохраняли неизменной, а то и снижали заработную плату. Относительно, а порой и абсолютно падала цена рабочей силы. Падал уровень жизни населения и усиливалось его обнищание. Оставалась на неизменном уровне, а то и уменьшалась покупательная способность населения, емкость национального рынка, совокупный спрос. В результате возникали **циклические кризисы перепроизводства,** усиливалась их частота и возрастала амплитуда, усиливалось противоборство труда и капитала, возрастала восприимчивость населения к перераспределительным социалистическим (интернациональным и национальным) идеям. **Социальный кризис**, обусловленный монополизацией, готовил почву для **социальных революций.**

Идеология буржуазного общества основывается на постулатах о правах и свободах людей – на либерализме. Но **монополизация и либерализм – несовместимы**. При монополизации происходило тотальное попрание прав и свобод человека на рабочее место, на жилище, на потребление основных жизненных благ. Вследствие этого обострялась социальная напряженность. Замедлялись темпы экономического роста, поскольку предприятия-монополисты не были заинтересованы в интенсивном развитии посредством применения достижений НТП, требующих дополнительных инвестиций. Осуществляя экстенсивное развитие, они отторгали достижения НТП. Указанная несовместимость стала объективной органической причиной внутренней противоречивости капиталистического общества, причиной исчерпанности в конце XIX – начале XX вв. идеологии экономического либерализма, понимаемой как невмешательство государства в дела бизнеса. Возникла **социальная патология**, порожденная монополизацией, как проявление кризиса идеологии экономического либерализма.

Развитие производительных сил обусловливало и предопределяло необходимость слияния рынков мелких княжеств в крупные региональные рынки. Государственно-политической формой отражения этого объективного социально-экономического процесса стало возникновение централизованных национальных государств в виде абсолютистских монархий. Их становление происходило посредством непрерывных войн. Успех в войне зависел от уровня развития национального военно-промышленного комплекса, от степени обеспеченности национальной армии оружием, боеприпасами, обмундированием, продовольствием, транспортными средствами и объемов их импорта (чем больше объем импорта, тем больше угроза его блокирования неприятелем). Осознание этого обстоятельства предопределяло стремление государей содействовать развитию национальной промышленности, их стремление к **автаркии**, к экономической самодостаточности и самообеспеченности. В этих целях устанавливались высокие импортные пошлины на ввоз готовой продукции и высокие экспортные пошлины на вывоз сырья, запрещался вывоз золота и серебра и поощрялся их ввоз. Такие условия способствовали монополизации национального рынка.

Территория национального государства была для национальных монополий наиболее доступным рынком сбыта готовой продукции и источником сырья.

Субъективной основой укрупнения государств было стремление государей расширить

территорию государства. Ведь территория (земля) была основной налогооблагаемой базой для национального государства. Чем больше территория государства, тем больше сумма налогов, поступающих в казну, тем большую армию в состоянии содержать государство, тем больше земель способно оно завоевать. Поэтому и монополии, и государства были в равной мере заинтересованы в захвате новых территорий.

Реакцией на это было формирование **идеологии протекционизма** (покровительства государства национальным монополиям), определявшей экспансионистский колонизационный характер внешней политики европейских метрополий, создание ими мировых империй.

Основной объем мировой торговли приходился на внутриимперский оборот. Каждая империя устанавливала высокие заградительные пошлины на ввоз готовой продукции и на вывоз сырья. Колониям запрещалась самостоятельная внешняя торговля. Им предписывалось вывозить сырье только в метрополии и только в метрополии закупать готовую продукцию, запрещался вывоз сырья напрямую в другие империи и закупка там готовой продукции. Разница внутриимперских и межимперских цен на сырье присваивалась метрополиями.

К концу XIX в. мир оказался разделен между десятком империй. Свободных земель для колонизации уже не было. А национальные монополии требовали от имперских правительств расширения имперских рынков. Но сделать это было возможно только в результате межимперских войн. Идеология протекционизма и автаркии, имперская политика исчерпали себя, возник их кризис. Территориальные претензии имелись у каждой империи, в результате стала неизбежной в августе 1914 г. мировая война, ставшая открытой формой проявления этого кризиса (ее первым эпизодом стала русско-японская война 1904-1905 гг., когда два имперских хищника схватились из-за четырех территорий: Манчжурии, Кореи, Сахалина и Курильских островов). Она сопровождалась социальными революциями.

Синхронность мировой войны и **социальных революций** – не случайна. Они были проявлением кризиса идеологии протекционизма и автаркии и идеологии экономического либерализма, дополнявших друг друга и определявших соответственно содержание и направленность внешней и внутренней политики, проводимых мировыми империями. Дополняемость указанных идеологий была относительной. В определенной степени они **противоречили** друг другу. Автаркия требовала минимизировать импорт и, соответственно, участие национальной экономики в международном разделении труда (МРТ). А идеология фритредерства утверждала, что эффективность национальной экономики может быть повышена только за счет роста масштабов участия национальной экономики в МРТ. Таким образом, капитализм был внутренне противоречивой формой социально-экономической самоорганизации.

Минимизация роли государства в регулировании рынка была средством нейтрализации феномена правового перерегулирования. Но абсолютизация этого средства привела к возникновению новой социальной патологии, формой проявления которой была тотальная монополизация рынков товаров и услуг, труда и капитала. Неизбежной открытой формой социального кризиса, порожденного этой патологией, стали мировая война и социальные революции.

Итогом успешных социальных революций стал отказ от ценностей рынка, частной собственности и демократии, наработанных человечеством в течение многовековой эволюции, и реставрация редистрибутивных протогосударств – т.е., масштабный социально-экономический регресс, сопровождающийся всесторонней (экономической, социальной, политической, экологической) деградацией общества, грозящий гибелью человечества.

После I мировой войны современники оказались не в состоянии идентифицировать причины ее развязывания. Социалисты интернационального (Ленин, Бухарин, Зиновьев и др.) и национального (Розенберг, Гитлер, Муссолини и др.) толков были убеждены, что повышение степени монополизации рынков – это объективный процесс, который неизбежно завершится огосударствливанием экономики. В результате в 20-30 гг. XX века в Евразии монополизация рынков становится тотальной, на ее основе повсеместно возникали тоталитарные диктатуры. Действие тех факторов, которые предопределили развязывание I мировой войны, не исчезло, а напротив – усилилось. Стала неизбежной II мировая война.

§6.8. **Новое индустриальное общество**

и социально ориентированная рыночная экономика.

Социально-экономическое развитие в Северной Америке осуществлялось несколько в иной фазе по отношению к Евразии. Американские фермеры, мелкие торговцы и предприниматели первыми распознали социальную опасность монополизма. Под их давлением парламент Канады в 1889 г. и конгресс США в 1890 г. приняли первые в мире законы о борьбе с монополизацией рынков. Принятые из популистских соображений, под давлением фермеров, мелких предпринимателей и торговцев, эти законы не действовали свыше сорока лет. Администрация США неоднократно обращалась в Верховный Суд с исками о принятии решений о принудительном разделении фирм-монополистов (большой общественный резонанс имел иск администрации против стального треста в 1922 г.). Североамериканская элита не страдала от монополизации рынков, поэтому судьи, принадлежа к элите и разделяя ее убеждения и заблуждения, постоянно отклоняли эти иски. В результате степень монополизации усиливалась.

В открытой форме системный кризис капитализма (как общества, основанного на идеологиях протекционизма и экономического либерализма) порожденный монополизацией, начался в ноябре 1929 г. обвалом Нью-йоркской фондовой биржи (пятнадцатью годами позднее, чем в Европе). Более чем в два раз упали объемы продаж и производства, возросла безработица. На Западном побережье безработные, захватывая поезда, двинулись на Вашингтон. Администрации США стоило большого труда рассеять деструктивный потенциал почти полумиллионной армии безработных. Создалась угроза прихода к власти радикалов коммунистического или фашистского толков, угроза ценностям демократии, частной собственности и рынка. Эта угроза и последовавшие в 1929-1932 гг. социальные потрясения убедили элиту североамериканского общества в том, что **монополизация** рынков представляет собой **социальную патологию**, с которой необходимо бороться всеми доступными способами.

Демократические традиции североамериканского общества воспрепятствовали установлению в Северной Америке тоталитарных диктатур, напротив - они способствовали избранию президентом США убежденного демократа и либерала – Ф.Д. Рузвельта. Эти традиции берут начало от Великой хартии вольностей, принятой Иоанном Безземельным в 1215 г. Позднее они были развиты и дополнены опытом социальной самоорганизации в процессе колонизации Северной Америки.

Администрация Ф.Д. Рузвельта искала выход из национального кризиса эмпирически, методом проб и ошибок. Осознание элитой патологичности монополизации было тем фоном, который способствовал выработке и принятию администрацией Ф.Д. Рузвельта в середине 30 гг. XX в. политики «Нового курса». В ее основу были положены два **стратегических направления** демонополизации национальной экономики и ее развития: законодательное закрепление условий, способствующих: 1) **повышению степени открытости национальной экономики, 2) воспроизводству в ней конкурентной среды. В** 70 гг. XX в. сформировалось третье стратегическое направление - **деконцентрация собственности.**

Международно-правовая квалификация монополизации как социальной патологии была дана Международными военными трибуналами ООН в Нюрнберге в 1945 и в Токио в 1946 гг., установившими, что основными виновниками развязывания II мировой войны (несомненно, и I мировой войны) являются германские и японские монополии. Меры по демонополизации национальной экономики, предпринятые администрацией Ф.Д. Рузвельта сугубо в утилитарных целях – в целях вывода ее из кризиса, имели фундаментальные качественные следствия, способствовали вхождению глобального социума и, в том числе – мировой экономики, в новый этап развития.

Глобальная социальная рефлексия относительно социальной патологичности монополизации создала предпосылки для нейтрализации этой патологии в масштабах мировой экономики. Следствием изменения институционально-правовой инфраструктуры стало возникновение «**Новой глобальной формы социальной самоорганизации**», включающей **новое индустриальное общество** и **социально-ориентированную рыночную экономику**. Результатом стали микро-, макро- и глобальные экономические, социальные и политические последствия.

Микро- и макроследствия перехода национальных экономик к большей открытости. С повышением открытости национальной экономики ужесточается конкуренция на национальном рынке, вынуждающая предприятия переходить от экстенсивного к интенсивному развитию. Вследствие этого повышается восприимчивость

предприятий к достижениям НТП. В результате растут инвестиции в производство научно-технической продукции. Стимулируется создание малых, особенно – венчурных, предприятий. Повышается качество продукции и производительность общественного труда. Конкуренция на рынке труда между его реципиентами определяет необходимость, а рост доходов в результате роста производительности общественного труда создает возможность повышения заработной платы наемным работникам. Рост заработной платы сопровождается ростом их покупательной способности, ростом емкости национального рынка (ведь лица наемного труда приобретают свыше 90% товаров народного потребления) и совокупного спроса. Одновременно растет склонность населения к сбережениям. Растут объемы денежных средств, депонируемых населением на депозитных счетах коммерческих банков, инвестируемых в уставные капиталы обществ с ограниченной ответственностью, в акции, облигации и иные ценные бумаги, в паевые и пенсионные фонды, в страховые компании. В результате возрастает объем средств, инвестируемых в развитие экономики. Возрастает совокупное предложение. Рост совокупного спроса и совокупного предложения обусловливает и предопределяет ускорение темпов экономического роста и развития.

Ужесточение конкуренции и повышение степени восприимчивости предприятиями достижений НТП предопределяет превращение **научно-технического потенциала** фирмы и национальной экономики, отражаемого в производимых ими товарах, в важнейший **фактор производства (производственный ресурс)** первостепенной значимости, главное условие конкурентоспособности товара.

Повышение степени открытости национальных экономик и усиление их участия в международном разделении труда имело следствием снижение средней ставки таможенного тарифа во взаимной торговле развитых стран (Северной Америки, Европейского Союза и Японии) с 40% в 1948 г. до нескольких процентов в начале XXI в. Повышение темпов НТП в условиях открытости национальных экономик развитых стран сопровождалось усилением неравномерности НТП в отдельных отраслях промышленности в отдельных странах, и, соответственно, углублением МРТ с ростом взаимных поставок готовой, особенно наукоемкой машинотехнической продукции.

Повышение степени открытости национальных экономик предопределило экономико-политический кризис колониальной системы, распад колониальных империй.

Возникновение и быстрое развитие во второй половине XX в. вычислительной техники и средств связи, математических методов и теории программирования стало основой и материальной базой для появления и быстрой эволюции эффективных информационно-коммуникационных технологий и **Интернета – новой виртуальной инфраструктуры мировой экономики**, единого глобального виртуального пространства для развития глобальной системы науки, искусства и культуры, форума для осуществления глобальной социальной рефлексии; для появление новых технологий производства и управления в большинстве отраслей экономики.

Революция в организации машиностроения. Для капиталистической экономики была характерна тенденция к укрупнению производственных мощностей машиностроительных предприятий, основанная на представлении о том, что с ростом производственной мощности очевидно снижается величина условно постоянных расходов в расчете на единицу продукции. Однако при этом не очевидным, но вполне реальным было ухудшение управляемости предприятием по мере роста его производственной мощности. С увеличением мощности предприятия приходилось также изымать из сельскохозяйственного оборота все большие площади земли, либо затрачивать все большие средства на планировку территорий под строительство и затраты нулевого цикла. Удлинялись сроки строительства предприятий, их капитального ремонта, модернизации и переналадки при освоении выпуска новых видов продукции и увеличивались связанные с этим суммы инвестиций; увеличивались периоды их замораживания в незавершенное строительство и снижалась их доходность; снижалась мобильность предприятий. Кроме того, крупным машиностроительным предприятиям органически свойственно противоречие между горизонтальной технологической и вертикальной управленческой, плановой и учетно-отчетной системой связей и отношений, существенно затрудняющее построение эффективных организационных структур и систем внутрифирменного регулирования и планирования. Использования ЭВМ и ЭММ стало основой для попыток повышения управляемости предприятиями.

Первая электронно-вычислительная машина (ЭВМ) «Эниак» была создана в США в 40 гг. XX в.

В 1950-1980 гг. на предприятиях создавались вычислительные центры, оснащенные ЭВМ и укомплектованные инженерами – наладчиками и программистами, автоматизировалась переработка управленческой и плановой, отчетной и учетной информации. Пытались совершенствовать организационные структуры предприятий и системы внутрифирменного регулирования и планирования. Однако связанные с этим дополнительные затраты не сопровождались экономическим эффектом, ростом управляемости и мобильности предприятий, ростом доходности инвестиций.

Появление и развитие Интернета создало материальную основу для революции в организации деятельности машиностроительных предприятий, а повышение открытости национальных экономик – ее правовую основу. В конце 1980 гг. появилась (и была реализована сначала во Франции) возможность мобильно организовать выпуск наукоемкой машинотехнической продукции посредством кооперирования малых и средних предприятий, производящих сырье, материалы, комплектующие детали и узлы, а также сборочных производств, расположенных в десятках различных стран. Появилась возможность организовать мобильный переход на выпуск новых видов продукции не путем перестройки крупных предприятий, а путем создания новой сети кооперирующихся малых и средних предприятий. При этом весьма сложная организационная структура крупных предприятий и сложные системы внутрифирменного регулирования и планирования, основанные на внутрифирменных нормах (разрабатываемых индивидуально для каждой фирмы), замещаются значительно более простыми горизонтальными связями кооперирующихся предприятий. Они основываются на договорах поставок комплектующих изделий (договорах купли-продажи), заключение и исполнение которых регулируется универсальными (для всех предприятий) нормами частного права. Таким образом, замещение крупных предприятий совокупностью кооперирующихся малых и средних предприятий, набор которых определяется конструкцией и технологией производства каждого нового товара, снимает указанное противоречие между горизонтальными технологическими и вертикальными управленческими связями и отношениями.

На действующих крупных предприятиях этот принцип замещения также применяется, но несколько в иной форме. Отношения соподчиненности замещаются отношениями кооперации, сотрудничества. Администрация предприятия заключает договор с трудовым коллективом бригады, участка или цеха, закрепляющий их взаимные права и обязательства. Представитель администрации отвечает не за результаты трудовой деятельности коллектива, а за выявление случаев невыполнения или недобросовестного выполнения коллективом договорных обязательств и применение соответствующих санкций. В советской экономике эта форма применялась (бригадный и арендный подряд), но, будучи рыночной, частноправовой по своему содержанию, она не соответствовала советской распределительной системе, а потому не нашла применения. В Японии она применяется в виде т.н. «денежного насоса».

Результатом НТП является миниатюризация рабочих органов машин; рост числа, расширение области и рост масштабов применения энерго- и материалосберегающих технологий; рост объемов утилизации отходов как вторичного сырья.

Ужесточение конкуренции на микроуровне (на уровне предприятий) имеет качественные экономические, социальные и политические следствия на макро- и глобальном уровнях. На глобальном уровне имеет место углубление межгосударственного разделения труда и рост объемов взаимной торговли между развитыми странами. Рост масштабов международного кооперирования, объемов международного производства и товарообмена развитых стран ведет как к усилению взаимной дополняемости их национальных экономик, так и к усилению их взаимной зависимости, т.е. к формированию мировой экономики как целостной экономической системы. Усиливается взаимная зависимость государств и становится невозможной их автаркия.

Постепенно происходит отказ от идеологии протекционизма и автаркии и идеологии экономического либерализма и переход к замещающей их **идеологии социального либерализма.** Она содержит следующие основные положения.

- Квалификация монополизации как социальной патологии.

- Признание обязанности государства пресекать монополизацию рынков (товаров, услуг, информации, прав, капиталов, труда) и гарантировать экономическую и политическую конкуренцию как со стороны спроса (посредством обеспечения и защиты права любого потребителя на выбор способов и средств удовлетворения своих

потребностей), так и со стороны предложения (посредством обеспечения и защиты права любого человека на выбор вида деятельности и места жительства).

- Ликвидация лицензирования предпринимательской деятельности (за исключением производства и продажи оружия, боеприпасов, наркотиков и ядов, а также частной детективной деятельности), закрепление правил ведения тех или иных видов предпринимательской деятельности в законодательных актах, надзор за соблюдением норм которых осуществляет прокуратура.

- Устройство государства на основе **принципа разделения** представительной, исполнительной и судебной ветвей **власти**; **принципа закрепления исключительной компетенции властей** всех уровней (в условиях России – федерального уровня, субъектов федерации и муниципальных властей) с их подотчетностью только перед гражданами-избирателями-налогоплательщиками и ликвидацией любых архаичных неэффективных коррупционных «вертикалей» власти; **принципа субсидиарности**, в соответствии с которым решение вопросов, касающихся жизни населения, передается на ближайший к нему уровень власти, а на вышестоящие уровни делегируются те вопросы, решение которых на нижестоящем уровне невозможно, либо сопряжено с большими трансакционными издержками, чем на вышестоящем уровне.

- Федерализация бюджетно-налоговой системы с наделением представительного органа власти каждого уровня правом самостоятельно определять виды и ставки налогов и вненалоговых поступлений в соответствующий бюджет, необходимых и достаточных а) для финансирования расходов соответствующего исполнительного органа власти, б) для обеспечения необходимой инвестиционной привлекательности соответствующей территории и ее конкурентоспособности среди реципиентов на рынке капиталов; с перераспределением бюджетных средств только в рамках целевых государственных программ и исключением любых иных форм перераспределения, с исключением дотаций, субвенций и иных трансфертов.

- Формирование законодательства на основе **принципа презумпции невиновности** (в том числе – и налогового законодательства), **принципа презумпции дозволенности** (в соответствии с которым частное лицо вправе предпринимать любые действия и принимать любые решения, кроме запрещенных законодательством, а чиновник при исполнении служебных обязанностей обязан выполнять предписанные законом обязанности и пользоваться разрешенными законом правами). Формирование законодательства на основе только законодательных актов, принимаемых представительными органами власти всех уровней, с исключением из обращения подзаконных нормативных актов.

- Сосредоточение всех надзорных функций в прокуратуре, ликвидация специальных надзорных инстанций.

- Сосредоточение всех следственных функций в Следственном комитете.

- Ликвидация специальных судов и создание сети специализированных судов.

- Формирование представительного среднего слоя, состоящего из лиц, соединяющих в себе наемных работников и собственников. Создание условий для конструктивного партнерства между трудом и капиталом при посредничестве государства, для снижения социальной напряженности и для социальной стабильности; для принятия парламентом, представляющим и выражающим в основном интересы среднего слоя, качественного действенного законодательства, способствующего проведению эффективной политики.

НТП сопровождается высокими темпами социально-экономического развития человечества, быстрым изменением топологии сети и интенсивности международных связей и отношений. Углубление МРТ и рост масштабов определяемого им кооперирования национальных экономик требуют упорядочения сети международных отношений, развивающейся как экстенсивно, так и интенсивно. Средством такого упорядочения становятся универсальные и партикулярные нормы международных конвенций, регулирующие все новые области общественных отношений. Для мониторинга указанных изменений и действенности международно-правовых норм на основании международных конвенций создаются соответствующие международные организации.

В результате формируется **глобальная система международных организаций**. Она представляет собой институциональную инфраструктуру мировой экономики и одновременно институциональную структуру **новой глобальной формы социальной самоорганизации** (НГФСС). Она идет на смену государственной форме социальной самоорганизации и капитализму и замещает их.

Международные организации одновременно исполняют функции форумов, в рамках которых осуществляется социальная рефлексия относительно новых региональных и глобальных проблем, и играют органов, в рамках которых происходит мирное разрешение межгосударственных споров.

История социально-экономического развития человечества свидетельствует о том, что рынку всегда соответствует адекватная ему политико-административная и правовая надстройка (инфраструктура), обеспечивающая функционирование этого рынка.

Государства добровольно, по собственной инициативе наделяют международные институты правоспособностью, делегируя им правомочия, составлявшие их государственный суверенитет. Опыт эволюции Европейских сообществ в Европейский союз свидетельствует о том, что по мере социально-экономического развития неизбежна трансформация международной организации из межгосударственной, реализующей решения государств-участников, в надгосударственную, обладающую правомочиями принимать решения, обязательные для государств-участников, т.е. – инверсия ее статуса.

Такого рода инверсии в истории человечества происходили неоднократно.

Территориальные общины, утратив большинство своих правомочий, существовали более тысячи лет с момента коммендации (в России – до начала XX в). По-видимому, точно также и государства, утрачивая правомочия, слагавшие их суверенитет, просуществуют еще очень долго, наряду с действующей системой институтов НГФСС, сохраняя в основном декоративные, представительские функции.

О реальном существовании НГФСС и постепенном замещении ею государственной формы социальной самоорганизации свидетельствует кризис в системе международного права, проявляющийся в наличии противоречий в системе основных принципов общего международного права (ОП ОМП). Эта система сформировалась на основе Вестфальского трактата от 24.10.1648 г., отражая условия государственной формы социальной самоорганизации и удовлетворяя требованию упорядочения межгосударственных отношений того времени. Ныне действующий состав ОП ОМП закреплен Уставом ООН и дополнен рядом норм позднейших конвенций. В системе ОП ОМП закреплен принцип невмешательства во внутренние дела суверенного государства и принцип всеобщего уважения прав и свобод человека, принцип права наций на самоопределение и принцип территориальной целостности государств. Это – взаимоисключающие пары принципов. Если следовать одному из принципов в каждой паре, то неизбежно нарушение другого принципа.

В момент принятия Устава ООН в силу стечения обстоятельств среди объединенных наций – союзников по антифашистской борьбе оказались страны с диаметрально противоположными идеологиями (либерально-демократической и тоталитарной коммунистической). Поэтому включение в систему ОП ОМП несовместимых принципов произошло вследствие стремления союзников достичь компромисса, избежать третьей мировой войны. На практике же в 40 гг. XX в. и в последующие десятилетия в международных отношениях доминировал принцип невмешательства во внутренние дела суверенных государств. Демократические государства закрывали глаза на постоянные массовые нарушения прав и свобод людей в странах коммунистического блока. И только после поражения коммунистов в блоковом противостоянии (в третьей мировой «холодной» войне) принцип невмешательства отходит на второй план и начинает доминировать принцип всеобщего уважения прав и свобод человека.

Это изменение приоритетов – не случайно. Требование запрета монополизации рынков и закрепления условий для воспроизводства конкурентной среды (как основной принцип функционирования национальных экономик и мировой экономики с середины XX в.) неразрывно связано с принципом всеобщего уважения прав и свобод человека. Только в среде свободных людей возможна экономическая и политическая конкуренция. Только там, где гарантировано право потребителя на выбор способов и средств удовлетворения потребностей, имеет место конкуренция со стороны спроса. Только там, где гарантировано право производителя на выбор вида деятельности, имеет место конкуренция со стороны предложения. Во второй половине XX в. конкурентное право возникло во всех развитых государствах, конкурентное право регулирует мировую экономику в рамках ВТО и других международных организаций.

Поэтому устранение рассогласования между требованием запрета монополизации и требованием экономической и политической либерализации в национальных и глобальных рамках было неизбежным. Либерализация режимов в различных регионах планеты происходит не в силу происков империалистов-мондиалистов-глобалистов, а как

реакция на потребность мировой экономики в упорядочении ее функционирования и развития.

Принцип права наций на самоопределение был порожден, прежде всего, обобщением опыта социальной самоорганизации, накопленного в XVI-XIX вв. в процессе колонизации Северной Америки. В англоязычной среде он понимается, как право населения определенной территории самостоятельно решать вопросы, касающиеся его жизни. Ленин В. под нацией понимал этнос, живущий в пределах определенной территории, говорящий на одном языке, исповедующий одну религию. Следствием такой трактовки понятия «нация» и ее права на самоопределение в XX в. стали многочисленные случаи геноцида во многих регионах планеты, начиная с резни армян турками в 1915 г.

В мире, где имеется 3500-4000 этносов, где в каждом крупном городе живут и работают, учатся и отдыхают представители 200-300 этносов, невозможно для каждого этноса создать этнически чистое государство.

Решением проблемы самоопределения наций в XX в. стали такие формы социальной самоорганизации, как национально-культурные автономии (предложенной либералами и социал-демократами в конце XIX - начале XX века) и построение государств на основе принципов закрепления исключительной компетенции властей разных уровней, субсидиарности и федерализации бюджетов. В таких условиях бессмысленно и экономически невыгодно (вследствие более высоких трансакционных издержек) существование тех или иных территорий в форме суверенных государств.

Размещение по территории планеты этносов и обеспеченность их государственными территориями и содержащимися на них и в их недрах природными ресурсами происходило как результат действия огромного числа объективных и субъективных факторов. Вследствие этого имеет место огромный разброс в обеспеченности этносов ресурсами и в размерах ренты, присваиваемой населением той или иной территории. Пока существовало государство как форма социальной самоорганизации, обладавшая абсолютным суверенитетом, проблем не возникало: все, что находится в пределах государственной территории и в ее недрах, принадлежит государству. Но усиление относительности государственного суверенитета, повышение степени открытости национальных экономик, становление мировой экономики как целостной экономической системы, формирование институтов НГФСС, рост численности населения в одних странах (Китай, Индия), старение и уменьшение численности в других странах (Евросоюз, Россия) актуализируют проблему принадлежности природных ресурсов.

В условиях капитализма государство является одновременно собственником и управляющим естественных монополий. В новом индустриальном обществе государство и муниципальные органы власти, оставаясь собственниками объектов социальной и производственной инфраструктуры, относящихся к естественным монополиям, передают частным лицам на открытых торгах право на их эксплуатацию и управление ими, оставляя себе функции контроля над эксплуатацией и надзора за соблюдением договорных обязательств.

Социальным следствием перехода к новому индустриальному обществу является изменение социальной структуры общества. Сословная структура феодального общества при капитализме замещается антагонистической классовой структурой. В новом индустриальном обществе формируется представительный средний слой, состоящий из лиц наемного труда, являющихся одновременно собственниками (участниками обществ с ограниченной ответственностью, владельцами акций, облигаций и иных ценных бумаг, а также иных форм собственности). В результате создаются условия для партнерских отношений между трудом и капиталом, усиливается социальная стабильность. Принцип разделения властей дополняется принципами исключительной компетенции уровней власти и субсидиарности. Принцип презумпции невиновности дополняется принципом дозволенности (в будущем – и в налоговых правоотношениях).

Политическим следствием является изменение роли государство. В условиях капитализма оно играло патерналистскую роль. Оно формально «надстояло» над капиталом и трудом, а по существу представляло капитал и защищало его интересы. Оно разрешало предпринимателям осуществлять те или иные виды деятельности (лицензируя их) и отбирало лицензии. Келейный характер этого создает широкие возможности для коррупции. В новом индустриальном обществе государство выступает в роли посредника, способствующего диалогу между трудом и капиталом, установлению между ними партнерских отношений. Государство законодательно закрепляет правила ведения предпринимательской деятельности и санкции за их несоблюдение, а предприниматель

решает сам – быть ему законопослушным, осуществляя правомерную предпринимательскую деятельность, либо нарушать нормы права, рискуя понести наказание (но в открытом судебном порядке, в условиях гласности и состязательности сторон).

В новом индустриальном обществе завершается демонтаж феодальных «вертикалей власти». Усиливается подотчетность властей всех уровней гражданам-избирателям-налогоплательщикам. Уменьшается роль государства в регулировании ряда областей общественной жизни и усиливается роль гражданского общества. Вместо органов государственной власти возникают различного рода самоорганизующиеся саморегулирующиеся сообщества производителей товаров и услуг (банков, страховых компаний, эмитентов ценных бумаг и иных), а также их потребителей. Сужается сфера применения методов административного и уголовного преследования за нарушение прав частных лиц и расширяется сфера применения способов восстановления нарушенных прав в гражданско-процессуальном порядке.

В условиях капитализма государство обеспечивает социальную защищенность посредством перераспределения через органы государственного страхования (социального, медицинского, пенсионного и других) доходов работающих в пользу неработающих лиц. В новом индустриальном обществе в условиях развитого фондового рынка лица наемного труда имеют возможность обеспечить свою социальную защищенность посредством участия в обществах с ограниченной ответственностью, участия в паевых и частных пенсионных фондах, держания пакетов ценных бумаг, т.е. посредством участия в накопительных системах. Резко уменьшается роль государственных систем страхования, уменьшается количество и размеры различного рода льгот, предоставляемых различным социальным группам и оплачиваемых из бюджета, и соответственно уменьшаются объемы перераспределения национального дохода через бюджетно-налоговую систему. Однако это уменьшение патерналистской роли государства в перераспределении национального дохода сопровождается установлением и законодательным закреплением правил поведения частных лиц, участвующих в страховании, в интересах лиц наемного труда и неработающих, ужесточением государственного надзора за соблюдением этих правил и ответственности за отступление от них.

Усиление взаимной зависимости и взаимной дополняемости государств, значительное превышение трансакционных издержек, связанных с подготовкой и ведением войны, над потенциальной выгодой возможного победителя имеют следствием **исключения войны из числа правомерных средств разрешения межгосударственных споров**. Война становится как невыгодной, так и невозможной. Это отражается в международном праве посредством квалификации войны как международно-правового преступления, закрепления в качестве основного принципа общего международного права принципа мирного разрешения международных споров и создания для этого соответствующих институтов в рамках ООН, ВТО, Международной морской организации и других. Происходит отказ от всеобщей воинской административно-правовой повинности и переход к комплектации национальных армий на условиях частноправового контракта.

В условиях капитализма государства, принимая нормы национального законодательства и участвуя в межгосударственных соглашениях, закрепляющих их взаимные обязательства, регулируют внешнеэкономическую деятельность. В новом индустриальном обществе государства делегируют межгосударственным организациям права принимать решения, обязательные для государств, превращающие эти организации в надгосударственные. При этом повышается степень относительности государственного суверенитета, уменьшается роль государств и возрастает роль надгосударственных организаций в регулировании как национальных экономик, так и мировой экономики.

В условиях мировой экономики как целостной экономической системы, в условиях свободного передвижения частных лиц исчезает двойственность правосознания, деление людей на «наших» и «не наших». Постепенно возникает представление о том, что нашим является все население Земли, что все мы жители нашего общего космического дома и команда космического корабля «Земля».

В связи с уменьшением роли государств в глобальной системе социальной самоорганизации очевидна неизбежность внесения фундаментальных изменений и дополнений в систему основных принципов общего международного права, отражающих новые реалии глобального социума, в частности – уменьшение значимости суверенитета

государств в регулировании международных отношений и возрастание роли глобального саморегулирования.

В таблице №50 (приложение) приведено сопоставление основных характеристик феодализма, капитализма и нового индустриального общества, из которого следует, что новое индустриальное общество – это новый, посткапиталистический этап социально-экономического развития человечества.

Существуют различные модели рыночных экономик.

Американская либеральная модель основана на всемерном поощрении предпринимательской активности, направлена на обогащение наиболее активной части населения. Лицам, не способным или не имеющим возможности трудиться создается приемлемый уровень жизни за счет различных льгот и пособий. Задачи социального равенства вообще не ставятся. Модель основана на обеспечении высокого уровня производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха. Воздействие государства направлено на поддержание стабильной конъюнктуры и экономического равновесия.

Шведская социал-демократическая модель отличается сильной социальной политикой, ориентированной на сокращение имущественного неравенства за счет налогово-бюджетного перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. В руках государства находится около 4% основного производственного капитала, а доля государственных расходов в 1990 гг. составляла свыше 50% от ВВП, более половины их направлялось на социальные нужды. Это достигается за счет высокого уровня налогообложения, особенно - физических лиц. Модель имеет «функциональную социализацию»: частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, производят товары и услуги, а государство обеспечивает высокий уровень жизни (занятость, образование, социальное страхование) и развитие многих элементов инфраструктуры (транспорта, связи, НИОКР).

Социальное рыночное хозяйство ФРГ возникло посредством ликвидации концернов гитлеровских времен и предоставления всем формам хозяйства (крупным, средним, мелким) возможности устойчивого развития. Государство содействует созданию и развитию мелких и средних предприятий, фермерских хозяйств (миттельштанд), регулируя цены, пошлины, технические нормы. Стимулирует эффективная хозяйственная деятельность.

Японской модели присуще определенное отставание уровня жизни населения (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого обеспечивается снижение себестоимости продукции и достигается резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Это возможно только при высоком уровне национального сознания, признании приоритета интересов нации над интересами индивидума, готовности населения идти на определенные жертвы ради процветания страны. Модель основана на активной роли государства в модернизации экономики.

Южнокорейская модель имеет много общего с японской. В рамках модели длительное время существовал контроль над ценами на ресурсы и широкий круг товаров производственного и потребительского назначения. Система государственного регулирования экономики способствует обеспечению конкурентоспособности южнокорейских товаров на мировом рынке. Государство целенаправленно способствовало созданию крупных корпораций-холдингов (чеболей), оказывало поддержку мелкому и среднему предпринимательству (следствием было создание в сжатые сроки среднего класса). Опыт конца 1990 гг. свидетельствует о пониженной приспособляемости к мировым финансовым кризисам южнокорейской и японской моделей с их сильным государственным вмешательствам в механизм рынка.

Общее и особенное социально-экономического развития России. История развития России свидетельствует о том, что Россия развивается по единому для всего мирового сообщества общецивилизационному (а не по особому евразийскому) пути. Вместе с тем особенности ее геополитического положения обусловили специфику ее развития и политики.

Россия, наряду с другими странами, пережила стадии феодализма и капитализма. Однако, в отличие от других европейских стран, феодализм и его рудименты в России сохранились вплоть до XX в. Россия запаздывала в своем развитии. Общественное сознание фиксировало это запаздывание уже в XVI-XVII вв. Власти (Иван Грозный, Петр Первый и др.) неоднократно предпринимали попытки ускорить развитие России,

избавиться от отсталости. Однако внимание при этом акцентировалось на внешней, формальной атрибутике уровня развитости страны.

В развитии общества имеет место **феномен автодетерминации**, когда, однажды возникнув, какая-либо тенденция сама себя воспроизводит. Особенности развития, определяемые геополитическим положением России, исчерпались в конце XIX в. в связи с утратой возможностей дальнейшей колонизации. Однако имперская идеология, будучи весьма консервативной и инерционной формой отражения общественного сознания, сохраняется до сих пор.

В силу всемирного, наднационального характера католической церкви во всех католических странах светские власти, как правило, скрыто или явно конкурировали, а потому и конфликтовали с церковными иерархами (хотя при осуществлении колонизационной политики имело место совпадение отдельных целей и интересов церкви и светских властей, а стало быть, осуществлялось и их сотрудничество). Протестантизм был формой духовной жизни буржуазии. Порожденный развивающимся рынком, он был поставлен под контроль буржуазного государства. Протестантизм не оказывал (и не мог оказывать - в силу своего положения в обществе и государстве) какого-либо существенного влияния на государство и проводимую им политику. Неразвитость рынка и товарно-денежных отношений в России обусловили отсутствие в ней феномена реформации церкви, несмотря на неоднократные появления диссидентов.

Возводимые православной церковью монастыри-крепости были форпостами колонизации, осуществлявшими на протяжении веков духовное, а порой и военное, подавление сопротивления покоряемых народов: эрзи, мокши, марийцев, удмуртов, коми, голяди, веси, чуди, татар и других.

Русские того времени идентифицировали себя как единый этнос, но отличали друг друга по подданству. Подданные Великого князя Московского именовались «москали», а подданные Великого князя Литовского – «литвины».

В Смутное время, когда пресеклась династия Рюриковичей, представители польско-западнорусского королевства предлагали создать объединенное польско-русское государство. Это был уникальный шанс объединения западнорусских (в пределах Великого княжества Литовского) и восточнорусских (в пределах Великого княжества Московского) земель и частей единого (в ту пору) русского этноса. Однако по вине православной церкви этот шанс был упущен. Церковь, опасаясь быть отодвинутой от казенных дотаций, резко выступила против объединения, заклеймив гражданскую войну русских «польской интервенцией». Польско-западнорусское королевство испытывало сильное давление со стороны германских королевств и княжеств. Оно крайне нуждалось в военной помощи и укреплении тыла. Это определяло его заинтересованность в объединении. Для восточнорусского государства объединение давало шанс на вхождение на европейский рынок, шанс стать ключевой европейской державой. Но оно не состоялось. Спустя два века земли были объединены в пределах Российской империи, но единого русского этноса уже не было. Были сложившиеся нации русских, украинцев и белорусов, каждая из которых пошла своим путем. «Москали», наслушавшись наветов клерикалов и позволив им уговорить себя, отвергли дружбу поляков и получили в их лице стойких и последовательных недругов.

Российская империя была русской по форме, однако это была империя сначала Рюриковичей, потом - дома Романовых. Инородцы и иноверцы с Запада и Востока служили не России, а российским императорам. Это примиряло элиту коренных народов с империей и способствовало привлечению их к ней на службу. Точно также и СССР был русским по форме, но коммунистическим - по содержанию. Русский язык и культура играли для империи чисто служебную, техническую роль, являясь средством общения для разнообразной коммунистической номенклатуры, представленной как русскими, так и выходцами с Востока и Запада. Отделение России от остальных частей империи - бывших союзных республик - в немалой степени было следствием утраты имперского стержня (каким было в царской России служение дому Романовых, а в СССР - служение коммунистической идее). России - русской, национальному русскому государству никто из иноверцев и инородцев не служил и не будет служить.

Российская империя (а затем СССР) как централизованное бюрократическое государство была коллективной собственностью бюрократического чиновничества (затем - коммунистической партийной номенклатуры), извлекавшего выгоды из своего положения в чиновной иерархической структуре. Самораспад российской империи и СССР стал результатом отказа чиновничества от роли коллективного собственника и его

перехода к приватизации государственной собственности. Коллективное владение государственной собственностью в СССР сыграло свою роль. В результате коррупции в руках наиболее влиятельных чиновников оказались состояния, достаточные для ведения буржуазного образа жизни. Эти состояния и этот образ жизни необходимо было легализировать. Естественно, что отказ от коллективного владения чиновничеством государственной собственностью делал неизбежной ее приватизацию этим самым чиновничеством.

Наилучшей формой маскировки истинной сущности происходящих социальных процессов стал национализм. Националистическая демагогия была средством борьбы регионального («национального») чиновничества за доступ к государственной собственности, расположенной в пределах того или иного региона, за право ее приватизации в своих интересах. Эта борьба, как правило (за исключением Чехословакии), от Ферганы до Боснии провоцировала межнациональные или/и межконфессиональные кровавые «разборки».

Имперский русский этнос непрерывно пополнялся путем инкорпорации и ассимиляции все новых и новых партий чужеродного этнического материала - ятвягов, голяди, веси, мери, муромы, мордвы, коми, мещеры, татар, кабардинцев, казахов, якутов и представителей других народов. Гибель имперских пассионариев в бесчисленных войнах компенсировалась привлечением на службу империи пассионариев из числа покоренных народов. Необходимость в поддержании необходимого пассионарного потенциала была, по-видимому, одной из причин, хотя и неосознанной, имперской экспансии. Экстенсивный за счет ассимиляции рост имперского русского этноса был причиной затягивания на тысячу лет процесса формирования русской нации и русского национального сознания, отсутствия среди русских национальной солидарности. Этот процесс продолжается и в настоящее время. По-видимому, еще не скоро русский этнос будет (да и будет ли?) развиваться сам по себе, под влиянием внутриэтнических факторов.

Особенностью России была постоянная слитность территорий метрополий и колоний. Так было и тогда, когда в роли метрополии выступал Киев, а в роли колоний - северо-восточные княжества, и когда в роли метрополии выступала Москва, а в роли колоний - южные, северные, поволжские, уральские, алтайские, сибирские и иные земли.

Территориальная рассредоточенность британских, французских, испанских, португальских метрополий и колоний способствовала формированию на территории колоний новых креольско-метисно-туземных наций, обладающих собственным, отличным от метрополии самосознанием и менталитетом, создававших и развивающих собственные государства и экономики, исходя из своих национальных интересов. Создание креольских государств означало, что они, а не метрополии, становились центрами принятия решений. Расширение империй, жизнь в колониях не оказывали особого, обратного влияния на имперский этнос, на жизнь в метрополии.

Территориальная слитность Российской империи была причиной неразрывной связи российских метрополии и колоний.

В Северной Америке фронтир двигался весьма длительное время - около четырехсот лет. Однако там, на отвоеванных у индейцев землях, непрерывно действовал механизм социальной самоорганизации - население само организовывало местное самоуправление, охрану общественного порядка, судопроизводства, создавало штат (Staat – государство, нем.) и его представительный и исполнительный органы, исходя из интересов населения штата и основываясь на изъявлении его воли.

В России же метрополия постоянно стремилась к унификации системы управления и образа жизни в колониях. Ранее завоеванные колонии постепенно становились частью метрополии. Метрополия постоянно и непрерывно контролировала жизнь в колониях. Все жизненно важные для колоний решения постоянно, всегда (!) принимались в Москве, исходя из имперских интересов, а не из интересов населения колоний. Отсюда следовала имеющая место в настоящее время крайняя неразвитость инфраструктуры большинства российских, особенно уральских, сибирских и дальневосточных территорий. В свою очередь, эта неразвитость инфраструктуры негативно влияла на темпы развития российского национального рынка. Отсюда следовала возрастающая бюрократизация империи и возрастание роли государства в жизни общества (в том числе - и экономической жизни страны). Не желая предоставлять автономию и самоуправление заморским колониям и будучи не в состоянии управлять ими из Петербурга, российские цари продали Аляску и Калифорнию, отдали Западную Канаду, отказались от включения в состав Российской империи Гавайских и Сиамского королевств.

Особенностью России было ее периферийное положение в структуре мирового рынка. Это детерминировало замедленные темпы ее социально-экономического развития и хроническое отставание от развитых стран. Россия запаздывала с отменой крепостной зависимости и ликвидацией феодализма, с реформированием государственного устройства, с созданием гражданского и иных отраслей права, гарантирующих права частных лиц. Это хроническое запаздывание предопределило гибель Российской империи и Дома Романовых. Очень негативную роль в этом сыграла православная церковь – общественная организация, основанная на догматизме и идеологии консерватизма, препятствующая любым попыткам социального развития и реформирования.

Россия к началу XX в. по размеру территории и по численности населения входила - и это было очевидно для всех - в число великих держав. Менее очевидными были ее несоответствующая статусу великой державы экономическая отсталость, архаизм государственного устройства и запаздывание в социально-политическом развитии.

Имперская территориальная экспансия имела следствием уникальное геополитическое и географическое положение России. Она объективно входит в число европейских стран и одновременно является азиатской державой, присутствующей в огромном регионе - от Ближнего до Дальнего Востока и являющейся ближайшим соседом США. Российская империя, а затем – СССР, стремились иметь военно-экономический потенциал, равный с потенциалом развитых стран. Великодержавные амбиции и претензии России в сочетании с ее отсталостью вели к тому, что реализация имперской политики обходилась России намного дороже, чем ее конкурентам - другим мировым великим державам. Статус великой державы Россия поддерживала за счет крайнего перенапряжения всех сил нации. Неразвитость инфраструктуры определяла достижение достаточно высокого военно-экономического потенциала за счет потребления российским государством намного большей доли общественного продукта (чем в Западной Европе), за счет низкого уровня жизни населения империи, за счет его сверхэксплуатации и недопотребления. Следствием этого было тысячелетнее истребление государством своего населения.

Для того чтобы принудить население к этому перенапряжению, создавалось его идеологическое оправдание в виде различного рода мифов (особенно в советское время) - о России как третьем Риме (а четвертому не бывать!); защитнике и освободителе единоверцев (грузин и армян), единоверцев и славян (болгар, сербов, чехов); цивилизаторе и культуртрегере[46] (для казахов, узбеков, туркменов, таджиков); форпосте мирового пролетариата и базе мировой революции (в советское время). Постоянно насаждалась в сознании населения параноидальная идея о том, что Россия является осажденной крепостью, которой противостоит весь мир, рвущийся захватить ее богатства и покорить ее население. Насаждалась шизофреническая идея о том, что россияне представляют собой потенциальную жертву агрессии, - на уровне государства культивировалась социальная психопатия.

Крайнее перенапряжение сил в течение длительного времени, по-видимому, стало основной причиной геноцида, проводившегося коммунистической партией СССР и ее террористически-карательным аппаратом ЧК-НКВД-КГБ. Социальная психопатия была результатом психологического самоотравления царской, а затем советской и постсоветской, элиты, и ее духовно-нравственного надлома в связи с кризисом имперской политики и имперской государственности. В сочетании с боязнью ответственности за результаты своих деяний, за провалы во внешней и внутренней политике социальная психопатия породила у руководителей коммунистической партии тягу к засекречиванию ее жизни и деятельности, развили у них непомерную амбициозность и подозрительность. Персонал же карательных органов, как правило, состоял из люмпенизированных крестьян с их идеологией общинного «нашизма» и отношением ко всем «не нашим» как к потенциальным (а к тем, кто попал в их руки - как к реальным) врагам. Отсюда - беспримерные в истории человечества масштабы уничтожения собственного народа (за исключением Камбоджи, но в ней счет шел на миллионы, а в СССР - на десятки миллионов жертв); крайняя жестокость в гражданской войне, которую вела ВКП(б)/КПСС против России (и не только России) в период своего пребывания у власти; крайняя безжалостность во второй мировой войне, которую советский режим выиграл, заплатив жизнями 7-8 своих граждан за жизнь одного погибшего врага (куда там Пирру с его победой…).

В силу инерционности процессов социального развития указанные факторы и тенденции существуют и действуют в настоящее время, и будут действовать в ближайшей

[46] Kulturträger (нем.) – носитель культуры.

обозримой перспективе. Представители нынешнего руководства России демонстрируют то же – ту же боязнь, то же засекречивание, ту же психопатию, то же подавление свободы слова. Однако, несомненно и другое, - развитие рынка и товарно-денежных отношений будет способствовать преодолению российской отсталости и полноправному вхождению России в мировое сообщество.

Переход российской экономики к рынку начался на рубеже 1980-1990 гг. Исходные позиция, сложившаяся к концу 1980 гг. в СССР в целом были неблагоприятными. Имели место крайне высокая степень огосударствления экономики; почти полное отсутствие легального частного сектора при неуклонно расширявшейся «теневой экономике»; длительное (на протяжении жизни трех поколений) существование нерыночной экономики, уничтожившее хозяйственную инициативу большинства населения и порождавшее преувеличенное представление о социальной роли государства; деформированная структура национальной экономики с ведущей ролью ВПК и неразвитостью отраслей, производящих товары народного потребления; неконкурентоспособность преобладающей части отраслей промышленности и сельского хозяйства; отсутствие в обществе согласия по поводу самого перехода к рыночной системе, темпов и конкретных способов этого перехода, что порождало почти непрерывный социально-политический кризис.

Стратегической целью переходного периода в России является формирование нового индустриального общества с эффективной социально-ориентированной рыночной экономикой с преобладанием частной собственности; наличием конкурентной среды и эффективного государства, обеспечивающего защиту прав собственности и законодательное закрепление условий для экономического роста; с эффективной системой социальной защиты; с открытой экономикой, конкурентоспособной на мировом рынке.

Формирование рыночной экономики в России происходит в условиях перманентных взаимопереплетающихся и взаимоотягощающих экономических, политических и социальных кризисов, тормозящих переход к рыночной системе и усугубляющих болезненность переходных процессов.

Российское общество сохранило, несмотря на смену политических режимов, огромную роль государства как регулятора экономики и крупнейшего собственника; неразвитость частной собственности, прежде всего на землю; отсутствие автономного от государства гражданского общества; неразрывную связь власти и собственности; слабость личной инициативы при довольно сильных коллективистских тенденциях. Сложившаяся в первой половине 1990 гг. российская модель рынка включает черты, унаследованные из прошлого. Государство даже после приватизации части собственности по-прежнему располагает мощным государственным сектором в важнейших отраслях хозяйства. Сохраняется тесная связь власти и собственности.

В России не произошло разграничения функций между государством и рынком, между властью и собственностью. В результате формы собственности, сложившиеся в экономике России, отличаются от преобладающих в нормальной рыночной экономике, На многих приватизированных предприятиях эффективный собственник не появился. На экономические процессы значительное влияние оказывают сложившиеся в СССР монополистические структуры, что затрудняет формирование конкурентной среды. Нередко практикуются криминальные формы конкурентной борьбы.

Отсутствие конкуренции и неблагоприятный инвестиционный климат обусловливают и предопределяют медленную структурную перестройку экономики. Переход к открытости экономики выявил неконкурентоспособность большинства отраслей обрабатывающей промышленности и усилил перекос в отраслевой структуре — в сторону топливно-энергетического комплекса и первичной переработки сырья (металлургия и химия). Восстановление и обеспечение конкурентоспособности российской экономики потребует очень длительного времени.

Переход к рыночным отношениям в различных отраслях и сферах российской экономики осуществляется крайне неравномерно. Денежно-кредитная сфера и торговля быстро приближаются к уровню рыночных стран, а в сельском хозяйстве в основном сохранились советские формы организации производства. Неравномерно происходит переход к рыночной экономике в регионах России, быстрее всего - в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах. В отдаленных регионах и сельской местности становление рыночных отношений идет крайне медленно. Российской экономике присуща высокая криминализация и уход предпринимательства «в тень». Это обусловлены

как факторами, общими для всех стран с переходной экономикой (конфликты в ходе перераспределения собственности, рост коррупции), так и российскими особенностями.

Гигантские социальные сдвиги происходят чрезвычайно болезненно. Их следствием является превращение части населения в маргиналов и люмпенов, становящихся легкой добычей криминальных структур. Разрушение прежних социальных ценностей (**аномия**) не сопровождается быстрым формированием новой их системы. В результате растет преступность, в том числе экономическая. Характерные для России деспотизм, правовой нигилизм и отсутствие демократических традиций определяют неуважение к закону и недоверие к любой власти. Антагонизм между государством и предпринимательскими структурами имеет следствием разрастание теневой экономики. Часть населения России склонна к патернализму (с перераспределением государством значительной доли доходов населения) и общественным формам присвоения (бесплатному образованию, медицинскому обслуживанию и т.п.). Следствием является сохранение значительной роли государства в финансировании отраслей, удовлетворяющих социальные потребности, и ограничение действия в них рыночных факторов.

Долговременное действие ряда факторов (преобладание добывающих отраслей, неконкурентоспособность большинства обрабатывающих отраслей, неэффективность сельского хозяйства, социальное иждивенчество) угнетает рынок, препятствуют его развитию.

Спекуляции о мифическом третьем пути развития России, о неприемлемости для нее идеологии либерализма и опыта формирования либеральной демократии и конкурентной рыночной экономики, о неприемлемости для России опыта западной демократии, об ангажированности «оранжевых революций» и их инспирированности Западом – это попытки российского чиновничества навязать российскому обществу свои узко сословные цели и ценности, навязать идентификацию своих интересов с интересами нации. Обусловленное этим нежелание видеть и адекватно воспринимать реалии современного мира и адекватно реагировать на них толкает Россию в очередной социально-экономический тупик, ускоряет темпы ее отставания от развитых стран.

Часть 7. **История экономической мысли.**

§7.1. Возникновение и развитие экономической теории, ее направлений и школ.

Экономическая теория – это основанное на фактах, подкрепленное аргументами и обоснованиями научное обобщение процессов, происходящих в экономической жизни (термин «экономия» происходит от «ойкономиа», «ойкос» — дом, хозяйство и «номос» - правило, закон). Теория исходит не из заранее заданных принципов и положений, а из реальных фактов и процессов. Экономическая действительность весьма многообразна, противоречива и изменчива. Поэтому экономическая наука не вправе претендовать на абсолютно точное, адекватное отражение действительных процессов и тенденций. Научное знание истинно лишь с известной степенью приближения. По мере происходящих в экономической жизни изменений уточняются или отбрасываются прежние представления, приходят к новым обобщениям и выводам.

В экономической науке существуют разные направления, в основе которых лежат различия в методах анализа, понимании предмета и задач исследования, концептуальном подходе к анализу и разработке экономических проблем. Это деление условно. В рамках одного направления может существовать несколько школ. Например, школа монетаризма развивается в рамках неолиберального направления, школа «экономика предложения» - в рамках неоклассического направления. Иногда школы получают наименование по географическому признаку — стокгольмская, лондонская, кембриджская. К одной школе могут принадлежать экономисты - ученики «основателя» школы, развивающие его идеи и концепции. Они могут объединяться (условно) в силу общности взглядов, методологии, позиций, хотя у каждого из них может быть своя проблематика и круг интересов.

Появлению новых теорий предшествует накопление эмпирического материала, проведение исследований и обобщений в отдельных областях экономической науки и практики. Новые концепции опираются на труды и разработки предшественников; они имеют целью систематизацию и упорядочению совокупности накопленных теоретических представлений.

Появление тех или иных взглядов и концепций всегда тесно связано с объективными условиями, потребностями и интересами экономической практики.

Термин «политическая экономия» предложил француз Антуан де Монкретьен в книге «Трактат политической экономии» (1615 г). Политическую экономию он рассматривал как науку о правилах хозяйственной деятельности.

Англичанин Уильям Петти (1623—1687), основатель экономической статистики, именовал ее политической арифметикой.

Экономистом называл себя француз Франсуа Кенэ (1694—1774).

Шотландец Адам Смит (1723—1790) опубликовал труд «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.).

Английский предприниматель и экономист Давид Рикардо написал «Начала политической экономии», а Джон Стюарт Милль (1806—1873) - «Основания политической экономии».

Англичанин Томас Ман и француз Жан Батист изложили идеи меркантилизма о закономерностях в сфере обращения (т.е. в денежном обороте и торговле).

Петти У. опубликовал «Трактат о налогах и сборах».

* * *

Экономическая мысль древнего Востока. В древнем мире зарождалась государственность. В мифологической форме выражались понятия мирового порядка, необходимости соблюдения установленных норм, правды и справедливости, власти и ее форм.

В странах Древнего Востока существовала система сельских общин с натуральным хозяйством, экономически изолированным друг от друга. Низкий уровень развития производительных сил предопределил консервацию этой формы социальной самоорганизации (в Индии она сохранилась до конца XVIII века).

Частной собственности в общинах либо не было, либо она была слабо развита. Собственником земли и рабов в основном была община. Часть земли раздавалась в индивидуальное пользование общинникам, которые выплачивали за это часть урожая (1/8 - 1/7) и обрабатывали общинные поля. Общине принадлежал рабочий скот, инвентарь и рабы, занятые на строительстве плотин и каналов. Со временем территориальная община трансформировалась в протогосударство, в котором власть и собственность сливались воедино: верховный властитель был одновременно и собственником всех рабов и земли. Экономической основой протогосударств была его собственность на землю и ирригационные сооружения.

Протогосударства организовывали общественные работы (по созданию и эксплуатации ирригационных сооружений); взимали подати; обороняли свою и захватывали чужие территории; подавляли сопротивление общинников и рабов. Для этого они создавали огромный чиновничий централизованный аппарат («вертикаль власти»).

Только много позднее стала возникать частная собственность, сначала на рабов, потом и на землю. Протогосударства стали трансформироваться в государства, в которых имеется частная собственность, отграниченная от власти.

Памятником экономической мысли древнего **Египта** является «**Поучение гераклеопольского царя своему сыну**» (XXII в. до н.э.). В нем приводятся «правила» государственного управления и руководства экономикой, овладение которыми для правителя так же важно, как и всякая другая сфера искусства. Особое внимание уделяется эффективности функционирования аппарата управления, стоявшего между фараоном и населением. В сплоченности высшего слоя, верности его центральной власти автор видит залог успешного царствования. Аппарат должен работать «как один отряд». Для этого царю необходимо заботиться о материальном поощрении чиновников: возвышать своих вельмож, чтобы они поступали по твоим законам, награждать вельмож податными списками, а жрецов — участками земли. Для подбора людей в аппарат управления необходимо приближать к себе человека за дела его, не делая различия между сыновьями знати и простолюдинов.

Усиление государственной эксплуатации, рост долгового рабства и ростовщичества в Египте привели к гражданской войне. «**Речение Ипусера**» (начало XVIII в. до н.э.) выражает точку зрения господствующих сословий на события в стране. Ипусер был недоволен тем, что «простолюдины страны стали богатыми», «руководимые стали собственниками рабов», а «собственники богатств стали неимущими». Простолюдинов, ставших богачами, он именовал разбойниками, грабителями. Он стремился к возрождению деспотически-бюрократического механизма управления хозяйством Древнего Египта. «Идеальный фараон» не должен был допускать междоусобий в стране,

насилия, экспроприации знати. Новому правителю следует восстановить все должности, наладить систему трудовых повинностей, посредством которой происходит строительство пирамид и устройство водохранилищ, укрепить боевую мощь страны.

Древний Вавилон был уже не протогосударством, а ранним государством, для которого характерно было быстрое развитие частной собственности и товарно-денежных отношений.

Кодекс Вавилонского царя Хаммурапи (1792-1750 гг. до н.э.) отразил экономические основы общества, важнейшие тенденции его развития. Законы не имели религиозного и морального характера. Основой кодекса было обычное право, судебники Шумера и новые законы.

Господствующим общественным стратом признавались мелкие и средние рабовладельцы, где «сильный не притеснял бы слабого». Кодекс является первой попыткой правового регулирования экономики страны.

В соответствии с кодексом во избежание разрушения натурально-хозяйственных отношений и угрозы суверенитету страны из-за ослабления государственных структур и армии от сократившихся поступлений налогов в казну вводились чрезвычайно жесткие правовые нормы. Их нарушение влекло за собой самую суровую экономическую, административную и уголовную ответственность, вплоть до смертной казни.

Основным содержанием норм кодекса было создание условий, при которых сильный не притеснял бы слабого. Так, запрещались продажа и отчуждение за долги земельных наделов царских воинов и других категорий подданных; ограничивалась ростовщическая эксплуатация. Из кодекса следует, что государство пыталось остановить размывание слоя самостоятельных товаропроизводителей. Но в условиях отсутствия гарантий свободы личности происходило их разорение, развитие долгового рабства и кабалы.

Во времена правления Хаммурапи частная собственность достигла полного развития. В Вавилоне имелись различные виды земельной собственности: были земли царские, храмовые, общинные, частные. И царским, и храмовым хозяйством управлял царь, и это был важнейший источник доходов. Царская земля раздавалась в пользование издольщикам. Интенсивно развивалась частная собственность на землю, чему способствовало расширение царем сети каналов. Частное землевладение было различным по объему, крупные землевладельцы использовали труд рабов и наемных рабочих, мелкие - сами обрабатывали свою землю. Развитие частной собственности на землю вело к сокращению общинных земель, упадку общины. Земли могли свободно продаваться, сдаваться в аренду, передаваться по наследству, о каких-либо ограничениях со стороны общины источники не упоминают.

В законах Хаммурапи регулируются различные виды имущественного найма: помещений, домашних животных, судов, повозок, рабов. В них устанавливается не только плата за наем вещей, но и ответственность в случае их порчи или гибели.

Широко был распространен договор личного найма: нанимали сельскохозяйственных рабочих, врачей, ветеринаров, строителей. В законах определялся порядок оплаты их труда, а также ответственность за результаты труда (например, врача в случае смерти больного).

Законы Хаммурапи регулировали договор займа, стремясь защитить должника от кредитора и предотвратить долговое рабство. Устанавливались максимальный срок отработки долга (3 года), ограничение на проценты, взимаемые ростовщиком по условиям денежного и натурального займов, ответственность кредитора в случае смерти должника в результате дурного обращения с ним.

В условиях существования частной собственности на движимое и недвижимое имущество большое распространение получил договор купли-продажи. Продажа наиболее ценных предметов (земли, построек, рабов, скота) осуществлялась в письменной форме (на глиняных табличках) при свидетелях. Продавцом мог быть только собственник вещи. Продажа имущества, изъятого из оборота, считалась недействительной.

В законах Хаммурапи регулировались сделки хранения (поклажи), товарищества, мены, поручения.

Любые покушения на частную собственность влекли экономическую ответственность.

Конфуций (Кунцзы, 551-479 г. до н.э.) родился и жил в эпоху больших социальных и политических потрясений, тяжелого кризиса Китая. Разрушались патриархально-родовые нормы, в междоусобицах гибла родовая аристократия, разрушались древние устои семейного быта, имели место междоусобные распри, продажность и алчность чиновников. Происходило разложение общинного строя и становление рабовладения. Приходило в

упадок земледелие, разрушались общинные связи, нарастала имущественная дифференциация, укреплялись позиции частных рабовладельческих хозяйств.

Конфуций предложил идеал совершенного человека и программу морального совершенствования человека.

Он полагал, что регламентация патриархальных отношений послужит укреплению государственного строя. Он предлагал привлекать народ к выполнению трудовых повинностей, не нарушая цикла земледельческих работ

Он выдвинул теорию естественного права, содержащую социальные, нравственные, юридические аспекты. Согласно его теории бог является лишь первопричиной мира, но он не вмешивается в явления общественной жизни, которые регулируются гражданскими законами. Конфуций призывал больше работать и меньше потреблять для увеличения богатства страны.

Конфуцианство заняло ведущие позиции в китайском обществе, приобрело структурную прочность и обосновало свой крайний консерватизм, нашедший выражение в культе неизменной формы.

Конфуцианство как основа китайского образа жизни является и административной системой, и политикой, и регулятором экономических и социальных процессов. В течение двух с лишним тысяч лет конфуцианство формировало умы и чувства китайцев, влияло на их убеждения, психологию, поведение, мышление, восприятие, на их быт и уклад жизни.

Учение Конфуция было направлено на обеспечение стабильности формировавшегося рабовладельческого строя, укрепление авторитета государства и власти верховного правителя с использованием в этих целях традиционных форм и обрядов.

Рабовладение у Конфуция совмещалось с сохранением старых патриархальных порядков, отношений кровного родства. Он представлял интересы и позиции потомственной рабовладельческой аристократии, а также низшего, служилого слоя рабовладельцев.

Конфуцианство обосновывало консерватизм общественного устройства, утвердившийся в китайском обществе.

С критикой конфуцианства выступили **Моцзы** и его сторонники (монеты). Они проповедовали природное равенство людей, отрицали сословность, привилегии знати. Они обосновывали необходимость развития производства для удовлетворения потребностей всего населения, всеобщее участие людей в физическом труде, развитие свободной инициативы мелких производителей. Моцзы выдвинул концепцию всеобщей и равновеликой любви, которая распространялась на отношения и между государствами, и внутри государств. Он осуждал аристократизм и выступал за реформы в пользу народа. Он внес в китайскую мысль идею эгалитаризма, связанную с отказом от роскоши, утонченной культуры, эксцессов церемониала. Государство выступает у Моцзы как активный субъект преобразования. Управление четко ассоциируется с необходимостью применения принуждения (как и поощрения) ради общего блага. Осуществление преобразований предполагает не только использование обычаев, но и установление новых правил в форме законов, чего не одобрял Конфуций. С Моцзы право стало ассоциироваться в Китае не только с ритуалом, но и с наказанием, и с законом. Моцзы был предшественником легизма, конкурировавшего с конфуцианством.

В трактате «**Гуань-цзы**» (IV-III в. до н.э.) была предложена система государственного регулирования экономики. В нем предлагалось ограничить обязательную трудовую повинность крестьян, оградить их от спекулянтов и ростовщиков, изменить систему налогов, повысить цены на хлеб. Забота об улучшении благосостояния народа возлагалась на государство, которому надлежало регулировать экономику, устранять причины, мешающие благополучию народа, создавать запасы зерна для стабилизации цен, принимать меры по преодолению неблагоприятных природных условий ит.д. Ставилась проблема защиты экономики от рыночной стихии посредством выравнивания товарных цен. Важнейшим условием стабилизации экономики считалось усиление роли земледелия, а также создание государством постоянных хлебохранилищ. Однако ни ремесло, ни торговля не считались «бесплодными».

Для крестьян во время земледельческих работ более гибкой должна была стать податная система: уровень налогообложения должен был исходить из плодородия земли, т.е. предлагалось создать земельный кадастр. Предлагалось ввести нормы повинностей и изменять их размер, исходя из ситуации в стране.

Предлагалось построение системы государственных финансов без взимания прямых налогов. Для этого налоговые поступления в казну следовало заменить эксплуатацией

природных ресурсов в виде акцизов, следовало «взять в казну горы и моря». Предлагалось регулировать цены одинаково во всей стране и пресекать возможность перехода контроля над ценами в руки торговцев, спекулянтов и пр.

Был предложен «принцип уравновешивания хозяйства», в соответствии с которым в руках правителя должно было накапливаться до 1/2 урожая зерна, используя который следовало управлять средствами потребления, регулируя их избыток или дефицит. Государство должно накапливать зерно в период его дешевизны и предлагать его на рынок в период дороговизны, получая в казну больше прибыли.

В трактате были предложены идеи количественного анализа экономических явлений и выработки нормативов для организации натурального хозяйства. Было установлено противоположное движение цены товаров и денег, было предложено применять для стабилизации хозяйства нормируемую эмиссию денежных знаков.

В Древней Индии понятие права как совокупности самостоятельных норм, регулирующих общественные отношения, было неизвестно. Повседневная жизнь индийцев подчинялась правилам, утверждаемым в нормах, являвшихся скорее религиозно-этическими, чем правовыми. Нормы, определяющие поведение людей в их повседневной жизни, содержались в сборниках - дхармашастрах.

Дхармашастрой являются **Законы Ману**, которые составлялись на протяжении ряда веков. Они содержат материалы о социально-экономических условиях Индии III тысячелетия до н.э., устами жрецов они выражают экономические взгляды рабовладельцев.

Законы Ману — это свод предписаний, ниспосланных людям «божественным законодателем». В них устанавливались формы превращения свободного человека в раба, закреплялось его бесправное положение в обществе.

Законы Ману отразили существование наследственных каст. Первоначально кастовое деление в Индии возникло на основе разделения жителей по роду занятий. Выше всех стояли брахманы (ученые, жрецы) и кшатрии (правители и воины), затем - вайды (купцы, торговцы) и - шудры (работники). Занятие торговлей и ростовщичеством считалось более предпочтительным по сравнению с занятием земледелием или скотоводством. Социальное и кастовое деление закрепляли традиции господствующей религии — индуизма. Этические идеи индуизма предписывали стремиться к самоограничению, нравственному совершенствованию, в известной степени — к отрешению от повседневных забот о материальном благополучии.

На государство возлагалось сбор доходов, регламентация хозяйственной деятельности, налогообложение свободного населения и др.

Законы Ману были всеобъемлющим кодексом социальной жизни древней Индии, регламентирующим все стороны жизни индуса, содержащим все необходимые ему сведения: понятия об этапах жизни, о браке, о правилах очищения и приема пищи, об искуплении вины и покаянии, о дхарме царей (предмет артхашастр), о суде, о нормах гражданского и уголовного права (хотя понятия права не существует). Значительное внимание уделяется охране частной собственности.

Законы закрепляют следующие способы возникновения права собственности: наследование, получение в виде дара или находки, покупка, завоевание, ростовщичество, исполнение работы, а также получение милостыни.

Землю является одним из основных видов собственности. Земельный фонд страны составляли земли царские, общинные, частных лиц. За незаконное присвоение чужой собственности (чужого участка земли) устанавливался большой штраф. Субъекта, присвоившего чужую землю, объявляли вором.

Устанавливалась нерушимость и преемственность долговых обязательств. Если должник не мог уплатить долга в срок, он должен был его отработать. При этом, кредитор принадлежавший к низшей касте, не мог заставить отрабатывать долг должника, принадлежащего к высшей касте.

В связи с имущественной дифференциацией в общине распространяются сделки аренды земли разорившимися общинниками.

Законы Ману регулируют сделки купли-продажи. Договор считался действительным, если совершался в присутствии свидетелей, в качестве продавца должен был выступать собственник вещи. Закон устанавливал требования к предмету сделки, запрещал продавать товар плохого качества, недостаточного по весу. Существовало ограничение для торговли людьми. Торговля рассматривалось не как занятие для высших каст.

Трактат «**Артхашастра**» является учением о доходах. Его автором был советник царя

Чандрагупты I брахман Каутилья. Трактат создавался как наставление для царя, но по содержанию и значению он далеко вышел за рамки свода советов. Он охватывает широкий круг экономических вопросов, характеризует социально-экономическое и политическое устройство страны, содержит материалы, иллюстрирующие развитие экономических идей.

Каутилья выдвинул тезисы о трудовом происхождении богатства, о необходимости регулирования процессов распределения торговой прибыли между купцами и государством. Поскольку государство обеспечивает охрану сооружений, регулирует землепользование и разработку месторождений руды, осуществляет строительство дорог, развитие промыслов, борьбу со спекулирующими торговцами и т.д. «Накопление богатства» естественным образом предполагает деление общества на рабов и свободных граждан. И каждый, кто не возвращает причитающиеся за пользование землей долги, обязан за это разделить участь низшего сословия на время или навсегда.

Трактат уделял большое внимание регламентированию рабовладения, сохранявшему черты патриархального. Рекомендовались меры, ограничивающие развитие рабства, предупреждавшие обострение конфликтов. Индийский раб мог обладать собственностью, имел право на получение наследства, право самовыкупа за счёт своего имущества. В «Артхашастре» подробно описывалось состояние экономики страны, основные занятия населения. Главной отраслью являлось земледелие, зависевшее во многом от орошения. Наряду с тем развивались ремесла, торговля. Большую роль трактат отводил строительству, поддержанию оросительных систем, которые квалифицировались как основа урожая. Ущерб, наносимый оросительной системе, рассматривался как тяжкое злодеяние.

Артхашастра содержит сведения об общественном разделении труда и обмене. Учение о торговле составляло в ней часть учения о ведении национальной экономики.

Артхашастра осуществляла толкование экономической роли государства. В ней проводилась идея об активном вмешательстве государства в экономическую жизнь, в регламентацию общественных отношений. Предлагалось непосредственно возлагать на государство заботы о выполнении таких хозяйственных дел, как колонизация окраин, поддержание ирригационных систем, строительство колодцев, создание новых деревень, организация прядильно-ткацкого производства с привлечением специфического контингента работников (вдовы, сироты, нищие, инвалиды, отрабатывающие штраф ит.д.). Подробно описывалась экономическая политика царской администрации, налоговая система, ведение царского хозяйства, основные источники доходов ит.д.

Трактат содержит подробное изложение экономических вопросов в виде нормативных положений и рекомендаций по управлению и развитию экономики. Трактат показывает роль древнеиндийского государства в хозяйственной жизни страны.

Каутилья считал, что необходимо вести строгий документированный учет доходов и расходов, следует пресекать казнокрадство чиновников.

Экономические идеи в древнеиндийском обществе основывались на традициях кастовой и производственной регламентации. Религия и государственная власть оказывали существенное воздействие на формы общинного устройства, способствовали консервации безденежного обмена (джаджмани), регламентировали организацию ремесел, ведение торговых операций.

В древних государствах Востока (Египет, Вавилон, Индия, Китай и др.) существовала политическая идеология, включавшая теорию божественного происхождения государства и культа верховного правителя.

Систематизация экономической мысли в рамках экономической теории происходила в период возникновения в IV веке до н.э. рабовладения. Появление и развитие в рамках натурального хозяйства товарно-денежных отношений предопределило постановку проблем, связанных с осмыслением границ и соотношения государственной, общинной и частной собственности, толкованием сущности экономических законов и категорий.

Но экономическое развитие этих стран почти остановилось, и европейские страны за обогнали страны древнего Востока в экономическом развитии. Главной причиной стагнации являлось то, что интересы личности подчинялись интересам коллектива - общины, касты, государства. Каждое действие и решение регламентировались традициями и обычаями. Подавлялась любая предпринимательская инициатива, невозможная без свободного распоряжения собственностью.

* * *

Попытки теоретического осмысления вопросов экономики содержатся в трудах Аристотеля, Ксенофонта, Платона и других мыслителей древности. Экономика ими рассматривалась как наука о домашнем хозяйстве. Аристотель, например, рассматривал основные закономерности экономики своего времени, исследовал основания пропорций обмена, происхождение и функции денег, значение торговли и т.п.

* * *

В период раннего Средневековья сформировались экономические представления ранних **канонистов**. Основываясь на «Притче о талантах» из «Ветхого завета», они осуждали торговую прибыль и ростовщический процент как греховный результат обманного обмена и присвоения чужого труда. Эквивалентный и пропорциональный обмен считался возможным только при условии установления «справедливых цен».

Экономические взгляды «отцов церкви» выражали интересы феодалов. Они обосновывали необходимость феодальной формы социальной самоорганизации.

Методологической основой ранних канонистов были, прежде всего, авторитарность доказательств и морально-этическая характеристика экономических категорий. Поздние канонисты к этому добавили принцип двойственности оценок, позволяющий посредством комментариев, уточнений и оговорок первоначальную трактовку конкретного хозяйственного явления или экономической категории преподнести в ином или даже противоположном смысле.

Августин Блаженный (354—430 гг.) — христианский теолог, епископ г. Гиппона (Северная Африка, Римская империя), жил в период, когда хозяйство имело натуральный характер, когда зарождалась феодальная система. Он призывал всех людей трудиться, ссылаясь на «священное писание», согласно которому апостол Павел сказал: «Кто не работает, да не ест». Физический труд он ставил наравне с умственным трудом. Земледелие Августин считал «чистейшим из всех искусств» (отраслей хозяйства) и выдвигал его на первое место.

Он оправдывал закрепощение крестьян. Задачу церкви он видел в том, чтобы крепостных крестьян сделать покорными воле хозяев. Вознаграждение им за страдания в этой жизни Августин обещал в загробном мире.

Августин выступал против богатства и заявлял, цитируя «Ветхий завет», что «легче верблюду пройти сквозь игольное ушко, нежели богатому войти в царство небесное». По его мнению, трудом надо создавать только необходимое, создавать же излишки можно только с целью раздавать милостыню, помогать другим. Отрицательное отношение Августина к богатству объяснялось тем, что феодализм находился в стадии становления и крупные феодальные богатства еще не образовались. Но он оправдывал стремление церкви к накоплению богатства, которое трактовалось ею как фонд «помощи ближним».

Августин полагал, что ростовщики получают проценты «ни за что, за время, а время — это дар божий», поэтому взимание процента несправедливо и противоречит канонам церкви. Отрицательное отношение Августина к крупной торговле и к ростовщичеству было также следствием слабого развития товарно-денежных отношений и преобладания натурального хозяйства в период раннего средневековья.

По мнению Августина умственный и физический виды труда равноценны и не должны влиять на положение человека в обществе. Деление людей по профессиям и сословиям обусловлено божественным проведением и склонностями людей.

Труд людей создает богатство в виде материальных благ, включая золото и серебро. Нетрудовое их накопление является грехом.

Обмен осуществляется по принципу пропорциональности и является актом свободного волеизъявления людей. Обмен не обеспечивает равенство извлекаемой пользы, поскольку случается, что вещь поступает на пользу одному и в ущерб другому.

Ценность товара должна устанавливаться по принципу «справедливой цены» в соответствии с трудовыми и материальными затратами в процессе его производства. Но затратный принцип установления «справедливой цены» является не точным, так как он может не доставить продавцу соответствующего его положению в обществе количество денег и нанести ущерб.

Деньги являются искусственным изобретением людей и необходимы для облегчения и ускорения меновых операций на рынке благодаря «внутренней ценности монеты». Ценность денег (монет) на внутреннем рынке должна устанавливаться не по весу

содержащегося в них металла, а по усмотрению государств.

Торговая прибыль и ростовщический процент, извлекаемые из крупных торговых и ссудных операций, превращаются в самоцель и потому должны расцениваться как не богоугодные и грешные явления. Крупные доходы купцов и ростовщиков лишь тогда допустимы, когда они зарабатываются трудом, связаны с транспортными и иными издержками, а также риском, имеющим место в благопристойной деятельности.

«Сумма теологии» изобилует двойственными характеристиками и схоластическими суждениям, к которым прибегал автор в поисках путей примирения и компромисса по многим, казалось бы, взаимоисключающим теоретическим положениям.

Одним из важных считался вопрос о взимании процента за кредит. Осуждая рост, канонисты придумали для него несколько оправданий.

Если владелец денег дает их взаймы, то он лишается того дохода, который мог бы получить, если бы сам пустил эти деньги в оборот. В качестве компенсации этого неполученного им дохода он вправе требовать, чтобы должник вернул ему больше денег, чем брал в долг.

Не считалось грехом взимание арендной платы за землю (ренты). На этом основании были разработаны юридические процедуры, благодаря которым процент по ссуде уподоблялся ренте с земли.

Ссудный процент объясняли также как вознаграждение за риск кредитора, который может ведь и потерять свои деньги.

Для определения «справедливой цены» поздние канонисты предлагали посчитать все издержки на этот товар и к сумме прибавить умеренную прибыль. Взывая к христианской совести продавца, канонисты, однако, не полагались на нее и возлагали обязанность следить за ценами на светские власти - королей, городские магистраты, судей.

Представителем экономической мысли позднего средневековья был **Фома Аквинский** (1225—1274), доминиканский монах, теологический философ, систематизатор схоластики, автор томизма[47] - одного из господствующих направлений идеологии католической церкви. Он жил в то время, когда феодальная система и феодальные классы уже сложились, выросли феодальные богатства, достигли значительного уровня развития товарно-денежные отношения, были закрепощены крестьяне.

Общественное разделение труда он характеризовал как естественное природное явление и считал, что оно является основой разделения общества на сословия. Фома утверждал, что люди рождаются разными по своей природе и, исходя из естественных различий, делал вывод, что крестьяне созданы для физического труда, а привилегированные сословия должны посвящать себя духовной деятельности «во имя спасения остальных». Интеллектуальный труд он ставил выше физического, который трактовал как занятие рабов.

Выражая интересы феодалов, Фома Аквинский стремился оправдать богатство. Богатство, по его мнению, не содержит в себе ничего предосудительного. Оно является результатом человеческой деятельности, так же как и право частной собственности.

Он утверждал, что подобно тому, как человек от природы гол, а одежда есть результат его собственного изобретения, так и право частной собственности дано не природой, но человеческим разумом, она на нем покоится и в силу этого стала необходимым институтом человеческой жизни.

В частной собственности он видел основу хозяйства и полагал, что человек от природы имеет право на присвоение богатства. Отсюда собственность, приобретаемая для удовлетворения необходимых нужд, является естественным и необходимым институтом человеческой жизни.

В дискуссии о справедливой цене существовало две точки зрения: справедлива и та цена, которая обеспечивает эквивалентность обмена, и та цена, которая обеспечивает людям приличествующие их сословию благосостояние (этим обосновывалось право светских властей устанавливать и регулировать цены). Фома Аквинский вобрал оба эти положения, полагая, что справедливой является не одинаковая, а разная для различных сословий цена на один и тот же товар.

Земельную ренту он рассматривал как продукт, созданный силами природы, и потому присваиваемый земельным собственником, поскольку ее получение дает возможность избранным заниматься духовным трудом во имя «спасения» остальных.

* * *

[47] Фома ≡ Thomas.

Физиократы, представляя интересы феодалов, утверждали, что национальное богатство увеличивает только сельское хозяйство. Представителями французской **школы физиократов** (греч. – власть природы) были Кенэ Ф. и Тюрго А. Основное внимание физиократы уделяли производству. Кенэ Ф. предложил термин «воспроизводство», разработал «Экономические таблицы» - первую модель национальной экономики, основанную на представлении о непрерывности процессов воспроизводства и реализации при существовании определенных экономических пропорций и сформулированной им классовой стратификации общества (собственников, производительного и бесплодного классов). В XX в. его идеи стали одной из теоретических основ формирования межотраслевых балансов (балансов «затраты — выпуск»). Тюрго сформулировал понимание производства чистого продукта как результата производительного использования труда, занятого в земледелии. Он пытался рассматривать проблемы цен и стоимости.

* * *

Меркантилисты абсолютизировали роль торговли. **Школа меркантилистов** сформировалась как отражение в общественном сознании реалий развертывавшейся Промышленной революции, великих географических открытий, первоначального накопления капитала, возрастания в жизни общество роли предпринимателей и торговцев (**mercari**, лат., - торговать, **mercantile**, анг. - торговый, **mercante,** итал. – торговец).

Представители этой школы сформулировали следующие принципы государственной политики:

- золото и сокровища любого рода являются выражением сущности богатства;
- внешняя торговля должна регулироваться государством в целях обеспечения притока в страну золота и серебра;
- промышленность должна поддерживаться низкими таможенными тарифами на импорт и высокими тарифами на экспорт сырья, низкими тарифами на экспорт готовой продукции, высокими (протекционистскими) тарифами на импорт промышленных товаров; поощрением роста населения для поддержания низкого уровня заработной платы.

Под влиянием представлений меркантилистов ремесленные цеха (городские монополисты) и феодальные привилегии сохранялись во Франции вплоть до 1790 г. (до революции). Только в 1813—1814 гг. в Англии был аннулирован Статут о ремесленниках и лишь в 1834 г. был отменен елизаветинский Закон о бедных.

Протекционистская экономическая политика государства времен меркантилизма, нацеленная на превышение экспорта над импортом и неэквивалентный обмен во внешней торговле, обеспечивающий активный торговый баланс, кардинально изменила роль торгового капитала в экономике. Благодаря непосредственному участию купцов в промышленности она стала развиваться на коммерческой основе и постепенно перешла под их контроль. Купцы знали рынок, объем спроса и требования к продукции, могли обеспечивать поставки сырья для надомного производства и мануфактур. Поэтому до конца XVIII в. промышленное производство в Европе оставалось придатком торговли.

Меркантилисты в качестве предмета изучения (экономического анализа) рассматривали проблемы сферы обращения (в отрыве от проблем сферы производства); в качестве метода использовали в основном эмпиризм. Повышение предложения труда они увязывали с необходимостью поддержания низкой заработной платы. Экономический рост рассматривали как следствие приумножения денежного богатства страны.

Представления меркантилистов стали одним из источников **идеологии протекционизма**, лежащей в основе политики автаркии и колонизационной внешней политики, направленной на захват новых территорий с целью расширения рынков сбыта продукции имперских монополий и расширения источников сырья.

Шотландец Джон Ло (вторая половина XVII в. и первая половина XVIII в.), генеральный контролер финансов Франции, полагал, что основным фактором экономического благополучия является наличие большого количества денег в стране. Он считал, что большое количество денег дает возможность открытия новых предприятий, наилучшего использования предпринимательского дара, рабочей силы и других факторов производства. Он предложил идею централизации и ассоциации капиталов.

* * *

Классическая политическая экономия сформировалась в период разложения феодализма и зарождения капитализма.

Де Буагильбер П.-Л., пытаясь выявить причины экономического роста общества, отмечал, что важнейшим условием прогресса являются нормальные цены, складывающиеся в условиях свободной конкуренции, покрывающие издержки производства и позволяющие получить прибыль, обеспечивающие реализацию товаров и потребительский спрос. Он разделял тезис о невмешательстве государства в экономику: «**laisser faire, laisser passer» - «предоставьте (людям) делать свои дела, предоставьте (делам) идти своим ходом**».

Смит А. утверждал, что основным стимулом экономической активности человека является частный интерес. Реализовать его человек может только путем взаимообмена с другими людьми результатами частной экономической активности - в процессе разделения труда. Преследуя частные интересы, люди объективно удовлетворяют потребности друг друга. Процветание общества возможно только на путях индивидуального благополучия, а частный интерес, ведущий к достижению этого благополучия, - это стимул, который готов преодолеть сотни препятствий. Индивидуум, стремясь к приумножению личного капитала, не думает об общественных интересах, стремясь к удовлетворению частного интереса, и в этом случае он **невидимой рукой** направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это. При этом подразумевалась следующая регулирующая роль «невидимой руки». В каждой отдельной сделке деньги обмениваются на товар. В целом по экономике поток денег движется навстречу, противотоком, потоку товаров, определяя какие товары необходимо производить, в каком количестве, какого качества и по какой цене, определяя пропорции между отраслями. Ведь покупатель в условиях конкуренции оплатит только тот товар, который его устраивает по цене и качеству, и только в нужном ему количестве.

Смит А. полагал, что свободное проявление и эффективное удовлетворение частного экономического интереса является естественным порядком. Основой его экономического учения был **принцип свободной конкуренции**: только при свободном передвижении капитала, товаров, денег и людей ресурсы общества могут использоваться оптимально. Его представление о политике естественной свободы включало свободное движение рабочей силы, свободную торговлю землей, отмену правительственной регламентации функционирования промышленности и внутренней торговли, свободу внешней торговли.

Теория А. Смита стала основой **идеологии фритредерства**, вошедшей составной частью в идеологию Великой французской революции. Идеология фритредерства законодательно была отражена и закреплена в Гражданском и Торговом Кодексах Наполеона (1804 и 1807 гг.), ставших в последующие столетия основой для создания в развитых странах частного права – институциональной инфраструктуры функционирования и развития экономики.

Вплоть до середины 30-х годов XX века экономика развивалась под влиянием идеологий фритредерства и протекционизма, содержащих взаимно исключающие положения. Идеология фритредерства требовала углубления участия страны в разделении труда между национальными экономиками, роста объемов внешней торговли, а идеология протекционизма напротив – минимизации объемов внешней торговли, опоры на собственные силы, автаркии, наращивания объемов импортозамещения. Системный кризис капитализма (1929-1933 гг.) - «Великая депрессия» предопределил квалификацию монополизма как социальной патологии и отказ (в развитых странах) от идеологии протекционизма. Это создало условия для повсеместной реализации в экономической практике идей А. Смита.

Рикардо Д. считал источником доходов сферу производства, стимулом экономического развития – норму прибыли (доходность инвестиций), условием и предпосылкой экономического прогресса - решение проблемы накопления.

Швейцарец Ж. Симонд де Сисмонди возродил и дал объяснение термину «пролетариат», иное по сравнению с его содержанием в древнеримский период, когда он обозначал низшие, неимущие, деклассированные слои общества. Социалисты-утописты Анри Сен-Симон, Шарль Фурьё (Франция) и Роберт Оуэн (Великобритания) выступили с требованиями реорганизации производства, распределения и потребления. Общественную систему, признанную заменить существовавшую, Сен-Симон назвал индустриализмом, Фурье — гармонией, Оуэн — коммунизмом. Они исходили из необходимости ликвидации частной собственности, ликвидации противоположности между умственным и

физическим трудом, установления справедливой, по их мнению, социальной системы. Они были против политической борьбы и революций, полагая, что проектируемое ими общество можно создать путем распространения идей социальной справедливости.

* * *

Представители **немецкой исторической школы** (XIX в.) отрицательно относились к любым попыткам создания универсальной экономической теории. По их мнению, экономическая наука должна заниматься только исследованием специфики конкретных национальных хозяйств. Они абсолютизировали роль национальных факторов в развитии экономики (экономическую науку в Германии часто называют «Национальной экономией» - «Nationalökonomie» или «Народнохозяйственным учением» - «Volkswirtschaftslehre»). Такой подход во многом был обусловлен стремлением немецких «патриотов» оправдать экономическую отсталость Германии, бывшую следствием ее раздробленности на десятки небольших государств (после объединения Германии Бисмарком и образования крупного рынка, темпы ее экономического развития резко возросли).

Положительным вкладом ее представителей в развитие экономической теории была трактовка экономики как системы, а не суммы ее элементов; трактовка экономики как одной из частей социума и, как следствие, необходимость при проведении экономических исследований учета этических, психологических, правовых и других внеэкономических факторов. Понимание хозяйства как эволюционирующей системы, развитие которой проходит различные стадии. Анализ современной им экономики привел их к выводу о том, что в условиях свободной конкуренции возрастает монополизация рынка, при этом «сильные» будут всегда оказываться в выигрыше за счет «слабых». Отсюда следовал вывод о необходимости государственного вмешательства в развитие экономики.

§7.2. **Коммунистическая философская и экономическая концепция**

Маркс К. и Энгельс Ф. создали коммунистическую философскую и экономическую концепцию. Ее основополагающие принципы были разработаны К. Марксом (1818—1883). Было сформулировано учение об общественно-экономических формациях и составляющих их элементах, жестко детерминированных причинах смены формаций. Утверждалось, что основой существования и развития общества являются материальное производство и те изменения, которые обусловлены сдвигами в сфере производства, развитием производительных сил. С развитием производства создаются новые общественные отношения. Совокупность производственных отношений, материальный базис общества определяют формы сознания, юридическую и политическую надстройку. Право, политика, религия управляются базисом; взаимосвязь между двумя сторонами общества - сложна и противоречива. Законы, действующие в обществе, выражают «принцип соответствия производительных сил производственным отношениям», соответствия идеологической и политической надстройки базису. Маркс К. в «Капитале» анализ системы экономических отношений начинал с товара, в котором, по его мнению, в зародышевой форме заложены все противоречия исследуемой системы. Маркс рассматривал лежащую в основе цены стоимость; прибавочную стоимость как основу прибыли; стоимость рабочей силы и ее «цену» — заработную плату; процесс накопления капитала и его влияние на положение рабочего класса.

Маркс К. утверждал, что кругооборот капитала есть процесс его непрерывного движения, последовательного прохождения трех стадий. На каждой из стадий происходит смена функциональной формы капитала: превращение денежного капитала в производительный, производительного — в товарный, товарного — вновь в денежный капитал. Согласно его схеме воспроизводства рассматривались условия и пропорции обмена между производством средств производства и производством предметов потребления.

Концепция К. Маркса основывалась на трудовой теории стоимости. Он рассматривал процесс распределения прибавочной стоимости (ее превращенных форм) между получателями прибыли, процента, торговой прибыли, земельной ренты, механизм трансформации стоимости товара в цену производства. Утверждалось, что равновеликие капиталы приносят равновеликие прибыли; цены формируются в соответствии с капитальными издержками и средней прибылью. При продаже товаров по ценам производства (а не по их стоимости) сохраняется в несколько измененном виде действие закона стоимости. Источником дохода предприятия является труд. Остальные виды

доходов (предпринимательская прибыль, торговая прибыль, ссудный процент, рента) — результат неоплаченного труда рабочих.

Теория прибавочной стоимости К. Маркса не учитывала того, что предпринимательский труд, труд по управлению и организации производства, земля и инвестиции, знания и опыт также являются источником ценности товара, создают доход. Трудовая однофакторная теория стоимости не согласуется с практикой, ибо труд неоднороден и различается не только по затраченному времени, но и по результатам. Создание товара возможно и без непосредственного участия живого труда (в случае полной автоматизации производства).

На основе теории К. Маркса был проведен крупномасштабный экономический эксперимент (1918-1991 гг.), охватывавший десятки стран, более трети человечества и несколько континентов. Его результаты продемонстрировали несостоятельность этой теории, неконкурентоспособность строящихся на ее основе экономик с государственной собственностью на средства производства, централизованным планированием производства, централизованным ценообразованием и централизованным распределением произведенного продукта по сравнению с экономиками, основанными на частной собственности и инициативе, на децентрализованном принятии хозяйственных решений.

§7.3. Школа маржиналистов.

В конце XVII-XVIII веках промышленная революция в Европе сопровождалась переходом от ручного (мануфактурного) производства к машинному, возникновением и развитием машиностроения. Конструкторам машин и станков необходимы были знания в области классической механики. Для решения конструкторских задач изобретается дифференциальное и интегральное исчисление.

В обществе возникло мнение, что только та область науки вправе претендовать на звание теории, если она использует математический аппарат. Экономисты XIX века в целях теоретизирования экономической науки позаимствовали у механиков метод предельно малых величин.

Во второй половине XIX в. К. Менгер, Ф. фон Визер и Е. фон Бем-Баверк сформулировали теорию предельной полезности и предельной производительности – маржинализма (англ. **marginal - предельный**). Экономика в ней анализировалась преимущественно исходя из психологии отдельного субъекта, вовлеченного в хозяйственные отношения. Предполагалось, что он руководствуется, прежде всего, собственными оценками предельных выгод и предельных потерь от участия или неучастия в экономическом процессе. Выбор потребителя зависит от степени значимости для него приобретаемого блага, уровня насыщенности и количества этих благ, возможности их воспроизводства. Задача выявления предпочтений потребителей решается путем соизмерения и сопоставления «полезностей». Полезность товара рассматривалась как функция количества его потребления.

Эту теорию пытались использовать при анализе издержек производства, взаимовлияния цены, спроса и предложения на конкретные товары, определении взаимной заменяемости и взаимной дополняемости различных факторов производства.

Но маржиналисты не замечали, что в отличие от детерминированного непрерывного функционального механического движения экономика дискретна, связи в ней являются стохастическими. Дискретность элементов (производительности токарных станков, грузоподъемности автомобилей и пр.) предопределяет переход от одного уровня потребляемых благ к другому не на предельно малую величину, а скачкообразно.

Стохастичность является результатом одновременного действия ряда факторов, иногда взаимно сопряженных и влияющих друг на друга, когда бывает невозможно вычленить действие каждого из них.

Предполагалось, что существует иерархия потребностей. В одном случае - это кусок хлеба, чтобы не умереть с голода; стакан воды, чтобы утолить жажду; пара обуви, чтобы не ходить босиком. В другом - наличие значительного количества подобных благ, существенно изменяющее остроту потребности и степень «полезности» благ. «Полезность» одного ломтя хлеба, одного стакана воды, одной пары обуви намного выше полезности сотни стаканов воды, корзины хлеба, нескольких десятков пар обуви. По мере потребления новых единиц, частей, долей блага (потребительной стоимости) темп нарастания «пользы» падает, добавочная «полезность», приносимая каждой новой долей, порцией, снижается. Важность (ценность) благ определяет не средняя, а

наименьшая добавочная «полезность», приносимая каждой очередной и в каждом конкретном случае «последней», конечной единицей, долей, порцией блага. Для обозначения этой добавочной «полезности» употребляется термин **предельная «полезность»**, под которой принято понимать наименьшую из всех удовлетворяемых из имеющегося запаса. Но полезность маржиналисты постоянно путают с ценностью.

Выводы, подобные маржиналистским, получаемые, исходя из теории, основанной на несостоятельной методологии, на ложной аналогии, как правило, либо неэффективны, либо бесполезны.

§7.4. Неоклассический подход

Переход к анализу взаимосвязи спроса и предложения как исходного момента ценообразования оказал существенное влияние на формирование системы взглядов, трактовку основных категорий и методологию **неоклассиков**. Занимаясь анализом рыночной экономики, они использовали экономические модели в качестве инструмента научного исследования. Экономические модели - это формализация сложных экономических отношений; — это диаграммы, графики, таблицы, формулы, применение которых помогает понять сущность экономических событий, вскрыть и обрисовать существо и характер функциональных взаимосвязей. Например, кривая Лоренца показывает, как изменяется распределение дохода между основными группами населения (беднейшими, наиболее богатыми и промежуточными); график равновесной цены помогает выяснить, как формируется цена в результате взаимодействия спроса и предложения; уравнение денежного обмена отражает взаимосвязь между количеством денег в обращении и уровнем цен.

Неоклассическая теория не является цельной и субординированной системой взглядов. Она не является единой завершенной концепцией, хотя и имеет некоторый общий понятийный аппарат, основывающийся на принципах, признаваемых большинством ее представителей. Неоклассики занимаются разработкой различных проблем. Они представляют не одну, а различные концепции и школы. Общность тем, близость или сходство разрабатываемых проблем не означает общности во взглядах. Неоклассическое направление «объединяет» представителей неоднородных школ, различающихся и сферой интересов, и глубиной анализируемых проблем, и полученными результатами (выводами и рекомендациями). Неоклассическая школа полагает, что экономические разработки, как правило, должны иметь выход на практику, давать рекомендации для обоснования экономической политики. Взаимосвязь позитивных аспектов теории с нормативными выводами характерна для многих разработок и концепций. Модель Харрода—Домара, одна из первых моделей экономического роста, имела целью выявить условия постоянного и относительно равномерного роста в долгосрочном периоде. Двухфакторная модель Кобба—Дугласа, учитывающая заменяемость факторов, предлагалась для оценки источников роста, влияния технологии, технического прогресса на экономический рост. При построении моделей в большинстве случаев не исследовалась степень их адекватности моделируемым системам и процессам.

§7.5. Концепция равновесной цены.

Маршалл А. в работе «Принципы политической экономии» (1890 г.) сформулировал основные положения неоклассического направления экономической теории. Он отмечал, что спрос и предложение являются равнозначными элементами механизма рыночного ценообразования. Теоретики неоклассического направления (А. Маршалл, А. Пигу, 1877—1959, и др.) исследовали механизм формирования цен на основе рыночных факторов в процессе их взаимовлияния, влияние различных факторов на экономическое благосостояние. На первый план ими выдвигалась полезность благ и спрос на эти блага со стороны потребителей. Они исходили из того, что экономические законы одинаковы для любого общества: как для индивидуального хозяйства, так и для современных, весьма сложных экономических систем.

Маршалл А. разработал концепцию как своего рода компромисс между различными направлениями экономической науки. Он предлагал переключить усилия с теоретических споров вокруг стоимости на изучение проблем взаимодействия спроса и предложения, определяющих функционирование рынка. Он ввел понятие эластичности

спроса, предложил «компромиссную» теорию цены. Маршалл использовал понятие равновесной цены: когда «цена спроса равна цене предложения, объем производства не обнаруживает тенденции ни к увеличению, ни к сокращению; налицо — равновесие. Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товара, производимого в единицу времени, можно назвать равновесным количеством, а цену, по которой он продается, равновесной ценой»[48]. Маршаллом предложен график равновесной цены.

Кузнец Саймон (Семён) (1901 — 1985) разработал статистическую основу исчисления национального дохода и методы подсчета валового внутреннего и чистого продукта страны.

Клейн Лоуренс (р. 1920) разработал модели экономики США, Мексики, Японии и ряда других стран; организовал проект «Линк» для выявления картины международных экономических связей и мировой торговли.

Беккер Гарри (р. 1931) распространил методы экономического анализа на изучение семьи, преступности, других социальных проблем. Например, он предлагал наркоманию «лечить» экономически, без принудительных мер, путем повышения заинтересованности людей в реальных благах, способных перевесить «преимущества» иллюзорного мира наркотиков.

§7.6. Кейнс Дж.М.

В 30 гг. XX в. проблема состояла в том, чтобы найти пути выхода из глубокого кризиса, создать условия для роста производства и преодоления массовой безработицы. Англичанин Джон Мейнард **Кейнс** (1883—1946) опубликовал работу «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.)[49], в которой сформулировал макроэкономический подход как метод анализа взаимообусловленной совокупности макроэкономических показателей (ранее при анализе экономических процессов применялся микроэкономический подход). Он полагал, что основой успешного функционирования экономики является формирование эффективного спроса и его составляющих – потребительского и инвестиционного спроса, и влияющих на их изменение факторов. Активизация и стимулирование совокупного спроса (общей покупательной способности) воздействует на расширение производства и предложения товаров и услуг.

Кейнс полагал, что, чем значительнее размеры инвестиций, чем выше ожидаемые от них доход и доходность, тем больше масштабы производства и выше его темпы. Он предлагал активное вмешательство государства в экономическую жизнь. Он отрицал способность рынка к саморегулированию и считал, что для обеспечения нормального роста и достижения экономического равновесия необходимо вмешательство извне. Государство может воздействовать на инвестиции, регулируя уровень ссудного или банковского процента, либо осуществляя инвестиции в общественные и другие работы. Кейнс выступил с критикой т.н. закона Сэя.

Сэй считал, что производство само формирует доходы, обеспечивая соответствующий спрос на товары, и исключает общее перепроизводство товаров и услуг. Нарушения могут происходить по отдельным товарам или товарным группам в силу каких-либо внешних причин, а не в силу нарушения внутренних взаимосвязей и несовершенства хозяйственного механизма. Подобная позиция исходила из безденежного, натурального обмена. Но товары не обмениваются, а продаются и покупаются. Если спрос меньше произведенной в обществе продукции, то часть продукции не находит сбыта. Цены не успевают выравнивать спрос и предложение; действует «**эффект храповика**»: в случае возрастания спроса цены растут, в случае его сокращения они остаются на прежнем уровне (прежде всего – на рынке труда). Понизить уровень заработной платы весьма трудно. Этому противодействуют рабочие и профсоюзы. Низкие ставки не устраивают и предпринимателей, они боятся потерять квалифицированных рабочих. То, что может сделать отдельная фирма, нередко оказывается проигрышем для других фирм. Нормальное функционирование отдельных фирм — недостаточное условие для успешного функционирования экономики в целом. Когда же происходит повсеместное снижение заработной платы, то снижается покупательная способность населения, сокращается спрос на товары, растет безработица.

Кейнс утверждал, что размеры общественного производства и занятости, их динамика определяются не факторами предложения, а факторами платежеспособного

[48] Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 т. М, 1993. Т. II. С. 28.
[49] Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М., 1993.

спроса. Совокупный спрос — это реальный объем национального производства товаров и услуг, которые домашние хозяйства, предприятия и государство готовы купить при данном уровне цен. Рост совокупного спроса тормозят два фактора. Первый — психология потребителей. С увеличением доходов не все они будут направлены на покупки товаров (на повышение уровня потребления), часть доходов пойдет на сбережения. С увеличением доходов склонность к потреблению понижается, склонность к сбережению возрастает. Второй тормоз — снижение эффективности капитальных вложений. В результате спрос на инвестиционные товары падает.

Для увеличения суммы инвестиций Кейнс предлагал снижать ставки процента по кредитам. Для стимулирования спроса он рекомендовал увеличивать расходы, инвестиции и закупки товаров государством. Кейнс предлагал перераспределять доходы в интересах социальных групп, получающих наиболее низкие доходы, что увеличивало бы спрос этих групп и повышало спрос массовых покупателей, увеличивало склонность к потреблению в обществе. Следствием стало бы расширение производства, привлечение дополнительных работников, сокращение безработицы.

Кейнс отдавал предпочтение бюджетному механизму регулирования спроса (по сравнению с денежно-кредитным). Во время спада инвестиции слабо реагируют на снижение уровня кредитной ставки (денежно-кредитный способ регулирования). Поэтому необходимо не снижение ставки кредита (косвенная форма регулирования), а эффективная бюджетная политика, в том числе - увеличение тех расходов государства, которые стимулируют инвестиции фирм. В теории Кейнса важную роль играет концепция мультипликатора, усиливающего спрос в результате воздействия инвестиций на рост дохода. «**Мультипликатор» - «умножитель**» (лат. **multiplicator — умножающий**). Мультипликатор — это коэффициент, выражающий соотношение между приростом дохода и вызывающим этот прирост увеличением объема инвестиций. Он показывает зависимость прироста национального дохода от прироста инвестиций. Мультипликатор увеличивается в том случае, когда потребители склонны использовать прирост их доходов для наращивания потребления. Напротив, он уменьшается, если усиливается склонность потребителей к накапливанию сбережений.

Но существуют ограничители мультипликационного эффекта. Мультипликация имеет место при наличии неиспользованных мощностей и свободной рабочей силы, когда происходит наращивание выпуска продукции за счет незначительных дополнительных вложений. Кейнс предполагал инициировать эффект мультипликации прежде всего за счет расходов из государственного бюджета. Он говорил, что можно было бы организовать и бессмысленные работы, к примеру наполнять бутылки банкнотами и зарывать в землю, чтобы их разыскивали безработные.

Его рекомендации применялись на практике в ряде стран.

Последователи Кейнса (**неокейнсианцы**) концепцию мультипликатора дополнили концепцией **акселератора** - «**ускорителя**» (лат. **accelerare — ускорять**), который показывает зависимость прироста инвестиций от прироста дохода. Они полагают, что прирост дохода сопровождается большим в долевом отношении приростом инвестиций.

Исходя из взаимосвязи мультипликатора и акселератора, неокейнсианцы разработали схему непрерывного роста экономики. Была предложена теория регулирования экономики в различных конъюнктурных условиях (спада и роста) с использованием стабилизаторов, которые бы автоматически реагировали на циклические колебания, смягчали бы эти колебания (в качестве стабилизаторов предлагались налоги, выплаты по социальному страхованию, пособия).

Кейнс и его последователи не учитывали только одного обстоятельства: где государству деньги взять для дополнительных закупок товаров и услуг. Если использовать для этого эмиссию дополнительного количества (необеспеченных) денег, то результатом будет только инфляция, а не экономический рост и развитие.

§7.7. Школа неоклассического синтеза

Представители школы **неоклассического синтеза** (Дж. Хиксом, 1904—1989, П. Самуэльсон, 1915 и др.) в зависимости от состояния экономики предлагали либо использовать кейнсианские рекомендации государственного регулирования, либо рекомендации экономистов, стоящих на позициях ограничения государственного вмешательства в экономику. Лучшим регулятором они считали денежно-кредитные методы. По их мнению рынок способен сам установить равновесие между спросом и

предложением, производством и потреблением. Но, не преувеличивая регулирующие возможности рынка, они полагали, что по мере усложнения экономических взаимосвязей и отношений необходимо совершенствовать и активно использовать различные методы государственного регулирования.

Представители школы неоклассического синтеза предложили методику анализа безработицы и методы ее регулирования; исследовали теорию и практику налогообложения.

Бьюкенен Джеймс (р. 1919) исследовал применение экономических методов в политологии и разрабатывал экономические основы принятия политических решений.

Модильяни Франко (р. 1918) описывал закономерности образования личных сбережений, мотивы поведения инвесторов и принятия инвестиционных решений.

Тобин Джеймс (р. 1918) разрабатывал теорию формирования инвестиционных портфелей.

Школа неоклассического синтеза отказалась от ряда доктринальных положений неоклассиков.

§7.8. Математическая школа XIX — начала XX вв.

Швейцарец Леон Вальрас был одним из основоположников **математической школы** XIX — начала XX вв. По мнению ее представителей рациональные субъекты непрерывно стремятся к оптимуму своего существования, расценивая его как экономический успех. Л. Вальрас на основе анализа спроса и предложения предпринял попытку разработки модели общего экономического равновесия. Разработки Л. Вальраса стали одной из основ моделей «**затраты — выпуск**» В. Леонтьева, создаваемых на основе данных статистического учета и используемых в макроэкономическом анализе.

§7.9. Бернштейн Э. и Шумпетер Й.

Эдуард Бернштейн в работе «Предпосылки социализма и задачи социал-демократии» (1899 г.) отмечал, что исторический материализм Маркса основан на механическом детерминизме, а в сформулированном им виде объективность экономических законов порождает фатализм. Он трактовал «экономическую стоимость» как совокупность полезности и издержек производства, квалифицировал концепцию прибавочной стоимости К. Маркса как абстрактную формулу, основанную на гипотезе. Он отрицал абсолютное и относительное ухудшение положения пролетариата, отмечал повышение жизненного уровня трудящихся и вхождение общества в период благосостояния на рубеже XIX-XX вв. Анализируя развитие акционерной формы капитала, Э. Бернштейн пришел к выводу о децентрализации и демократизации капитала, сопровождающихся увеличением числа собственников, ростом уровня жизни и преодолением социально-экономических катаклизмов.

Австриец Йозеф Шумпетер в работе «Теория экономического развития» (1912 г.) отмечал, что появление новых методов производства и товаров, освоение новых рынков и новых видов сырья, постоянные изменения рыночной ситуации являются основой развития экономики, а основной ее движущей силой является предприниматель.

§7.10. Концепция институционализма

В первой трети XX в. была сформулирована концепция **институционализма** (лат. institutum — установление, устройство, учреждение), в которой дана попытка системного анализа процессов и явлений - институтов (Т. Веблен, 1857—1929, У. Митчелл, 1874—1948, Дж. Гэлбрейт, р. 1908, Ян Тинберген, 1903—1996[50]). Содержание понятия институт в концепции является очень широким. Оно включает государство, конкуренцию, монополии, налоги, устойчивый образ мышления, нормы права. В зависимости от понимания сущности института различают модификации институционализма в экономической теории.

Институционалисты критиковали гипотезу «рационального» «экономического человека», стремящегося к максимальной выгоде, и сведение поведения людей к системе

[50] Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984;
Митчелл У. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. М.;Л., 1930;
Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969;
Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М., 1976;
Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. М., 1980.

уравнений. Они полагали, что неоклассики упрощали и в определенной степени искажали действительность. Институционалисты расширительно трактовали предмет экономики: экономическая наука не должна заниматься чисто экономическими отношениями. Это нередко приводит к голым абстракциям. Важно учитывать весь комплекс правовых, социальных, психологических, политических условий и факторов, влияющих на хозяйственную жизнь. Следует изучать не только функционирование, но и развитие общества. Институционалисты выступали за обязательное решение социальных проблем. Вопрос о гарантиях занятости может стать важнее вопроса об уровне заработной платы. Ведь проблема безработицы - это, прежде всего, проблема структурной несбалансированности, в которой фокусируется взаимосвязь экономики и политики.

По мнению Дж. Гэлбрейта, рынок не является нейтральным и универсальным механизмом распределения ресурсов. Саморегулирующийся рынок поддерживает и обогащает крупные предприятия. Их партнером выступает государство. Опираясь на его мощь, монополизированные отрасли производят свою продукцию в огромном избытке и навязывают ее потребителю. Основа власти крупных корпораций — техника, а не законы рынка. Определяющую роль играет не потребитель, а производитель, техноструктура.

Институционалисты полагали, что надо отказаться от анализа экономических отношений с позиций «экономического» человека. Нужны не разрозненные действия отдельных членов общества, а их организация. Против диктата предпринимателей необходимы совместные скоординированные действия, которые должны организовывать и проводить профсоюзы и государственные органы. Государство должно отвечать за экологию, образование и медицину.

Институционалистов интересовали проблемы экономической власти и контроля над ней. Они полагали, что эволюция социума детерминирована изменениями в технике и организации производства. На основе этого тезиса была разработана концепция трансформации общества: от индустриального — к новому индустриальному — к информационному — к технотронному обществу. Тематика институциональных исследований включала теорию потребительского спроса, теорию благосостояния, анализ деятельности крупных корпораций и другие направления.

В трудах американских институционалистов исследовались социальные аспекты международных отношений, международного разделения труда, межгосударственных связей[51]. Вебер М. (1864—1920) разрабатывал проблемы экономической социологии. Он обосновал ее методологические принципы. В работе «Хозяйство и общество» подведены итоги его социологических исследований.

Веблен Т. разрабатывал теорию социально-психологического институционализма. Он отмечал, что в первобытном обществе социальные институты только зарождались, а социальное регулирование осуществлялось на уровне инстинктов, главные из которых — инстинкт мастерства, родительского чувства и праздного любопытства. Эти инстинкты имеют основополагающее значение и для последующих стадий развития человеческой цивилизации[52].

Коммонс Дж.Р. разрабатывал теорию социально-правового институционализма. Он полагал, что основой экономического развития являются юридические отношения.

Митчелл У.К. представляет школу конъюнктуроведения. Он утверждал, что человеческие инстинкты могут служить категориями экономического анализа. Он систематизировал большой фактический материал и сформулировал методы прогнозирования количественных изменений в экономике.

В 1970-1990 гг. развивался **неоинституционализм**. Предметом его исследований стали теория трансакционных издержек, «экономическая» теория прав собственности (Р. Коуз, США), теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, США).

Со второй половины 1970 — начала 1980 гг. шел поиск новых подходов к регулированию экономики. При разработке теории Кейнса центральным вопросом была безработица, затем ситуация изменилась. Главной стала проблема инфляции при одновременном снижении производства - проблема **стагфляции**. Рекомендации Кейнса (увеличивать бюджетные расходы и тем самым проводить политику дефицитного финансирования и др.) в изменившихся условиях оказывались непригодными. Бюджетные манипуляции только могли усилить инфляцию (что и происходило).

[51] Вебер М Избранные произведения. М., 1990.
[52] Дольник В.Р. Непослушное дитя биосферы. С.-П.: «ЧеРо-на-Неве»-«Паритет», 2003.

Началась переоценка ценностей, поиск новых решений. Предлагалось отказаться от методов активного государственного вмешательства в экономику.

§7.11. Монетаризм

На разработку новой концепции и пересмотр экономической политики повлияли рекомендации **монетаристов**. Их лидер, американец Милтон Фридмен (р. 1912) опубликовал основные работы в 1950 гг., но признание его теория получила позднее. «Рейганомика»[53] в значительной степени основывалась на представлениях монетаристов.

Они исследовали механизм воздействия денег на товародвижение, монетарных инструментов и монетарной политики — на развитие экономики (**money** — деньги, **monetary** — денежный). Они предлагают регулировать экономику, используя денежно-кредитные инструменты; осуществлять стабильную эмиссию денег независимо от положения экономики и состояния конъюнктуры. Объем денежной массы становится главным объектом денежно-кредитной политики. Монетаристы считают, что рыночное хозяйство способно к саморегулированию. Диспропорции и нарушения происходят, прежде всего, в результате внешнего вмешательства. Они предлагают сократить до минимума количество государственных регуляторов с исключением или уменьшением влияния способов налогово-бюджетного регулирования (административных методов). Данное положение направлено против идей Кейнса, призыв которого к государственному вмешательству ведет, по мнению монетаристов, к нарушению нормального хода хозяйственного развития.

В качестве главного регулятора хозяйственной жизни рассматривалась денежная эмиссия. М. Фридмен утверждал, ссылаясь на историю США, что между динамикой денежной массы и динамикой национального дохода существует тесная корреляционная связь. Предполагается, что изменения денежной массы влияют на экономику не сразу, а с некоторым опозданием (лагом). Это может вести к нежелательным нарушениям товарно-денежного обращения. Поэтому краткосрочную денежную политику следует заменить политикой, рассчитанной на постоянное длительное воздействие на экономику. Это положение направлено против курса Кейнса на текущее регулирование конъюнктуры, поскольку такие меры запаздывают и могут приводить к противоположным результатам.

На экономическую конъюнктуру влияют не только наличные деньги $\mathbf{M_0}$, но и вклады, депозиты в коммерческих банках $\mathbf{M_1}$, $\mathbf{M_2}$ — **монетарный базис.** Фридмен М. предлагал темпы роста монетарного базиса координировать с темпами роста товарной массы. Прирост монетарного базиса должен соответствовать росту ВВП с учетом изменений в скорости обращения денег. Он исходил из того, что денежная политика должна быть направлена на достижение соответствия между спросом на деньги и их предложением. Рост денежного предложения (прирост массы денег) должен обеспечивать стабильность цен. Он считал, что маневрировать с различными показателями прироста массы денег весьма сложно. Прогнозы центрального банка бывают нередко ошибочными. Он писал: «Если рассматривать кредитно-финансовую область — в большинстве случаев скорее всего будет принято неправильное решение, поскольку люди, принимающие решение, рассматривают лишь ограниченную область и не принимают во внимание совокупность последствий всей политики в целом». При установлении темпа роста денег М. Фридмен предлагал руководствоваться правилом «механического» прироста денежной массы, которое бы отражало уровень ожидаемой инфляции и темп прироста общественного продукта. Применительно к США и некоторым другим странам М. Фридмен предлагал устанавливать среднегодовой темп прироста денежной массы в размере 4%—5%. При этом он исходил из 3% роста реального ВНП (для США) и небольшого снижения скорости обращения денег. Он указывал: что «... стабильный уровень цен на конечные продукты представляет желанную цель всякой экономической политики» и «постоянный ожидаемый темп роста денежной массы является наиболее существенным моментом, чем знание точной величины этого темпа»[54].

§7.12. Концепция экономики предложения.

[53] Политика, проводимая президентом США Рональдом Рейганом.
[54] Фридмен М. Количественная теория денег. М., 1996. С. 99.

В концепции **экономики предложения** рынок является наиболее эффективным способом организации хозяйства и единственно нормальной, естественно сложившейся системой обмена результатами экономической деятельности. Поэтому следует перенести усилия с управления спросом на стимулирование совокупного предложения, на активизацию производства и занятости. Сторонники концепции выступали за использование либеральных способов управления экономикой. Они критиковали методы прямого непосредственного государственного регулирования. Считалось, что увеличение налогов ведет к росту издержек и цен и, в конечном итоге, перекладывается на потребителей. Повышение налогов — это толчок к «инфляции издержек». Высокие налоги сдерживают инвестирование, в том числе - в новую технологию и совершенствование производства.

Сторонники концепции выступали за сокращение налогов в целях стимулирования инвестиций; предлагали отказаться от прогрессивного налогообложения (поскольку получатели высоких доходов являются лидерами в обновлении производства и повышении производительности), снизить налоговые ставки на прибыль, заработную плату и дивиденды. Следствием снижения налогов станет увеличение доходов предпринимателей, снижение уровня процентной ставки, рост накоплений и инвестиций. Для лиц наемного труда снижение налогов увеличивает привлекательность дополнительной работы и дополнительных заработков, усиливает стимулы к работе, как следствие - увеличивает предложение рабочей силы. Рекомендации по расширению предложения капитала и рабочих рук использовались в правительственных программах США и других стран.

Теоретики экономики предложения опираются на **кривую Лаффера (**он обосновал зависимость бюджетных доходов от налоговых ставок**)**, в соответствии с которой снижение предельных ставок и вообще налогов стимулирует производство. При сокращении ставок налогов база налогообложения увеличивается. Прирост выпуска продукции сопровождается ростом сбора налогов. Это происходит не сразу. Но расширение базы налогообложения способно компенсировать потери, вызванные снижением налоговых ставок. Снижение налогов было составным элементом программы Р. Рейгана. Снижение ставок налогов сопровождается сокращением доходной части бюджета, поэтому предлагались способы его компенсации. Рекомендовалось урезать социальные программы, сократить бюрократический аппарат, избавиться от малоэффективных федеральных расходов (например, субсидий промышленным предприятиям, затрат на развитие инфраструктуры и др.). Политика замораживания неэффективных социальных программ (в США, Англии, Франции, других странах) опиралась на рекомендации монетаристов и сторонников экономики предложения.

§7.13. Неолиберализм.

Неолиберализм — направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью, сторонники которого отстаивают принцип саморегулирования экономики, свободной от излишней регламентации. Рынок как эффективная форма хозяйствования создает наилучшие условия для экономического роста. Субъектам хозяйственной деятельности необходима свобода. Роль государства должна быть ограничена. Оно должно обеспечивать условия для конкуренции и пресекать монополизацию рынков. Социальный порядок в обществе — продукт не сознательных, а чисто спонтанных действий. Неолиберальными являются школы: чикагская (М. Фридмен); лондонская (Ф. фон Хайек); фрайбургская (В. Ойкен, 1891—1950; Л. Эрхард, 1897—1977).

Неолибералов объединяет общность методологии, а не концептуальные положения. Они (Н. Бэрри, А. Лернер) выступают не только против кейнсианства, но и против монетаризма, обвиняя эти школы в увлечении макроэкономическими проблемами в ущерб микроэкономике. Теоретические положения неолиберализма были использованы при формировании политики «**рейганомики**» и «**тэтчеризма**»[55], которые предусматривали ограничение государственного участия в экономической жизни и обеспечение условий для конкуренции. Неолибералы предлагают не отказ от государственного регулирования, а его совершенствование, повышение его действенности, поиск оптимального сочетания методов государственного регулирования

[55] М. Тэтчер была премьер-министром Великобритании.

и стихийного функционирования рынка с учетом конкретных условий и возможностей национальных экономик.

Одним из основоположников и теоретиков неолиберализма был австриец Ф. фон Хайек[56]. Он отстаивал идею пагубности вмешательства в спонтанно сложившийся рыночный порядок и принцип максимальной свободы человека. Он защищал принцип «laisser faire» даже в те времена, когда идеи кейнсианской теории государственного регулирования повсеместно завоевали место официальной доктрины в экономической политике западных стран. Он защищал принципы экономической свободы, несмотря на доминирование кейнсианства (с 1930 до конца 1970 гг.). Он утверждал, что со стороны государства не должно быть никакого принуждения и вмешательства. Государство не должно заниматься ни социальным страхованием, ни организацией просвещения, ни ставками квартирной платы, поскольку все это является «административным деспотизмом». Максимум, что нужно сохранить, — так это пенсии по старости и пособия по безработице. Если пытаться координировать хозяйственную деятельность, то будет нарушаться механизм передачи информации. Во всем должна быть свобода – и монополии, и чистой спекуляции. Государству следует отказаться и от контроля над денежной политикой, и от выпуска валюты. Эмиссию денег должны осуществлять конкурирующие частные банки. Работы Ф. Хайека являются теоретической основой критики тоталитаризма во всех его проявлениях.

Теория экономического либерализма разрабатывалась в работах австрийца Л. фон Мизеса[57]. По его мнению, социализм, централизованно планируемое хозяйство с регулируемым правительством рынком и устанавливаемыми сверху ценами, не может долго просуществовать. Цены не отражают спроса и предложения, поэтому не могут служить указателем такого направления развития производства, которое обеспечивало бы экономическое равновесие. Правительство не может регулировать экономику в целом, «регулируемая» экономика социализма на самом деле становится царством произвола составителей плана - планируемым хаосом. Мизес обосновал, что единственной разумной экономической политикой для современного индустриального общества может быть только либерализм, предоставление полной свободы товаропроизводителям. Абсолютными основаниями цивилизации являются разделение труда, частная собственность и свободный товарообмен.

При непосредственном участии Л. Эрхарда Западная Германия в конце 1940 гг. была выведена из кризисного состояния. В ней одновременно были проведены денежная и экономическая реформы, реформа цен, демонтаж системы централизованного управления, упразднены административное распределение ресурсов и контроль над ними. Национал-социалистическая система хозяйства была разрушена сразу, а не постепенно. Рост цен остановился примерно через полгода. Успех реформы обусловливался и предопределялся ее своевременной корректировкой (например, пересмотром обменного курса национальной валюты), наличием сильной и авторитетной власти. Позитивные результаты экономической реформы во многом были обусловлены сочетанием благоприятных факторов — наличием сохранившейся материальной базы, сравнительно дешевой рабочей силы, активно воздействующего на производство неудовлетворенного спроса населения. Стабилизация финансовой и денежно-кредитной систем явилась необходимой предпосылкой и условием успеха. Л. Эрхард широко использовал государственные рычаги для перехода на принципы либерализма[58].

Эрхард Л. руководствовался концепцией социального рыночного хозяйства, разработанной В. Ойкеном и его коллегами, сглаживая социальные противоречия, обеспечивая поддержку предпринимательства и создание условий для роста жизненного уровня средних слоев населения. В работе «Благосостояние для всех» (1956 г.) он утверждал, что рыночное хозяйство не может быть отделено от свободной конкуренции. Оно не может также отказаться от функции свободной цены. Отмена свободного ценообразования умерщвляет конкуренцию и содействует оцепенению экономики. Превосходство рыночного хозяйства над любым видом планового хозяйства заключается в том, что в рыночном хозяйстве постоянно осуществляются процессы приспособления, которые приводят к правильному соотношению

[56] Хайек Ф. «Использование разума и злоупотребление им: контрреволюция науки», «Нации и золото», «Деньги и нации», «Экономические исследования», «Денежная теория и колебания промышленного производства», «Дорога к рабству», «Индивидуализм и экономический порядок», «Основной закон свободы», «Право, законодательство и свободы», «Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма» и др.

[57] Мизес Л. «Теория денег и кредита», «Социализм», «Либерализм», «Критика интервенционизма», «Всемогущее правительство: происхождение тоталитарного государства и тотальной войны», «Человеческие действия: трактат об экономике», «Эпистемологические проблемы экономики», «Основания экономической науки: очерки методологии», «Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность» и др.).

[58] Зарницкий Б.Е. Людвиг Эрхард: секреты «экономического чуда». М., 1997.

спрос и предложение, национальную продукцию и национальный доход. Конкуренция и обусловленные ею повышение производительности и восприимчивости предприятиями достижений научно-технического прогресса должны быть обеспечены мероприятиями государства и ограждены от всех возможных посягательств. Государство должно гарантировать свободное образование цен на независимом рынке как способ регулирования хозяйственной жизни на независимом рынке.

Концепции неолибералов обычно отличаются от практики хозяйственной деятельности, от экономической политики, проводимой правительствами ФРГ, Швеции и других стран. С неолибералами нередко полемизируют и сторонники неоклассического направления. Макконнелл К. и Брю С., например, считают, что государство не сужает, а расширяет сферу свободного выбора, принимая решения, связанные с производством общественных товаров. Общественные товары — это такие товары (услуги), производство которых обычно не окупается для производителя, но они необходимы для общества (например, маяки). Государство способствует нейтрализации кризисов, депрессии. Его действия можно сравнить со светофором, который не только задерживает, но и пропускает транспорт, предотвращает транспортные пробки.

§7.14. Анализ мирохозяйственных связей

Классические теории заложили основы **анализа мирохозяйственных связей**. Смит А. в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) рассматривал разделение труда на основе специализации, в т.ч. - между национальными экономиками. Он обосновал **принцип абсолютных преимуществ** (абсолютных издержек): «Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовить дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне... То, что представляется разумным в образе действия любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства. Если какая-либо чужая страна может снабдить нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы в состоянии изготовить его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»[59]. А. Смит полагал, что основой развития международной торговли служит различие в абсолютных издержках. Торговля будет приносить экономический эффект, если товары будут ввозиться из страны, где издержки ее производства абсолютно меньше, а вывозиться те товары, издержки которых в данной стране ниже, чем за рубежом.

Рикардо Д. в работе «Начала политической экономики и налогообложения» (1817 г.) доказал, что межгосударственная специализация выгодна не только в тех случаях, когда страна имеет абсолютное преимущество в производстве и сбыте данного товара по сравнению с другими странами. Не обязательно, чтобы затраты на производство этого товара были меньше по сравнению с затратами на аналогичные товары, созданные за рубежом. Вполне достаточно, чтобы страна экспортировала те товары, по которым у нее есть **сравнительные преимущества**, т.е. чтобы по этим товарам соотношение ее затрат с затратами других стран было бы более благоприятным для нее, чем по другим товарам. Эта теория основана на следующих допущениях. Предполагается наличие двух стран и двух товаров; наличие издержек производства только в виде заработной платы, которая одинакова для всех профессий; игнорирование различий в уровнях заработной платы между странами; отсутствие транспортных издержек и наличие свободной торговли. Модель Д. Рикардо верна и в случае множества товаров, а также при учете транспортных издержек. Теория сравнительных преимуществ рекомендует стране импортировать те товары, издержки производства которых в данной стране по сравнению с другими товарами выше, чем экспортируемых товаров. Международная специализация стран на основе сравнительных преимуществ способствует экономии трудовых ресурсов в этих странах при сохранении в прежнем объеме (или даже увеличении) в них потребления товаров.

В 1920 гг. шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин разработали теорию соотношения факторов производства, изложенную в работе Б. Олина «Межрегиональная и международная торговля» (1933 г.). Теория исходит из наличия двух факторов производства: труда и капитала. Каждая страна в разной степени наделена этими факторами производства. Это порождает различия в соотношении цен

[59] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М, 1962. С. 333.

(процентной ставки кредита и заработной платы) на них в странах, участвующих в международной торговле. Уровень относительных цен (соотношение цен на капитал и труд) в странах, более насыщенных капиталом, будет меньше, чем в странах, где имеется дефицит капитала и относительно большие трудовые ресурсы. И, наоборот, уровень относительных цен на труд и капитал в странах с избыточными трудовыми ресурсами будет меньше, чем в других странах, где их недостает. Это, в свою очередь, приводит к различию относительных цен на одни и те же товары, от которого зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда каждая страна стремится специализироваться на производстве товаров, требующих больше факторов, которыми она относительно лучше наделена.

Теорема выравнивания цен на факторы производства (теорема **Хекшера—Олина—Самуэльсона**). Относительные цены на товары, участвующие в мировом товарообороте, имеют тенденцию к выравниванию. Вследствие этого выравнивается соотношение цен на факторы производства, используемые при производстве указанных товаров в различных странах. Механизм этого взаимодействия был раскрыт П. Самуэльсоном, исходя из положений теории Хекшера—Олина. При отсутствии внешней торговли цены на факторы производства (заработная плата и процентная ставка) будут различаться в обеих странах: цена на избыточный фактор будет относительно ниже, а цена на дефицитный фактор — относительно выше. Участие в международной торговле и специализация страны на производстве капиталоемких товаров имеет следствием перелив капитала в экспортные отрасли. Спрос на фактор производства, избыточный в данной стране, превосходит его предложение и его цена (процентная ставка) повышается. Напротив, спрос на труд, являющийся дефицитным в данной стране фактором, относительно сокращается, что приводит к снижению его цены — заработной платы. В другой стране, относительно лучше наделенной трудовыми ресурсами, специализация на производстве трудоемких товаров приводит к значительному перемещению трудовых ресурсов в соответствующие экспортные отрасли. Возрастание спроса на труд ведет к росту заработной платы. Спрос на капитал относительно уменьшается, что обусловливает уменьшение его цены — процентной ставки.

Относительные различия в наделенности факторами производства определяют структуру внешней торговли отдельных групп стран. В странах, относительно более капиталонасыщенных, в экспорте должны преобладать капиталоемкие товары, а в импорте — трудоемкие. И, наоборот, в странах, относительно более трудонасыщенных, в экспорте будут преобладать трудоемкие товары, а в импорте — капиталоемкие. Теория соотношения факторов производства многократно подвергалась эмпирическим проверкам путем анализа конкретных статистических данных применительно к различным странам. При этом экономисты стремились выявить наличие корреляционной зависимости между соотношением капитало- и трудонасыщенных отраслей экономики отдельных стран и реальной структурой их экспорта и импорта.

Такое исследование было проведено в 1953 г. В. Леонтьевым. Он проанализировал структуру внешней торговли США в 1947 г. и 1951 г. Экономика США после II мировой войны характеризовалась высокой насыщенностью капиталом и относительно более высокой по сравнению с другими странами оплатой труда. В соответствии с теорией соотношения факторов производства США должны были экспортировать преимущественно капиталоемкие, а импортировать преимущественно трудоемкие товары. В. Леонтьев определил соотношение затрат капитала и труда, необходимых для производства экспортной продукции на $1 млн. и такого же по стоимости объема импорта. Оказалось, что американский импорт был на 30% более капиталоемким, чем экспорт – результат, известный как «**парадокс Леонтьева**». Существуют различные объяснения этого парадокса. По-видимому, дело в том, что США раньше других развитых стран достигли значительных преимуществ в создании новых наукоемких товаров. Поэтому в экспорте США значительное место занимали товары, в которых относительно велики были затраты на квалифицированную рабочую силу, а в импорте преобладали товары, требовавшие относительно больших затрат капитала, включая и различные виды сырьевых товаров. Этот парадокс предостерегает от излишне прямолинейного и упрощенного использования выводов теории Хекшера—Олина в практических целях.

Стандартная модель международной торговли в настоящее время объединяет различные теории на основе концепций предельных величин и общего равновесия экономической системы. Базовые понятия стандартной модели были разработаны Ф.

Эджуортом и А. Маршаллом (Великобритания) и Г. Хаберлером (США). Стандартная модель исходит из того, что мировая экономика представлена двумя странами, в каждой из которых производятся два товара: **X** и **Y**. В стандартной модели используются следующие допущения. Покупатели в процессе потребления стремятся обеспечить максимум эффекта (кривые безразличия на графике). Производители стремятся извлечь максимум прибыли. На внутреннем и мировом рынках существует совершенная конкуренция, в условиях которой равновесная цена устанавливается на уровне, соответствующем предельным издержкам производства.

Альтернативные теории международной торговли - это теории, в которых стремятся углубить концепции классической школы с акцентированием внимания на тех аспектах, которые не получили должного освещения в трудах их предшественников, а также — теории, в которых исходят из необходимости критического переосмысления традиционного подхода к анализу международной торговли и стремятся создать собственные оригинальные концепции.

Теория специфических факторов производства. Самуэльсон П. и Джонс Р. (США) в 1970 гг. разработали теорию специфических факторов производства. В теории исходят из того, что в производстве товаров участвуют не два, а три фактора: труд (**L**), капитал (**К**) и земля (**Т**). Мобильным фактором является только труд. Он используется во всех секторах экономики и свободно перемещается между ними. Другие факторы являются специфическими. Они могут быть использованы только в одной отрасли. Внешняя торговля между странами в соответствии с этой теорией развивается следующим образом. Допущения: наличие равного спроса в обеих странах и различного предложения каждого из товаров, обусловленного неодинаковой наделенностью стран факторами производства. Исходя из этого предполагается, что в стране **А** относительно больше предложение товара **X,** в создании которого используется относительно избыточный в этой стране специфический фактор — капитал, а в стране В относительно больше предложение товара **Y**, в создании которого используется изобильный в данной стране специфический фактор — земля.

В отсутствии внешней торговли относительная цена товара **Z** в стране **А** будет меньше, чем в стране **В**, а в последней соответственно относительная цена товара **Y** будет меньше, чем в первой. Это различие в относительных ценах на товары и является главным стимулом развития внешней торговли.

Однако с развитием внешней торговли относительные цены выравниваются. В то же время происходит рост производства в экспортоориентированных отраслях, усиливается перелив в эти отрасли мобильного фактора — труда, расширяется использование специфических для этих отраслей факторов. Перемещение мобильного фактора — труда в экспортоориентированную для данной страны отрасль приводит к оттоку трудовых ресурсов и сокращению выпуска продукции в отраслях, конкурирующих с импортом. Выравнивание относительного уровня цен на экспортируемые обеими странами товары (вследствие развития внешней торговли) приводит и к выравниванию цен на факторы производства. Повышается цена факторов, используемых в производстве экспортных товаров и снижается цена дефицитных факторов, преимущественно используемых в отраслях, конкурирующих с импортом.

В **теореме Самуэльсона—Джонса** сущность этого процесса раскрывается применительно к теории специфических факторов: развитие внешней торговли приводит к росту цен на факторы, специфические для экспортных отраслей, и увеличению доходов их владельцев, а также снижению цен на факторы, специфические для отраслей, конкурирующих с импортом, и соответственно к снижению доходов их владельцев.

Эффект масштаба внешней торговли возникает в том случае, если с ростом объема выпускаемой продукции снижаются средние издержки на единицу продукции. Экономия на масштабе объясняет выгоды от торговли между странами в случаях, не объяснимых на основе классических теорий международной торговли. Это относится к торговле между странами, в одинаковой степени наделенными основными факторами производства, к торговле технологически однородными товарами, к внутриотраслевой торговле дифференцированными товарами (автомобилями, изделиями электронной промышленности и др.). С началом торговли каждая страна начинает специализироваться на выпуске того товара, в производстве которого она может получить эффект масштаба. В условиях торговли на основе эффекта масштаба кривая производственных возможностей (общая для обеих стран) является вогнутой в сторону начала координат. При экономии на масштабе рост выпуска экспортного товара

сопровождается снижением средних издержек на каждую единицу продукции в пересчете на другой товар, от выпуска которого приходится отказываться. В результате использования высвобождаемых от сокращения производства товара **У** ресурсов выпуск товара **Х** расширяется в большем объеме, чем сокращается производство товара **Y**.

По мере развития внешней торговли и углубления международной специализации на основе использования эффекта масштаба происходит относительное снижение цен на экспортируемые товары. Внешняя торговля на основе эффекта масштаба приводит к изменениям в рыночной структуре экспортоориентированных отраслей. Выделяется внутренняя и внешняя экономия на масштабе. Внутренняя экономия достигается посредством увеличения размеров отдельных фирм, что сопряжено с возможностью возникновения монополий и порождает несовершенную конкуренцию. Внешняя экономия предполагает снижение затрат на единицу продукции в результате увеличения количества фирм в отрасли, усиления конкуренции между ними, т.е. развития совершенной конкуренции.

Концепция торгуемых и неторгуемых товаров и услуг позволяет оценить последствия участия во внешней торговле для национальной экономики. В соответствии с этой концепцией все товары и услуги подразделяются на **торгуемые** (т.е. участвующие в международном обмене - вывозимые и ввозимые), и **неторгуемые** *(*т.е. потребляемые только там, где они производятся, и не являющиеся объектом международной торговли). Уровень цен на неторгуемые товары складывается на внутреннем рынке и не зависит от цен на мировом рынке. Исключение неторгуемых товаров и услуг из международного товарооборота обусловлено большими транспортными расходами на их перемещение через национальные границы и высоким уровнем протекционистских тарифных и нетарифных ограничений. На практике большинство товаров и услуг, произведенных в сельском хозяйстве, добывающей и обрабатывающей промышленности, являются торгуемыми. Напротив, большая часть товаров и услуг, производимых в сфере строительства, транспорта и связи, коммунальных, общественных и личных услуг, относится к неторгуемым. Разделение товаров и услуг на торгуемые и неторгуемые имеет условный характер и может изменяться под воздействием научно-технических достижений. Спрос на неторгуемые товары и услуги может быть удовлетворен только за счет внутреннего производства, а спрос на торгуемые товары и услуги — также и за счет импорта.

Рыбчинский Т.М. (Великобритания) уточнил выводы теории соотношения факторов производства Хекшера—Олина. Он доказал **теорему**, согласно которой при неизменных мировых ценах и наличии только двух секторов в экономике расширение использования избыточного фактора в одном из них ведет к сокращению производства и выпуска товаров в другом. Концепция торгуемых и неторгуемых товаров и теорема Рыбчинского позволяют объяснить проблемы, с которыми в последние десятилетия XX в. столкнулись многие страны, начавшие интенсивную разработку новых сырьевых экспортных ресурсов: нефти, газа и др. – т.н. «**голландскую болезнь»**. В конце 1960 — начале 1970 гг. в Голландии началась разработка природного газа в Северном море. С расширением его экспорта в дальнейшем экономические ресурсы стали перемещаться в добычу газа. Происшедший в результате этого рост доходов привел к увеличению спроса на неторгуемые товары и росту их производства. В то же время имело место свертывание производства в традиционных экспортных отраслях обрабатывающей промышленности и расширение импорта недостающих товаров. «Голландская болезнь» в различные периоды поразила Норвегию, Великобританию, Мексику и другие страны. Последующее снижение цен на сырьевые товары вызвало новую фазу «голландской болезни». Произошло снижение доходов населения, сокращение производства неторгуемых товаров, отток ресурсов из отраслей сырьевого экспорта. Вновь укрепились позиции традиционных экспортных отраслей обрабатывающей промышленности. Структурные сдвиги, вызываемые «голландской болезнью», порождают серьезные социальные проблемы.

Портер М. (США) на основании анализа статистического материала создал **теорию конкурентного преимущества страны**[60]. Центральное место в ней занимает идея т.н. национального ромба, раскрывающего главные свойства (детерминанты) экономики, формирующие конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы этой страны.

[60] Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М., 1993.

«Национальный ромб» выявляет систему детерминантов, которые, находясь во взаимодействии, создают благоприятную или неблагоприятную среду для реализации потенциальных конкурентных преимуществ страны. Это - материальные (вещественные) и нематериальные условия, необходимые для формирования конкурентного преимущества страны в целом и ее ведущих экспортоориентированных отраслей. Рассматривая факторы производства с точки зрения их влияния на конкурентные преимущества страны, Портер наряду с традиционными факторами (труд, земля, капитал, предпринимательские способности) выделяет и такие, как ресурс знаний, т.е. сумма научной, технической и рыночной информации, влияющей на конкурентоспособность товаров и услуг, а также инфраструктуру (транспортная система, система связи, почтовые услуги, система здравоохранения, обеспеченность населения жилым фондом и др.).

Портер М. подразделял факторы на общие (сеть автомобильных дорог, персонал с высшим образованием и др.), которые создают конкурентные преимущества для широкого спектра отраслей, и специализированные (персонал с узкой специализацией, база данных в определенной области знаний и т.д.), которые применимы в ограниченном числе отраслей или даже в одной отрасли. Специализированные факторы, обеспечивая более длительное и устойчивое конкурентное преимущество фирмам соответствующих отраслей на мировом рынке, в то же время требуют значительных и долговременных капиталовложений. В обеспечении национальных конкурентных преимуществ важную роль играет фирменная структура и конкурентная среда внутри страны, которая складывается в результате соперничества фирм. Если отсутствует конкурентная среда или соперничество между фирмами, если стратегия фирмы не ориентирована на деятельность в условиях соперничества, то на внешнем рынке у таких фирм конкурентного преимущества обычно не возникает.

Параметры спроса — это емкость спроса, динамика его развития, дифференциация на виды продукции, требовательность покупателей к качеству товаров и услуг. На внутреннем рынке в условиях развитого спроса должны получать апробацию новые изделия до выхода на мировой рынок.

Наличие в национальной экономике развитых родственных и поддерживающих отраслей, обеспечивающих фирмы в экспортоориентированных отраслях необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, информацией, выступает необходимым условием создания и поддержания конкурентного преимущества в мировой торговле для фирм соответствующих отраслей. К числу конкурентных преимуществ относятся также случай и правительство. Случайными являются события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны и влиять на которые часто не могут ни фирмы, ни правительство. К наиболее важным из них относятся изобретения, крупные технологические сдвиги (прорывы), резкие изменения цен на ресурсы (например, «нефтяной шок»), значительные изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах, всплески мирового или местного спроса, политические решения правительств, войны и другие непредвиденные обстоятельства. Случайные события могут изменить позиции соперничающих государств. Они могут свести на нет преимущества старых мощных конкурентов и усилить экспортный потенциал других государств.

В формировании национального конкурентного преимущества роль правительства состоит в оказании влияния на все детерминанты «национального ромба». Это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. На параметры факторов производства и спроса правительство воздействует денежно-кредитной, налоговой, таможенной политикой. Правительство является покупателем товаров для армии, покупателем услуг транспорта, связи, образования, здравоохранения и других отраслей. Осуществляя антимонопольное регулирование, правительство обеспечивает поддержание конкурентной среды в национальной экономике. Правительство содействует развитию родственных и сопряженных отраслей, взаимодействующих с ведущими экспортными отраслями. Во многих странах компании, успешно выступающие на мировых рынках, охватывают своей деятельностью и определяют уровень развития спектра отраслей - кластера. Отражая динамику конкурентных преимуществ страны, кластеры формируются, расширяются, но они могут и свертываться, и распадаться.

* * *

В условиях региональных и глобальной экономической интеграции, формирования региональных общих рынков и мирового рынка условия хозяйственной деятельности на них резидентов разных стран постепенно приближаются к условиям хозяйственной деятельности на рынках развитых стран.

§7.15. Развитие экономических воззрений в России

Экономические воззрения в России развивались в связи с эволюцией экономической науки за рубежом. Российские исследователи анализировали актуальные вопросы развития производительных сил и реформирования социально-экономических отношений[61], перспективы общинного землевладения, проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного труда, способы вовлечения села в систему рыночных отношений[62]. В этих исследованиях участвовали не только экономисты[63]; экономические проблемы широко обсуждались представителями различных слоев общества, дискутировались в печати и государственном аппарате.

Дмитриев В.К. (1868—1913) предложил способ определения полных затрат труда на производство продукции.

Слуцкий Е.Е. (1880—1948) опубликовал работу «К теории сбалансированного бюджета потребителя». Он полагал, что полезность формируется под влиянием изменения таких факторов, как цены и доходы, обусловливающих предпочтения потребителей. Он рассматривал предпочтения не одного, а совокупности потребителей. На основе его работ были определены понятия «эффект дохода» и «эффект замещения».

В конце XIX в. — начале XX в. М.И. Туган-Барановский исследовал особенности формирования совокупного спроса и совокупного предложения, анализировал причины и специфику экономических кризисов, участвовал в создании системы индикаторов для целей прогнозирования, предпринимал попытки обоснования функциональных зависимостей и связей (аналогов «мультипликатора» и «акселератора»). Рассматривая проблему соотношения личности и общества, он утверждал, что не может считаться общественным благом принижение личности, низведение трудящегося человека до простого винта или колеса огромного государственного механизма.

Чаянов А.В. (1888—1937) разработал концепцию семейно-трудового хозяйства, теорию сельскохозяйственной кооперации, исследовал развитие деревни на переломных рубежах (в период реформы Столыпина П.А., I мировой войны, «военного коммунизма», НЭПа, «великого перелома»), обосновал необходимость отказа от создания в сельском хозяйстве общественного сектора, грозившего упадком и развалом, сохранения крестьянских хозяйств.

Юровский Л.Н. (1884—1938) сыграл ключевую роль в проведении денежной реформы в 1922—1924 гг., был одним из авторов и организаторов выпуска «золотого червонца».

Кондратьев Н.Д. (1892-1938)[64] развивал теорию конъюнктуры, концепцию больших циклов («длинных волн Кондратьева»).

Леонтьев В. родился в Петербурге (1906—1999), учился в Ленинградском университете. В США он разработал систему межотраслевых балансов «затраты—выпуск», используемых в практике моделирования национальных и мировой экономик, Российскими теоретиками была впервые выдвинута и исследована детально разработанная им идея шахматного баланса.

---

[61] «Книга о скудости и богатстве» И.Т. Посошкова (1652—1726), программа революционных преобразований П.И. Пестеля (1793—1826), теория политической экономии Н.Г. Чернышевского (1828—1889), и труды И.В. Вернадского (1821—1884), А.И. Чупрова (1842— 1908), Н.И. Зибера (1844—1888), М.И. Туган-Барановского (1865-1919).

[62] Работы М.М. Сперанского (1772—1839), А.Н. Радищева (1749—1802), либералов и славянофилов, сторонников и противников аграрной реформы П.А. Столыпина (1862-1911).

[63] Витте С.Ю. (1849—1915) - министр финансов, инициатор и проводник нововведений в экономической политике, перевода рубля на «золотую» основу, введения винной монополии.

О необходимости реформирования промышленности и сельского хозяйства, и других областей экономики и управления в «Заветных мыслях» писал Д.И. Менделеев (1834—1907).

Плеханов Г.В. (1856—1918 характеризовал «Апрельские тезисы» Ленина как его переход на позиции анархистов, игнорировавших реальные условия, действительный уровень экономического развития страны.

Важную роль в формировании российской экономической мысли играли историки, в т.ч. исследователи истории экономических учений — В.В. Святловский (1869—1927), А.И. Чупров.

[64] А.В. Чаянов, Л.Н. Юровский и Н.Д. Кондратьев убиты чекистами.

Кузнец С., разработчик системы национальных счетов (теоретической и статистической основы теории макроанализа) родился в Пинске, учился в Харькове. В США он исследовал вопросы количественного определения экономических величин и проблемы экономического роста.

Баран П. (1910—1964), профессор Станфордского университета, родился в России, в США исследовал проблему экономического роста.

Варга Е.С. (1879—1964) участвовал в исследованиях истории экономических кризисов.

Вознесенский Н.А. (1903—1950) перед началом и в годы войны был председателем Госплана СССР. В его книге «Военная экономика СССР в период Отечественной войны» содержится обширный фактический материал, характеризующий развитие национальной экономики в соответствии с требованиями войны.

Канторович Л.В. (1912—1986) разработал метод разрешающих множителей, позволяющий решать системы линейных уравнений (уравнений первой степени). При участии Л. Канторовича, В.В. Новожилова (1892—1970) и В.С. Немчинова (1894—1964) — во второй половине 1950 — начале 1960 гг. формируется экономико-математическая школа, представителями которой разрабатывалась система моделей оптимального функционирования экономики (СОФЭ). За разработку метода разрешающих множителей Л.В. Канторович был удостоен Нобелевской премии в области экономики (1975). Премия была присуждена ему совместно с Т.Ч. Купмансом (США), который несколько позже, независимо от Канторовича, предложил аналогичный «метод линейного программирования».

Анчишкин А.И. (1933—1987) был руководителем разработки Комплексной программы научно-технического прогресса.

§7.16. Развитие методологии экономического исследования.

История экономической мысли свидетельствует о том, что за последние три века экономическая теория обогатилась огромным количеством различных, порой взаимоисключающих аксиом, гипотез, теорем и законов. Нынешний общепринятый вариант экономической теории, излагаемый в учебниках «Экономикс», представляет собой своего рода компромисс сторонников различных школ. Моррис Алле писал по этому поводу: «Всеобщее согласие или же согласие большинства не может рассматриваться в качестве критерия истины»[65]. Совершенствованию экономической теории посвящено множество работ – от Кенэ Ф. и Смита А. до современных авторов. Но лишь некоторые из них (как, например работы Алле М., Шкредова В.П., Вильчека Вс.) посвящены вопросам аксиоматики экономической теории и дефиниции ее понятий. В то же время именно истинность исходных аксиом и объективность дефиниций понятий, используемых в качестве категории и законов экономической теории, в сочетании с безупречной логикой экономических выкладок и математических преобразований определяют обоснованность и эффективность выводов и рекомендаций. Синтез экономической теории как единой целостной, внутренне непротиворечивой понятийно-логической конструкции должен основываться на единой аксиоматике и совокупности понятий, имеющих строго научную дефиницию. Между тем, термин «экономическая теория» в настоящее время объединяет большое количество различных конструкций, основанных на разнообразной аксиоматике. Социально-экономическая практика мировой экономики свидетельствует об их неадекватности. Потребности мировой социально-экономической практики обусловливают необходимость синтеза целостной внутренне непротиворечивой экономической теории. Поэтому актуальны работы, направленные на совершенствование экономической теории и, прежде всего, ее методологических оснований.

Совершенствование любой теории – это бесконечная эстафета. Любой исследователь, осваивая ту или иную научную дисциплину, усваивая те или иные теоретические представления, воспринимает все то, что было наработано предшественниками. На выбор методологии исследования и на эффективность ее применения влияют сложившееся у исследователя мировоззрение, присущие ему образ мысли, система понятий, ценностей, целевых установок, особенности мышления и фиксирования результатов мыслительного

[65] Алле М. Экономика как наука. М.: Научно-издательский центр "Наука для общества", 1995. С. 51.

процесса. У каждого исследователя они формируются индивидуально – под влиянием работ тех авторов, которые ближе ему по тем или иным признакам.

Представления о системности, самодвижении материи и саморазвитии общества развивались в работах Винера Н.[66], Клауса Г.[67], Петрушенко Л.А.[68] Методы диалектики, исторического и генетического подхода успешно и плодотворно использовались в работах Гумилева Л.Н.[69].

Примером комплексного экономико-правового исследованию являются работы Павлова-Сильванского Н.П.[70], Ефименко А.Я.[71], Грушевского М.С.[72]

Обстоятельный анализ различных вариантов экономической теории содержится в «Истории экономических учений»[73], подготовленной под редакцией Худокормова А.Г., и ряде других работ.

Событием, порожденным «оттепелью» и, по существу, - завершившем ее, стал выход в 1967 г. работы Шкредова В.П.[74], в которой автор поставил вопросы (насколько это было возможно в условиях того времени) о соотношении «производственных» и «правовых» отношений, о роли государства и права в экономической жизни. Цензурные ограничения не позволили в полной мере раскрыться творческому потенциалу Шкредова В.П. Развитием и дополнением идей Шкредова В.П. (в известной степени) стала изданная в 1985 г. работа Явича Л.С.[75] Шкредов В.П. и Явич Л.С. подвели современников к пониманию того, что «объективные» (по определению, данному в марксистской политической экономии) «производственные» отношения и «субъективные» (по определению, данному в марксистской теории государства и права) «правовые» отношения суть различные аспекты одних и тех же общественных отношений, двойственных по своей природе.

Характеризуя уровень развития политической экономии, Шкредов В.П. отмечал, что «… теоретические предложения в течение длительного времени продолжали основываться на авторитетах, индивидуальных суждениях, мнении большинства, ссылках на официальные документы и т.д. ... на место научного доказательства ставится вера, несвобода мышления вообще… Между тем, как известно, наука и вера не совместимы. Подрыв веры, сомнения в укоренившихся представлениях – необходимая предпосылка развития науки… необходимо придать экономической теории доказательный характер, преодолеть отрыв от живой действительности»[76].

Значительный вклад в развитие методологии экономической теории внесли Алле М. и Ойкен В.[77]

Представления о структурированности и иерархии потребностей людей сформулировал Маслов А.[78] Обзор современных представлений о поведении потребителей дан Алешиной И.В.[79]

Субъективным аспектам экономической теории посвящены работы Альбера М., Бриттана С., Козловски П., Риха А.[80]

---

[66] Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине. М.: Наука, 1983.
[67] Клаус Г. Кибернетика и общество. М.: Прогресс, 1967.
[68] Петрушенко Л.А. Единство системности, организованности и самодвижения. М.: Мысль, 1975.
[69] Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. Л.: Гидрометеоиздат, 1990 и другие работы.
[70] Павлов-Сильванский Н.П. Феодализм в России. М.: Наука, 1988.
[71] Ефименко А.Я. История украинского народа. Киев: Лыбидь, 1990.
[72] Грушевский М.С. Очерк истории украинского народа. Киев: Лыбидь, 1990.
[73] История экономических учений. Ч. 2 Учебник./ Под ред. Худокормова А.Г. М.: Изд. МГУ,1994.
[74] Шкредов В.П. Экономика и право. Опыт экономико-юридического исследования общественного производства М.: Экономика, 1990.
[75] Явич Л.С. Сущность права Социально-философское понимание генезиса, развития и функционирования юридической формы общественных отношений. Л.: Изд. ЛГУ, 1985.
[76] Шкредов В.П. Экономика и право. Опыт экономико-юридического исследования общественного производства М.: Экономика, 1990. С. 200.
[77] Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996.
Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М. Издательская группа "Прогресс"-"Универс", 1995.
[78] Мескон М. И др. Основы менеджмента. М.: Дело, 1997.
[79] Алешина И.В. Поведение потребителей: Учебное пособие для вузов. М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999.
[80] Альбер М. Капитализм против капитализма. С.-П.: «Экономическая школа», 1998.
Бриттан С. Капитализм с человеческим лицом. С.-П.: «Экономическая школа», 1998.
Козловски П. Принципы этической экономии. С.-П.: «Экономическая школа», 1999.
Рих А. Хозяйственная этика. М.: «Посев», 1996.

Пугинский Б.И. и Сафиуллин Д.Н. указывают на необходимость своевременного обновления системы правовых норм, упорядочивающих функционирование и развитие экономики.[81]

Баренбойм П.Д., Лафитский В.И., Мау В.А. исследовали вопросы конституционного закрепления правовых основ экономики.[82]

Работы Федоренко Н.П.[83] и других работников ЦЭМИ АН СССР, способствуя переводу проблемы оптимальности из плоскости планирования развития экономики в плоскость ее функционирования, тем самым привлекли внимание к проблемам эффективности деятельности институтов государства и действенности системы правового регулирования как институциональной инфраструктуры экономики.

Работы Линдблада Я.[84] и Вильчека Вс.[85] написаны независимо, но они удачно сочетаются и дополняют друг друга в объяснении генезиса человека, в раскрытии механизма возникновения социальной формы движения материи и отделении мира людей от мира животных.

Работа Старикова Е.Н., выполненная на стыке экономической теории, экономической антропологии, социологии, политологии и истории освещает сущность и соотношение реципрокции, редистрибуции и товарообмена, рассматривает одну из крупнейших социальных патологий - общества, функционирующие на основе редистрибутивных отношений.[86]

«Новый курс» администрации президента Рузвельта Ф.Д. знаменовал собой переход от капитализма к «новому индустриальному» обществу и «социально ориентированному рыночному хозяйству». Попытки объяснить феномен «нового курса» в рамках идеологии экономического либерализма, сформировавшейся в основном в XVIII-XIX в.в., - не продуктивны в силу отождествления «нового индустриального» общества с капитализмом. Работы Сормана Ги[87], Родригеса М.А.[88] и ряда других авторов способствовали определенному разъяснению ситуации. Идеология экономического либерализма соответствует капитализму, а идеологией «нового индустриального» общества и «социально ориентированной рыночной экономики» является «социальный либерализм». Идеология социального либерализма основывается на убеждении, что государство должно свести до минимума свое участие в перераспределении национального дохода и общественного продукта. В то же время государство должно активно участвовать в институциональных преобразованиях и модернизации законодательства, обеспечивая должную защиту прав и свобод людей, пресечение монополизации и воспроизводство конкурентной среды, помощь лицам, не имеющим возможности или не способным трудиться.

---

[81] Пугинский Б.И., Сафиуллин Д.Н. Правовая экономика: проблемы становления. М.: Юридическая литература. 1991.

[82] Баренбойм П.Д., Лафитский В.И., Мау В.А. Конституционная экономика для вузов. Учебное пособие. — М.: ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ», 2002.

[83] Федоренко Н.П. Вопросы оптимального функционирования экономики. М.: Наука, 1980.

[84] Линдблад Я. Человек – ты, я и первозданный. М.: Прогресс, 1991.

[85] Вильчек Вс. Алгоритмы истории. М.: Группа "Прогресс-Культура", 1993.

[86] Стариков Е.Н. Общество-казарма от фараонов до наших дней. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1996.

[87] Сорман Ги. Выйти из кризиса. М.: Новости, 1991.

[88] Родригес М.А. Моральная революция: демократия, рынок и общее благо. М.: Советский писатель, 1992

Приложения

Таблица 51.

Численность предприятий и организаций в России в 2013 г., тысяч.

	всего	в т.ч.	
		частные	малые*
Всего	4843,4	4159,5	234,5
Материальное производство, всего, в т.ч.:			
- промышленность			
- добыча полезных ископаемых	17,4	15,4	
в т.ч. топливно-энергетических	7,0	5,8	
кроме топливно-энергетических	10,4	9,6	
- сельское и лесное хозяйство	158,0	147,3	
- рыболовство и рыбоводство	8,5	7,8	
Обрабатывающие производства	401,9	374,5	34,0
- производство пищевых продуктов	50,0	45,9	
- текстильные и швейные производства	25,8	24,0	
- химическое производство	14,3	12,9	
- металлургическое производство	4,9	4,5	
- производство готовых металлических изделий	39,1	37,7	
- производство машин и оборудования	42,5	39,9	
- производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	35,2	32,9	
- производство транспортных средств и	10,0	8,8	

оборудования			
из них - автомобилей	3,6	3,2	
судов	6,4	5,6	
Строительство	463,8	445,5	29,7
Сфера услуг, всего, в т.ч.:			
- транспорт и связь			
- оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	1711,2	1643,4	70,3
из них – торговля автомобилями	142,3	138,0	
оптовая торговля	1193,3	1146,4	
розничная торговля	**375,5**	**358,9**	
Транспорт	273,2	257,5	
Связь	27,7	23,2	
- образование	94,8	4,2	
- финансовая деятельность	101,7	84,6	
- здравоохранение	81,5	48,5	
- научные исследования и разработки	42,2	33,3	
- государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	90,1	-	

* без микропредприятий.

Таблица 52.

Перевозка грузов и пассажиров в России.

	1990	2000	2005	2010	2012
Всего грузов, млрд. т	19,3	7,9	9,2	7,8	8,5
Железнодорожным транспортом	2,1	1,0	1,3	1,3	1,4
Автомобильным транспортом	15,3	5,9	6,7	5,2	5,8
Всего пассажиров, млн.48238	44854	44854	30128	22043	21347
Железнодорожным транспортом	3143	1419	1339	947	1059
Авиатранспортом	91	23	37	59	76
Автобусами	28626	23001	16374	13434	12766

Таблица 53.

Динамика поголовья скота в России

	Крупный рогатый скот	В т.ч. коровы	Свиньи	Овцы и козы
1915	33,0	17,3	11,3	47,0
1927	**37,6**	**19,9**	**13,1**	**59,3**
1930	25,5	16,1	5,6	36,9
1940	27,8	14,2	12,1	51,2
1950	30,2	13,3	11,9	46,2
1960	**38,2**	17,9	**29,4**	**65,5**
1980	58,1	**22,2**	36,0	65,0
1990	57,0	20,5	38,3	58,2
2000	27,5	12,7	15,8	15,0
2005	21,6	9,5	13,8	18,6
2010	20,0	9,8	17,2	21,8
2012	20,0	8,9	18,8	24,2
2013	19,5	8,6	19,2	23,8

Таблица 54.

Динамика производства сельскохозяйственной продукции

	Сельскохозяйственные предприятия					население	фермеры
	1992	2000	2005	2010	2013	2013	2013

Посевные площади, млн. га	108,7	74,2	60,5	56,1	56,1		
в т.ч. - зерновые и бобовые	60,0	40,7	34,7	32,0	32,6		
-картофель и овощи	1,4	0,5	0,3	0,4	0,3		
- технические культуры	5,6	5,3	5,5	7,9	8,7		
- кормовые культуры	41,7	27,7	20,0	15,8	14,5		
Поголовье скота (на конец года), млн. голов							
- крупного рогатого	40,2	16,5	11,1	9,3	8,8		
в т.ч. - коров	13,7	6,5	4,3	3,7	3,5		
- свиней	23,5	8,5	7,3	10,8	14,7		
- овец и коз	32,7	4,6	4,3	4,4	4,3		
Произведено, млн. тонн							
- зерна	104,1	59,4	62,7	47,0	68,9	-	22,7
- сахарной свеклы	25,0	13,3	18,8	19,7	35,2	-	3,9
- семян подсолнечника	2,9	3,3	4,7	3,9	7,5	-	3,1
- льноволокна, тысяч тонн	76,4	48,4	52,6	30,4	32,4		
- картофеля	8,1	2,2	2,4	2,2	3,3	24,8	2,1
- овощей	4,5	2,5	2,1	2,1	2,4	10,2	2,1
- скота и птицы (в убойном весе)	5,3	1,8	2,3	4,4	6,0	2,3	0,2
- молока	32,2	15,3	14,0	14,3	14,1	14,8	1,8
- яиц, млрд. штук	31,7	24,2	27,3	31,3	32,2	8,8	0,3
- шерсти, тысяч тонн	120	15	12	11	10	29	16
Парк техники							
- тракторы	1291	747	480	310	260		
- плуги	460	238	149	88	71		
- культиваторы	542	260	176	120	102		
- сеялки	583	315	219	134	108		
- комбайны зерноуборочные	371	199	129	81	68		
- косилки	208	98	64	41	36		
- жатки	219	85	47	27	22		
- доильные агрегаты	198	89	50	31	27		

Сельскохозяйственные угодья в России составляют (млн. га) в 2000 г. 221,1, 2012 – 220,2.

Таблица 55.

Динамика сельскохозяйственного производства в России (по всем хозяйствам)

	1992	2000	2010	2013
Посевные площади, млн. га	114,6	84,7	75,2	78,1
в т.ч. - зерновые и бобовые	61,9	45,6	43,2	45,8
-картофель и овощи	4,3	3,7	3,0	3,0
- технические культуры	5,9	6,5	10,9	12,0
- кормовые культуры	42,5	28,9	18,1	17,2
- организации				56,1
- хозяйства населения				3,4
- крестьянские (фермерские) хозяйства				18,6
Поголовье скота (на конец года), млн. голов				
- крупного рогатого	52,2	27,5	20,0	19,5
в т.ч. - коров	20,2	12,7	8,8	8,6
- свиней	31,5	15,8	17,2	19,2
- овец и коз	51,4	15,0	21,8	23,8
Произведено				
- скота и птицы (в убойном весе), млн. тонн	8,3	4,4	7,2	8,5
- молока, млн. тонн	47,2	32,3	31,8	30,7
- яиц, млрд. штук	42,9	34,1	40,6	41,3
- шерсти, тысяч тонн	179	40	54	55
Импорт				

Мяса, млн. т	1,4	2,1	2,8	2,5
Молока и молокопродуктов, млн. т	3,2	4,7	8,2	9,4

Приложение.

Общее и особенное у феодализма, капитализма и нового индустриального общества.

	Феодализм	**Капитализм**	**Новое индустриальное общество**
Идеология	Религии: христианство, ислам, буддизм, синтоизм и другие	Фритредерство (экономический либерализм), Протекционизм и автаркия	Социальный либерализм
Основные факторы производства -производственные ресурсы	Земля Труд	Предприимчивость Капитал Труд Земля	Предприимчивость Научно-технический потенциал Права Капитал Труд Земля
Структура общественных отношений и характер ответственности	Сеньориально-вассальная «вертикаль власти» Ответственность вассала перед сеньором Сословная стратификация	Представительная демократия Принцип разделения властей Сочетание ответственности перед избирателями с ответственностью перед вышестоящими властями Классовая антагонистическая стратификация	Представительная демократия Принцип разделения властей Принцип исключительной компетенции уровней власти Принцип субсидиарности Ответственность всех властей только перед гражданами-избирателями-налогоплательщиками. Представительный средний слой
Регулирование национальных экономических отношений и его социально-экономические последствия	Доступ на рынок регулируется цехами. Производство и торговля осуществляется в условиях цехового	Минимальное участие государства в регулировании экономических отношений. Государство высокими импортными пошлинами препятствует ввозу готовой продукции и покровительствует развитию отечественных монополий,	Монополизация рынков расценивается как социальная патология. На государство возлагается обязанность пресекать монополизацию рынков и законодательно закреплять условия для воспроизводства конкурентной среды, открытости национальной экономики и

	саморегулировани я, позднее замещенного всеобъемлющим государственным регулированием. Правовое перерегулировани е тормозит НТП. Следствием является социально-экономический застой и регресс.	высокими экспортными пошлинами препятствует вывозу сырья и поощряет его переработку. Усиливается монополизация рынков товаров и услуг, труда и капитала, отторгаются достижения научно-технического прогресса (НТП), возрастает частота и амплитуда кризисов перепроизводства товаров, снижается цена рабочей силы, падает покупательная способность населения, уменьшается емкость национального рынка и совокупный спрос, усиливается противостояние труда и капитала, возрастает социальная напряженность.	деконцентрации собственности. Повышается открытость национальной экономики. Обостряется конкуренция, усиливается восприимчивость предприятий к достижениям НТП и ускоряются его темпы. Растет производительность общественного труда и возможности для повышения заработной платы, обостряется конкуренция на рынке труда между фирмами-работодателями, определяющая необходимость повышения заработной платы. Растет покупательная способность населения и его склонность к сбережениям. Растет емкость национального рынка и совокупный спрос. Растет объем сбережений, инвестируемых в развитие экономики. Развивается фондовый рынок, растет совокупное предложение. Создаются представительный средний слой и условия для партнерства между трудом и капиталом, усиливается социальная стабильность.
Противоречия	Между объективным характером НТП и субъективным феноменом «правового перерегулировани я»	Между стремлением к автаркии и стремлением использовать преимущества международного разделения труда	Между стремлением к формированию мировой экономики как целостной экономической системы и суверенитетом государств над национальной территорией и ее ресурсами.

	Между потребностью рынка в свободной мобильной рабочей силы и личной несвободой крепостных крестьян	Между монополизацией рынков товаров и услуг, труда и капитала и принципом уважения прав и свобод человека	Между принципом всеобщего уважения прав и свобод человека и принципом невмешательства во внутренние дела государств
	Между потребностью государства в эффективной армии и низкой боеспособностью отрядов, приводимых дворянами	Между горизонтальной технологической системой связей и отношений крупных машиностроительных предприятий и их вертикальной управленческой, плановой, отчетной и учетной системой.	Между принципом права наций на самоопределение и принципом территориальной целостности государств
Участие государства в перераспределении национального дохода	Отсутствует	Государство аккумулирует налоговые средства и перераспределяет их через бюджет	Минимально – в рамках национальных, региональных и глобальных программ. Представительный орган власти на каждом ее уровне самостоятельно определяет виды и ставки налогов и неналоговых поступлений в бюджет, необходимых и достаточных для финансирования расходов исполнительной власти и для обеспечения инвестиционной привлекательности территории и ее конкурентоспособности на рынке капиталов

Пенсионное обеспечение	Отсутствует	Государственное перераспределение: ныне работающие обеспечивают пенсионеров	Государственная накопительная система в сочетании с государственным социальным страхованием лиц, не способных, либо не имеющих возможности трудиться. Учреждаются частные пенсионные и паевые фонды. Сбережения наемных работников инвестируются в ценные бумаги и иные активы, приносящие доход.
Источники права и способы правового регулирования	Указы государя Решения судов Обычаи Принципы презумпции запрета и презумпции виновности, инквизиционное судопроизводство	Законы парламентов и решения судов Указы государя и обычаи Ведомственные нормы в подзаконных актах Принцип презумпции дозволенности и презумпции невиновности (презумпция виновности – только в налоговых правоотношениях) Состязательное судопроизводство	Международно-правовые обязательства Законы представительных органов власти всех уровней Решения судов и толкование норм высшими судами Принцип презумпции дозволенности и презумпции невиновности Состязательное судопроизводство
Формирование и содержание вооруженных сил. Характер силовых структур и отношений военнослужащего с государством.	Феодал-сюзерен нанимает воинов-вассалов. В качестве платежа за служение передает им право взыскания в их (воинов) пользу податей с закрепленных за ними в условное владение	Всеобщая обязательная мобилизация, содержание армии за счет средств бюджета. Специальные надзорные инстанции государства. Специальные государственные суды. Административно-правовые, вертикальные.	Формирование за счет средств бюджета наемной армии. Единая надзорная инстанция – прокуратура. Сеть специализированных судов. Частноправовые, горизонтальные.

	территориальных общин. Феодал – судья в своих владениях. Частноправовые, горизонтальные.		
Регулирование международных в т.ч. - экономических отношений	Внутригосударственное и межгосударственное посредством заключения двусторонних договоров	Внутригосударственное и межгосударственное посредством заключения двух- и многосторонних договоров	Внутригосударственное, межгосударственное посредством заключения двух- и многосторонних договоров и надгосударственное посредством делегирования правомочий, слагавших суверенитет государств, надгосударственным организациям и органам.
Степень взаимной зависимости национальных экономик	Национальные экономики способны к автаркии.	Возрастают масштабы национальных экономик в рамках колониальных империй. Запрещение колониям самостоятельной внешней торговли. Метрополии вывозят в колонии готовую продукцию и ввозят из них сырье. Темпы роста внутриимперского товарооборота значительно опережают темпы роста межимперского товарооборота. Появление на различных этапах НТП и социально-экономического развития различных стран - лидеров – основных экспортеров готовой продукции	Усиление неравномерности научно-технического прогресса в различных отраслях развитых стран имеет следствием углубление разделения труда между ними и рост объемов взаимной торговли между ними готовой продукцией. Взаимная дополняемость и взаимная зависимость национальных экономик усиливается настолько, что они становятся неспособны развиваться в условиях автаркии, самодостаточности. Мировая экономика становится целостной экономической системой.
Правосознание	Двойственное.	Двойственное.	Единое.

	Мир делится по критериям родства, языка, религии, расы, цвета кожи и других признаков на «своих» и «чужих». Поведение по отношению к ним регулируется нормами, входящими в различные системы права.	Мир делится по критерию подданства: «чужие» - подданные иных императоров, «свои» - подданные своего императора, независимо от языка, религии, расы, цвета кожи и других признаков.	Население планеты – равноправные жители одного космического дома, команда одного космического корабля
Основные принципы общего международного права	Правомерность войны как средства разрешения межгосударственных споров.	Правомерность войны как средства разрешения межгосударственных споров. Неприменение силы и угрозы силой Мирное разрешение межгосударственных споров. Суверенное равенство государств. Неприкосновенность государственных границ. Нерушимость государственных границ. Территориальная целостность государств. Невмешательство во внутренние дела. Самоопределение наций. Добросовестное выполнение международных обязательств	Квалификация войны как международно-правовое преступления. Неприменение силы и угрозы силой. Мирное разрешение межгосударственных споров. Нерушимость государственных границ.- Добросовестное выполнение международных обязательств Всеобщее уважение прав человека. Сотрудничество Экономическая и политическая конкурентность. Экономическая и информационная открытость Независимость ветвей власти. Исключительная компетенция органов власти.

		Всеобщее уважение прав человека. Сотрудничество.	Субсидиарность органов власти. Солидарная ответственность.
Экономические инфраструктуры	Национальные производственные и социальные, институциональные и правовые, межгосударственные транспортные	Национальные производственные и социальные, институционально-правовые, межгосударственные транспортная и коммуникационная, институционально- правовая. Национальные биржи, ярмарки, торги, аукционы, выставки, банки.	Национальные производственные, социальные, виртуальные, институциональные и правовые меж- и надгосударственные коммуникационная и транспортная, правовая, институциональная, виртуальная. Национальные и региональные товарные, фондовые, валютные, фрахтовые биржи, в перспективе преобразующиеся в глобальные виртуальные биржи. Виртуальные национальные, региональные и глобальные ярмарки, торги, аукционы, выставки, банки.
Организация производства машинотехнической продукции	Городские цехи и мануфактуры с разделением труда между отдельными работниками	Национальные фирмы в форме акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью с подетальным и поузловым разделением труда между участками, цехами и предприятиями фирмы. Рост производственных мощностей фирм и удлинение сроков строительства предприятий, рост концентрации капитала и длительные сроки его замораживания в незавершенном строительстве, рост занятых под предприятиями земельных площадей, усложнение структуры внутрифирменных вертикальных (основанных на принципе	Транс- и межнациональные фирмы в форме акционерных обществ – диверсифицированных холдингов. Кооперирование в среде Internet малых и средних предприятий на основе горизонтальных связей и отношений посредством частноправовых сделок купли-продажи сырья и материалов, комплектующих изделий, деталей и узлов. Упрощение организации производства, повышение мобильности фирм при освоении выпуска новых видов продукции и модернизации производственных мощностей. Миниатюризация рабочих органов машин.

		субординации) и горизонтальных (основанных на принципе кооперации) связей и отношений, усложнение систем внутрифирменного управления, планирования, регулирования, учета и отчетности, рост трансакционных издержек, обусловленных масштабами производства. Длительные сроки освоения выпуска новых видов продукции.	Рост числа и расширение области и рост масштабов применения энерго- и материалосберегающих технологий. Утилизация отходов как вторичного сырья.