

И. В. Липсиц

Э К О Н О М И К А

БАЗОВЫЙ КУРС



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

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

В 1993—2003 гг. большими тиражами были выпущены написанные им учебники и учебные пособия «ЭКОНОМИКА БЕЗ ТАЙН», «РАСКРЫВАЯ ТАЙНЫ ЭКОНОМИКИ» (совместно с Л. Л. Любимовым и Л. В. Антоновой), «ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ» (совместно с Л. Л. Любимовым), «ЭКОНОМИКА» (в 2-х томах), «ЭКОНОМИКА (История и стремительная организация хозяйственной деятельности)». Прочитанный им в 1991 г. радиокурс «Основы рыночной экономики» был первой подобной передачей, прозвучавшей на всю страну. Большой отклик получили и лекции по экономике, которые И. В. Липсиц прочитал в рамках «Экономического факультета» Открытого телевизионного университета. Автор двух учебников для вузов. Награжден медалью Ордена «За заслуги перед Отечеством» 2-ой степени.

И. В. ЛИПСИЦ

ЭКОНОМИКА

БАЗОВЫЙ КУРС

Учебник для 10, 11 классов
общеобразовательных
учреждений

4-е издание

Рекомендовано
Министерством образования
Российской Федерации

ИЗДАТЕЛЬСТВО



МОСКВА*2004

УДК 373.167.1:330

ББК 65.9(2)09я721

Л 61

Рецензенты:

д-р эконом, наук *В. М. Гальперин*, д-р эконом, наук *Л. Л. Любимов*,

д-р эконом, наук *В. А. Рубе*, канд. эконом, наук *Е. В. Савицкая*,

научн. сотр. *Л. Б. Азимов*, научн. сотр. *Д. А. Петрин*

Липсиц И. В. Экономика. Базовый курс: Учебник для 10, 11
Л 61 классов общеобразоват. учрежд. — 4-е изд., — М.: Вита-Пресс, 2004.
- 352 с.: ил. - ISBN 5-7755-0655-3

Учебник содержит вводный курс основ знаний по микро- и макроэкономике для учащихся общеобразовательных школ, в которых изучение предмета осуществляется на протяжении одного учебного года. Впервые в учебнике предусмотрены два уровня знаний: основной — для всех учащихся — и продвинутый — для учащихся, проявляющих повышенный интерес к экономике и способных освоить сложные экономические понятия. В учебник включены словарь основных экономических понятий и постраничный алфавитный указатель терминов, облегчающие работу с книгой.

Методическим подспорьем для учителя служит пособие «Уроки экономики в школе» Е. В. Савицкой (в двух книгах).

УДК 373.167.1:330

ББК 65.9(2)09я721

Учебное издание

Липсиц Игорь Владимирович

ЭКОНОМИКА

БАЗОВЫЙ КУРС

Учебник

для 10, 11 классов общеобразовательных учреждений

4-е издание

Редактор *Т.А. Чамаева*

Художник обложки *О. В. Попович*

Компьютерная верстка *И.В. Ломакиной*

Корректор *Е.В. Барановская*

Лицензия ИД № 02033 от 13.06.00. Подписано в печать 20.03.04.

Формат 70x100 1/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.

Уел. печ. л. 25,74. Уч.-изд. л. 27,74. Доп. тираж 30 000 экз. Заказ № 3888.

Издательство «Вита-Пресс». 107140, Москва, ул. Гаврикова, 7/9,
тел. 261-30-78, 265-70-87, 261-83-37. E-mail: vitaprss@gamet.ru

Отпечатано в ОАО «Тверской ордена Трудового Красного Знамени
полиграфкомбинат детской литературы им. 50-летия СССР».
170040, г. Тверь, проспект 50-летия Октября, 46.

&

ISBN 5-7755-0655-3

® Липсиц И. В., 2002

© Липсиц И. В., изменения и дополнения, 2003

© Художественное оформление

ООО Издательство «Вита-Пресс», 2002

Все права защищены

П Р Е Д И С Л О В И Е

Этот учебник подготовлен по просьбам учителей тех многих российских школ, которые включили в свои учебные планы изучение основ экономики, но могут выделить на это только один год занятий.

В таких школах не очень удобно (да и дорого) строить занятия на основе двухтомного учебника «Экономика», который выпускается издательством «Вита-Пресс» с 1996 г. и рассчитан на двухлетний цикл изучения данного курса.

Поэтому учителя и методисты тех городов России, где мне удалось побывать и где широко идет преподавание экономики на основе моих учебников (Архангельск, Барнаул, Белгород, Выборг, Екатеринбург, Москва, Нижний Новгород, Пермь, Омск, Санкт-Петербург и др.), порекомендовали мне сделать сокращенный вариант книги, по которой можно было бы учить ребят в 10 или 11 классе в рамках 32—36-часового курса.

Выполняя это пожелание, я подготовил предлагаемый вашему вниманию учебник, который представляет собой сокращенный вариант двухтомного учебника «Экономика». В новую книгу включены наиболее важные темы базового курса экономических знаний, т. е. то, что нужно знать всем молодым людям, независимо от того, будут ли они продолжать обучение после окончания школы.

При этом, следуя просьбам учителей, я постарался создать дифференцированный учебник. Это значит, что материал во многих главах учебника имеет два уровня углубления:

— **минимально необходимый** в соответствии с требованиями Министерства образования. Имеется в виду, что этот уровень знаний может быть освоен учениками даже с самым слабым уровнем подготовки и мотивированности к обучению;

— **углубленный**. Знания этого уровня адресованы наиболее сильным и мотивированным ученикам, которые хотят знать больше, чем обязательный минимум. Материал такого рода собран в учебнике под заголовком «Для тех, кто хочет знать больше».

Как известно, решением Министерства образования экономические знания включены в обязательный минимум знаний для выпускников школ, а курс экономики становится элементом учебного плана для старшеклассников. И это отражение не только того факта, что растет число университетов и вузов, где обучают экономистов или менеджеров и где на вступительных экзаменах требуют знания экономики. Куда важнее другое: наша страна переживает один из самых трудных этапов своей истории, и наибольшее число проблем связано как раз с реформами в области экономики. Сейчас практически все мы вовлечены в труднейший процесс создания — в общем-то, с нуля — новой экономической системы общества. А потому потребность в экономически грамотных людях остра как никогда.

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

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

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

Хочется надеяться, что работа с этим учебником будет интересна и полезна и для учеников, и для преподавателей. В этой работе вам могут помочь пособие для преподавателей «**Уроки экономики в школе**» (издательство «Вита-Пресс»), которое к моему учебнику написала Елена Владиславовна Савицкая, и рабочая тетрадь для учащихся того же автора.

Если же у вас есть пожелания и замечания по совершенствованию этого учебника, напишите мне (мой адрес электронной почты — ilipsits@list.ru), и я постараюсь учесть их, в следующих изданиях учебника.

Искренне Ваш
Игорь Липсиц,
доктор экономических наук, профессор, Высшая школа менеджмента
Государственного университета — Высшая школа экономики

СЛОВА БЛАГОДАРНОСТИ

Настоящий учебник был подготовлен с учетом тех замечаний и предложений, которые издательству «Вита-Пресс» и мне самому удалось получить от преподавателей школ более чем 95 городов страны, где мои учебники используются для преподавания вводного курса экономических знаний.

Кроме того, мне чрезвычайно помогли рекомендации и пожелания коллег: Л. Б. Азимова, И. Л. Борщевского, М! Я. Замек, Л. Л. Любимова, А. А. Мицкевича, Л. А. Петрина, В. А. Рубе, Е. В. Савицкой, В. Л. Тамбовцева, которые взяли на себя труд прочитать подготовительные материалы и рукопись двухтомного варианта учебника и которым я выражаю за это искреннюю благодарность. Особенно я благодарен моему неизменному издателю — Л. В. Антоновой, с безграничным терпением выдержавшей долгий процесс «доводки» рукописи учебника и постоянно поддерживавшей меня в работе.

И конечно, эта книга не увидела бы света без повседневной поддержки и советов моей жены Елены, которая вместе со мной переживала все перипетии работы над рукописью и как первый читатель подвергала меня самой безжалостной критике.

ИНТЕРНЕТ-ПОДДЕРЖКА УЧЕБНИКА

Конечно, не все, что хотелось бы дать ребятам почитать по экономике, можно включить в одну книгу. Но если преподаватели или ребята заинтересованы в получении дополнительной информации по темам моего учебника, то такие материалы можно бесплатно получить в Интернете, где они представлены на сайте Государственного университета — Высшей школы экономики. Там можно найти следующие материалы:

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

адрес в Интернете — <http://www.hse.ru/inter/cher.zip>

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

адрес в Интернете — http://www.hse.ru/inter/lips_book.zip

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

адрес в Интернете — http://www.hse.ru/inter/Ups_chr.zip

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

<http://www.econline.hl.ru/> — коллекция ссылок на лучшие экономические ресурсы Сети, как англо-, так и русскоязычные. Сайт охватывает самый широкий круг экономических дисциплин: экономические новости, микроэкономика, макроэкономика, математические методы в экономике, методология и история экономической мысли, институциональная экономика, теория финансов, бухгалтер и аудит, менеджмент, маркетинг, теория отраслевых рынков, Интернет-экономика, международная экономика, экономика труда, экономическая статистика.

О Г Л А В Л Е Н И Е

Предисловие	5
Слова благодарности	7
Интернет-поддержка учебника	8
<i>Глава первая</i>	
ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	
§ 1. Что такое Экономика	14
§ 2. Основы хозяйственной жизни Человечества	17
§ 3. Ограниченность экономических ресурсов и порождаемые ею проблемы	27
§ 4. Главные вопросы экономики	33
<i>Глава вторая</i>	
ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
§ 5. Понятие об экономических системах. Традиционная система	39
§ 6. Рыночная система	41
§ 7. Командная система	45
§ 8. Смешанная экономическая система	49
<i>Глава третья</i>	
СИЛЫ, КОТОРЫЕ УПРАВЛЯЮТ РЫНКОМ	
§ 9. Что такое спрос	56
§ 10. От чего зависит предложение товаров	62
<i>Глава четвертая</i>	
КАК РАБОТАЕТ РЫНОК	
§ 11. Формирование рыночных цен	69
§ 12. Как достигается рыночное равновесие	71
§ 13. Причины и следствия нарушения рыночного равновесия	78
<i>Глава пятая</i>	
МИР ДЕНЕГ	
§ 14. Причины возникновения, формы и функции денег	87
§ 15. Роль денег как средства обмена	92
§ 16. Роль денег как средства измерения	94
§ 17. Роль денег как средства сбережения	97

Глава шестая

ЗАКОНЫ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

§ 18. Факторы формирования величины денежной массы	103
§ 19. Причины и виды инфляции	106

Глава седьмая

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

§ 20. Причины появления и виды банков	115
§ 21. Принципы кредитования	122
§ 22. Роль Центрального банка в регулировании кредитно-денежной системы страны	126

Глава восьмая

ЧЕЛОВЕК НА РЫНКЕ ТРУДА

§ 23. Экономическая природа рынка труда	131
§ 24. От чего зависит спрос на рынке труда	134
§ 25. Факторы формирования заработной платы	135
§ 26. Факторы формирования предложения на рынке труда	138
§ 27. Формирование заработной платы на рынке труда	141
§ 28. Причины устойчивых различий в уровнях оплаты труда	144

Глава девятая

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА

§ 29. Профсоюзы и трудовые конфликты	151
§ 30. За что борются профсоюзы	154
§ 31. Что такое прожиточный минимум и минимальная зарплата	158
§ 32. Договоры и контракты на рынке труда	161
§ 33. Как добиться, чтобы человек работал хорошо	164

Глава десятая

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

§ 34. Что такое безработица	170
§ 35. Виды безработицы	172
§ 36. Что такое полная занятость	178
§ 37. Как можно сократить безработицу	181

Глава одиннадцатая

ЧТО ТАКОЕ ФИРМА И КАК ОНА ДЕЙСТВУЕТ НА РЫНКЕ

§ 38. Зачем создаются фирмы	188
§ 39. Виды прибыли	198
§ 40. Виды затрат и их экономическое значение	204
§ 41. Влияние конкуренции на деятельность фирм	213

Глава двенадцатая

КАК СЕМЬИ ПОЛУЧАЮТ И ТРАТЯТ ДЕНЬГИ

§ 42. Источники семейных доходов	223
§ 43. Семейные расходы и закономерности их изменения	227
§ 44. Инфляция и семейная экономика	230

Глава тринадцатая

НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

§ 45. Что порождает неравенство в благосостоянии	237
§ 46. Регулирование неравенства доходов с помощью налогов	246
§ 47. Бедность как экономическая проблема	249

Глава четырнадцатая

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВА

§ 48. Экономические свободы и роль государства в их защите	256
§ 49. Причины вмешательства государства в экономическую жизнь	260
§ 50. Формы вмешательства государства в работу рыночной системы	265

Глава пятнадцатая

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

§ 51. Принципы и методы налогообложения	270
§ 52. Понятие о государственном бюджете	279
§ 53. Причины и следствия возникновения государственного долга	283

Глава шестнадцатая

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

§ 54. Понятие экономического роста	292
§ 55. Факторы ускорения экономического роста	297
§ 56. Экономическое развитие	303

Глава семнадцатая

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

§ 57. Причины возникновения международной торговли	311
§ 58. Регулирование внешней торговли и протекционизм	318
§ 59. Валютный рынок и конвертируемость валют	326
§ 60. Внешняя торговля России и проблемы ее развития	332

Экономика России — наука с горем пополам... (Вместо заключения)	339
---	-----

Словарь экономических терминов и понятий	340
--	-----

Алфавитный указатель	347
----------------------	-----

Список использованной литературы	352
----------------------------------	-----

Г Л А В А П Е Р В А Я

Главные вопросы экономики

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

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



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

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

А. С. Пушкин

§ 1. Что такое экономика

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

Блага — все, что ценятся людьми как средство удовлетворения своих нужд.

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

Во-вторых, «экономика» обозначает науку, которая исследует, как люди используют имеющиеся ограниченные ресурсы для удовлетворения своих неограниченных потребностей в жизненных благах. Само название этой науки было дано великим ученым Древней Греции Аристотелем путем соединения двух слов: «эйкос» — «хозяйство» и «номос» — «закон», так что «экономика» в буквальном переводе с древнегреческого означает «законы хозяйства». Поскольку экономическая наука изучает поведение людей, то она относится к категории общественных (социальных) наук, так же как история или философия, хотя применяемые в ней методы исследования предполагают более широкое использование математики и разнообразных графиков. Некоторые из них вы встретите и на страницах этого учебника — с их помощью вам будет легче разобраться в сущности различных экономических процессов и логике поведения участников хозяйственной деятельности.

Экономика — наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности.

Как мы видим на рис. 1-1, в экономической жизни есть три главных участника: семьи, фирмы и государство. Они взаимодействуют между собой, координируя свою деятельность как непосредственно, так и

Факторы производства — ресурсы, используемые людьми для создания жизненных благ.

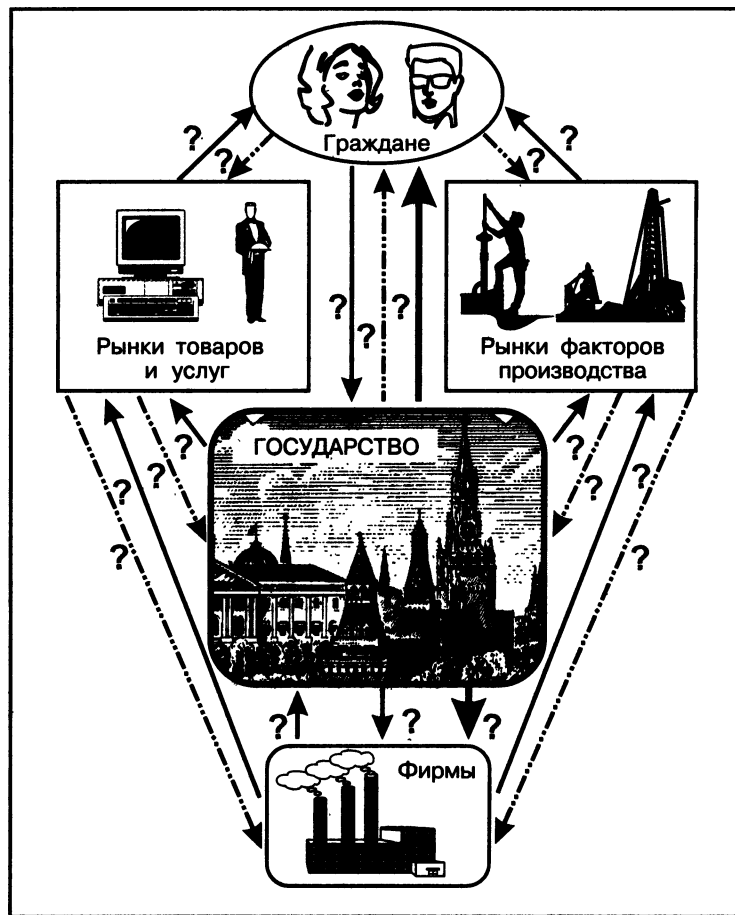


Рис. 1-1.
Устройство экономики

через рынки **факторов производства** (т. е. ресурсов, с помощью которых можно организовать производство благ) и потребительских товаров (благ, которые непосредственно потребляются людьми).

Трудно переоценить роль, которую играют в экономической жизни общества фирмы и государство. И все же главное из действующих лиц экономики — человек, семья.

Дело в том, что именно ради удовлетворения нужд людей, их конкретных потребностей в благах и должна осуществляться хозяйственная деятельность в любой стране.

Кроме того, деятельность и фирм, и государственных организаций, равно как и события на тех или иных рынках, определяется решениями, которые принимают люди.

Вот почему экономическая наука изучает не объективные процессы наподобие природных явлений, а поведение людей в тех или иных хозяйственных ситуациях. Это поведение определяется субъективными желаниями

и интересами людей, формирование которых имеет общие рациональные основания. Исследуя их, экономическая наука помогает людям, фирмам и государству лучше предвидеть последствия своих решений в сфере экономики.

Составить более полное представление о круге проблем, исследуемых экономической наукой, позволяет рис. 1-2.



Рис. 1-2.
Основные проблемы
и разделы
экономической науки

Как мы видим, принято различать:

1) *экономику семьи* (т. е. экономические процессы, связанные с хозяйством, которое ведет одинокий человек или группа близких людей, живущих вместе);

2) *экономику фирмы* (т. е. экономические процессы, связанные с деятельностью организаций, производящих блага для продажи);

3) *экономику региона* (т. е. экономические процессы, связанные с деятельностью фирм, расположенных в определенном регионе страны, и людей, которые там живут);

4) *экономику рынков факторов производства, товаров и услуг* (т. е. экономические процессы, связанные с куплей-продажей благ, непосредственно потребляемых людьми или используемых для организации деятельности фирм);

5) *общеекономические процессы* (т. е. процессы, которые влияют не только на экономику семьи, фирмы, региона или определенного рынка, но и на всю экономическую жизнь страны в целом).

Первые четыре раздела экономической науки обычно называют общим термином «микроэкономика», тогда как изучение общеэкономических процессов — забота макроэкономики.

В этом учебнике нас ждет знакомство именно с тем, как устроена хозяйственная жизнь общества, какие проблемы она порождает и как себя ведут люди, решая эти проблемы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие два значения имеет слово «экономика»?
2. Что изучает экономическая наука?
3. Для чего люди создали экономику?

§ 2. Основы хозяйственной жизни человечества

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

Даровые блага — блага, имеющийся объем которых больше потребностей людей, а потребление их одними людьми не приводит к возникновению нехватки этих благ для других.

Не все блага, впрочем, приходится реально добывать — воздух, например, мы не производим, он дарован нам природой. И поэтому экономическая наука разделяет все жизненные блага на две группы:

- 1) даровые блага;
- 2) экономические блага.

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

И все же основной круг потребностей людей удовлетворяется за счет не даровых, а **экономических благ**, т. е. тех товаров и услуг, объем которых:

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

Экономические блага — средства удовлетворения человеческих потребностей, доступные людям в объеме меньшем, чем объем этих потребностей.

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

Человечество Добилось этого вовсе не потому, что изобрело колесо, приручило диких животных, создало земледелие и научилось обращаться с огнем. Истинный источник нынешнего благосостояния и могущества народов Земли — чрезвычайно развитый механизм объединения усилий ради решения общих задач. Причем самая главная из этих задач — производство все большего объема жизненных благ, т. е. создание условий для улучшения жизни, людей.

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

Принято выделять три основных вида факторов производства:

- 1) труд;
- 2) земля;
- 3) капитал.

Говоря о **труде** как факторе производства, мы имеем в виду деятельность людей по производству товаров и услуг путем использования их физических и умственных способностей, а также навыков, приобретенных в результате обучения и опыта работы. Иными словами, для организационно-производственной деятельности покупаются не способности людей как таковые, а право на использование этих способностей в течение некоторого времени для создания определенного вида благ. Таким образом, под покупкой труда имеется в виду покупка конкретных трудовых услуг на протяжении определенного периода времени.

Труд — использование умственных и физических способностей людей, их навыков и опыта в форме услуг, необходимых для производства экономических благ.

Это означает, что объем трудовых ресурсов общества зависит от численности трудоспособного населения страны и количества времени, которое это население может отработать за год.

Говоря о **земле** как факторе производства, мы подразумеваем все виды природных ресурсов, имеющих на планете и пригодных для производства экономических благ. Размеры отдельных элементов природных ресурсов обычно выражаются площадями земель того или иного назначения, объемами водных ресурсов или полезных ископаемых в недрах.

Говоря о **капитале**, мы имеем в виду весь производственно-технический аппарат, который люди создали для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых благ. Проще говоря, капитал состоит из зданий и сооружений производственного назначения, станков и оборудования, железных дорог и портов, складов и трубопроводов, т. е. всего необходи-

мого для реализации современных технологий производства товаров или услуг. Объем капитала обычно измеряют его суммарной денежной стоимостью.

Для удобства анализа экономических процессов нередко из труда выделяют еще одну разновидность факторов производства — **предпринимательство**. Этим словом мы будем обозначать услуги, которые способны оказывать обществу люди, наделенные следующими способностями:

1) умением правильно оценить, какие новые товары можно с успехом предложить покупателям или какие технологии производства имеющихся товаров стоит внедрить для достижения наибольшей выгоды;

2) готовностью принять на себя риск потери своих сбережений, вложенных в новый коммерческий проект, и некупаемости усилий и времени, потраченных на его реализацию;

3) умением координировать использование других факторов производства для создания нужных обществу благ.

Объем предпринимательского ресурса общества измерить практически невозможно. Косвенное представление о нем можно составить на основе данных о численности владельцев фирм, которые не только создали их на свои деньги, но и сами осуществляют руководство ими. Отметим, что наемный руководитель (менеджер) не может быть назван предпринимателем: он ведет дело не на свои деньги и в случае неудачи фирмы может потерять только свою должность и заработную плату. Владелец фирмы может потерять все деньги, которые он вложил в ее создание.

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

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

Мы можем говорить о разных типах и уровнях специализации:

1) специализации труда отдельных людей;

2) специализации деятельности хозяйственных организаций;

3) специализации экономики страны в целом.

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

Но в основе всей пирамиды специализации лежит специализация труда людей. Она основана на принципах, выработанных людьми за долгие века развития своего хозяйства. Важнейшими из них являются:

1. СОЗНАТЕЛЬНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА МЕЖДУ ЛЮДЬМИ.

2. ОБУЧЕНИЕ ЛЮДЕЙ НОВЫМ ПРОФЕССИЯМ И НАВЫКАМ.

3. ВОЗМОЖНОСТЬ КООПЕРАЦИИ, Т. Е. СОТРУДНИЧЕСТВА РАДИ ДОСТИЖЕНИЯ ОБЩЕЙ ЦЕЛИ (например, создания сложного изделия или строительства завода).

Разделение труда в человеческом обществе постоянно меняется, а сама схема специализации становится все более и более сложной.

Вспомнив историю, мы обнаружим, что специализация труда возникла впервые всего лишь около 12 тысяч лет тому назад, когда произошла Великая аграрная революция. Именно тогда люди впервые обнаружили: возделывание сельскохозяйственных культур позволяет не умирать с голоду и при оседлой жизни. А значит, можно более не кочевать в поисках пищи и построить СВОЙ ДОМ.

Именно тогда произошло первое разделение труда: одни люди специализировались только на охоте, другие стали скотоводами или земледельцами. Ныне же перечни специальностей включают многие тысячи профессий. Подавляющее большинство из них требует обучения (иногда многолетнего) особым навыкам и приемам труда.

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

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

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

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

Производительность — объем благ, который удается получить от использования единицы определенного вида ресурсов в течение фиксированного периода времени.

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

Например, производительность труда представляет собой то количество изделий, которое работник изготовил в единицу времени (например, за день, за месяц, за год). А производительность земли будет измеряться весом урожая, полученного с 1 га пашни в год.

Как на деле происходит рост производительности за счет углубления специализации, можно проследить на примере сборочного конвейера, придуманного знаменитым американским инженером и предпринимателем Генри Фордом.

Именно благодаря специализации труда и росту на этой основе его производительности люди впервые столкнулись с возможностью и выгодностью перехода от случайного и нерегулярного обмена имевшимися благами к постоянной торговле ими. Ведь человек может удовлетворить свои потребности в благах только двумя мирными способами:

- 1) изготовить все, что ему нужно, самостоятельно (такой способ организации жизни обычно называют натуральным хозяйством или самообеспечением);
- 2) часть благ изготовить самостоятельно, а остальное обменивать у других на те блага, которые он создал собственным трудом.

Постепенно люди убедились в предпочтительности второго способа. Причина проста: рост производительности на основе специализации позволяет увеличить объем производимых благ. Если использовать дополнительно произведенные одними блага для обмена на блага, изготовленные другими, то в результате можно получить в свое распоряжение больший объем разнообразных благ по сравнению с их самостоятельным изготовлением.

Осознание этого факта побудило людей не заниматься обменом от случая к случаю, а сделать его основой своей жизни. Иными словами, люди обнаружили, что лучший результат приносит превращение созданных ими благ в **товары** и **услуги** и использование их для регулярного обмена.

Вот почему если кто-то способен изготавливать определенный вид благ лучше других (с абсолютно или относительно меньшими затратами ресурсов или с лучшими свойствами), то ему выгодно только этим

Товар — материальный предмет, полезный людям и потому ценный ими как благо.

Услуга — нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности.

Генри ФОРД

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

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

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

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

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

Когда же принцип конвейерной сборки был внедрен Фордом во всех цехах, время на сборку ходовой части автомобиля уменьшилось с 12,5 ч до 93 мин, т. е. производительность труда выросла в 8,1 раза. Это



обеспечило рост производительности труда и всего завода Форда в целом. Когда в 1914 г. выпуск машин здесь увеличился в два раза, число работников удалось сохранить прежним. Между тем такое же увеличение выпуска в предыдущие годы требовало от Форда и двукратного увеличения числа наемных работников.

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

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

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

и заниматься. Все остальные блага можно получить с помощью обмена.

Умение обмениваться благами — уникальная особенность людей, отличающая их от других обитателей Земли в не меньшей мере, чем прямохождение или способность мыслить. Как остроумно подметил великий шотландский экономист Ддам Смит (1723—1790):

«Никому никогда не приходилось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой...»

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

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

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

Действительно, даже в своей комнате вы обнаружите блага, созданные разными видами специализированного труда: строителя, мебельщика, производителя стекла, изготовителя посуды, столяра, электрика, машиностроителя и т. д. Ни один человек не способен овладеть всем множеством профессий, необходимых для создания всего разнообразия благ, которыми мы сегодня пользуемся. Кроме того, создание каждого блага требует определенного времени, и если бы человек создавал все блага для себя самостоятельно, то многие свои потребности он смог бы — в лучшем случае — удовлетворить лишь на склоне дней.

Напротив, сочетание специализации и регулярного обмена плодами специализированного труда дает возможность людям получать блага:

- 1) в большем объеме;
- 2) в большем ассортименте и
- 3) быстрее.

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

- специализация ведет к росту производительности;
- рост производительности увеличивает объем доступных людям благ;



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

Символически эту связь можно представить в виде часов, которые отмеряют ход экономического прогресса человечества (рис. 1-3).

И пока циферблат этих часов цел, а стрелки идут в нужном направлении, страна богатеет, а люди в ней живут все лучше и лучше. Но если в стране нарушается процесс развития специализации или падает производительность, если торговля развита слишком слабо или люди не вкладывают часть своих доходов в развитие производства благ, тогда в этой стране возникают экономические трудности. А перебои или остановка часов



Рис. 1-3.
Экономические часы

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Как люди учились торговать

Везде, где есть торшвя, там и нравы кротки.

*Шарль Луи Монтескье (1689—1755),
выдающийся французский мыслитель и историк*



*Эти колонны
всего лишь
украшают вход
в средневековый склад.*

Торговля родилась в незапамятной древности — она древнее даже земледелия. В Европе археологи сумели найти доказательства существования торговли еще 30 000 лет назад, т. е. во времена палеолита — на заре каменного века. При этом изначально торговля шла между племенами, жившими далеко друг от друга (так что международная торговля родилась еще раньше внутренней).

Торг шел прежде всего предметами роскоши (драгоценными и отделочными камнями, редкими породами древесины, пряностями и шелками и т. п.), и вели его странствующие купцы — арабы, фризы, евреи, саксы, а потом и итальянцы, превратившиеся со временем в одну из ведущих торговых наций мира.

Купцы связывали народы и страны друг с другом, становясь попутно и дипломатами,

«экономического прогресса» всегда приводят к одному и тому же результату: жить людям становится хуже.

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

Например, после окончания Второй мировой войны ряд стран Юго-Восточной Азии совершил гигантский скачок, обогнав по темпам развития своих экономик даже США (рис. 1-4). Ныне некоторые из этих стран превратились в мощные экономические державы, заметно влияющие на все мировое хозяйство. Между тем природными ресурсами многие из них наделены очень скупо и начинали свой путь в крайней нищете.

и географами. Со временем в Европе появились даже так называемые торговые города: Венеция, Генуя и прибрежные города Германии, образовавшие Ганзейский союз, — Гамбург, Штеттин, Данциг и другие.

Торговля сыграла огромную роль в истории человечества. Именно купцы становились инициаторами мореплаваний в поисках неведомых земель, где можно было добыть дорогостоящие товары. Стоит вспомнить, что и у Колумба главной целью плавания были сугубо торговые интересы. Он хотел найти более короткий путь к берегам Индии, чтобы легче и дешевле было везти в Европу экзотические и дорогостоящие пряности.

Но купцы внесли свой вклад не только в историю географических открытий (впрочем, как и пиратства и работорговли), но и в историю рождения современной промышленности.

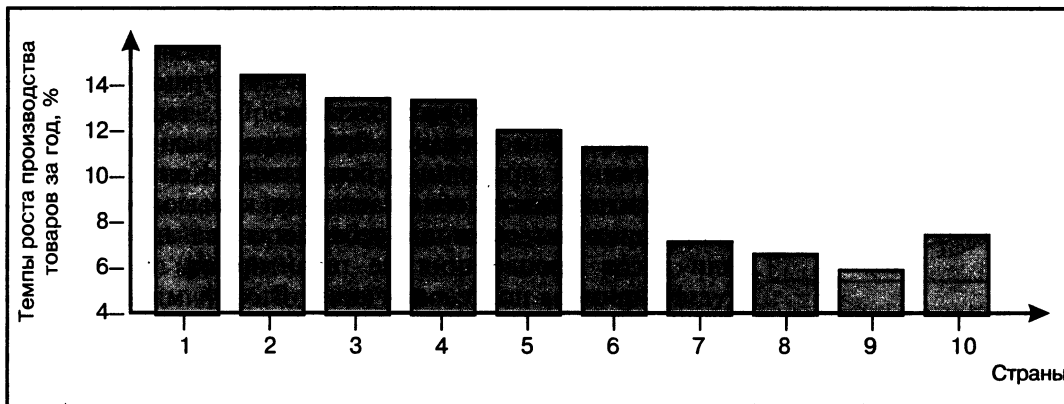
Вот что писал об этом великий экономист Адам Смит: *«Жители торговых городов вывозили из более богатых стран утонченные товары мануфактурного производства и драгоценные предметы роскоши и таким образом давали пищу тщеславию крупных землевладельцев,*

которые с жадностью покупали эти товары и оплачивали их огромными количествами сырого продукта своих земель... Когда же употребление этих изделий стало настолько общераспространенным, что вызвало значительный спрос на них, купцы, чтобы сэкономить издержки по перевозке, пытались основать производство подобного рода товаров у себя на родине».

Так из торговли, из купеческих денег стало рождаться сначала крупное ремесленное производство, а потом и мануфактуры — предвестницы нынешних заводов и фабрик.



Этот изящный лев — бронзовая гиря из Южного Междуречья, служившая древним купцам для точного взвешивания товаров: благовоний или зерна.



Иной пример дает Россия. Ее природные богатства были огромны. Их рациональное использование могло сделать наш народ одним из самых зажиточных в мире. Но несмотря на то что большую часть XX в. Россия, находясь под господством планово-командной системы, тратила свои природные богатства в огромных масштабах, это не обеспечило нашим гражданам высокого уровня благосостояния.

Так, по недавним оценкам экспертов ООН, Россия находится сейчас по уровню богатства лишь на 53-м месте в мире. Отметим, что этот уровень богатства был определен с учетом:

- 1) природных ресурсов страны;
- 2) степени образованности нации;
- 3) достигнутого масштаба производства экономических благ.

Поскольку наши природные ресурсы неуклонно убывают, то удержаться на этом малочетном месте, не говоря уже о том, чтобы подняться выше, Россия сможет, только увеличив масштабы производства полезных людям экономических благ и сохранив степень образованности своих граждан.

Решить эту задачу можно единственным способом — овладеть искусством рациональной организации экономической деятельности. Именно благодаря такому искусству достигнут высокий уровень благосостояния граждан развитых стран мира — даже тех, которые обделены природными богатствами.

Сегодня россияне — жители страны с огромными нефтегазовыми месторождениями и всемирно знаменитыми черноземными почвами — могут лишь мечтать о таком уровне благосостояния, который существует, скажем, в Голландии. Между тем это страна с прохладным климатом, не имеющая месторождений многих полез-

Рис. 1-4.
Соотношение в темпах роста экономик стран Юго-Восточной Азии и США во второй половине XX в.:

- 1 — Гонконг;
- 2 — Южная Корея;
- 3 — Индия;
- 4 — Индонезия;
- 5 — Таиланд;
- 6 — Тайвань;
- 7 — Сингапур;
- 8 — Малайзия;
- 9 — Япония;
- 10 — США

ных ископаемых и отвоевывающая земли для фермеров у моря (почти половина территории этой страны лежит ниже уровня моря и защищена от затопления лишь дамбами). Зато голландцы добавили к своему трудолюбию прекрасное владение современными методами организации экономической жизни, и именно это обеспечивает им высокое качество жизни.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое экономические блага и чем они отличаются от даровых благ?
2. Каковы основные преимущества специализации?
3. При каком условии преимущества специализации могут быть реализованы?

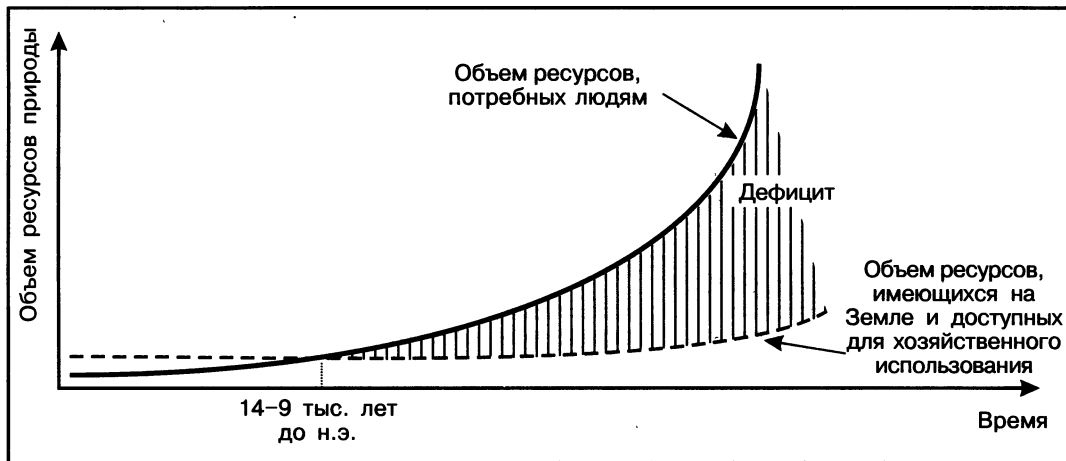
§ 3. Ограниченность экономических ресурсов и порождаемые ею проблемы

Первой задачей хозяйственной деятельности (экономики) было удовлетворение основных (биологических) нужд. Именно они являются основой формирования конкретных потребностей людей (необходимость утолить голод рождает потребность в определенных видах еды). Как видно на рис. 1-5, к числу основных относятся потребности людей:

- в пище;
- в одежде;
- в жилье;
- в безопасности;
- в лечении при заболеваниях.



Рис. 1-5.
Основные жизненные потребности людей



Понятно, что потребности, указанные на рис. 1-5, Рис. 1-6, отражают условия простого выживания людей. Вопрос этноэкономической ^кновения, обеспечение даже этих условий образует задачу ограниченности при-неимоверной сложности. Решить ее полностью человек-родных ресурсов чество не смогло даже к концу XX в. — до сих пор на Земле миллионы людей голодают, лишены крова и элементарного медицинского обслуживания.

Однако в действительности перед хозяйственным механизмом нашей цивилизации стоит еще более сложная задача, и вот почему: круг потребностей людей куда шире, чем набор физиологических условий существования. Им издревле хотелось комфорта, развлечений, путешествий и много чего еще. Как писал русский поэт XVIII в. Михаил Матвеевич Херасков:

*Желаний никогда своих не умеряем;
Имея что-нибудь, мы лучшего желаем.*

Но для удовлетворения всех этих потребностей нужно намного больше ресурсов, чем всегда было доступно человечеству.

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

Возникновение разрыва между материальными желаниями людей и возможностями их удовлетворения условно изображено на рис. 1-6. Здесь положо поднимающаяся линия — ресурсы природы, доступные человечеству. Их увеличение происходит прежде всего за счет разработки месторождений полезных ископаемых, строительства гидроэлектростанций, освоения

Ограниченность — недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того объема благ, который люди хотели бы получить.

целинных земель и т.д. Линия, круто поднимающаяся вверх, — человеческие потребности. Как нетрудно заметить, первый период развития человечества проходил в условиях, когда потенциальные возможности природы прокормить немногочисленный род людской превосходили его потребности. Но со временем благодаря росту численности и нарастанию масштабов потребностей людей человечество оказалось в принципиально новой ситуации (зона с надписью «Дефицит»).

11—16 тысяч лет назад, как утверждают археологи, человечество впервые столкнулось с угрозой вымирания из-за нехватки пищи для возросших по численности людских племен, и спастись ему удалось только за счет изобретения земледелия.

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

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

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

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

Следовательно, экономическую проблему образует не физическая ограниченность ресурса, а именно

возможность получить его лишь путем затраты иных ресурсов.

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

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

Почему экономические ресурсы (факторы производства) всегда относительно ограничены?

Ограниченность труда связана с тем* что число трудоспособных жителей любой страны строго фиксировано в любой момент времени. Кроме того, по своим физическим и умственным способностям, имеющимся навыкам лишь часть граждан пригодна для выполнения конкретных видов работ. Эти ограничения можно ослабить, например, за счет приглашения рабочих из-за рубежа (так в 60—70-х годах поступали многие страны Европы, нанимая рабочих в слаборазвитых странах) или переобучения и подготовки работников по наиболее дефицитным специальностям. Но на все это нужно время, а моментального расширения рамок рабочей силы добиться невозможно.

Ограниченность земли (природных ресурсов) определяется географией страны и наличием в ее недрах месторождений полезных ископаемых. Меру этой ограниченности можно несколько снизить превращением ранее бесплодных почв в сельскохозяйственные угодья или, скажем, организацией добычи нефти со дна моря. Но и на это нужно время. Кроме того, даже самые крупные затраты на поиск полезных ископаемых не гарантируют их обнаружения, если природа поскупилась на такой подарок данной стране.

Ограниченность капитала определяется предыдущим развитием страны, тем, какой производственный по-

тенциал она успела накопить. Эту ограниченность можно сократить (но не преодолеть, поскольку экономическая ограниченность непреодолима), построив новые заводы, шоссе, линии газопроводов и изготовив дополнительное оборудование. Но на все это нужно немало времени, а также затрат других ресурсов.

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

Ограниченность ресурсов порождает несколько важнейших последствий.

Прежде всего, люди издавна начали закреплять экономические ресурсы в собственность. Они договорились о том, что отдельный человек или группа людей могут ресурсами полновластно:

- *владеть*, т. е. фактически ими обладать;
- *пользоваться*, т. е. иметь право использовать их по своему усмотрению для получения текущего дохода;
- *распоряжаться*, т. е. иметь право передать их другим лицам, например продать.

Остальные люди должны уважать это право собственности и не вправе под угрозой наказания пытаться силой отнять ресурсы, находящиеся в чужой собственности. К такому устройству жизни люди пришли ценой большой крови и множества жизней, поскольку попытки передела собственности всегда вызывали (и вызывают) яростное сопротивление прежних владельцев (вспомним хотя бы историю гражданской войны в России в 1918—1921 гг.).

Закрепление ресурсов в собственности граждан и их объединений позволяет владельцам предоставлять эти ресурсы тем, кто в них нуждается, за плату. Следовательно, собственность на ресурсы становится источником доходов для их владельцев. Формы этого дохода могут быть самыми различными и зависят от вида продаваемых ресурсов.

Если владелец обладает только способностью трудиться и продает именно ее, т. е. идет работать по найму, то получает за это заработную плату.

Владелец земельного участка или другого природного ресурса с жестко-фиксированным объемом, использующий его для хозяйственных целей сам или предоставляющий эту возможность другим, получает доход, называемый *рендой* (от латинского *геийНа* — «уплаченное»).

Прибыль — превышение выручки от продаж товаров над общей суммой затрат на их изготовление и продажу.

Владелец капитала (зданий, сооружений, оборудования), использующий его для обеспечения деятельности своей фирмы, получает доход в форме части **прибыли** этой фирмы.

А если он предоставляет право временно пользоваться этим капиталом другим лицам и фирмам, то получает за это плату в виде *процента*. Такое название этого дохода обусловлено тем, что его размер обычно определяется в процентах от денежной **стоимости** капитала.

Другим последствием ограниченности ресурсов относительно потребности в них людей является проблема выбора.

Она состоит в том, что людям всегда приходится выбирать, на что потратить эти ресурсы, на производство каких благ или услуг их направить.

Кроме того, выбирая один вариант использования ограниченных ресурсов, люди теряют возможность использовать их по иному назначению. Значит, любой выбор имеет свою цену, которую в экономической науке принято называть **альтернативными затратами** или **ценой выбора**.

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

Эти отвергнутые варианты, а значит, те блага, которые они могли нам принести, и образуют основу формирования цены выбора. Причем именно основу, а не саму цену, потому что эта цена, как и любая иная, обычно определяется однозначно. В качестве ее не могут выступать сразу все блага, ставшие недоступными после сделанного выбора.

Право именоваться такой ценой имеет лишь то благо, которое по желанности стояло на втором месте после выбранного варианта действий.

Чтобы легче было понять, о чем идет речь, разберем пример. Допустим, что у вас есть сумма денег, которой хватит на то, чтобы купить либо велосипед, либо костюм, либо модные туфли. Больше всего вам хочется приобрести новый велосипед. На втором месте по желанности стоит костюм, а туфли по шкале ценностей падают лишь на третье место.

Тогда, если вы действительно потратите деньги на велосипед, ценой такого выбора окажется костюм (но не туфли или костюм и туфли вместе взятые).

Стоимость — денежная сумма, которая уплачена при покупке или может быть получена при продаже определенного объема товаров и услуг.

Цена выбора (альтернативные затраты) — ценность для человека наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы основные виды экономических ресурсов?
2. Какие основные права имеет владелец по отношению к своей собственности?
3. Почему людям все время приходится делать выбор в сфере экономики?

§ 4. Главные вопросы экономики

Человек, при выборе в мире экономики на каждом шагу. Люди вынуждены постоянно искать ответы на несколько ГЛАВНЫХ ВОПРОСОВ ЭКОНОМИКИ:

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

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

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

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

Ограниченность экономических ресурсов, а также многовариантность их использования определяют, с одной стороны, диапазон, в котором человек, фирма или страна в целом могут принимать решения, и экономические последствия реализации выбранного решения — с другой.

Отвечая на вопрос «Каким образом распределять изготовленные блага?», люди, по сути дела, решают, кому сколько благ должно достаться в конечном итоге. Должны ли все получить поровну или нет? А если не поровну, то кому сколько? И если кому-то можно и нужно выделить благ больше, чем другим, то насколько больше? И как осуществить такое распределение, не вызывая в людях озлобления из-за несправедливости различий в комфортности жизни?

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

«**■право сильного**» — лучшее и в большем объеме получает тот, кто может отобрать блага у слабейших силой кулака или оружия;

«**■принцип уравнительности**» — каждый получает примерно поровну, чтобы «никому не было обидно»;

«**■принцип очереди**» — благо достается тому, кто раньше занял место в очереди желающих это благо получить.

Жизнь доказала пагубность использования этих принципов, поскольку они подрывают интерес людей к более производительному труду. Ведь даже если трудиться лучше других и получать за это больше них, то приобретение желанного блага совсем не гарантировано. Поэтому в подавляющем большинстве стран мира (и во всех богатейших странах) сегодня преобладает сложный механизм рыночного распределения.

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

Рецепт первый.

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

Для тех, кто хочет знать больше

Чтобы представить проблему выбора более наглядно, экономическая наука пользуется специальным графиком, который называется кривой производственных возможностей (рис. 1-7). Она состоит из множества точек, каждая из которых соответствует одной из комбинаций объемов выпуска различных благ при условии полного использования ресурсов, имеющихся у страны. Чем больше у страны ресурсов, тем больший объем каждого из благ, конкурирующих за ресурсы, можно произвести и тем дальше проходит эта кривая от начала координат.

Рис. 1-7 графически изображает проблему, которую приходится решать каждый день любой фирме и любой стране, а именно: какой набор благ производить из бесчисленного множества возможных вариантов, доступных при имеющихся ресурсах и технологии производства.

Для простоты предположим, что экономика страны может производить всего два вида благ: танки, необходимые для защиты страны от врагов, и грузовики для перевозки мирных грузов. И тот и другой вид благ производятся из металла, ресурсы которого всегда в любой данный момент времени ограничены и известны.

Мы можем пустить весь имеющийся металл на производство танков и тогда не

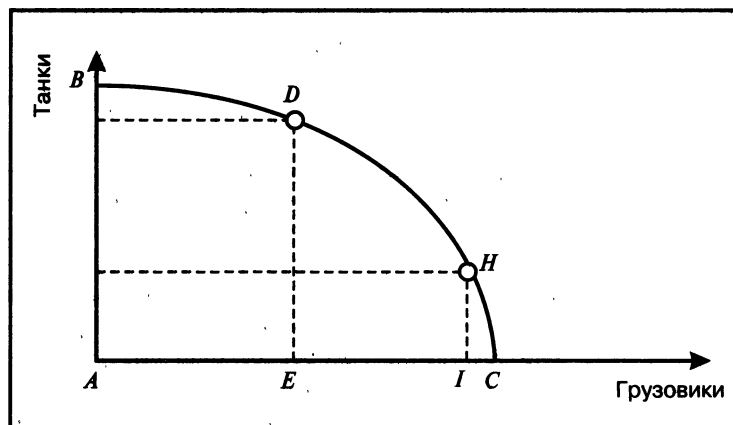
изготовим ни одного грузовика. Этот вариант на графике обозначает точка *B*. Или, напротив, потратить весь металл на грузовики, остановив все танковые заводы (точка *C*).

Наконец, что более реально, мы можем часть металла направить на танковые заводы, а часть — на заводы по производству грузовиков. Тогда мы получим некоторую комбинацию масштабов выпуска обоих видов продукции. Например, если на производство танков пойдет большая часть металла, то мы получим комбинацию, которой соответствует обведенная на графике кружочком точка *P*. Направив же большую часть металла на производство грузовиков, мы получим, скажем, комбинацию выпусков, которой соответствует точка *H*.

В реальной действительности таких комбинаций выпуска альтернативных видов благ, конкурентно производимых из одних и тех же видов ресурсов, может быть множество.

И потому выбор лучшего варианта — задача всегда непростая, требующая сопоставления, взвешивания ценности различных ресурсов. Для ее решения экономисты разработали специальные, иногда весьма изощренные методы, которым обучают в вузах и бизнес-школах.

Рис. 1-7.
Кривая производственных возможностей



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие основные проблемы должна решать экономика любой страны?
2. Какие принципы распределения вы знаете и чем они различаются?
3. Как изменится вид кривой производственных возможностей страны, если в ней начнут разрабатываться новые месторождения полезных ископаемых?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Что такое экономика. Термином «экономика» обозначают способ организации деятельности людей, направленной на создание необходимых им благ, а также науку, изучающую закономерности поведения людей в процессе этой деятельности. Основными действующими лицами хозяйственной деятельности являются люди (семьи), фирмы и государство. Они координируют свою деятельность как на основе прямых контактов, так и взаимодействуя через рынки. Соответственно, экономическая наука изучает проблемы организации деятельности рынков, фирм, государственных организаций, а также проблемы, связанные с семейной экономикой. Этот круг проблем относится к разделу, называемому микроэкономикой. Проблемы, которые затрагивают всю экономическую жизнь страны (денежная система и инфляция, безработица, экономический рост, внешняя торговля и мировая экономика), изучаются макроэкономикой.

Основы хозяйственной жизни человечества. Сотрудничество в сфере экономики позволяет людям быстрее повышать благосостояние. Основой такого сотрудничества является специализация, повышающая производительность использования основных видов производственных ресурсов. Развитие специализации становится возможным только благодаря существованию торговли, позволяющей обмениваться плодами специализированного труда.

Ограниченность экономических ресурсов и порождаемые ею проблемы. Главной экономической проблемой человечества является относительная безграничность человеческих потребностей и ограниченность экономических ресурсов (труда, природных ресурсов, капитала и предпринимательского таланта) относительно этих потребностей. Это заставляет людей делать выбор, сопоставляя ценность выбираемых благ и ту цену выбора, которую при этом приходится платить.

Главные вопросы экономики. Организуя свою хозяйственную деятельность, человечество вынуждено постоянно искать ответы на главные экономические вопросы: что производить? Как производить? Каким образом распределять произведенное? Когда использовать ресурсы? Именно степень умелости в поиске наиболее рациональных ответов на эти вопросы и определяет в конечном итоге богатство любой страны и благосостояние ее граждан.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

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

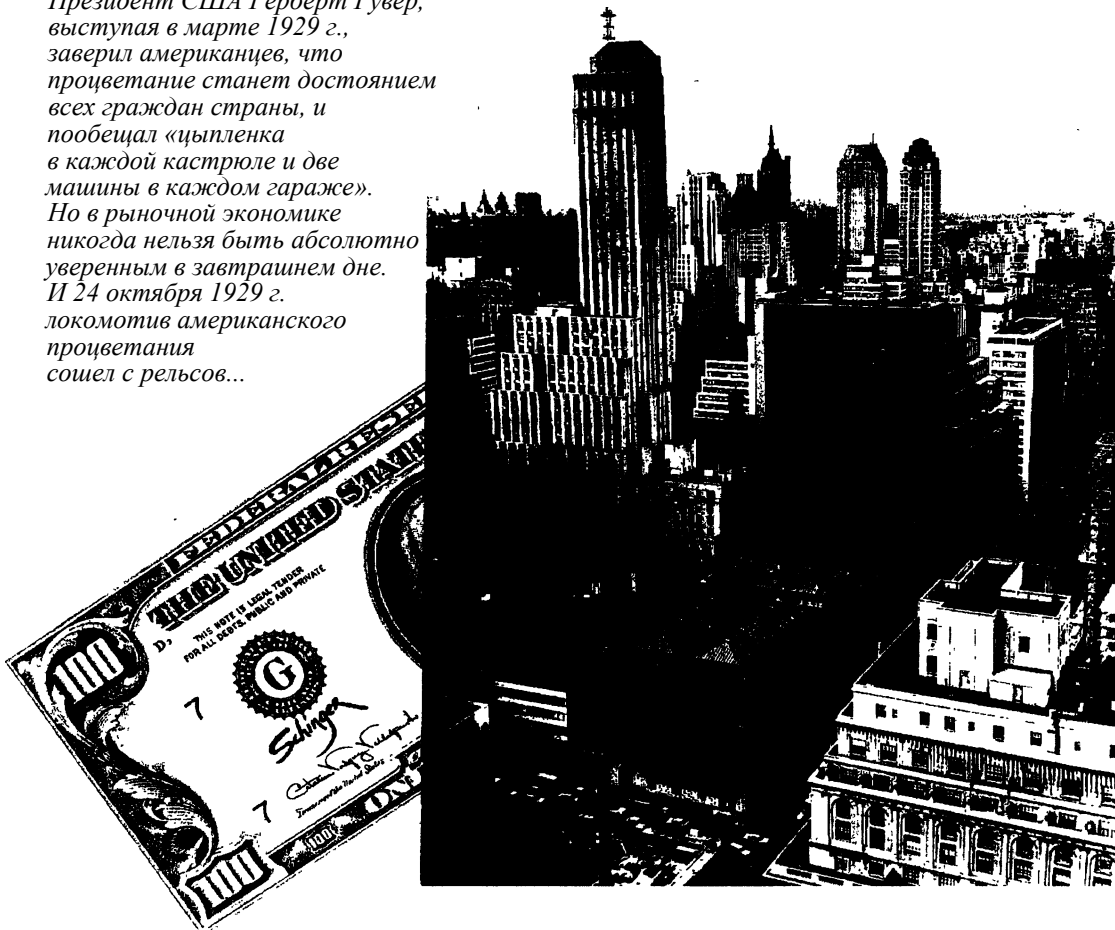
07

Типы экономических систем

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. КАК ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ЛЮДЕЙ,
ЧТОБЫ ОНИ ТРУДИЛИСЬ?
2. ПОЛЕЗНА ЛИ КОНКУРЕНЦИЯ?
3. ЧТО ТАКОЕ «НЕВИДИМАЯ РУКА»
РЫНКА?

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



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

Ф. Л. Хайек

§ 5. Понятие об экономических системах. Традиционная система

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

Традиционная экономическая система — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

ЧТМ«Ы Л*ТМ „о,,яТЬ, как сложилась современная экономика, как человечество научилось находить ответы на ее главные вопросы, полезно оглянуться назад и проанализировать тысячелетнюю историю развития **экономических систем** цивилизации.

В зависимости от способа решения главных экономических проблем и типа собственности на экономические ресурсы мы можем выделить четыре основных типа экономических систем:

- 1) традиционная;
- 2) рыночная (капитализм);
- 3) командная (социализм);
- 4) смешанная.

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

Например, если племя на протяжении нескольких поколений выращивало, скажем, ячмень, то оно и дальше будет склонно делать то же самое. Вопросы типа:

Выгодно ли это?

Что иное стоит выращивать?

Какой способ организации производства более рационален? — здесь просто не приходят никому в голову.

Конечно, традиции со временем тоже меняются, но очень медленно и лишь в силу существенных изменений внешних условий жизни племени или народности. При стабильности этих условий традиции хозяйственной жизни могут сохраняться очень долго. В России, например, по сей день можно обнаружить элементы традиционной экономической системы в организации жизни народов Севера.

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

Со временем основные элементы традиционной экономической системы перестали устраивать человечество. Жизнь показала, что факторы производства используются более эффективно, если они находятся в собственно-

ста отдельных людей или семей, а не в коллективной собственности. Ни в одной из богатейших стран мира основой жизни общества не является коллективная собственность. Но во многих беднейших странах мира остатки такой собственности сохранились. И это не случайно.

Например, бурное развитие сельского хозяйства России пришлось лишь на начало XX в., когда реформы П. А. Столыпина разрушили коллективное (общинное) владение землей, сменившееся на владение землей отдельными семьями. Затем пришедшие к власти в 1917 г. коммунисты фактически восстановили общинное землевладение, объявив землю «общенародной собственностью».

Построив свое сельское хозяйство на коллективной собственности, СССР так и не смог на протяжении 70 лет XX в. добиться продовольственного изобилия. Более того, к началу 80-х годов положение с продовольствием стало настолько плохим, что КПСС была вынуждена принять специальную «Продовольственную программу», которая, впрочем, тоже не была выполнена, хотя деньги на развитие аграрного сектора были потрачены огромные.

Напротив, сельскому хозяйству европейских стран, США и Канады, основанному на частной собственности на землю и капитал, решить задачу создания продовольственного изобилия удалось. И настолько успешно, что фермеры этих стран смогли немалую долю своей продукции вывозить в другие регионы мира.

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

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

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие экономические системы известны человечеству?
2. Какие элементы традиционной экономической системы существовали в России еще в начале XX в.?
3. Известны ли вам случаи из истории России или других стран, когда разрушение традиционной экономической системы сопровождалось возмущением и даже бунтами тех, кто был заинтересован в ее сохранении?

§ 6. Рыночная система

На смену традиционной пришла **рыночная система** (капитализм).

Основу этой системы составляют (рис. 2-1):

- 1) право **частной собственности**;
- 2) частная хозяйственная инициатива;
- 3) рыночная организация распределения ограниченных ресурсов общества.

Рыночная система (капитализм) — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются с помощью рынков.

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

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

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

Право частной собственности дает возможность владельцам экономических ресурсов самостоятельно принимать решения о том, как их использовать (лишь бы это не наносило ущерба интересам общества). Вместе с тем эта, почти неограниченная, свобода распоряжения экономическими ресурсами имеет оборот-



Рис. 2-1.
Основы капиталистической экономической системы

Почему Америка помнит о «Великой депрессии»

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

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

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

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

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

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

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

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

ную сторону: владельцы частной собственности несут всю полноту экономической ответственности за выбранные ими варианты ее использования. Иными словами, При удачном решении им достается вся выгода, зато при ошибочном решении они рискуют потерять часть или даже всю принадлежащую им собственность.

Частная хозяйственная инициатива есть право каждого владельца производственных ресурсов самостоятельно решать, каким образом и в какой мере их использовать для получения дохода. При этом благосостояние каждого определяется тем, насколько успешно он может продать на рынке ресурс, которым владеет: свою рабочую силу, навыки, изделия своих рук, собственный земельный участок, продукцию своей фабрики или умение организовывать коммерческие операции. Тот, кто предложит покупателям наилучший товар и на более выгодных условиях, оказывается победителем в борьбе за деньги покупателей и открывает себе дорогу к росту благосостояния.

И, наконец, собственно *рынки* — определенным образом организованная деятельность по обмену товарами.

Именно рынки:

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

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

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

Конкуренция играет сегодня огромную роль в организации хозяйственной деятельности, накладывая значительный отпечаток на устройство экономики. Люди, пытающиеся получить одно и то же рабочее место с высоким уровнем оплаты, конкурируют друг с другом, выдвигая в качестве своих конкурентных пре-

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

имуществом опыт или квалификацию. Фирмы, производящие сходные товары, конкурируют за деньги покупателей, выдвигая в качестве аргументов преимущества своей продукции. Покупатели, желающие приобрести модную новинку, поставляемую на рынок пока в ограниченном количестве, конкурируют за право стать ее владельцем, предлагая продавцам более высокую плату. И так далее.

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

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

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

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое частная собственность?
2. Почему без права частной собственности производители товаров не могут свободно решать вопросы: что производить? Как производить?
3. Почему рыночную экономику называют «миром компромиссов»?

§ 7. Командная система

Командная экономическая система (социализм) — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется по указаниям центральных органов управления и в соответствии с планами.

Хождение **командной экономической системы** явилось следствием ряда социалистических революций, идеологическим знаменем которых был марксизм. Конкретная же модель командной системы была разработана вождями Российской коммунистической партии В. И. Лениным и И. В. Сталиным.

В соответствии с марксистской теорией человечество могло бы резко ускорить свой путь к повышению благосостояния и устранить различия в индивидуальном благополучии граждан путем ликвидации частной собственности и ведения всей хозяйственной деятельности страны на основе единого общеобязательного (директивного) плана, который разрабатывается руководством государства на научной основе. Корни этой теории уходят в эпоху средневековья, в так называемые социальные утопии, но ее практическая реализация пришлась именно на XX в., когда возник социалистический лагерь.

Напомним, что в период расцвета социалистического лагеря (50—80-е годы) в его странах жило более трети населения Земли. Так что это, пожалуй, крупнейший экономический эксперимент в истории человечества. Эксперимент, который начался с подавления элементарных свобод граждан и сопровождался огромными жертвами.

Однако в начале 90-х годов реальные итоги десятилетий «планового развития» СССР и стран Восточной Европы оказались более чем грустными. Выяснилось, что:

1) подавляющее большинство производимой в этих странах продукции — низкого качества и устаревшей конструкции, а поэтому не пользуется спросом ни на внутреннем, ни на мировом рынке;

2) уровень благосостояния и продолжительность жизни граждан этих стран ниже, а детская смертность выше, чем в странах, проживших XX век в рыночной экономической системе. Так, в СССР в 1987 г. средняя продолжительность жизни мужчины составляла

64 года, а женщины — 73 года. В странах же Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющей наиболее преуспевающие страны с экономикой рыночного и смешанного типа, аналогичные показатели составляли соответственно 72 года и 78 лет. Уровень детской смертности был в СССР в 3 раза выше, чем в странах ОЭСР;

3) технический уровень производственного сектора в этих странах намного ниже, чем в странах, где достижения науки и техники не «внедрялись по плану научно-технического прогресса»;

4) природа здесь загрязнена значительно сильнее, чем в странах рыночной и смешанной экономических систем, несмотря на все «решения партии и правительства по охране окружающей среды».

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

ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ — устанавливал Государственный плановый комитет;

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

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

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

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

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ полученные предприятием **ДОХОДЫ** — решало Министерство финансов;

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

СКОЛЬКО ДЕНЕГ И НА КАКИЕ ЦЕЛИ ВЗЯТЬ В БАНКЕ — устанавливал один из отраслевых государственных банков;

ЧТО ПРОДАТЬ ЗА РУБЕЖ ИЛИ КУПИТЬ ТАМ - решало Министерство внешней торговли.

Все это сопровождалось распределением благ для личного пользования «в порядке очереди» или на основе талонов, которые работникам выдавало начальство «за долгий и безупречный труд». Например, чтобы получить право на покупку туристической

путевки за границу, надо было отработать на одном и том же предприятии не менее 5 лет, на садовый участок в 4 сотки — не менее 10 лет, на квартиру или покупку автомобиля — 15 лет.

Надо сказать, что сама идея планирования в экономике вполне разумна, но, как правило, до тех пор, пока она реализуется в пределах предприятия, фирмы или фермы, т. е. там, где план:

1) составляется по заданию частного владельца, несущего полную материальную ответственность (вплоть до разорения) за правильность выбранных плановых показателей и за успех выполнения плана;

2) реализуется на основе свободного выбора партнеров по сделке и установления с ними цены купли-продажи по обоюдному согласию;

3) проверяется на разумность спросом покупателей;

4) опирается на существенную экономическую информацию, которую собирают и осмысливают именно те, кто принимает решения и отвечает за них.

Планирование бывает порой полезным и в масштабах страны, например в условиях военного времени, когда интересы отдельных людей и фирм отступают на задний план по сравнению с задачей защиты страны от агрессора. Куда хуже получается с использованием единых планов для всей страны в мирное время.

Дело в том, что командная система вовсе не случайно начинается с уничтожения частной собственности. Государство может командовать использованием экономических ресурсов только в том случае, если закон не защищает право частного собственника на самостоятельное распоряжение принадлежащими ему ресурсами.

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

а) для предприятий — степень выполнения и перевыполнения плановых заданий по производству товаров. Именно за это руководителей предприятий награждали орденами и назначали министрами. Неважно, что эти товары могли быть совсем неинтересны покупателям, которые — будь у них свобода выбора — предпочли бы иные блага. Равным образом, никого не волновало, что на изготовление этих товаров обычно

тратилось непомерно много ресурсов, а сам товар оказывался слишком дорогим. Все равно покупатель, в конце концов, был вынужден приобретать, скажем, уродливый мебельный гарнитур или безумно тяжелый станок. У людей не имелось альтернативы — другой мебели просто не было, а приобретение такого станка прямо предписывалось предприятиям планом, и на это выделялись деньги;

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

В результате в странах командной системы:

1) даже самые простые из необходимых людям благ оказались «дефицитом». Привычной картиной в крупнейших городах стали «парашютисты», т. е. жители маленьких городов и деревень, приезжавшие с большими рюкзаками закупать продукты питания, так как в их продовольственных магазинах просто ничего не было;

2) масса предприятий постоянно несла убытки, и даже существовала такая поразительная их категория, как плано-убыточные предприятия. При этом работники таких предприятий все равно регулярно получали заработную плату и премии;

3) самой большой удачей для граждан и предприятий было «достать» какой-то импортный товар или оборудование. В очередь за югославскими женскими сапогами записывались с вечера.

В итоге конец XX в. стал эпохой глубокого разочарования в возможностях плано-командной системы, а бывшие социалистические страны занялись нелегким делом возрождения частной собственности и системы рынков.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как в командной системе решаются основные экономические вопросы?
2. Почему централизованное директивное планирование и частная собственность на факторы производства несовместимы?
3. Почему государство было вынуждено давать деньги плано-убыточным предприятиям?

§ 8. Смешанная экономическая система

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

Смешанная экономическая система — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в частной собственности, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.

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

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

1) некоторые потребности общества в силу их специфики (содержание армии, выработка законов, организация уличного движения, борьба с эпидемиями и т. д.) оно может удовлетворить лучше, чем возможно на основе только рыночных механизмов;

2) оно может смягчить негативные последствия деятельности рыночных механизмов (слишком большие различия в богатстве граждан, ущерб для окружающей среды от деятельности коммерческих фирм и т. д.).

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

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

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

В этих странах главные экономические вопросы в основном решаются рынками. Они же и распределяют преобладающую часть экономических ресурсов. Вместе с тем часть этих ресурсов централизуется и распределяется государством с помощью командных механизмов в целях компенсации некоторых слабостей рыночных механизмов (рис. 2-2).

На рис. 2-3 показана шкала, условно представляющая, к каким экономическим системам относятся сегодня различные государства.

Сергей ВИТТЕ

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

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

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

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

Создав себе имя в «торговой войне» с Германией, пытавшейся ограничить русский хлебный экспорт, Витте затем сумел значительно укрепить бюджет России с помощью механизма винной монополии. Следующим его взгляды.



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

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

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

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

Рис. 2-2.
Основные Элементы смешанной экономической системы
 (I — сфера действия рыночных механизмов,
 II — сфера действия командных механизмов, то есть контроля со стороны государства)



Здесь расположение цифр символизирует степень близости экономических систем различных стран к тому или иному типу. Наиболее полно чисто рыночная система реализуется в некоторых странах Латинской Америки и Африки. Факторы производства там уже находятся преимущественно в частной собственности, а вмешательство государства в решение экономических вопросов минимально.

В таких странах, как США и Япония, господствует частная собственность на факторы производства, но роль государства в экономической жизни столь велика, что можно говорить о смешанной экономической системе. В то же время в экономике Японии сохранилось больше



Рис. 2-3.
Типы экономических систем:
 1 - США;
 2 - Япония;
 3 - Индия;
 4 - Швеция, Англия;
 5 - Куба, Северная Корея;
 6 - некоторые страны Латинской Америки и Африки;
 7 - Россия

элементов традиционной экономической системы, чем в США. Вот почему цифра 2 (экономика Японии) стоит несколько ближе к вершине треугольника, символизирующей традиционную систему, чем цифра 1 (экономика США).

В экономиках Швеции и Великобритании роль государства в распределении ограниченных ресурсов еще больше, чем в США и Японии, и потому символизирующая их цифра 4 стоит левее цифр 1 и 2.

В наиболее полном виде командная система сохранилась сейчас на Кубе и в Северной Корее. Здесь частная собственность ликвидирована, а государство распределяет все ограниченные ресурсы.

Существование значительных элементов традиционной экономической системы в хозяйстве Индии и подобных ей стран Азии и Африки (хотя и здесь преобладает рыночная система) определяет размещение соответствующей ей цифры 3.

А где же на такой условной шкале место современной России?

Расположение символизирующей ее цифры 7 определяется тем, что:

- 1) основы командной системы в нашей стране уже разрушены;
- 2) механизмы рыночной системы еще только формируются (и развиты пока слабее, чем даже в Индии);
- 3) факторы производства перешли в частную собственность еще не полностью, а такой важнейший фактор производства, как земля, фактически находится в коллективной собственности членов бывших колхозов и совхозов, лишь формально преобразованных в акционерные общества.

К какой же экономической системе лежит дальнейший путь России?

Вернуться к командной системе было бы гибелью: уже первую попытку создания такой системы на протяжении 1917—1991 гг. страна пережила с трудом. Спасли лишь огромные природные богатства, терпеливость народа и некоторый потенциал, который существовал в сельском хозяйстве (после сталинских реформ), а также в сфере науки и культуры. Вторую аналогичную попытку страна уже не выдержит: запаса прочности больше нет.

Значит, России в ближайшем будущем неизбежно придется воссоздавать рыночные механизмы и строить на их основе смешанную экономическую систему. Другое дело, что нашей стране надо выбрать для себя конкретную национальную модель такой системы.

Именно вокруг этого и идут сейчас споры ученых и политиков.

Возможные варианты развития очень условно описывают стрелки *А* и *Б*. Стрелка *А* соответствует варианту развития страны, который отстаивают сторонники минимального вмешательства государства в экономическую жизнь. Стрелка *Б* соответствует варианту развития страны, предполагающему сохранение достаточно большого вмешательства государства в экономическую жизнь. Какой вариант будет реализован на практике, мы увидим в недалеком будущем.

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

Рецепт второй.

Необходимо избегать возникновения командной системы и допускать вмешательство государства в экономическую жизнь страны лишь для решения тех экономических задач, с которыми рынки справиться не могут или справляются неудачно.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы основные отличия смешанной экономической системы от командной и рыночной?
2. Какой тип собственности является преобладающим в смешанной системе?
3. Чем деятельность государственных предприятий в смешанной экономической системе отличается от деятельности таких же предприятий в командной системе?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

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

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

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

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

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. К какой экономической системе можно отнести Россию во времена Ивана Грозного?
2. Билеты на рейсы французской государственной авиакомпании «Эр Франс», пользующейся огромной поддержкой со стороны государства, существенно дороже, чем на аналогичные рейсы частных британских авиакомпаний. С чем это может быть связано?
3. Во времена командной системы в СССР была широко распространена практика «приписок», когда отчетные результаты работы предприятий искусственно завышались. Что могло быть экономической причиной такой массовой нечестности руководителей предприятий и колхозов?

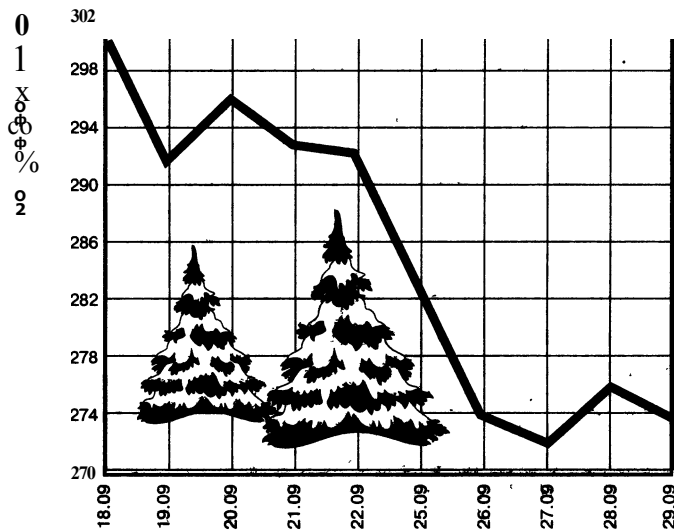
Силы, которые управляют рынком

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

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



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



1 тыс. древесн. футов = 2,36 куб. м

*На этом графике из газеты «Коммерсант-Е)аПу» от 4 октября 1995 г. хорошо видно, как сильно может упасть цена на рынке, в данном случае — на рынке Хвойной древесины, при резком снижении спроса из*за окончания летнего строительного сезона.*

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

Давид Рикардо

Выше мы узнали, что:

- 1) наиболее распространенными в современном мире являются рыночная и смешанная экономические системы;
- 2) ограниченные ресурсы в этих системах распределяются преимущественно с помощью рынков;
- 3) доходы каждого человека зависят от того, что он может предложить к продаже на том или ином рынке.

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

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

§ 9. Что такое спрос

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

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

Г Л А В А Т Р Е Т Ь Я

56

Силы, которые управляют рынком

Очень хорошо это различие описал предшественник Мальтуса Адам Смит:

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

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

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

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

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

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

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

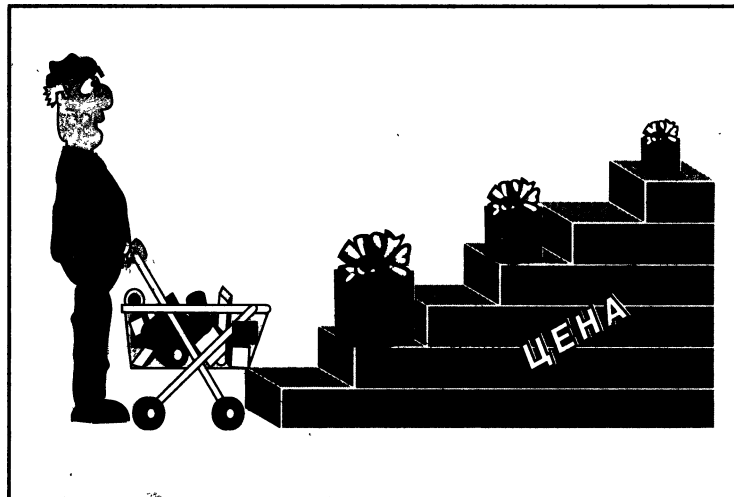


Рис. 3-1.
Связь величины покупок и уровня цены

Ли ЯКОККА

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

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

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

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

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



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

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

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

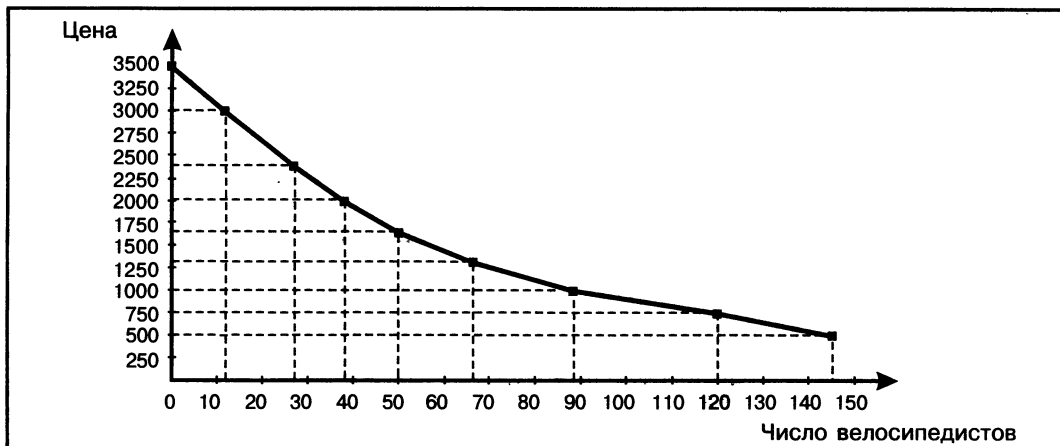


Рис. 3-2.
Кривая спроса (на примере рынка велосипедов)

Поэтому когда нам надо описать общую ситуацию на рынке определенного товара, то удобнее становится пользоваться уже не термином «величина спроса», а термином «спрос».

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

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

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

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

Чтобы лучше понять механизм взаимосвязи цены и объема проданных товаров, посмотрим на данные, приведенные в табл.

3-1 (такого рода таблицы принято называть шкалами спроса). Цифры в первой колонке показывают возможные уровни цен на велосипеды SCOTT в Москве (по состоянию на июнь 1999 г.), а во второй — число велосипедов, которое покупатели готовы приобрести при том или ином уровне цены.

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

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

Заметим, что при снижении цены, скажем, с 2400 до 2000 долл. на каждый процент снижения цены приходится 2,04% увеличения спроса. А вот снижение цены с 1000 до 750 долл. обеспечивает рост числа покупок лишь на 1,46% на каждый процент снижения цены. Иными словами, величина спроса в этом примере реагирует на изменения цен с различной эластичностью. Степень такой эластичности (коэффициенты эластичности) определяют путем деления разницы (в процентах) в величинах спроса до и после изменения цены на разницу между прежним и новым уровнями цены (также в процентах).

Таблица 3-1

Величины спроса на велосипеды при различных уровнях цен

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

Уровни эластичности спроса по цене различаются по товарам, и это сильно влияет на коммерческую политику фирм-продавцов.

Если величина спроса изменяется (в %) больше, чем величина цены (в %), такой спрос называют эластичным. А если величина спроса изменяется (в %) меньше, чем величина цены (в %), мы имеем дело с неэластичным спросом.

Эластичность спроса по цене - масштаб изменения величины спроса (в процентах) при изменении цены на один процент.

Наличие связи между ценой и объемом товаров, который покупатели готовы приобрести при том или ином ее уровне, чрезвычайно важно для всех изготовителей и торговцев.

Дело в том, что любой торговец, изменяя цену своего товара, должен быть очень осторожен и просчитывать, как при этом изменится величина спроса (сам спрос в целом при этом не меняется!) на его товар, а значит, как изменится выручка от продаж.

Выручка от продаж — денежная сумма, получаемая при продаже и равная произведению числа проданных товаров на цену, по которой их купили.

Предположим, что вы — руководитель фирмы, производящей 100 тыс. магнитофонных кассет и продающей их по 25 руб. за штуку. Результаты вашей коммерческой деятельности представлены в табл. 3-2 (вариант «Исходное положение»).

Допустим, что такой размер выручки показался вам недостаточным и вы повысили цену с 25 до 31,3 руб. за кассету. Это должно было изменить результаты вашей деятельности (в табл. 3-2 эти предполагаемые результаты обозначены как вариант «Проект владельца»).

Однако магнитофонные кассеты — не самый жизненно важный товар, и величина спроса на него весьма чутко реагирует на изменения цен. Поскольку вы этого не учли, фактические результаты вашей деятельности после повышения цен оказались совсем иными, чем ожидалось (в табл. 3-2 им

соответствует вариант «Новое положение»).

Таким образом, при повышении цены на 25% (с 25 до 31,3 руб.) величина спроса упала на 30% (со 100 до 70 тыс. штук проданных кассет). В итоге выручка не только не возросла, но даже сократилась на 12,4%.

Таблица 3 - 2

Варианты	Цена 1 кассеты, руб.	Продажа, тыс. штук	Выручка от продаж, млн. руб.
Исходное положение	25,0	100	2,50
Проект владельца	31,3	100	3,13
Новое положение	31,3	70	2,19

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем отличие величины спроса от величины потребности?
2. Какую роль цена играет в формировании величины спроса?
3. Что гласит так называемый первый закон экономики?

§ 10. От чего зависит предложение товаров

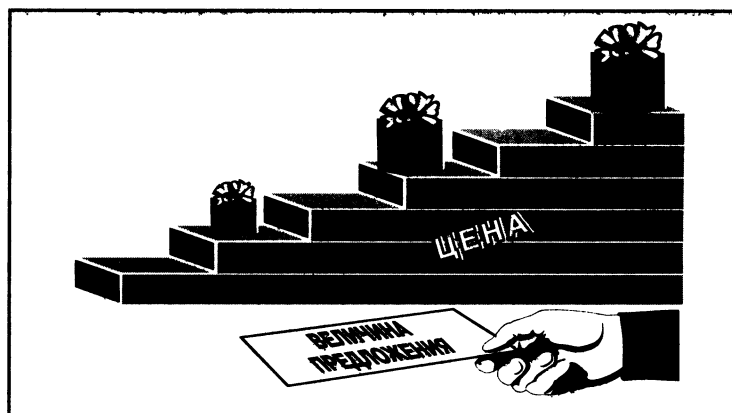
ЛИ эди имеют возможность купить на рынке нужные им товары благодаря тому, что эти товары предлагаются к продаже. Но от чего зависит объем предлагаемых к продаже товаров?

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

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

Величина предложения — объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который продавцы готовы (хотя и могут) предложить в течение определенного периода времени на рынок при определенном уровне рыночной цены на этот товар.

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



Предложение — сложившаяся в определенный период времени зависимость величины предложения на рынке определенного товара в течение определенного периода времени (месяца, года) от уровней цен, по которым этот товар может быть продан.

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

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

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

Предложение — это тоже характеристика состояния рынка, а точнее, другой его важнейшей составляющей — экономической логики поведения продавцов (изготовителей). Реально эта логика проявляется в том, какой оказывается величина предложения (объем производства) при разных уровнях цены.

Как и в случае со спросом, соотношение между понятиями «величина предложения» и «предложение» легче понять, если каждое из них — ответ на определенный вопрос.

На вопрос владельца магазина: «Сколько товаров изготовители будут готовы мне предложить на продажу за месяц при цене, равной X рублей?» — ответом будет информация о **ВЕЛИЧИНЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ**.

Если же он поставит вопрос по-иному: «Сколько товаров изготовители готовы будут мне предложить за месяц при различных уровнях цен на данный товар?», то ответом будет характеристика **ПРЕДЛОЖЕНИЯ** на данном рынке.

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

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

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

1) покроет ли выручка от продаж те затраты, с которыми будет связано производство (организация продаж) этого товара;

2) принесет ли производство (продажа) этого товара лично ему доход и если да, то какой?

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

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

Наряду с ценой на величину предложения товаров влияют еще и такие факторы, как:

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

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

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

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

Эластичность предложения по цене — масштаб изменения величины предложения (в процентах) при изменении цены на один процент.

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

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

Но сначала сформулируем еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт третий.

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

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

ПОСЧИТАЕМ - ПОДУМАЕМ

Предположим, что вы решили изготавливать кухонные стулья, продавать которые удастся по 2,5 тыс. руб. за штуку. Для этого вы закупили доски на сумму 100 тыс. руб., наняли двух столяров с месячной заработной платой по 2,5 тыс. руб. каждому, сняли для работы помещение, купили оборудование, оплатили электроэнергию, необходимую для его работы и освещения помещения, и осуществили еще кое-какие расходы. За месяц ваша мастерская выпустила 50 стульев, что дало выручку в 125 тыс. руб. Что же это вам как владельцу мастерской принесло?

Для ответа на этот вопрос займемся расчетами.

Прежде всего нам надо узнать, во что обошлось изготовление одного стула. Для этого просуммируем все затраты, взяв информацию из бухгалтерских книг (все цифры в тыс. руб.):

Материалы	— 100,0
Затраты на выплату заработной платы	— 5,0
Начисления на заработную плату	— 2,4
Оплата энергии	— 1,7
Оплата помещения	— 3,5
Прочие расходы	— 12,4
Итого	— 125,0

Учитывая, что за месяц мастерская изготовила 50 стульев, можно определить затраты на изготовление одного стула. Для этого просто делим общую сумму затрат на число изготовленных стульев и видим, что затраты на изготовление одного стула составили 2,5 тыс. руб. (125 тыс. руб. : 50 стульев).

Следовательно, продав стулья, вы выручили за каждый из них ровно столько, сколько потратили на его изготовление. Сверх того у вас ничего не осталось. Значит, для своих нужд из кассы мастерской взять просто нечего — иначе не на что будет продолжать производство.

Ваше производство не принесло прибыли, и вы — владелец и организатор мастерской — остались без доходов. Получить их можно только в том случае, если вы:

- при тех же затратах научитесь изготавливать более качественные стулья, за которые покупатели согласятся платить цену выше 2,5 тыс. руб., либо
- снизите затраты, чтобы при той же цене у вас все же оставались деньги и на свои собственные нужды.

Информацию о возможных величинах предложения обычно представляют графически в виде кривой, которая называется кривой предложения. Она описывает

картину предложения на данном товарном рынке, т. е. зависимость между:

- ценой товара и
- объемами его производства (поставок в торговлю), возможными при различных уровнях цен.

Построим кривую предложения (рис. 3-4) на основании данных таблицы 3-3 (та-

кого рода таблицы принято называть шкалами предложения).

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

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

Таблица 3-3

Величины предложения велосипедов при различных уровнях цен

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

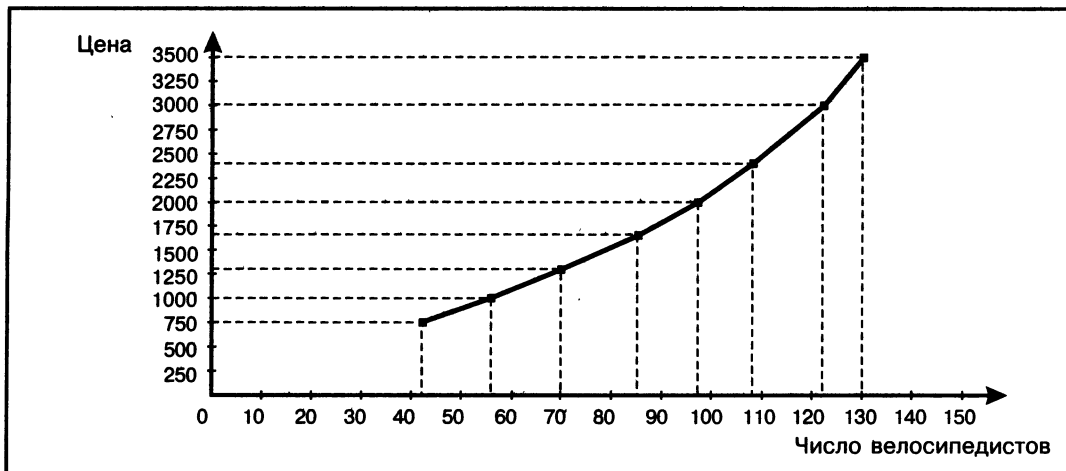


Рис. 3-4.

Кривая предложения (на примере рынка велосипедов).

Каждая точка на этой кривой — величина предложения данного товара (возможный объем производства) при определенном уровне его цены. Например, точка с координатами (70, 1300) обозначает, что при цене 1300 долл. изготовители готовы предложить к продаже 70 велосипедов

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какое значение имеет величина цены для формирования величины предложения?
2. В чем заключается различие между понятиями «предложение» и «величина предложения»?
3. Если цена повысилась на 10%, а число предложенных к продаже товаров — на 15%, то чему равен показатель эластичности предложения?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

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

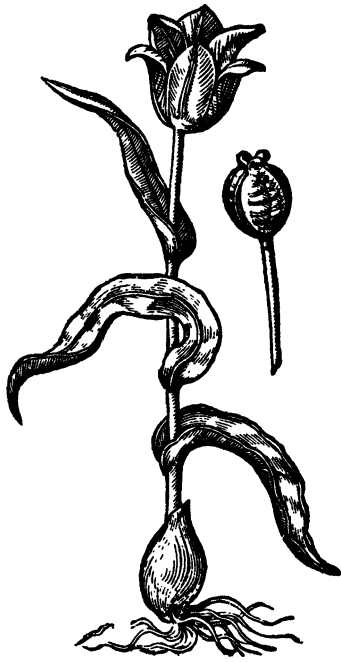
От него зависит предложение товаров. Общая закономерность изменения величины предложения на рынке определенного товара в зависимости от изменения величин цен на него называется предложением. Эта закономерность проявляется в том, какой объем товаров продавцы (изготовители) готовы предложить на рынок при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

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

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

Как работает рынок

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:



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

При дефиците товаров и таких очередях, как на этой фотографии, улучшить качество изделий и организацию торговли не нужно: все будет куплено и так.



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

Адам Смит

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

§ 11. Формирование рыночных цен

Чтобы легче было понять механизм рыночного ценообразования, начнем сразу с конкретного примера, воспользовавшись условными данными о российском рынке велосипедов SCOTT.

ПОСЧИТАЕМ - ПОДУМАЕМ

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

Таблица 4-1

Цена, долл.	Величина спроса, шт.	Величина предложения, шт.	Превышение предложения над спросом, шт.	Рыночная ситуация (И-избыток, Д-дефицит)
3500	0	130	130	И
3000	12	122	110	И
2400	27	108	81	И
2000	38	97	59	И
1650	50	85	35	И
1300	66	70	4	и
1000	88	56	-32	д
750	120	42	-78	Д

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

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

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

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

Действительно, наши данные говорят о том, что при цене в 1000 долл. мы обнаружим на рынке прямо противоположную ситуацию: величина спроса окажется больше величины предложения. Возникнет нехватка,

дефицит товаров (на это указывает буква Д — дефицит).

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

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

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

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

Ситуацию, описанную в приведенном выше примере, удобно рассмотреть на графике, если построить на нем одновременно и кривую спроса, и кривую предложения. Как мы видим на рис. 4-1, эти кривые пересеклись.

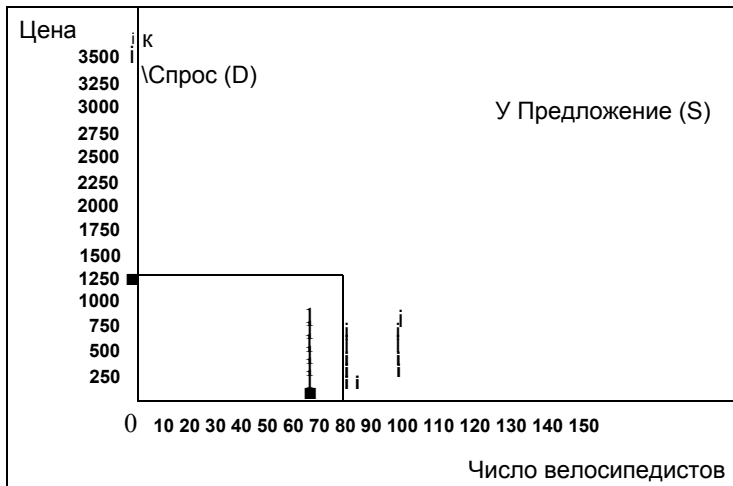


Рис. 4-1. Взаимодействие спроса и предложения на рынке. Точка пересечения кривых спроса *D* (от английского «Demand») и предложения *S* (от английского «Supply») соответствует условиям, при которых рынок достигает состояния равновесия

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

Опустив из точки пересечения кривых спроса и предложения перпендикуляры на ось «Цена» и ось «Число велосипедов», мы обнаружим, что эта точка имеет (при некотором округлении) координаты 68 и 1250. Иными словами, график показывает, что лишь при цене 1250 долл. на рынке может возникнуть совершенно особая ситуация: количество товаров, которое изготовители согласны будут предложить на рынок (68 велосипедов), окажется равным количеству товаров, которое покупатели при этой цене готовы приобрести.

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

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем различие между дефицитом и затовариванием?
2. Что такое рыночное равновесие?
3. Можете ли вы назвать товары, которые в вашем городе дефицитны или, наоборот, имеются в избытке?

§ 12. Как достигается рыночное равновесие

Анализируя механизм рыночного согласования интересов продавцов и покупателей, Адам Смит писал в своей знаменитой книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», вышедшей в 1776 г.:

«Каждый человек мыслит лишь о собственной выгоде, но невидимая рука, которая его направляет, как и во многом другом, приведет его к результату, о котором он сам и не помышлял».

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

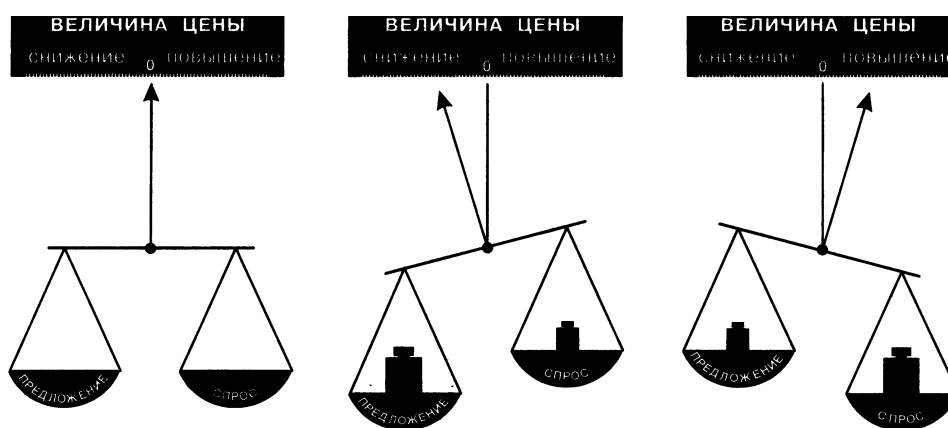
Этим термином со времен Адама Смита экономисты называют **механизм цен**, который в рыночной экономике играет центральную роль. Именно цены служат для всех продавцов и покупателей главным источником информации о положении дел на рынке, о соотношении предложения товаров и спроса на них.

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

- Информация эта может быть тройкого рода:
- если цены повышаются, значит, товаров на рынок поступает меньше, чем покупатели готовы приобрести при этом уровне цен;
 - если цены снижаются, значит, товаров на рынок поступает больше, чем покупатели готовы приобрести при этом уровне цен;
 - если цены остаются почти неизменными, значит, на рынок поступает примерно столько товаров, сколько покупатели готовы приобрести при этом уровне цен.

Эти закономерности изменения цен иллюстрирует рис. 4-2.

Рис. 4-2.
Экономические весы



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

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

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

Тюльпаномания по-голландски

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

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

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

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

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

Поэтому цены луковиц достигли поднебесной высоты. Сохранившиеся документы свидетельствуют: за луковицу платили до

2500 гульденов. А на такую сумму в то время можно было купить 2 воза пшеницы, 4 воза сена, 4 откормленных быка, столько же откормленных свиней, 12 взрослых овец, 4 бочки пива, 2 бочки сливочного масла, 500 килограммов сыра, кровать, костюм и серебряный кубок.

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

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

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

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

Можно ли жить без дефицита?

На протяжении десятилетий задавать такой вопрос гражданам всех социалистических стран было бы просто странно. Все привыкли к тому, что дефицит товаров — неотъемлемая черта экономической жизни.

Причиной тому были не только неральные планы, но и государственное установление цен. Считалось, что цены должны быть настолько низкими, чтобы товары были доступны всем гражданам. И такая политика цен в СССР, например, была даже специально оговорена в главном идеологическом документе — «Программе Коммунистической партии Советского Союза».

И все бы отлично (кому же не нравятся низкие цены?!), вот только любой мало-мальски хороший товар купить в магазине было невозможно. И это сказывалось на всем устройстве повседневной жизни: ее главной приметой стали очереди. В среднем каждая советская женщина ежедневно проводила в очередях 2 часа, гадая — хватит товара или нет?

О том, какого накала достигало при этом нервное напряжение членов очереди, свидетельствует следующая история.

Весной 1991 г. в магазине электротоваров города Ново-Турьинска «давали» электролампочки. Когда же огромная очередь узнала, что лампочки заканчиваются, наиболее наглые попытались смять очередь и прорваться к прилавку с заветным дефицитом. Для восстановления порядка регулировавшему очередь сержанту милиции Копылову пришлось применить слезоточивый газ. Служебное разбирательство оправдало его действия: не отпугни он народ, в давке — всего лишь за электролампочками! — погибли бы люди.

В результате в разговорном русском языке слово «купить» было прочно вытеснено словом «достать». А доставали товары либо по знакомству, либо через систему закрытого распределения. Классическим



На этой фотографии — самая маленькая, будничная очередь, заснятая корреспондентом журнала «Огонек» в феврале 1991 г. в сибирском колхозе «Путь к коммунизму».

примером последнего варианта была табличка, стоявшая во многих ресторанах СССР в конце 20-х — начале 30-х годов:

ПИВО ОТПУСКАЕТСЯ ТОЛЬКО ЧЛЕНАМ ПРОФСОЮЗА

Впрочем, эта система дожила благополучно до самого конца 80-х годов. Именно в те годы, например, в Москве широко стали практиковать «закрытые районные распродажи». Для этого жителям определенного микрорайона выдавали талоны на право покупки некоторого количества товаров различных видов в ГУМе. В день «распродажи» ГУМ закрывали для всех иногородних покупателей и войти в него можно было только москвичам и только по талону (впрочем, при-

езжие без проблем покупали заветные талоны прямо у входа — ибо «спрос рождает предложение»!).

Существовал еще и третий путь: купить товар у спекулянта, доставшего его по знакомству. Естественно, что дефицитный товар в этом случае стоил куда дороже, чем в государственном магазине. В результате цена реального приобретения (у спекулянта) все равно оказывалась куда выше государственной розничной цены, установленной в соответствии с требованиями «Программы КПСС».

Почему же дефицит так прочно укрепился в плановой экономике? Тому есть несколько причин, и самая важная из них состоит в том, что в социалистических странах механизм рыночного ценообразования был «выключен» и заменен государственным плановым ценообразованием. Цены устанавливались по строгой формуле и должны были оставаться стабильными много лет. В результате механизм балансирования спроса и предложения работать не мог и экономика попала в состояние постоянной неуравновешенности.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Что же такое равновесие и почему рынок постоянно стремится к нему? Для ответа проанализируем рис. 4-3.

На этом рисунке видны все три ситуации, которые возможны на рынке:

1) рыночное равновесие (оно достигается при цене P^* и объеме покупок Q^* ,

2) избыток товаров (затоваривание), возникающий при рыночной цене выше равновесной цены P_1 ;

3) дефицит (недосток) товаров, возникающий при рыночной цене ниже равновесной цены P_2

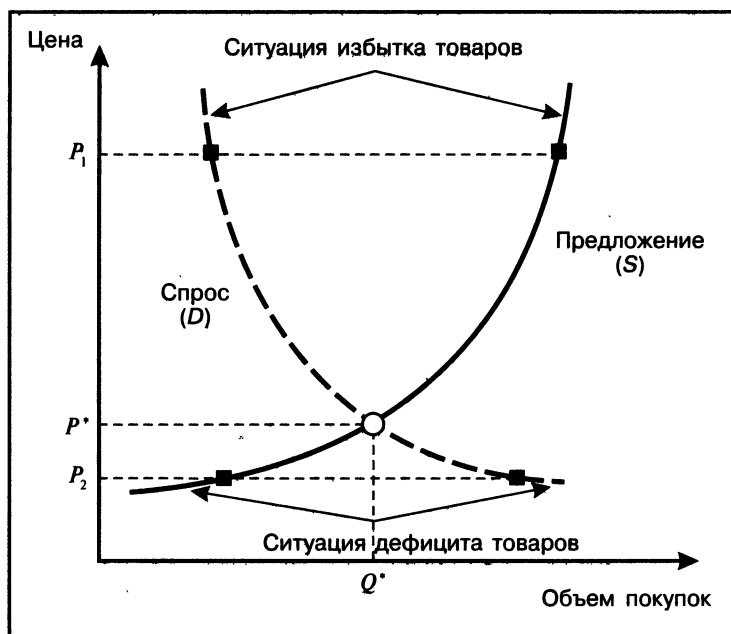


Рис. 4-3.
Причины возникновения дефицита или избытка товаров

Избыток товаров.

Эта ситуация возникает на рынке, если продавцы пытаются продать товары по цене выше равновесной для данного объема предложения. Скажем, на рынок предложено 100 единиц товара. При существующем спросе такой объем может быть продан, если цена составит не более 30 долл. А продавцы согласны на цену лишь в 50 долл., т. е. на 20 долл. выше равновесной для данного объема товаров. Что при этом происходит?

Продавцы попадают в очень невыгодную ситуацию, поскольку:

- 1) продается лишь часть предложенных на рынок товаров;
- 2) выручка от продаж оказывается меньше, чем нужно изготовителям (продавцам) для покрытия собственных затрат и продолжения производства товаров.

Такая ситуация сложилась в России в 1993-1997 гг. при продаже отечественных легковых автомобилей. При тех ценах, которые хотели за свои автомобили «ВАЗ» и «АЗЛК», этот товар, десятилетиями бывший дефицитным, стал продаваться с трудом. Отечественные автозаводы оказались в тяжелой экономической ситуации: на их территориях стали скапливаться огромные ко-

личества невостребованных машин. Менеджерам этих предприятий пришлось срочно искать способы замедления роста цен на «Жигули» и «Москвичи» и сокращения затрат на их изготовление.

Дефицит товаров.

Эта ситуация возникает на рынке при цене ниже равновесной. Например, продавцы предложили на рынок 50 единиц товара. Такой объем товаров можно полностью продать по цене 80 долл. Но товар поступил на рынок по цене 60 долл. А при такой цене покупатели готовы купить 120 единиц товара. Но раз такого объема на рынке нет, страдающей стороной здесь оказываются уже покупатели. Им приходится тратить время на поиски дефицитного товара, стояние в длинных очередях, где теряется бесценное время и портятся нервы.

Невыгодность как дефицита, так и избытка товаров из-за неравновесности цен толкает участников рынка к поиску равновесной цены. Как рынок балансирует спрос и предложение?

Понять это помогает рис. 4-4, где графически представлен процесс достижения рыночного равновесия.

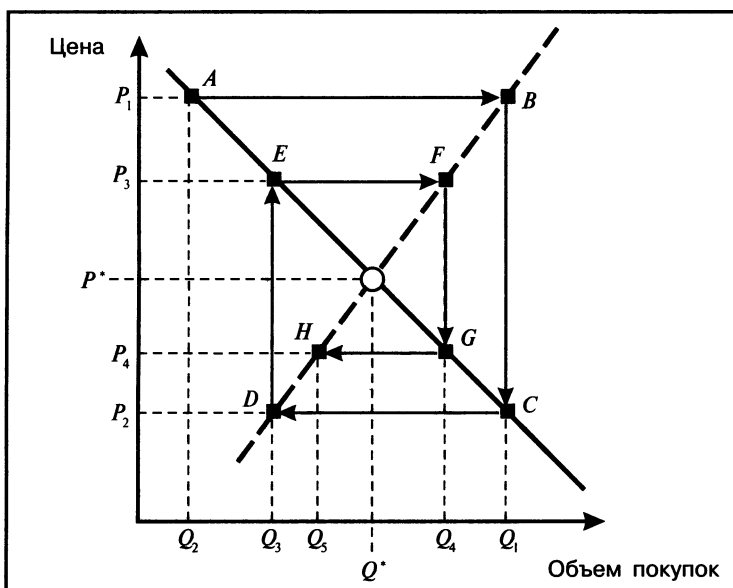


Рис. 4-4.
Достижение рынком ситуации равновесия («паутина рыночных согласований»)

Здесь вначале продавцы предложили на продажу объем товаров Q_1 по цене P_1 (точка В). Но при такой цене покупатели готовы приобрести намного меньший объем этих товаров. Он равен $<Q_2$ (точка А). На рынке возникает ситуация избытка товаров (затоваривание) в размере $(Q_1 - Q_2)$.

Чтобы распродать весь объем произведенных товаров, продавцы вынуждены снизить цену до уровня P_2 (точка С). Именно эту цену они приняли в дальнейшем в качестве ориентира при определении объема предложения на рынок новых партий товара.

При такой низкой цене они смогут предложить на рынок объем товаров, равный Q_3 (точка О), зато покупатели готовы купить уже больше товаров (O_4). Значит, на рынке сложится ситуация дефицита товаров в размере $(O_4 - Q_3)$.

Обнаружив, что товар стал дефицитен, продавцы станут повышать цену, пока не достигнут того ее уровня, при котором покупатели купят весь объем товаров Q_3 . В итоге цена на рынке поднимется до уровня P_3 (точка Е).

Но при таком уровне цены продавцам будет выгодно в следующий раз предложить на рынок уже больший объем товара — Q_4 (точка Р). Но это вновь породит ситуацию избытка товаров. Продавцам придется снизить цену до уровня P_4 , и в следующий раз они предложат на рынок объем товаров Q_5 .

С каждым разом процесс рыночного согласования интересов продавцов и покупателей приводит к формированию объемов продаж и цен, все более близких к равновесному состоянию. На рис. 4-4 ему соответствует точка пересечения кривых спроса и предложения с координатами (O^*, P^*) .

К сожалению, эту точку так легко обнаружить лишь в учебнике. В жизни параметры рыночного равновесия приходится нащупывать методом проб и ошибок. Но если процесс формирования рыночных цен протекает без помех, то состояние равновесия будет, в конце концов, рынком достигнуто. Скользя по «паутине рыночных согласований» (ее на рис. 4-4 обозначают стрелки, соединяющие точки А, В, С, О, Б, Р, Г, Н), рынок поможет продавцам и покупателям найти ту цену, при которой весь предложенный на продажу объем товаров будет куплен.

Отметим, что этот механизм работает одинаково как в случае затоваривания (этот вариант мы рассмотрели выше), так и в случае дефицита.

Иными словами, в любой из ситуаций несбалансированности спроса и предложения рынок заставляет (пусть незримо, но мощно!) обе стороны искать обоюдоприемлемый компромисс. И этим компромиссом становится то сочетание объема производства и уровня цены, при котором будут в наибольшей мере удовлетворены и покупатели, и изготовители.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие варианты соотношений спроса и предложения возможны на рынке?
2. Чередование каких ситуаций является основой достижения рыночного равновесия?
3. Может ли рынок достичь равновесия, если государство запретит изменения цен?

§ 13. Причины и следствия нарушения рыночного равновесия

Рынок всегда стремится к состоянию равновесия, поскольку оно наиболее выгодно и продавцам, и покупателям.

И столь же неизменно рынок отклоняется от состояния равновесия.

Причины этого возникают то на стороне спроса, то на стороне предложения.

ПОСЧИТАЕМ

Посмотрите на рис. 4-5. На нем показана более чем двадцатилетняя динамика мировых цен на самый простой и неизменный по свойствам товар — сырую нефть.

За эти годы рынок пережил самые разные ситуации: и резкий рост цен, и столь же резкое их падение. Не было только одного: периода неизменности цен хотя бы в несколько лет. 70-е годы — время высоких и растущих цен на нефть: с 1972 по 1979 г. цены возросли почти в 8 раз!

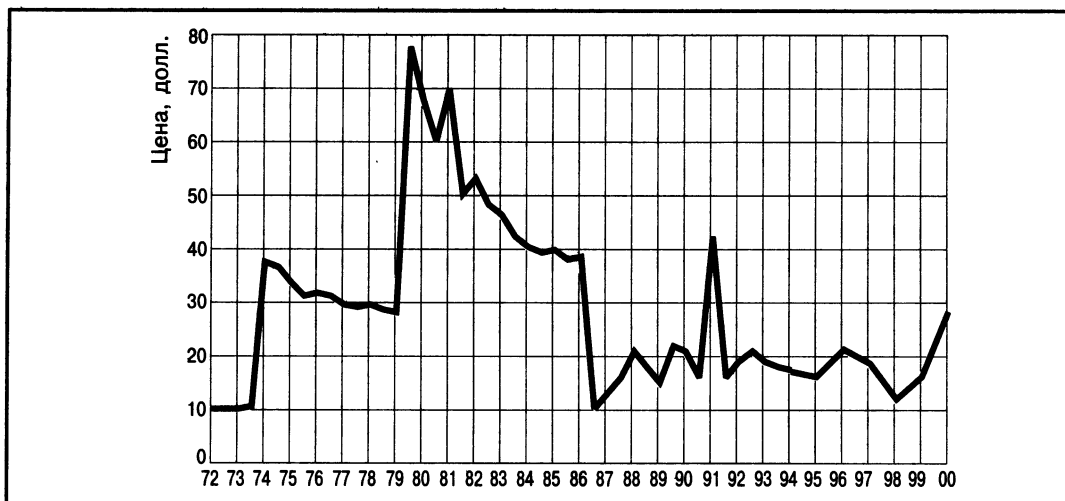
Причиной было резко возросшее потребление нефти в развитых странах мира.

ПОДУМАЕМ

Там производилось все больше автомобилей с высоким расходом бензина на 100 км пробега. Возводились новые тепловые электростанции. Быстро росло и производство химических веществ из продуктов переработки нефти. В итоге кривая спроса на нефть сдвигалась все правее и выше.

Повышение цен на нефть в этих условиях оказалось неизбежным, хотя и вызвало поначалу настоящий шок во всех развитых странах мира. Однако уже к началу 80-х годов развитые индустриальные страны овладели методами экономии топлива и

Рис. 4-5.
Динамика цен на нефть на мировом рынке
(в долларах за 1 баррель, с покупательной способностью 1993 г.)



снизили энергоемкость производства на 20-30%.

В итоге кривая спроса изменилась: сдвинулась влево-вниз, и цены закономерно пошли на спад. С 1979 по 1986 г. они упали более чем в 5 раз и — за исключением всплеска в 1990 г. — больше уже не повышались существенно, хотя и колебались постоянно.

Следует отметить, что события, отраженные на этом графике, сыграли огромную роль в жизни нашего народа. СССР был одним из крупнейших продавцов нефти на мировом рынке. И прыжок цен вверх в начале 70-х годов принес нашей стране огромный поток нефтедолларов. Эти деньги стали для отечественной экономики своеобразным наркотиком, который заглушил болезненные сигналы о кризисе планово-командной системы.

Но врачи знают: чем больше наркоман привыкает к коварному зелью, тем тяжелее

проходит для него «ломка» при отсутствии привычной дозы.

То же самое произошло и с экономикой СССР, когда мировые цены на нефть резко пошли вниз. Совершенно закономерно именно в эти годы руководство КПСС и государства вдруг заговорило о реформировании, необходимости ускорения экономического роста и т. д. А с 1985 г. началась «перестройка» — попытка модернизировать планово-командную систему, не меняя ее основ.

Сегодня российское правительство внимательно следит за малейшими колебаниями цен на вечно изменчивом мировом рынке нефти. От них зависят поступления доходов в государственную казну и, соответственно, возможности для реального преобразования хозяйства нашей страны.

Характерным примером такого чередующегося влияния то спроса, то предложения может служить ситуация на рынке хлопка США в 1994 г.

Весной того года, еще до завершения сева хлопчатника, цены на него под влиянием спекулянтов резко подскочили — до 86 центов за фунт. Это сулило фермерам большие доходы, и они поспешили расширить посевы хлопчатника, заложив тем самым основу для роста предложения.

Увы, это усердие, оказалось ошибкой: общий «хлопковый порыв» отозвался неприятным эхом в начале осени, когда в дельте реки Миссисипи начался сбор урожая.

Вдруг выяснилось, что он будет рекордным — примерно в 1,2 раза выше, чем в предыдущем году. А такого же роста спроса на хлопок не произошло. И над рынком нависла угроза перепроизводства. Реакция на нее была закономерной: первые же сообщения о большом урожае «уронили» стоимость одного фунта хлопка до уровня 65—75 центов, т. е. на 13—24% ниже по сравнению с ценами «весенних надежд».

Именно, в силу таких ситуаций жизнь предпринимателя или торговца в рыночной экономике всегда полна неожиданностей и труднопредсказуемых проблем. Он должен все время быть начеку и постоянно следить за тем, что происходит на его и других рынках. Еще раз повторим: все рынки связаны между собой, сильнее или слабее, но связаны.

Изменения условий продаж-покупок на одном рынке отзываются эхом на всех других рынках.

Поэтому в конкурентной борьбе побеждает тот, кто:

- 1) более информирован;
- 2) способен предвидеть развитие событий на рынке;
- 3) хорошо понимает, как лучше построить свою коммерческую стратегию при том или ином изменении условий деятельности в будущем.

Эту логику рынка люди осознали очень давно. Об этом свидетельствует, например, история зерновых спекуляций, проведенных фараоном Египта по рекомендации его советника Иосифа. О ней рассказывается в Библии.

ЭКОНОМИКА В ЛИЦАХ

ИОСИФ

В самом начале Библии, в первой книге Моисея «Бытие» (главы 40 и 41), повествуется о торговой операции, проведенной египетским фараоном и его советником Иосифом.

По Библии, Иосиф, наделенный от Бога даром прорицания, сумел разгадать странные сны фараона.

Владыке Египта приснились 7 тощих коров, которые съели 7 тучных коров, а потом 7 пустых колосьев, которые съели 7 пышных колосьев.

Истолковав эти сны, Иосиф предсказал: Египет ждут 7 лет больших урожаев и 7 лет недорода и голода. Исходя из этого прогноза, Иосиф посоветовал фараону в первые 7 урожайных лет установить хлебный налог в размере 20% урожая, а остальное зерно скупать за счет казны и хранить все зерно до начала голодного периода. Поскольку урожаи были высоки, то цена на зерно упала и его удалось закупить в огромном количестве.

«И скопил Иосиф хлеба весьма много, как песку морского, так что перестал и считать; ибо не стало счета».

Когда же настал голод на земле Египта, фараон повелел Иосифу начать торговать накопленным хлебом.

«И из всех стран приходили в Египет покупать хлеб у Иосифа, ибо голод усилился по всей земле».

Цена хлеба при таком превышении величины спроса над величиной предложения



Возможно, именно так выглядел советник фараона Иосиф — первый известный в истории специалист по долгосрочному планированию рыночных сделок.

взмыла до небес. И фараон с лихвой вернул себе деньги, потраченные на покупку хлеба, — вся страна оказалась у него в долгу, и люди даже сами продавались ему в рабство, чтобы спасти свои семьи от голодной смерти.

Размышляя над историей зерновых спекуляций в Древнем Египте, описанной в Библии, экономист неизбежно приходит к двум основным выводам.

Во-первых, умение предсказать ситуацию на рынке может принести высокие доходы. Во-вторых, можно утверждать, что равновесие на рынке восстанавливается труднее, когда там появляется продавец или покупатель, более богатый или влиятельный, чем остальные (как это было в случае с фараоном — богатейшим из покупателей зерна, а затем крупнейшим из продавцов).

Вторжение в деятельность рынка такого особо мощного участника надолго и всерьез нарушает равновесие сил продавцов и покупателей.

В этих условиях рынку труднее достигать состояния равновесия и ситуация на нем долго остается выгодной только этому особо мощному участнику, диктующему свои условия сделок.

Если это происходит, то механизм рыночного ценообразования начинает работать со сбоями и экономист лишается главного ориентира коммерческой деятельности — объективно сложившихся цен.

Цены, продиктованные рынку самым сильным его участником (покупателем или продавцом), уже не отражают общей картины развития экономики страны и подают всем ее участникам ложные сигналы о том, что им выгодно, а что невыгодно изготавливать или покупать.

Зная это, мы можем сформулировать еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт четвертый.

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

Для ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Рыночное равновесие обычно сохраняется не дольше, чем, скажем, находится маятник в каждой из точек своего пути. Оно постоянно нарушается из-за изменений либо спроса, либо предложения. Рынку прихо-

дится снова и снова их согласовывать (балансировать), формируя новые равновесные уровни цен и объемы производства. Попробуем разобраться в том, как это происходит.

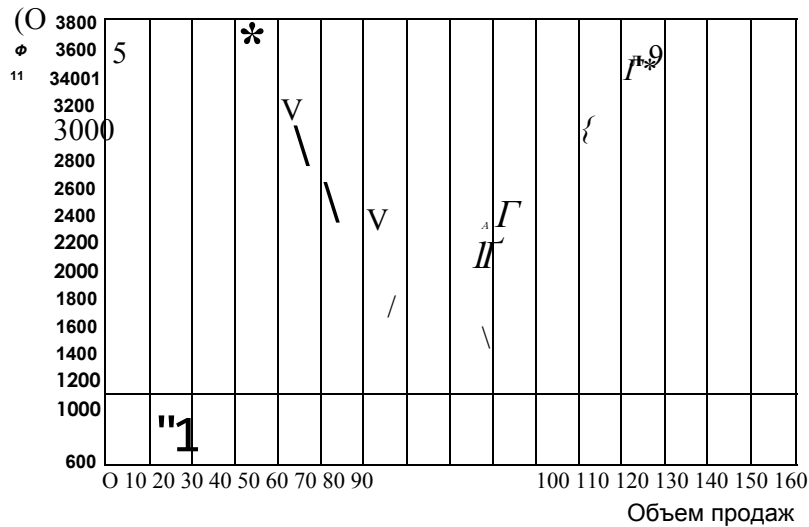


Рис. 4-6.
Изменение ситуации на рынке велосипедов при росте спроса (сдвиге кривой спроса).

Тонкая черная кривая 0, идущая правее и выше прежней кривой спроса (жирная линия) показывает новый вид кривой спроса и свидетельствует о том, что сбалансировать рынок удастся при большем числе продаж и более высокой, чем прежде, цене

Допустим, что в силу каких-то причин (например, благодаря снижению цен на других рынках и экономии в результате этого денег) покупатели обладают денежными средствами для покупки данного товара в больших объемах.

В этом случае произойдет изменение спроса на данный товар в целом. Если изобразить это графически, то кривая спроса (в нашем примере — на велосипеды) сдвинется от прежнего положения вправо-вверх (рис. 4-6).

Но изменение спроса не может изменить логику поведения на рынке продавцов. Конечно, они готовы предложить покупателям больший объем товаров, но лишь по более высокой цене. Поэтому повышение спроса в целом ведет не только к росту объемов продаж, но и к повышению равновесной рыночной цены.

Например, в Италии около 70% работников промышленных предприятий получают отпуска в августе (предприятия просто

закрываются целиком). И все эти отпускники дружно устремляются в курортные районы, к морю.

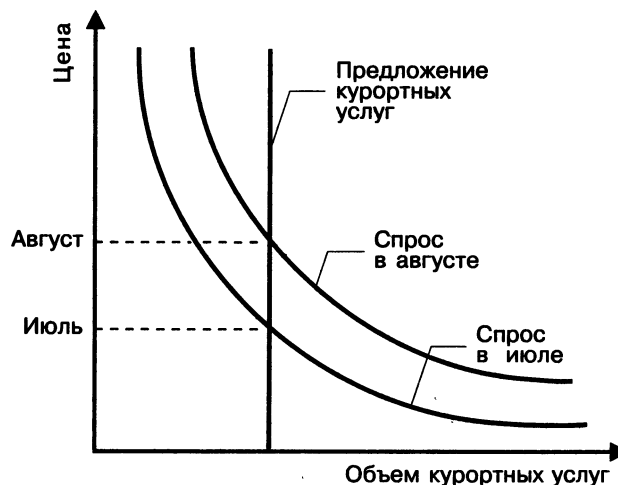
Соответственно, спрос на места в гостиницах и пансионатах и все виды услуг в этих районах скачкообразно взмывает вверх. Количество же гостиниц от этого не возрастает, и потому следствием сезонного роста спроса становится лишь рост цен — жизнь на курортах сразу дорожает на 40-50%. Эта ситуация хорошо видна на рис. 4-7.

Предложение продавцов (производителей) выставить на рынок больший объем товаров по более высокой цене объясняется тем, что для наращивания производства им нужно:

- 1) строить новые предприятия или цеха;
- 2) нанимать дополнительных рабочих;
- 3) покупать больший, чем прежде, объем сырья и материалов и т. д.

Иными словами, им самим придется предъявить больший спрос на рынках ресурсов производства. Для расширения

Рис. 4-7.
Рост спроса на курортные услуги в Италии в августе и его влияние на уровень цен на эти услуги



объема этих ресурсов (увеличения предложения) обществу потребуются дополнительные затраты. Придется, например, обучить дополнительное число работников новым профессиям или начать эксплуатацию ранее не использовавшегося месторождения полезных ископаемых.

Итогом станет рост цен на рынках ресурсов (факторов) производства.

И эти повышенные затраты на организацию выпуска дополнительного количества товаров производителям надо будет как-то компенсировать.

А значит, произвести большее число товаров они согласятся лишь при одном условии: если цена будет возмещать те повышенные затраты, с которыми сопряжено производство большего числа товаров.

В итоге на рынок поступит больше желанных для покупателей товаров. Но не по прежней, а по более высокой цене. При этом, соответственно, покупатели согласятся приобрести меньше товаров, чем они были бы готовы сделать, сохранится цена на прежнем уровне. И все же количество покупок будет большим, чем возможно было раньше — до повышения доходов покупателей.

Так рынок достигнет новой ситуации равновесия. Как хорошо видно на рис. 4-6, при этом точка пересечения кривых спроса и предложения сдвинется вправо-вверх, т. е. изменятся обе характеристики равновесного состояния рынка:

- равновесное количество товаров и
- равновесная цена.

По-иному реагирует цена на изменение условий предложения товаров на рынке.

Причины таких изменений могут быть разными. Допустим, что изготовителям удалось внедрить новую технологию производства и снизить благодаря этому затраты на изготовление товаров.

К чему это приведет?

К тому, что станет возможно изготавливать товаров больше при тех же суммарных затратах на производство и сохранении ранее сложившейся величины прибыли.

Но если рынок был сбалансирован при прежнем уровне цены, то дополнительные товары сбыта не найдут: по прежней цене покупателей на них не будет. Однако изготовителям есть куда отступать: благодаря снизившимся затратам на производство они ради увеличения объема продаваемых товаров могут теперь пойти на уступки и снизить цену.

Что произойдет на рынке в этом случае, показано на рис. 4-8.

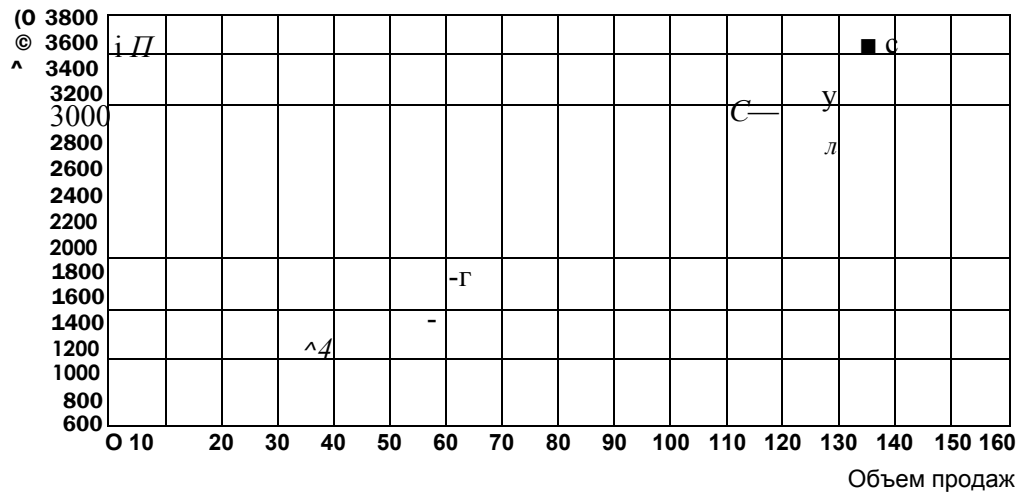


Рис. 4-8.
Изменение ситуации на рынке велосипедов при росте предложения.
 Тонкая черная линия, идущая правее и ниже прежней кривой предложения (пунктирная линия), показывает новый вид кривой предложения и свидетельствует о том, что сбалансировать рынок удастся при большем числе продаж и более низкой, чем прежде, цене

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как сдвинется кривая спроса на графике, если доходы граждан страны упадут?
2. Почему внедрение ресурсосберегающих технологий в развитых странах означает для стран, обладающих большими запасами полезных ископаемых, возможность сокращения доходов?
3. Почему туристические агентства изменяют цены путевок в зависимости от сезона?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Формирование рыночных цен. Согласование интересов продавцов и покупателей в ходе рыночного торга приводит к формированию компромисса в виде равновесной цены. При такой цене удастся продать все количество товаров, которое изготовители (продавцы) согласны

предложить на продажу. Этот объем товаров называется равновесным.

Как достигается рыночное равновесие. Возникновение равновесной цены происходит потому, что отклонения рынка от равновесного состояния — дефицит или избыток товаров — невыгодны продавцам и покупателям. Избыток товаров невыгоден продавцам, а дефицит товаров — покупателям. При достижении рынком равновесного состояния интересы продавцов и покупателей согласовываются наилучшим образом.

Причины и следствия нарушения рыночного равновесия. Рыночное равновесие постоянно нарушается изменениями на стороне либо спроса, либо предложения, либо и того и другого вместе. Поэтому рынок, как маятник, всегда стремится к равновесию и постоянно от него отклоняется.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

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

Мир денег

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

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

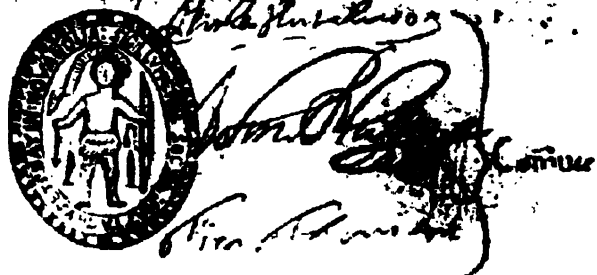


ТН151 «I B'И «г ТА ^ГГ/ ^{ЪСГ 13»}

ShuL.iv £-г <1и* |Г«т. е- М гРз скиК/#*
 Се1 *пуг@iК* ЫВД»НАД|1 Ыкйу*1ие^»
 с^ии I* імт<кя^ші"
 I («||к(I<Ьу; Iке^«к&4(Г ИХіКіЦіГіГ'.
 Гив«г4іііжіе <»Кітг кіРіьЦ

Тт«Ц) > ВВЕ^і«у.N..

ГсЬтшгу ік*Л?тА» I ^ Ое» В у Щнье
 the General Court



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

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

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

*Уильям Ю. Гладстон (1809—1898)
премьер-министр Великобритании*

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

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

§ 14. Причины возникновения, формы и функции денег

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

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

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

Например, в XV в. в Исландии платежным средством служила сушеная рыба, и потому тогдашний справочник цен (прейскурант) выглядел следующим образом:

- за подкову — 1 рыбина;
- за пару женских башмаков — 3 рыбины;
- за бочонок вина — 100 рыбин;
- за бочонок сливочного масла — 120 рыбин.

С МОНЕТОЙ СКВОЗЬ ВЕКА

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

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

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

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

Такой поступок вызвал возмущение граждан и привел к появлению в стране двух видов денег: те серебряные рубли, которые удалось сохранить, стали самым желанным средством обращения, и за них можно было купить абсолютно все — в отличие от медных рублей, которые никто



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

принимать не хотел. Следствиями такого развала денежной системы немедленно стали разрушение торговли и рост цен.

Кончился же денежный эксперимент царя Алексея Михайловича восстанием в Москве 4 августа 1662 г. Это восстание, вошедшее в историю под названием «Медного бунта», жестоко подавили — более 1 тыс. человек было убито, повешено, потоплено в Москве-реке, но тем не менее через год обесцененные медные деньги в России были изъяты из обращения.

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

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

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

- 1) однородность;
- 2) высокая ценность даже малого объема;
- 3) устойчивость к воздействиям окружающей среды;
- 4) легкая делимость на произвольные по размеру части;
- 5) умеренная ограниченность;
- 6) относительная стабильность предложения.

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

Лишь относительно недавно в денежном мире произошла революция — появились бумажные деньги. Впервые они были пущены в обращение в Древнем Китае в IX в. Впрочем, и в других странах широко пользовались заменителями «настоящих денег», т. е. монет из благородных металлов. Номинал таких знаков оплаты удостоверялся печатью государя или подписью и личной печатью купца или банкира. Например, на Руси для этого пользовались кусочками штемпелеванной кожи, а в Китае император Хубилай в XIII в. повелел «чеканить» деньги из коры тутового дерева, заверяя их своей императорской печатью.

В странах западной цивилизации пионером в деле широкого выпуска бумажных денег стали Североамериканские Штаты (предтеча нынешних Соединенных Штатов Америки) — в 1690 г. такие денежные знаки стал печатать штат Массачусетс. В Европе первой решила перенять американский опыт Франция: в 1716—1720 гг. знаменитый экономист и банкир Джон Ло начал печатать банкноты Королевского банка.

Первоначально наибольшее распространение получили банкноты, что означает «банковские билеты». Такой банковский билет выписывался банкиром. Это

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

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

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

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

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

- 1) выраженные в тех же денежных единицах, что и наличные деньги;
- 2) хранящиеся в специальных коммерческих организациях — банках;
- 3) используемые для расчетов путем изменения записей в специальных книгах или на магнитных носителях для компьютеров.

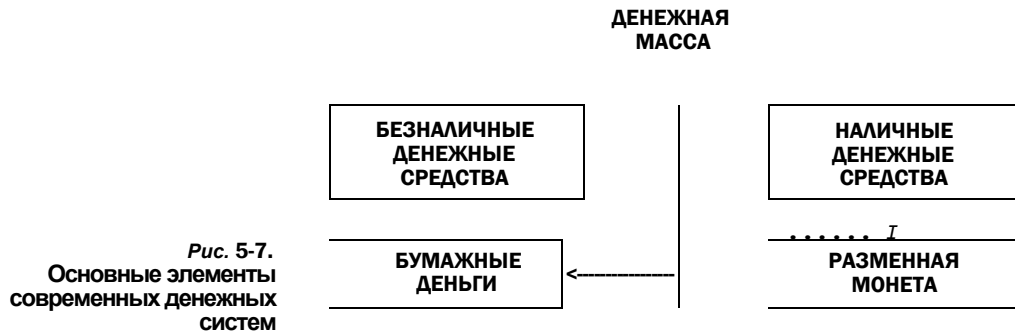
С учетом этого устройство современных денежных систем можно представить так, как показано на рис. 5-1.

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

Эмиссия денег — выпуск в обращение дополнительного количества денежных знаков.

Наличные' денежные средства — бумажные деньги и разменная монета.

Безналичные денежные средства — суммы, хранящиеся на счетах граждан, фирм и организаций в банках и используемые для расчетов путем изменения записей в банках о том, кому какая сумма таких денежных средств принадлежит.



СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Какие деньги были на Руси

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

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

С древнейших времен Русь, а позднее и Московское государство, не имея собственной добычи металлов, получали их в слитках, монетах и изделиях от других наро-

дов через торговлю и пользовались иностранной монетой в торговом обороте наряду с мехами. Наиболее широко на Руси ходили арабские денежные знаки: золотые динары, серебряные диргемы и медные фельсы. Если для расчетов не хватало разменной монеты, нормальным считалось разрезать монеты на части. Иногда их даже специально чеканили с учетом этого обстоятельства. На обороте монеты делался крест, позволяющий точно разделить ее на две или четыре части.

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

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



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

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

Образно сказал о рождении денег выдающийся историк Фернан Бродель:

«Как только происходит обмен товарами, немедленно же раздаётся и лепет денег».

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

Сегодня в мире экономики деньги выполняют три основные функции (рис. 5-2):

- 1) средства обмена;
- 2) средства измерения (учета);
- 3) средства сбережения.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы главные признаки товара, способного играть роль денег?
2. Почему в качестве денежного товара лошади менее удобны, чем золотой песок?
3. Из каких основных элементов состоит денежная масса?

§ 15. Роль денег как средства обмена

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

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

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

Действительно, представьте, что пастух принес на рынок овечьи шкуры, чтобы выменять на них башмаки; обувщик принес башмаки, чтобы выменять на них полотно; а ткач принес полотно, чтобы выменять на него шкуры. Каждый из них предлагает свой товар тому, у кого хочет выменять желанные блага. Но, увы, взаимного интереса не находит, и обмен не получается (рис. 5-3 а).

Именно такие ситуации делают крайне неудобной ту форму обмена, с которой мы здесь сталкиваемся. Она называется бартером.

При бартере ты должен найти партнера, который обладает нужным тебе благом и готов обменять его на то благо, которым располагаешь ты сам. Чем шире становился круг благ, которые люди создавали и которыми хотели обмениваться, тем труднее становилось вести обмен на основе таких принципов.

В ситуации, проиллюстрированной рис. 5-3 а, участники обмена смогут выйти из тупика лишь в том случае, если один из них догадается пойти на двухшаговый обмен. Как мы видим на рис. 5-3 б, до этого первым додумался пастух: он поменял принадлежащие ему шкуры на полотно — товар, который лично ему не нужен. Но за это полотно он получил, наконец, у

Рис. 5-3 а.
Организация обмена товарами без использования денежного товара. Пунктирные стрелки показывают неудовлетворенные запросы всех участников торга

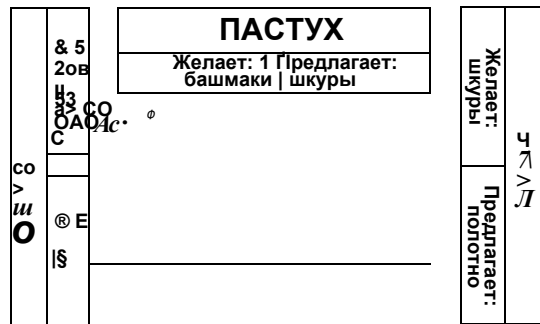
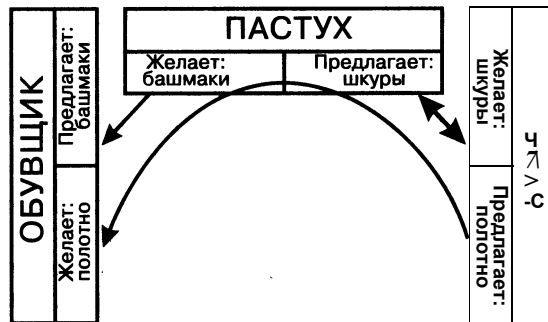


Рис. 5-3 б.
Организация обмена товарами с использованием денежного товара (полотна). Полотно, пройдя через руки пастуха, связало всех торгующих между собой в одну цепь, и каждый получил то, что хотел. Обододоострые стрелки символизируют запросы и предложения



обувщика (нуждавшегося в полотне) именно то, что желал иметь с самого начала, — башмаки. Это означает, что на этом рынке полотно взяло на себя роль денег (или, как иногда говорят, денежного товара). И тогда стало возможно справиться с несовпадениями меновых желаний и возможностей участников обмена.

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

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

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

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

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

Деньги служат тем универсальным языком, с помощью которого легко договариваются между собой все продавцы и покупатели. И пока с деньгами все в порядке, «разговор торговли на языке денег» происходит без проблем. Но если дела в денежном мире разлаживаются, то торговлю сразу же начинает «лихорадить», а следом «заболевает» вся экономика.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Когда коллекционеры марок меняются друг с другом, то с какой формой обмена мы здесь сталкиваемся?
2. Что такое денежный товар?
3. Какое влияние развитие специализации оказало на формы организации торговли?

§ 16. Роль денег как средства измерения

Менее очевидна, „о не менее важна ^{ТМ} роль денег — роль средства измерения (учета).

В механизме бартерной торговли на примере рис. 5-3 участники рынка в конце концов придумали единый товар, в котором соизмерили свои желания и

предложения. Таким денежным товаром здесь оказалось полотно.

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

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

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

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

Т а б л и ц а 5-1

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

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

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

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

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

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

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

ПОСЧИТАЕМ - ПОДУМАЕМ

Посмотрим на табл. 5-1. В ней 8 товаров, и каждый из них может быть оценен семью разными способами: через тот или иной товар, принимаемый в бартерной торговле. Такие цены принято называть «относительными», поскольку каждый товар как бы соотносится с остальными. Обратим внимание и на то, что каждая из этих относительных цен имеет два облика.

Так, если за 1 т бензина можно получить 70 кг мяса, то, соответственно, относительная цена 1 кг мяса, выраженная «в бензине», — 14,29 кг (1000 кг бензина : 70 кг мяса).

Поэтому в нашей таблице из восьми товаров присутствует 28 относительных цен. Общая же формула расчета числа относительных, «черезтоварных» цен (K), не-

обходимого для бартерной торговли, имеет вид:

$$K = N \times (N - 1) : 2.$$

Это означает, что для рынка, на котором к обмену предлагается всего 50 товаров, потребуется

$$50 \times (50 - 1) : 2 = 1225 \text{ цен.}$$

А если бы обмен шел с использованием денег — единого соизмерителя, то участникам рынка надо было бы знать всего лишь 50 денежных цен — по одной на каждый товар. Иными словами, бартер затрудняет процесс обмена как в силу необходимости найти прямые совпадения предлагаемых и желаемых товаров, так и по причине непомерного роста объема информации, которую приходится держать в голове его участникам.

Бартер на самом деле крайне неудобная форма обмена. Мало того что он требует совпадения меновых интересов его участ-

ников, но он порождает огромную множественность «черезтоварных» цен. Например, каждый товар в табл. 5-1 имеет 7 цен —

в зависимости от того, через какой иной товар мы пожелаем выразить его ценность.

При бартере неизбежно обнаруживается, что одни товары нужны более широкому кругу покупателей, чем другие. И такие наиболее желанные товары становятся заместителями денег — денежными товарами.

Видимо, именно такое выделение товаров — «королей бартерного соизмерения» — и привело людей к гениальному открытию. Его суть внешне проста:

рыночная ценность абсолютно всех товаров может быть соизмерена через один и тот же денежный товар, или, проще говоря, деньги.

Эта, казалось бы, столь очевидная мысль дала не менее мощный импульс всему экономическому прогрессу человечества, чем изобретение колеса или паровой машины. Ее практическая реализация позволила перейти от сложного и медленного бартера к наиболее удобной и быстрой форме обмена — торговле — и открыла дорогу для дальнейшего развития специализации и роста производительности.

Но если люди утрачивают доверие к деньгам, то древний бартер немедленно

возрождается, а затем появляются новые денежные товары.

Так, в конце 80-х годов в Польше расстройство экономики и денежного хозяйства привело к тому, что злотый — денежная единица страны — фактически был вытеснен из обращения товаров. Его заменили наиболее общепризнанные денежные товары — сигареты и водка. Это значит, что цены всех товаров люди стали назначать в пачках сигарет и бутылках водки. В этих «денежных единицах» стали заключаться даже договоры между предприятиями на поставку товаров.

Поскольку переход от денежной торговли к бартерной затрудняет торговлю и усугубляет экономические трудности страны, понятно то внимание, которое правительства всех стран мира уделяют поддержанию порядка в денежном хозяйстве.

Если в этом хозяйстве дела обстоят нормально, то можно не только улучшить условия для торговли. Появляется возможность организовать учет доходов и расходов граждан и фирм в единой системе единиц измерения. Значит, облегчается и организация производственно-коммерческой деятельности, равно как и деятельность государственных органов.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Почему людям необходим единый соизмеритель товаров?
2. Какой товар может стать денежным в ситуации бартера?
3. Сколько бартерных цен существует на рынке с 25 товарами?

§ 17. Роль денег как средства сбережения

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

*Деньги? — Деньги
Всегда, во всякий возраст нам пригодны;
Но юноша в них ищет слуг проворных
И не жалея шлет туда, сюда.*

*Старик же видит в них друзей надежных
И бережет их как зеницу ока.*

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

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

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

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

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

Для использования неденежных активов, таким образом, владельцу надо либо найти способ прямо обменять их на нужные ему блага, либо сначала превратить неденежные активы в деньги. Последнее возможно только путем ликвидации (продажи) активов.

Однако если активы хранятся в форме денег, то задача предельно облегчается. Ведь деньги можно использовать для приобретения нужных благ без всяких промежуточных операций, т. е. непосредственно. Деньги имеют большое преимущество перед остальными активами — они абсолютно **ликвидны**.

Действительно, для продажи дома, земельного участка или картины знаменитого художника (ликвидации имущества) требуются время и немалые усилия. Более того, заранее даже трудно сказать, сколько удастся выручить денег. Например, мало кому удастся точно предсказать результаты аукционов знаменитой фирмы «Сотбис», где обычно продаются картины великих художников. Иногда цены взлетают до небес, а иногда полотна снимают с торгов: никто не хочет дать за них и стартовой, минимальной цены. Следовательно, все неденежные формы сокровищ куда менее ликвидны, чем сами деньги.

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

Ликвидность — степень легкости, с которой какие-либо активы могут быть превращены владельцем в деньги.

Поэтому сбережение денег как таковых в принципе наиболее удобно, поскольку денежные сбережения могут быть использованы для трат немедленно.

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

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

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

Но даже если в денежной системе страны все обстоит нормально и выпущенные в обращение деньги признаются всеми и как средство обращения, и как средство сбережения, то это еще не означает, что хранение сбережений в форме денег — однозначно наилучшее решение.

Нет, речь идет не о возможности ограбления (хотя похитить сумму денег, на которую можно купить дом, куда легче, чем украсть сам дом!).

Дело в том, что накопление сокровищ в денежной форме чревато для их владельца определенными потерями. Эти потери порождаются двумя причинами:

1) упущенной возможностью получения дохода. Деньги могли бы принести доход при вложении их в коммерческие операции;

2) обесценением денег в результате роста цен (разговор об этом нас ждет в следующей главе).

Поэтому выбор формы накопления сокровищ — сложная экономическая задача, решать которую при-

ходится всем: и профессиональным экономистам, и простым гражданам, которым удалось сделать хотя бы небольшие сбережения.

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

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

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

Рецепт пятый.

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

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие блага чаще всего играют роль сокровищ?
2. Почему в качестве государственных сокровищ обычно используется золото, а не антиквариат?
3. Почему хранить сокровища в форме кладов невыгодно?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Причины возникновения, формы и функции денег. Деньги были придуманы человечеством прежде всего для облегчения торговли. Первоначально роль денег играли самые различные блага, и лишь потом появились современные формы денег.

Признаком денег является способность выполнять три функции: средства обмена, средства измерения рыночной ценности товаров и средства сбережения.

Роль денег как средства обмена. Деньги облегчают торговлю потому, что они принимаются к обмену на любые товары. Это позволяет сделать торговлю универсальной и разнести во времени факт продажи товара и использования вырученных денег для покупки другого товара.

Г Л А В А П Я Т А Я

100

Мир денег

Роль денег как средства измерения. Возникновение современных форм денег было вызвано неудобством бартера, который замедляет обращение товаров и требует чрезвычайной множественности относительных цен. Деньги позволили упростить функционирование механизма цен и облегчили всю хозяйственную жизнь общества. Деньги, кроме того, позволяют выразить ценность всех товаров в единой системе мер и учитывать их для нужд контроля и управления.

Роль денег как средства сбережения. Деньги позволяют накапливать сокровища в наиболее ликвидной форме. Но обладание сокровищами в чисто денежной форме может быть сопряжено с потерями. Эти потери могут иметь вид неполученного дохода, который можно было бы извлечь при вложении сбережений в коммерческие операции. Кроме того, денежные сбережения могут пострадать от инфляции.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

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

Законы денежного обращения

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. КАК ДЕНЬГИ ОБОРАЧИВАЮТСЯ?
2. ПОЧЕМУ ИЗБЫТОК ЗОЛОТА
МОЖЕТ БЫТЬ ОПАСЕН?
3. КАКАЯ БЫВАЕТ ИНФЛЯЦИЯ?



Это знаменитый золотой червонец — монета, которая помогла России справиться в 20-х годах с затяжной и тяжелой инфляцией.



В средневековых городах в качестве менял обычно выступали ростовщики. В кабалу к ростовщикам попадали не только бедные горожане и крестьяне, но иногда и знатные феодалы.

Если бы все цены и доходы росли в равной мере, то никто бы не пострадал. Но этот рост не одинаков. Многие теряют, и лишь немногие выигрывают.

Ирвине Фишер

§ 18. Факторы формирования величины денежной массы

Денежная масса — сумма денег, которой граждане, фирмы и государственные организации страны владеют и которую используют для расчетов и в качестве сбережений.

Каждая денежная единица несет на себе обозначение своего номинала (например, 500 рублей). Сумма номиналов всех наличных денежных знаков, а также сумма денежных средств, которые принадлежат гражданам, фирмам и государству, но существуют в безналичной форме, называются **денежной массой страны** (в экономической науке существуют более строгие и различные определения денежной массы, но мы пока ограничимся приведенным выше).

Сколь велика должна быть эта денежная масса, сколько денег надо выпустить в обращение?

Этот вопрос издавна занимал умы ученых и государственных деятелей. Многие из них считали, что чем в стране больше денег, тем лучше. Это-де позволит наиболее полно использовать все имеющиеся ресурсы и тем самым ускорит путь к повышению благосостояния всей нации.

Вероятно, любой из нас также приветствовал бы получение как можно большей суммы денег. Но действительно ли простое увеличение общей суммы обращающихся в стране денег прямо ведет к росту ее богатства?

К сожалению, не все так просто. Длительный опыт использования денег помог людям понять, что существуют объективные факторы формирования денежной массы.

Поскольку деньги предназначены прежде всего для обеспечения нужд торговли, то именно потребности торговли прямо влияют на объем денежной массы. Первые два фактора формирования денежной массы:

1) объем продающихся на рынках этой страны товаров и

2) их цены (определяемые, как мы уже знаем, соотношениями спроса и предложения).

Раз предложение товаров и цены уже сформировались, то очевидно, что для технического обеспечения



торговли необходима соответствующая масса денежных знаков. Иными словами, денег в стране должно быть достаточно для бесперебойного осуществления торговых сделок по сложившимся ценам.

Но в результате торговли деньги постоянно переходят от одного владельца к другому. Это означает, что каждый денежный знак успевает в течение фиксированного периода времени (дня, месяца, года) «поучаствовать» во многих платежных операциях.

Допустим, что утром на рынке вы отдали за покупку купюру в 1 тыс. руб. Во второй половине дня продавец на рынке расплатился этой купюрой в ресторане за свой обед. А владелец ресторана отдал все ту же купюру продавцу цветов за букеты для украшения зала. Следовательно, в течение одного и того же дня одна купюра в 1 тыс. руб. обеспечила осуществление сделок на 3 тыс. руб., для чего потребовались бы три аналогичные купюры, если бы их путь обрывался после каждой сделки.

Но путь денежных средств не обрывается после каждой сделки, а значит, стране реально нужна денежная сумма, значительно меньшая по номиналу, чем общий объем сделок. Таким образом, третий фактор формирования потребной и достаточной для страны массы денег — **скорость обращения денег**.

Очевидно, что реально необходимая стране масса денег будет тем меньше, чем проворнее денежный знак движется по рынкам, чем большее число раз он переходит из рук в руки.

Скорость обращения денег — число раз, которое каждая денежная единица участвовала в течение года в обеспечении любых сделок.

Для тех, кто хочет знать больше

ПОСЧИТАЕМ - ПОДУМАЕМ

Как же определить, сколько раз каждый денежный знак в течение года меняет своего владельца? Ведь за каждым рублем не уследишь, а судьбы у них разные. Один так и скачет от владельца к владельцу, а второй попал в детскую копилку или в коллекцию нумизмата (собирателя денежных знаков) и лежит там неподвижно десятилетиями.

И все же экономисты научились рассчитывать, хотя, конечно, только в среднем, скорость обращения денег для всей их массы, обращающейся в стране в течение года.

Для расчета надо просто разделить общую стоимость всех товаров, проданных

в стране в течение года, на количество денег, находившихся в обращении по сведениям национального банка.

Например, допустим, что в какой-то стране за год было продано товаров и услуг на 10 млн фунтов, а в обращении находилось 2 млн фунтов. Делим 10 на 2 и получаем, что в течение года каждый фунт в среднем обернулся 5 раз, т. е. участвовал в покупке и продаже товаров именно это количество раз. Если при этом в стране с наличными деньгами был полный порядок, то можно предположить, что эта скорость обращения денег для данной страны нор-

мальна и ее нужно поддерживать и в будущем.

По динамике скорости обращения денег можно сделать вывод о состоянии всей экономики страны. Если она развивается устойчиво и ее денежное хозяйство хорошо управляется, то скорость обращения денег будет колебаться незначительно. Например, на протяжении 1980-1986 гг. скорость обращения денег колебалась: в Японии — между 1,01 и 1,2; в ФРГ — между 8,9 и 9,6; в США — между 1,24 и 1,45. Диапазон колебаний, как нетрудно подсчитать, весьма узкий — 20%, хотя абсолютные значения скорости обращения денег весьма различаются по странам, отражая исторически сложившиеся традиции денежного обращения.

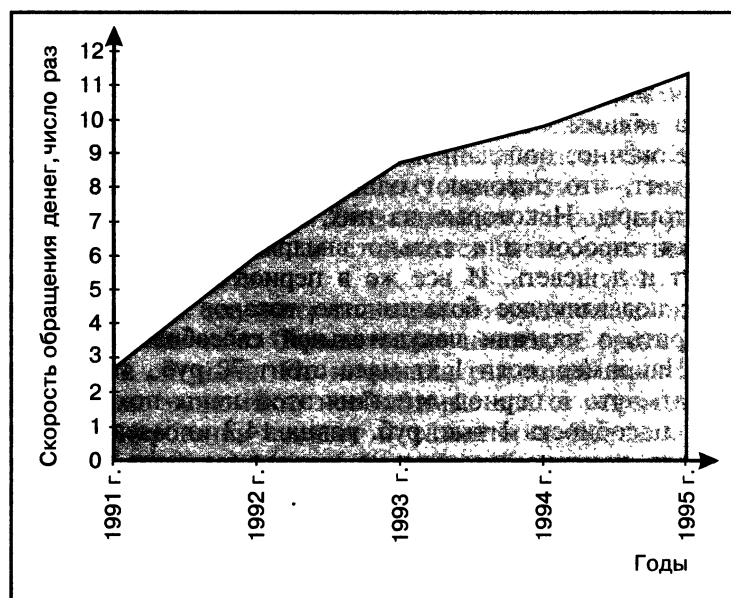
Напротив, в Великобритании, экономика которой переживала большие трудности, скорость обращения денег изменилась за те же годы очень заметно: с 3,9 до 1,1. Правда, это изменение имело довольно устойчивую тенденцию к снижению скорости обращения.

Та же картина характерна и для России, переживающей трудный процесс воссоздания рыночной экономической системы. Как хорошо видно на рис. 6-1, начало в 1992 г. радикальных изменений в организации хо-

зяйственной жизни сразу же вызвало резкое увеличение скорости обращения денег. Деньги как бы побежали по «кровеносным сосудам экономики» со скоростью куда большей, чем была присуща хозяйству в условиях командной системы. В результате всего за два года (1993-1994 гг.) скорость обращения денег возросла в 3,14 раза.

Выяснив все три фактора, влияющие на общее количество денег (наличных и безналичных), необходимое стране для нормальной организации экономической жизни, мы теперь без труда поймем смысл закона обмена, сформулированного американским ученым Ирвингом Фишером. Он заключается в том, что количество денег, обращающихся в стране, должно точно соответствовать объему торговых сделок за год и достигнутой скорости обращения местной валюты. Скорость эта вполне поддается управлению и зависит от работы банковской системы страны и от уровня технического оснащения учреждений, которые участвуют в денежных операциях. Чем выше техническое оснащение банков, чем шире они используют современные компьютеры и спутниковые линии связи, тем быстрее оборачиваются деньги и тем меньше их надо для нормального функционирования хозяйства.

Рис. 6-1.
Изменения скорости обращения денег в России в 1991-1995 гг.



Закон обмена может быть записан как уравнение следующего вида:

$$M \times V = P \times O,$$

где: M — средняя масса денег, которая необходима стране для обеспечения нормального денежного обращения;

P — средние цены товаров и услуг, продававшихся в стране в течение данного года;

O — объем товаров и услуг, продававшихся в стране в течение данного года;

V — скорость обращения денег (среднее число оборотов денег, число раз за год).

Это уравнение позволяет понять реальные зависимости, определяющие состояние денежной системы любой страны.

Так, если в стране растут цены, то даже при неизменном объеме производства и той же скорости обращения денег масса денег в обращении должна быть увеличена. Если же деньги начинают обращаться быстрее, а цены и объемы производства не возрастают, то страна может обойтись меньшим количеством денег.

Если в стране требования закона обмена нарушаются, то платой за это обычно становится рост цен.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие факторы определяют нужную стране массу денег?
2. Как рассчитывается скорость обращения денег?
3. Что произойдет в стране с ценами, если в обращение будет выпущено слишком много денег?

§ 19. Причины и виды инфляции

На смену стабильным веками ценам пришли периоды общего повышения цен. Они получили название **инфляция** (от латинского *inflatio* — «вздутие»).

Сегодня это слово — одно из наиболее часто употребляемых на страницах прессы: в XX в. инфляция стала общим бедствием большинства стран мира.

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

Например, если 1 кг мяса стоит 70 руб., то можно сказать, что в период действия этой цены покупательная способность 1 тыс. руб. равна 14,3 кг мяса (это не значит, конечно, что мы не можем выразить покупательную способность денег и через другие товары или их набор).

Изменения покупательной способности денег оцениваются с помощью простой формулы:

Инфляция — процесс повышения общего уровня цен в стране.

Покупательная способность денег — объем благ и услуг, который может быть приобретен на некоторое количество денег в данный момент времени.

где: $I_{\text{пед}}$ — индекс покупательной способности денег;
 $I_{\text{ц}}$ — индекс цен, т. е. специальный показатель, характеризующий, насколько цены повысились по сравнению с предшествующим годом.

Например, если за год цены в стране возросли на 70% (индекс цен = 1,700), то мы можем рассчитать, что в результате этого покупательная способность денег упала более чем на 40% и составит лишь 58,8% (1/1,700) от той, которая существовала на начало года.

Понятно, что инфляция — явление неприятное и, сталкиваясь с очередным повышением цен, никто радости не испытывает. Но разве нельзя приспособиться и нормально жить и при инфляции? Почему экономисты так ратуют за жесткие меры ее подавления? Почему они считают, что инфляция — явление не только неприятное, но и просто опасное для страны? В чем причина такой озабоченности?

Дело в том, что инфляцию крайне трудно держать под контролем. А когда она из-под контроля вырывается, то может перерасти в **гиперинфляцию**.

Гиперинфляция — ситуация в экономике > когда рост общего уровня цен в стране в течение месяца превышает 50% или когда цены за год повышаются на 1000%.

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

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

Дело в том, что гиперинфляция для экономики так же опасна, как СПИД для человека. И такое сравнение не просто желание найти образ поярче.

Здесь действительно есть большое сходство. Ведь СПИД сам по себе человека не убивает. Он лишь разрушает важнейшую систему организма — иммунную, делая человека беззащитным перед другими болезнями, которые и становятся непосредственной причиной смерти.

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

Инвестирование — направление денег на приобретение дополнительного капитала.

Поняв закономерности денежного обращения и его «болезни», мы можем теперь сформулировать следующий рецепт экономического благоразумия.

Рецепт шестой.

Денежное обращение должно находиться под пристальным контролем государства, чтобы не развивалась инфляция.

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Виноват ли Колумб в «революции цен»?

Ка к ни хороши серебро и золото в качестве денежных товаров, но и они не страхуют людей от проблем, а однажды даже стали причиной крупных потрясений в жизни европейцев.

XV век вошел в историю человечества как эпоха крупнейших географических открытий. Уже в самом конце этого века, в 1492 г., Христофор Колумб открыл Америку, и началось освоение новых богатейших колоний. Из-за океана в Европу хлынул огромный поток золота и серебра. На протяжении XVI в. количество золота в европейских странах увеличилось с 550 до 1192 тыс. т, т. е. более чем в 2 раза. Серебра же в Европе стало больше в 3 раза — его количество возросло с 7 до 21,4 млн т.

Но вскоре европейцы обнаружили, что заморское золото как будто несло в себе проклятие тех индейцев, у которых его отобрали или которых заставили каторжным трудом добывать золото в подземных рудниках. С увеличением добычи золота оно дешевеет, и это нарушает прежние пропорции обмена монет на товары, условия производства которых почти не изменились. В итоге цены всех товаров резко возросли. Этот рост был столь быстрым, что навсегда вошел в историю Европы под названием «революция цен».

«Революция цен» охватила все товары — и сельскохозяйственные, и промышленные — и привела к обнищанию большинства европейцев. Еще больше разбогатели лишь купцы да владельцы золотых рудников в колониях.

Любопытно, что наиболее разрушительное воздействие «революция цен» оказала на страны, которые были лидерами в завоевании колоний, — Испанию и Португалию. Именно через эти страны и хлынул в Европу поток награбленного золота, но именно они



Именно так — в виде добровольного дара Колумбу — предпочитали современники изображать происхождение золота, потекшего в Европу после завоевания заморских колоний.

и пострадали от него в наибольшей мере, не разбогатев, а, наоборот, обнищав. Именно в Испании цены повысились в наибольшей мере — в 4,5 раза, и из-за этого многие товары стали настолько дорогими, что никто не хотел их покупать. Следствием же этого стал упадок промышленности и торговли, что надолго погрузило Испанию в бедность, сделав ее нищей окраиной Европы.

Легко доставшееся Испании и Португалии золото утекло как песок сквозь пальцы. Поневоле вспоминается пушкинский пересказ теории Адама Смита, что для богатства государства нужно не золото, а простой продукт — результат труда крепкой промышленности и устойчивого сельского хозяйства.

Г Л А В А Ш Е С Т А Я

Для тех, кто хочет знать больше

Понять механизмы той «революции цен», о которой говорится в исторической вставке «Виноват ли Колумб в «революции цен»?», можно, если использовать закон Фишера. Что же произошло в европейских странах, когда туда хлынуло потоком золото из американских колоний? Поскольку золото было денежным товаром, то это означало резкий рост величины M — массы денег. Но при этом не изменились ни O — количество реально созданных европейцами товаров и услуг, ни V — скорость обращения денег.

Значит, равенство правой и левой частей уравнения (тождества) Фишера могло быть восстановлено только за счет соответствующего скачка цен (P). Именно это и произошло в потрясенной Европе, где ранее цены веками были почти неизменны и общеизвестны. Недаром же именно в европейском коммерческом праве родилось понятие о «справедливой цене». Его творцы исходили из того, что цена, которую заслуживает данный товар, очевидна: ведь ее знали еще деды и прадеды. Увы, инфляция уничтожила «справедливые цены».

Но что вызывает инфляцию, каковы ее причины и можно ли ее устранить?

Эти вопросы на протяжении, пожалуй, всего XX века были в центре внимания экономической науки. Поначалу причиной инфляции считали повсеместный переход к бумажным деньгам.

Обосновывалось это тем, что, пока деньгами были золотые монеты, количество денег в обращении жестко зависело от золотого запаса страны. А значит, вроде бы нельзя было напечатать «пустые», т. е. не обеспеченные золотом, деньги. Правда, история полна примеров «порчи денег», когда короли и императоры жульнически выпускали неполновесные монеты, увеличивая свои доходы.

Да и во времена золотых денежных систем вспышки инфляции случались. Примером служит Колумбова «революция цен», о которой мы говорили выше.

И тем не менее, как хорошо видно на рис. 6-2, отказ от «золотого стандарта», от привязки денег к золоту, действительно стал началом неуклонного обесценения денег и

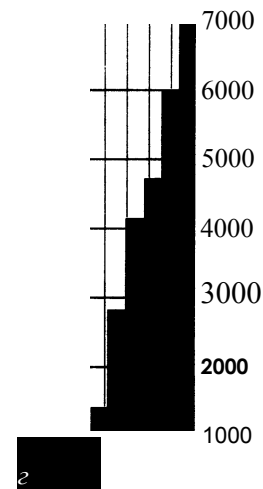


Рис. 6-2.
Динамика розничных цен
в Англии за 300 лет
(в логарифмической
шкале)

вызванного этим роста цен (в данном случае в Англии).

Главный аргумент против бумажных денег состоял в том, что такие деньги правительства, которым вечно не хватает средств, могут напечатать в любом количестве. А появление в обращении денег, которые не обеспечены реальным золотом или ценными товарами, и порождает инфляцию.

Конечно, определенный резон в этом утверждении есть. Наглядным примером служит история Германии. После Первой мировой войны здесь разыгралась бешеная инфляция: цены за 1920-1923 гг. возросли в триллион раз, а денежная масса составила 496 квинтиллионов марок! И виновато в этом в значительной мере было правительство страны. Оно пыталось выгнать страну из разрухи, заставляя Центральный банк выпускать все больше денежных знаков.

Однако даже после того, как во многих странах эмиссия денег была взята под строгий контроль парламентам, инфляция не исчезла.

Когда экономическая наука взялась за более глубокие исследования, то было об-

наружено, что у инфляции есть несколько причин и сама инфляция бывает разной.

Бывает инфляция спроса, когда люди, коммерческие фирмы и правительство в силу обстоятельств тратят больше денег, чем стоят производимые страной товары. Иными словами, спрос в целом оказывается больше суммарного предложения товаров, а это неизбежно ведет к росту цен. В данном случае — к росту общего уровня цен, т. е. к инфляции. Эту ситуацию экономисты любят описывать фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров» (рис. 6-3).

Инфляция спроса хорошо известна и нашей стране. Она сохранялась здесь на протяжении всего периода существования планово-командной системы. Вот только ее проявления были особыми.

Поскольку все цены жестко фиксировались государством, то избыточные деньги не могли вызвать удорожания товаров напрямую. И потому здесь инфляция приобрела форму роста неудовлетворенно-



Рис. 6-3.
Возникновение
инфляции спроса

Проще говоря, она вылилась в СССР в постоянную дефицитность почти всех товаров, о которой мы говорили в предыдущей главе.

Не менее грозна инфляция затрат, когда цены растут в силу удорожания покупных ресурсов для производства потребительских товаров.

Нагляднее всего такую спираль «цены-затраты» можно увидеть на примере связи «розничные цены — заработная плата» (рис. 6-4).

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

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

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

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

По вполне понятным причинам происходит также и умирание сбережений.



Рис. 6-4. Возникновение инфляции затрат

Чтобы понять, в чем тут дело, проанализируем конкретный пример. Допустим, что в июне 1991 г. вы одолжили знакомому 1 тыс. руб. на год, запросив с него плату за пользование этими деньгами на уровне ставки по сберегательному вкладу в банке (3% в год).

Но со 2 января 1992 г. в России было разрешено свободное ценообразование и цены резко прыгнули вверх. К июню они были выше, чем в декабре 1991 г., в 13 раз!

Ваш должник 1 июля 1992 г. честно вернул вам 1030 руб. (1000 руб. основного долга плюс 30 руб. процентного дохода). Но

из-за такого роста цен на эту 1 тыс. руб. купить теперь можно в 13 раз меньше. Иными словами, вы получили денежную сумму, реальная покупательная способность которой в ценах 1991 г. равна лишь 79,23 руб. (1030/13). Остальное — 920,77 руб. — сожгла инфляция. Вы проиграли — ваш знакомый выиграл: в долг он брал рубли более ценные, чем отдавал. При этом собрать деньги для возврата долга ему было легче, чем вам накопить их к лету 1991 г.: вслед за ценами прыгнули и заработки, поэтому, чтобы заработать ту же по абсолютной величине сумму денег, требовалось куда меньше усилий.

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

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

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

Страна проедает свое будущее, уничтожая основу нормального развития экономики.

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

Правительству России на это потребовалось почти два года (с конца 1994 г. по лето 1996 г.). Поскольку период активного подавления инфляции часто сопровождается спадом производства и другими тяжелыми экономическими последствиями, в России следствием антиинфляционной политики стал, в частности, затяжной кризис банковской системы.

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

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как инфляция влияет на покупательную способность денег?
2. Как изменилась покупательная способность денежных доходов населения, если за январь-август 1995 г. цены потребительских товаров возросли на 96%?
3. Как связаны между собой инфляция, сбережения и инвестиции?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Факторы формирования величины денежной массы. Объем денежной массы, которая используется (обращается) в стране, не может быть произвольным. Он зависит от количества продающихся товаров, их цен, а также скорости обращения денег, т. е. количества раз, которое каждый денежный знак участвует в платежах за товары или услуги: Избыточная масса денег, даже если это монеты, отчеканенные из золота, может привести к падению покупательной способности денег и дать толчок к развитию инфляции.

Причины и виды инфляции. Суть инфляции состоит в росте цен, ведущем к обесценению денег. Наука различает инфляцию спроса и инфляцию затрат, каждая из которых способна сформировать у людей инфляционные ожидания. Особенно опасной для экономики является гиперинфляция, которая крайне затрудняет торговлю, снижает склонность людей к сбережениям и делает невозможным вложение денег в хозяйственные операции.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Можно ли остановить сегодня в России инфляцию, если заменить бумажные деньги золотыми монетами?
2. Можно ли устранить проблемы российских предприятий, продукция которых сегодня не находит сбыта, если осуществить заметное повышение заработной платы?
3. Почему правительство России так осторожно подходит к решению проблемы компенсации населению обесцененных вкладов, хранившихся в Сбербанке России на момент начала инфляции в 1992 г.? Что произойдет в экономике страны, если компенсировать потери от обесценения сразу всем вкладчикам и выдать гражданам несколько сот триллионов рублей?



Г Л А В А Ш Е С Т А Я

ИЗ

Законы денежного обращения

Банковская система

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЗАЧЕМ ЛЮДИ ПРИДУМАЛИ БАНКИ?
2. КАК БАНКИ ВЫДАЮТ КРЕДИТЫ?
3. ПОЧЕМУ В РОССИИ ТАК МНОГО ПРОБЛЕМ С БАНКАМИ?
4. ЗАЧЕМ СТРАНЕ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК?



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

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



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

Герберт Н. Кэссон

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

§ 20. Причины появления и виды банков

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

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

Так пересеклись интересы двух важнейших участников экономики — владельца сбережений и коммерсанта, нуждающегося в капитале для расширения своей деятельности. Именно этому и обязаны банки своим рождением (рис. 7-1).

Развиваясь, банки все более расширяли ассортимент своих услуг. Сегодня круг банковских услуг чрезвычайно разнообразен, но практически все их можно отнести к одной из четырех главных категорий:

- 1) сбор сбережений граждан для организации выгодного вложения этих сбережений в коммерческую деятельность;
- 2) предоставление сбережений граждан во временное платное пользование коммерческим организациям;
- 3) помощь коммерческим организациям и гражданам в организации платежей за товары и услуги;
- 4) создание новых форм денег для ускорения и облегчения платежей за товары и услуги.



Рис. 7-1.
**Экономические интересы, которые привели
 к появлению банков**

Сбор сбережений граждан для организации выгодного вложения этих сбережений в коммерческую деятельность. Банки выступают в роли коллективной «копилки» для граждан страны. Они собирают под свои гарантии те сбережения, которые иначе хранились бы у граждан просто дома или давались бы в долг под расписки (как это было в старину).

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

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

Естественно, что одалживание осуществляется ради той платы, которая берется с заемщиков за пользование кредитом. Большая часть этой платы уходит на выплаты вознаграждения — процентного дохода — вла-

«Деньги на стол!» — древнейший девиз банкиров

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

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

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

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

Начав с обмена денег разных стран, хранения сбережений и предоставления

ссуд, банки постепенно расширяли круг своих услуг, помогая, прежде всего, развитию торговли. О том, какую мощь банки приобрели уже в средневековой Европе, свидетельствует история семьи Медичи — банкирского дома из Флоренции.

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

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

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

дельцам сбережений. А часть — ее называют маржей (от английского *margin* — «граница») — остается самим банкам и образует их доход. Следовательно, цена банковского кредита, с точки зрения заемщика, имеет следующую структуру (рис. 7-2):

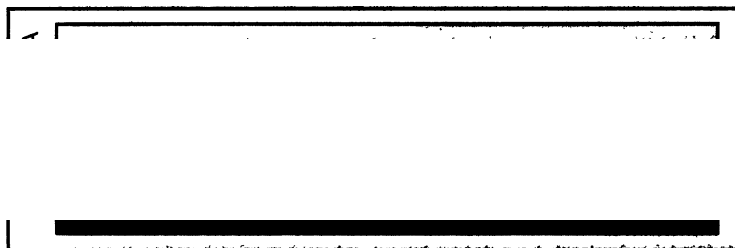


Рис. 7-2.
Структура цены кредита

Помощь коммерческим организациям и гражданам в организации платежей за товары и услуги. Мы уже знаем, что одной из главных основ экономики в мире является торговля и, соответственно, уплата денег за приобретаемые товары — одна из самых массовых экономических операций. От того, насколько быстро и безопасно будут осуществляться такие платежи, зависит все состояние торговли и производства.

Уже очень давно банки стали посредничать в решении этой задачи. Они создали систему безналичных платежей, что значительно облегчило торговлю и дало мощный импульс всему экономическому прогрессу человечества. Сегодня без банковского обслуживания и безналичных расчетов торговля и любая иная форма легальной коммерческой деятельности просто не могли бы существовать (попробуйте, например, представить организацию торговой сделки между фирмами России и Австралии в мире, где нет банков и все расчеты идут только в наличных деньгах).

Создание новых форм денег для ускорения и облегчения платежей за товары и услуги. Решая задачу содействия ускорению расчетов за товары, банкиры, в конце концов, придумали собственные — банковские — деньги, т. е. особые средства обеспечения расчетов и платежей (о них мы будем подробнее говорить дальше). Это изменило всю модель денежных расчетов в экономике и сделало возможности сбыта товаров еще более широкими.

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

За свою долгую историю банки прошли огромный путь развития и совершенствования. Итогом этого пути стало рождение множества форм банковских уч-

Банк — финансовый посредник, осуществляющий деятельность по:

- 1) *приему депозитов;*
- 2) *предоставлению ссуд;*
- 3) *организации расчетов;*
- 4) *купле и продаже ценных бумаг.*

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

реждений. При этом банковские системы различных стран нередко довольно существенно различаются по устройству. Общим, пожалуй, является лишь деление всех банков на две категории:

- 1) **эмиссионные;**
- 2) **коммерческие.**

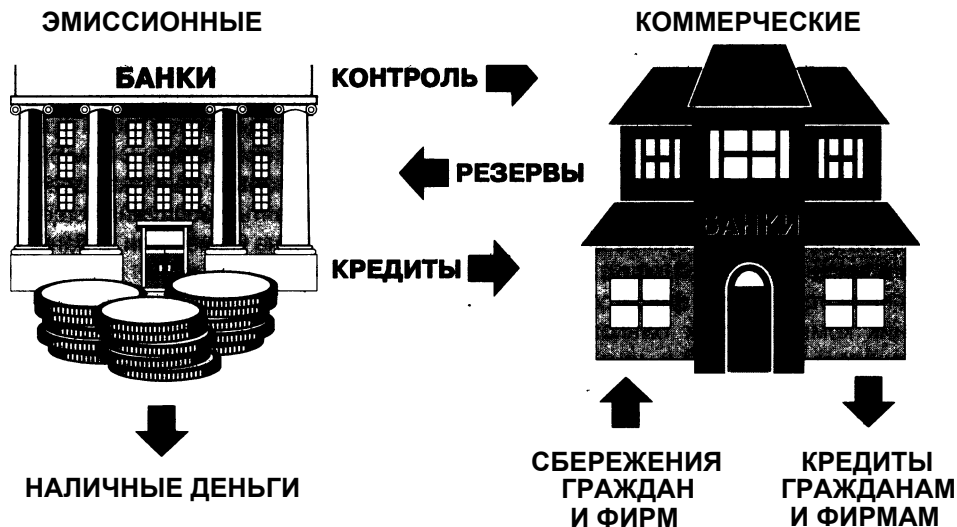
Наиболее общая модель современных национальных банковских систем развитых стран мира изображена на рис. 7-3.

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

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

Рис. 7-3.
Структура современных национальных банковских систем

Б А Н К О В С К А Я С И С Т Е М А С Т Р А Н Ы



Почему на Руси банкам жить нелегко

Трудно представить, что частные коммерческие банки стали возникать в России лишь в начале XIX в. До этого 100 лет в стране существовала государственная монополия на выдачу кредита — одолжить деньги можно было только в императорских банках.

Лишь в 1809 г. в городе Слободском Вятской губернии купец К. А. Анфилов учредил вполне современный по своим принципам «Первый городской общественный Анфиловский банк». И эта «провинциальная банковская революция» нашла широкий отклик в стране. Ее активно поддержал адмирал Николай Мордвинов — ив качестве члена Непременного совета, и как президент Императорского Вольного экономического общества.

Но сдвинуть корабль банковской реформы с места адмиралу все же не удалось: слишком сильно Министерство финансов боялось появления конкурентов на рынке кредитных операций.

И лишь в начале 60-х годов XIX в. ситуация начала меняться, когда:

1) нарастание железнодорожного строительства потребовало развития акционерных обществ и совершенствования их банковского обслуживания;

2) железные дороги оживили торговлю и привели к окончательной победе денежного, рыночного хозяйства над натуральным;

3) в стране образовались огромные сбережения (в 1860 г. их сумма была крупнейшей в мире — более 1 млрд руб.);

4) на пост министра финансов пришел сторонник коммерческих банков Михаил Рейтерн.

И в 1863 г. при поддержке Рейтерна и по инициативе управляющего Госбанком России Евгения Ламанского было учреждено Петербургское общество взаимного кредита (его здание существует в городе и по сей день).

С этого момента развитие частного коммерческого банковского дела пользовалось в стране постоянной поддержкой и было окружено заботой государства. Стоит указать в этой связи на то, что, стартовав в банковском деле на много веков позже европейских стран, Россия к концу 70-х годов XIX в. уже опередила их в некоторых аспектах. Например, Российская империя на 50—60 лет опередила все промышленно развитые страны в деле создания банковского законодательства, приняв «Кредитный устав» — часть «Свода законов» страны. Основной целью уникальных по тому времени банковских законов России было «уменьшение пагубных последствий дурного ведения банковских операций», т. е. создание условий для повышения доверия к банкам со стороны населения. И все же бурного расцвета банков России пережить не довелось: за 1860-1914 гг. в стране было учреждено лишь 77 банков, тогда как в других странах их число измерялось сотнями, а в США — тысячами.

Возможно, что положение изменилось бы в дальнейшем, но этого нам знать не дано: в 1917 г. развитие частного банковского дела в стране было запрещено, а все банки были национализированы. В годы советской власти банки просто выполняли функцию государственной денежной кассы и работали на основе кредитного плана. В нем было жестко расписано: сколько денег ка>кое предприятие должно взять у обслуживающего его банка в кредит и на какие цели, а банку указывалось, сколько денег он, в свою очередь, должен выдать каждому обслуживаемому им предприятию и под какой процент.

А поскольку руководство коммунистической партии вообще считало товарно-денежные отношения «пережитком капитализма», который должен отмереть по мере продвижения к коммунизму, то и к банковскому делу (обслуживающему этот «пережиток») отношение было крайне пренебрежитель-

ным. Это привело к тому, что например, в СССР до конца 80-х годов вообще не было банковского законодательства. Первые законы о банках были приняты лишь в 1990 г.

С этого времени началось трудное строительство новой системы российских

частных коммерческих банков. И сегодня молодая банковская система России уже играет большую роль в экономике страны, хотя у нее масса проблем и не меньше — недостатков.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

общество готово оплачивать через маржу затраты банков и их прибыль потому, что деятельность банков полезна. Эта польза связана с тем, что банки:

1) сокращают организационно-экономические (транзакционные) затраты при кредитовании;

2) снижают риск одалживания денег.

Сокращение транзакционных затрат при кредитовании через банки достигается за счет того, что банки, во-первых, облегчают сбор необходимых заемщику сумм, а во-вторых, избавляют владельцев сбережений от необходимости самим следить за состоянием дел у заемщика и добиваться возврата денег при задержке уплаты долга.

Любой фирме несравненно легче и быстрее прийти один раз в банк и взять ссуду в 100 млн руб., чем найти 100 владельцев сбережений и уговорить каждого из них ссудить ей по 1 млн руб.

Владельцам сбережений тоже куда проще и легче иметь дело только с банком, где у них открыт сберегательный счет, чем, одолжив деньги напрямую коммерческим фирмам, тратить потом время и силы, чтобы следить за состоянием дел в этих фирмах (вдруг они близятся к банкротству, и надо срочно требовать свои деньги назад, пока они не пропали окончательно и полностью). В банке таким наблюдением занимаются специально обученные сотрудники, которым куда легче разобраться в финансо-

вой документации заемщиков, чем владельцам сбережений, которые этому никогда не учились.

Снижение риска одалживания денег при использовании услуг банков связано с тем, что оно позволяет реализовать главный принцип разумного финансового поведения:

НЕЛЬЗЯ КЛАСТЬ ВСЕ ЯЙЦА В ОДНУ КОРЗИНУ!

На языке экономистов это означает, что нельзя вкладывать все сбережения в одну форму инвестирования или в один банк.

Представьте, что у вас есть 10 тыс. руб. сбережений. Для человека это сумма немалая, а для фирмы — капля в море. И, скорее всего, если вы захотите ссудить эти деньги под процент, фирма согласится вести переговоры лишь с суммы не меньше миллиона. И тогда все ваши сбережения уйдут лишь одному заемщику.

Но если дела у него пойдут плохо и он разорится, то все ваши сбережения пропадут полностью.

Напротив, в банке ваш миллион попадает в «общий котел сбережений», из которого черпаются средства для кредитования многих заемщиков. И это снижает риск одалживания денег.

Представим, что перед нами отчет о деятельности банка следующего вида:

Владелец сберегательного счета	Сумма вклада (тыс. руб.)	Получатель кредита	Сумма кредита (тыс. руб.)	Примечания
Николаев	1000	АО «Рось»	1000	Кредит не возвращен
Роговцев	1000	ТОО «Заря»	1500	Кредит возвращен
Петров	1000	АОЗТ «Север»	500	Кредит возвращен

Как мы видим, в этом банке было 3 вкладчика и каждый внес по одному миллиону. Собранные средства банк выдал 3 заемщикам, но неравными суммами. При этом один заемщик — АО «Рось» — разорился и кредит не вернул.

Значит ли это, что кто-то из владельцев сбережений потерял в результате всю накопленную и внесенную им в банк сумму своих сбережений? Ни в коем случае.

Как легко подсчитать, банк потерял 1/3 предоставленных им кредитов. Соответственно, и каждый из его вкладчиков в худшем случае потеряет не более такой же доли внесенных им в банк средств, т. е. по 333 тыс. руб.

На деле, однако, современная банковская система пользуется методами, кото-

рые позволяют полностью устранить потери вкладчиков даже при невозврате кредитов заемщиками.

В цивилизованном обществе владельцы сбережений согласятся предоставить их в долг только при подобном механизме «разделения рисков и потерь», т. е. лишь через банки. И потому заемщики вынуждены оплачивать услуги этих финансовых посредников.

Основной источник доходов банков — операции по кредитованию. Поэтому нам необходимо разобраться в том, какие правила регулируют кредитование и как оно помогает фирмам получать капитал для своей коммерческой деятельности.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие причины привели к возникновению банков?
2. Какие две главные категории банков существуют в любой стране и чем они различаются?
3. Почему банковский рынок нельзя назвать рынком совершенной конкуренции?

§ 21. Принципы кредитования

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

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

**СРОЧНОСТЬ
ПЛАТНОСТЬ
ВОЗВРАТНОСТЬ
ГАРАНТИРОВАННОСТЬ**

Срочность. Банк является собственником лишь той меньшей части имеющихся у него в распоряжении денег, которые были вложены в его создание учредителями, а затем накоплены самим банком за счет полученной им прибыли.

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

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

Различают:

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

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

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

Платность. Конечно, люди издавна пользовались услугами банков и для надежного хранения денег. Недаром, например, слово «сейф», ставшее давно международным и обозначающее «металлический шкаф для хранения ценностей в банках», в английском языке, откуда оно пришло, имеет еще и значение «безопасный, надежный». Но все же большая часть вкладчиков банков всегда была того же мнения, что и один из героев Шекспира:

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

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

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

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

Это означает, что если вы берете у банка 10 млн руб. на полгода под 50% годовых, то возвращать вам придется:

10 млн руб. $\times (1 + 0,5 : 2) = 10 \times 1,25 = 12,5$ млн руб.

Иными словами, плата банку за пользование кредитом составит 2,5 млн руб.

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

Например, в летом 2000 г. «Импэксбанк» обещал россиянам, готовым положить в этот банк деньги на 1 месяц, доходность (в расчете на год) на уровне 12%. По вкладам на 3 месяца доходность гарантировалась на уровне уже 16% годовых, по шестимесячным вкладам — на уровне 18% и по вкладу на полный год — на уровне 20% годовых.

Естественно, что эту повышенную стоимость привлеченных ими долгосрочных средств все банки «перекладывают» на заемщиков (добавляя, как мы уже выяснили выше, еще надбавку — маржу — для формирования собственного дохода). Так, тем же летом 2000 г. заемщик мог получить деньги у «Импэксбанка» в долг:

на месяц — под 31—35% годовых;

на 3 месяца — под 32—36% годовых;

на 6 месяцев — под 33—37% годовых.

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

Чтобы оценить кредитоспособность заемщиков, банки проводят специальный анализ экономической информации об их материальном положении или коммерческих операциях. Например, известное американ-

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

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

ское агентство «Дан энд Брэдстрит» собирает для кредиторов информацию о коммерческих фирмах-заемщиках по многим сотням параметров, вплоть до конфиденциальных сведений о дурных привычках и темных пятнах в биографии руководителей этих фирм. Кстати, делается это в рамках закона, и каждый заинтересованный может затребовать ту информацию, которую сообщает о нем агентство, и, если она неверна, опротестовать ее через суд.

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

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

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы основные принципы банковского кредитования?
2. Почему банку, в котором вкладчики держат деньги только на депозитах до востребования, не стоит заниматься выдачей долгосрочных кредитов?
3. Почему банки требуют от фирм-заемщиков «прозрачности», т. е. доступности всей финансово-экономической информации, кроме той, что составляет коммерческую тайну?

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

В большинстве стран мира главный банк сейчас исполняет 4 основные функции:

- 1) по поручению государства осуществляет выпуск наличных денег;
- 2) действует как «банк банков»;
- 3) играет роль «банкира правительства»;
- 4) регулирует денежно-кредитные операции и наблюдает за тем, как действующие в стране коммерческие банки соблюдают законы и правила деятельности.

Заметим, что хотя центральные (государственные) банки в любой стране не обслуживают ни граждан, ни фирмы, они ведут собственную коммерческую деятельность и даже зарабатывают прибыль.

Например, Центральный банк России в 1999 г. получил 1,185 млрд руб. прибыли и значительную ее часть направил в доход бюджета страны.

Эмиссия наличных денег. В любой развитой стране мира сегодня денежная масса состоит из множества различных видов денег. При этом безналичные деньги выпускаются в обращение (эмитируются) коммерческими банками, когда они дают кредиты гражданам и фирмам.

Наличные же деньги обычно изготавливаются и распространяются центральным банком, которому такое монопольное право предоставлено государством.

«Банк банков». Об этой функции центрального банка мы уже узнали немало. Отметим лишь в дополнение, что центральный банк помогает банкам выбираться из трудных ситуаций лишь при чрезвычайных обстоятельствах, не зависящих от самого банка. Но центральный банк не несет ответственности за убытки коммерческих банков, выдавших неудачные кредиты и потому разорившихся.

Из таких ситуаций банки и их клиенты могут спастись только с помощью специальных систем страхования вкладов. Например, в США существует для этих целей Федеральная корпорация по страхованию депозитов, благодаря чему вкладчики, у которых размер вклада не превышает 100 тыс. долл., получают 100%-ное страховое возмещение даже при полном разорении «своего» банка. Это очень помогло американцам, когда в 70-х годах у них обанкротилось более 100 сберегательных банков.

В России, к сожалению, действенной системы страхования депозитов пока не создано, в связи с чем вкладчик российского банка практически не имеет гарантии возврата своих средств при банкротстве банка, куда он их некогда вложил. И в этом на своем горьком опыте смогли убедиться уже многие тысячи россиян, обреченно толпившихся у дверей лопнувших банков.

«Банкир правительства». Во всех странах центральные банки обслуживают финансовую деятельность государства, помогая ему решать те или иные задачи. Это удобнее для государства, поскольку, будучи владельцем такого банка, оно получает от него обслуживание на более льготных условиях, чем предлагают коммерческие банки.

Регулирование денежно-кредитной сферы и контроль за деятельностью коммерческих банков. Центральный банк реально является частью государственного аппарата управления экономикой. Но при этом законодательство (в том числе российское) предусматривает его независимость от исполнительной власти (председатель банка не подчинен премьер-министру страны) и ответственность только перед властью законодательной и президентом страны.

Центральный банк фактически выполняет часть государственных функций по регулированию экономики.

Его основными задачами в этой области являются:

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

2) определение правил денежных операций с национальной и иностранными валютами. Именно Центральный банк (ЦБ) России определяет в нашей стране правила покупки и продажи иностранной валюты, а также границы ее использования в хозяйственной деятельности;

3) регулирование масштабов кредитной эмиссии коммерческих банков.

Центральный банк всегда играет главную роль в борьбе с инфляцией — это вообще его самая важная задача. Вот почему в контрактах, которые подписывают перед вступлением в должность председатели национальных банков некоторых стран мира, прямо записано: они подлежат увольнению, если темп инфляции в стране превысит некую предельную величину.

В России пока таких требований к главному банку страны не предъявляют. Может, это будет сделано со временем.

Обдумав все сказанное выше, мы можем сформулировать теперь еще один — седьмой — рецепт экономического благоразумия:

Рецепт седьмой.

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

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы основные функции центральных банков?
2. Почему организация, не имеющая лицензии центрального банка, не может считаться банком и доверять ей деньги опасно?
3. Как Центральный банк может влиять на темпы инфляции в стране?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

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

Принципы кредитования. Важнейшим видом деятельности банков является кредитование. Осуществляя кредитование, банки стремятся обеспечить: срочность, платность, возвратность и гарантированность выдаваемых кредитов. Срок выдачи кредитов при этом зависит весьма существенно от срока, на который сам банк получил депозиты от своих вкладчиков. Величина платы за кредит определяется общими принципами формирования цены денежных ресурсов на рынке капитала. Возврат-

ность кредита обеспечивается с помощью законов и органов, контролирующих их соблюдение. Гарантированность кредитов проявляется в требованиях банков к заемщикам предоставить обеспечение или даже передать какое-то имущество в залог банку.

Роль центрального банка в регулировании кредитно-денежной системы страны. Центральный банк любой страны является государственным органом, контролирующим деятельность национальной банковской системы, регулирующим денежное обращение и обслуживающим нужды государства. Центральный банк не ведет операций с фирмами или гражданами и имеет дело только с банками внутри страны и за ее рубежом. Главной задачей любого центрального банка является борьба с инфляцией. Вести такую борьбу он может различными способами.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

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

Г Л А В А В О С Ъ М А Я

Человек на рынке труда

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

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



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

Цена человека — его зарплата.

Английская поговорка

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

§ 23. Экономическая природа рынка труда

Рынок труда — совокупность экономических и юридических процедур, позволяющих людям обменивать свои трудовые услуги на заработную плату и другие выгоды, которые фирмы согласны им предоставить в обмен на эти услуги.

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

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

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

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

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

1) крайне разнообразен (трудовые услуги официанта и трудовые услуги банкира весьма различны между собой);

2) не существует отдельно от людей, которые оказывают эти услуги.

Это придает функционированию рынка труда несколько существенных особенностей:

1) спрос здесь предъявляется не на трудовые услуги вообще, а на услуги определенного типа и сложности (например, не на услуги шоферов вообще, а на услуги водителей автобусов с определенным уровнем квалификации и опыта);

2) наряду с общенациональным существуют местные рынки труда (например, рынок труда Ивановской области или рынок труда Краснодарского края), на которых соотношения спроса на трудовые услуги одного и того же типа и их предложения могут существенно различаться;

3) предложение трудовых услуг может варьироваться в силу того, что люди способны менять профессию, овладевая иной квалификацией.

Развитие событий на рынке труда тесно связано с тем, как ведет себя рабочая сила, выступающая на нем продавцом. Под рабочей силой в данном случае мы понимаем всех людей трудоспособного возраста, которые могут и желают продать свои трудовые услуги.

Например, рынок труда балансируется тем легче, а хозяйство любой страны развивается, как правило, тем лучше, чем больше мобильность рабочей силы, имеющейся в этой стране. Мобильность рабочей силы бывает двух видов:

1) профессиональная;

2) территориальная.

Под *профессиональной мобильностью* рабочей силы понимается способность человека овладевать разными профессиями и переучиваться в течение жизни. Естественно, человек делает такой шаг только в том случае, если его принуждают обстоятельства или ему это выгодно.

И в промышленно развитых странах не редкость, когда меняют профессии даже люди с высшим образованием. Они снова садятся на студенческие скамьи и приобретают новые профессии, которые сулят более выгодные условия труда. Аналогичная ситуация сложилась сегодня и в России. Например, в 1992—1993 гг. у нас вдруг возник бум бухгалтерских курсов. Туда пошли переучиваться массы работников научно-исследо-

вательских институтов, конструкторских бюро и различных государственных контор.

Они надеялись найти работу в коммерческих организациях и получить более высокий заработок, чем на прежнем месте работы (и многим это удалось).

Под *территориальной мобильностью* рабочей силы мы понимаем способность и готовность людей менять место жительства ради получения работы.

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

И дело тут не в каком-то особенном, «непоседливом» характере американцев. В любой стране мира большинство наемных работников постоянно «оглядываются по сторонам» в поисках места, где за такую же работу платят получше. И если находят соответствующее место, то немедленно делают попытку перейти работать туда.

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

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

Ставка заработной платы — денежная сумма, выплачиваемая работнику за трудовые услуги, оказанные им в течение определенного периода времени (часа, смены или месяца) или необходимые для выполнения определенного объема работы (например, изготовление одной детали).

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что предлагается к продаже на рынке труда?
2. Почему индустриализация в любой стране ведет к сокращению сельского населения?
3. Какой рынок труда отличается большей мобильностью населения: в России или в США?

§ 24. От чего зависит спрос на рынке труда

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

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

Поэтому число работников, которые могут получить работу (продать свое время и навыки), прямо определяется положением дел на товарных рынках. Именно это обстоятельство и иллюстрирует рис. 8-1.

Как видно на рис. 8-1, если ситуация на рынке определяется кривой «Спрос-1», то занятость составит 9 условных работников (фигурки, изображенные ниже оси «Объем продаж»). Но если спрос на товар возрастет (кривая спроса сдвинется вправо-вверх до поло-

Производный спрос — спрос на факторы производства, порождаемый необходимостью их использования для производства товаров и услуг.



Рис. 8-1. Взаимосвязь между товарными рынками и занятостью

жения «Спрос-2»), то станет возможно продать больше товаров. Для их выпуска потребуется и больше работников. В итоге работу получают еще 4 условных работника и общая занятость возрастет до 13 человек.

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

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

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Чем первичный спрос отличается от производного?
2. Как изменения спроса на различные виды транспортных услуг сказались на рынке труда извозчиков и слесарей после открытия в Москве метро?
3. Почему в СССР бытовало выражение «зряплата»?

§ 25. Факторы формирования заработной платы

±ТАы выяснили, что труд покупается на рынке только потому, что его использование позволяет производить товары и услуги, пользующиеся спросом у покупателей и потому продаваемые. Именно выручка (доход) от продаж таких товаров и услуг образует «чашу», из которой фирма может почерпнуть деньги для оплаты труда.

Надо учесть, что не все содержимое этой «чаши», т. е. не вся выручка от продаж, используется на выдачу заработной платы. Для создания товара или оказания услуги фирме надо приобрести и другие факторы производства: землю и капитал. Расходы на них покрываются также за счет выручки от продаж. Наконец, на часть выручки претендуют владельцы фирмы — как на вознаграждение за свою деятельность и использование своего капитала.

Все это определяет верхнюю границу суммы, которая может быть выплачена работникам за их трудовые услуги.

ПОСЧИТАЕМ ПОДУМАЕМ

Представим себе маленькую мастерскую, где изготавливается всего один товар — табуретки. Для этой работы владелец мастерской нанял одного столяра, изготавливающего за месяц 150 табуреток: по 7 табуреток в обычные дни и 6 табуреток по пятницам, в укороченный день. Цена одной такой табуретки составляет на рынке 400 руб., а общая выручка от продаж — 60 000 руб. в месяц.

Прочие производственные затраты (плата за использование помещения для мастерской, доски, лак и электричество) составляют ежемесячно 30 тыс. руб. Чтобы организовать мастерскую, ее владельцу пришлось вложить в дело 500 тыс. руб. Если бы он положил ту же сумму на хранение в банк, то получал бы ежегодно доход в размере 300 тыс. руб., так как по сберегатель-

ному вкладу банк в этот период платил 60% в расчете на год.

Соответственно, от деятельности мастерской хозяин хотел бы получать по крайней мере такой же доход. Значит, он будет ежемесячно брать из выручки на свои личные нужды 25 тыс. руб. (300 тыс. руб./12 месяцев).

Сколько же в этих условиях сможет получить за свои трудовые услуги наемный работник — столяр?

Для ответа на этот вопрос вычтем из выручки от продаж доход владельца мастерской и прочие производственные затраты. Остаток составит 5 тыс. руб. (60 - 30 - 25) в месяц. Именно эта сумма и составит верхний предел заработной платы столяра, которую владелец мастерской может ему платить без ущерба для себя.

Анализируя приведенный выше пример, можно сделать первый вывод о границах заработной платы:

Заработная плата работника не может быть выше суммы, которую можно выручить на рынке за произведенную им продукцию.

Действительно, даже если бы хозяин мастерской ничего не брал на собственные нужды, а все прочие производственные ресурсы мастерская получала бесплатно, то зарплата столяра все равно не могла бы превысить выручку от продаж — 60 тыс. руб.

Следовательно, чем выше рынок оценивает продукцию труда, тем выше — при прочих равных условиях — может быть и его оплата. Иными словами, уровни заработной платы формируются не случайным образом, а определяются сложившимися уровнями цен на товары и услуги.

При неизменных ценах на товары и услуги уровень заработной платы может расти лишь в том случае, если повышается производительность труда.

Действительно, если столяр из приведенного выше примера со временем стал работать более производительнее и изготавливать за месяц не 150, а 160 табуреток, то производительность его труда повысилась в 1,07 раза (160/150).

Выручка от продаж у этой мастерской возрастет до 64 тыс. руб. Несколько (до 33,7 тыс. руб.) возрастет и сумма прочих производственных затрат, так как придется покупать больше досок и других материалов. После вычета из выручки прочих затрат и собственного дохода владельца мастерской сумма, остающаяся для выплаты заработной платы столяру, возрастет до 5,3 тыс. руб. ($64 - 33,7 - 25$). Это и будет определять максимально возможное повышение — на 7% — заработной платы в такой мастерской.

Повысить заработную плату в большей пропорции владелец мастерской будет просто не в состоянии, даже если столяр станет на этом настаивать. Отсюда второй важный вывод о том, как формируется заработная плата: величина заработной платы, как правило, не может расти быстрее, чем производительность труда, за который ее платят.

ПОСЧИТАЕМ - ПОДУМАЕМ

Допустим, что работа мастерской, в которой шла речь выше, организована иным образом. В ней с самого начала работали 2 столяра, и каждый из них получал по 7,2 тыс. руб., изготавливая за месяц по 80 табуреток. Прочие производственные затраты при этом составляли 24,7 тыс. руб. Решив добиться повышения своей зарплаты до 10 тыс. руб. в месяц, столяры обратились с этим требованием к владельцу мастерской. Он заявил им, что в этом случае будет вынужден их обоих уволить, а мастерскую — закрыть, и обосновал свою позицию расчетами.

Поскольку столяры за месяц изготавливали 160 табуреток, то выручка от продаж составляла 64 тыс. руб. За вычетом прочих производственных затрат и дохода самого

владельца мастерской сумма, которую можно было направить на оплату труда, составляла 14,3 тыс. руб. ($64 - 24,7 - 25$). Разделив эту сумму пополам между столярами, владелец мастерской определил уровень их заработной платы в 7,2 тыс. руб. ($14,3/2$).

Осуществить повышение зарплаты столярам владелец мастерской сможет лишь за счет собственной прибыли. Тогда его доход на капитал, вложенный в создание мастерской, будет ниже, чем от простого помещения такой же суммы в Сбербанк. В этих условиях ему выгоднее закрыть мастерскую, распродать ее капитал и положить деньги в банк.

Если столяры будут настаивать на своем, то оба останутся без работы. Иными словами, их труд по такой цене куплен не будет.

Этот частный пример отражает общую закономерность формирования спроса на рынке труда. Закон спроса для этого рынка звучит так:

Чем выше плата, которую работники требуют за свой труд, тем меньшее их число готовы нанять работодатели.

Эта закономерность прослеживается особенно четко в том случае, если остальные рыночные условия остаются прежними (например, не меняются цены на продукцию, для производства которой и нанимают работников).

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие основные факторы формируют спрос на рынке труда?
2. Что такое предельная производительность труда?
3. Как рост цен производимых товаров влияет на предельный продукт труда и предельный доход от использования труда?

§ 26. Факторы формирования предложения на рынке труда

Обратимся теперь к изучению того, как на этом рынке формируется предложение. Под ним мы будем понимать число людей, готовых под влиянием ряда факторов взяться за выполнение той или иной работы (ведь реально рынок труда состоит из множества рынков труда отдельных профессий). Исследования экономистов и жизненный опыт свидетельствуют, что важнейшими из этих факторов являются те, что символически изображены на рис. 8-2,

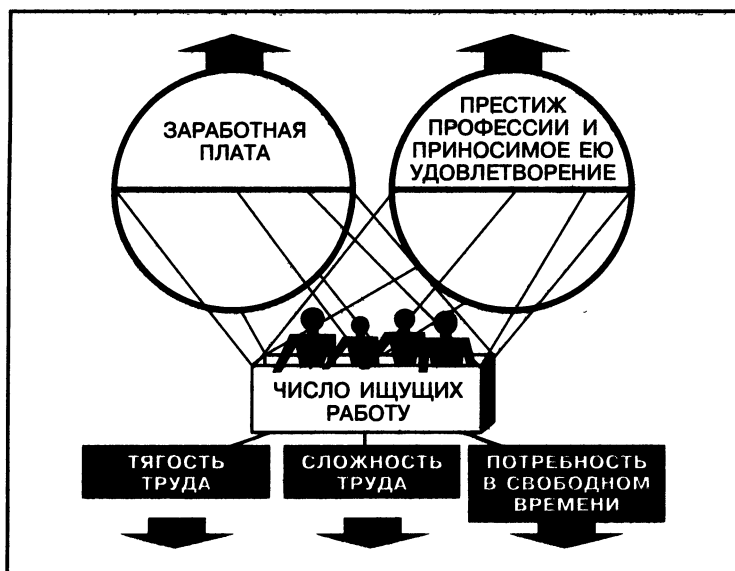


Рис. 8-2.
Факторы формирования предложения на рынке труда

Тягость труда — мера физической и нервной сложности и утомительности выполнения профессиональных обязанностей.

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

И все же подавляющее большинство людей занимаются трудовой деятельностью только потому, что это приносит им выгоду и, главное, позволяет получить средства для существования. Отсюда легко прийти к выводу, что основной стимул к трудовой деятельности — та плата, которую за нее можно получить. Именно неизбежность траты своих сил и времени ради получения заработной платы (без которой своих потребностей не удовлетворить) побуждает человека отказываться от праздности и наниматься на работу. И чем выше эта плата, тем охотнее человек берется за труд.

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

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

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

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

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

Решая для себя — трудиться или бездельничать, а если трудиться, то какую профессию выбрать, люди сопоставляют факторы, отвращающие их от труда вообще или от занятия конкретным видом професси-

ональной деятельности, с той выгодой, которую они от трудовой деятельности могут получить.

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

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

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

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Закономерности формирования предложения на рынке труда достаточно специфичны, и это хорошо показано на рис. 8-3.

На рис. 8-3 видно, что до определенного уровня (мы обозначили его как критический уровень зарплаты — Z_k) предложение труда (в натуральном выражении, измеренное количеством человеко-часов, которые люди готовы трудиться за эту зарплату) возрастает. Но вот выше этого уровня заработной платы предложение труда вдруг начинает сокращаться. В чем причина такого «странного» поведения людей? Неужели их

не прельщает еще более высокая заработная плата?

Чтобы найти ответ на эти вопросы, надо вспомнить о той цене выбора в пользу труда, которую мы обнаружили выше. Цена эта определяется теми удовольствиями, которые человек мог получить в свое свободное время и от которых он отказался в пользу хорошо оплачиваемой работы. И когда человек начинает получать все больше денег за свой труд, то перед ним вдруг возникает вопрос: «А может, стоит остановиться в гонке за деньгами и использовать

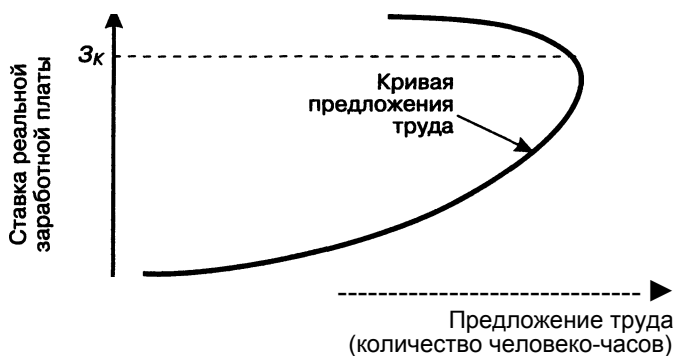


Рис. 8-3. Зависимость предложения на рынке труда от уровня заработной платы

уже полученный немалый доход для того, чтобы больше отдыхать и развлекаться?»

И если человек отвечает себе на этот вопрос положительно, то предложение более высокой заработной платы уже не может заставить его работать больше (недаром крупные бизнесмены, в том числе и российские, жалуются: «На то, чтобы зарабатывать деньги, время есть, а на то, чтобы их тратить, уже

не хватает!»). И тогда кривая предложения труда загибается влево и величина этого предложения начинает сокращаться, несмотря на рост заработной платы.

Такая ситуация возникает при достижении человеком того абсолютного уровня доходов, который он, вспомнив житейскую мудрость: «Всех денег не заработаешь», оценивает для себя как «достаточный».

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие факторы влияют на величину предложения на рынке труда?
2. Какие варианты взаимосвязей могут существовать между престижностью профессии и уровнем ее оплаты?
3. Почему труд шахтеров обычно оплачивается выше, чем труд слесарей?

§ 27. Формирование заработной платы на рынке труда

Взаимодействие спроса и предложения на рынке труда подчиняется общим закономерностям рыночных процессов, о которых мы говорили в главах 3—4. Именно под влиянием этих закономерностей рождается равновесная цена труда — ставка заработной платы работников определенной профессии.

Ставка заработной платы становится равновесной ценой труда в том случае, если при сложившемся ее уровне количество людей, готовых заниматься определенной работой, и число рабочих мест, которое готовы предоставить работодатели, совпадают. Именно этот результат иллюстрирует рис. 8-4.

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

Мы выяснили, что человеческие потребности крайне разнообразны и переменчивы. Уже это одно делает ситуацию на товарных рынках весьма неста-

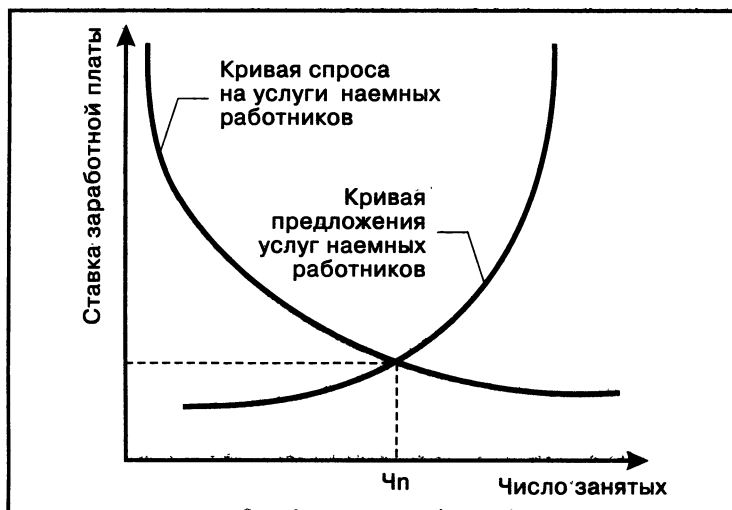


Рис. 8-4.
Формирование уровня
оплаты труда на рынке
труда

бильной. Кроме того, существует еще масса других факторов: прогресс науки и техники, неравномерное развитие экономик отдельных стран, погодные сюрпризы и т.д.

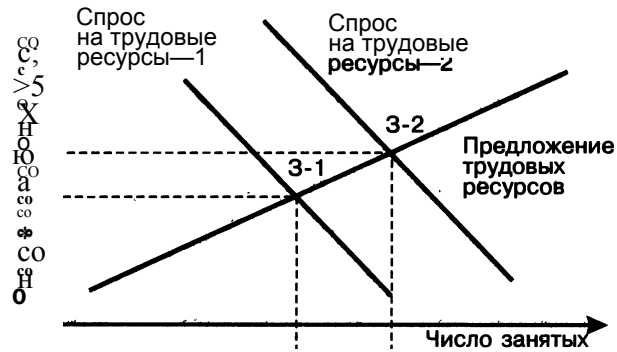
Все это порождает постоянную необходимость в изменении масштабов производства различных товаров. Выпуск залежавшихся товаров приходится свертывать, а дефицитных — наращивать.

Рис. 8-5 ясно показывает: такие колебания неизбежно должны сопровождаться изменениями численности занятых в производстве этих товаров. На предприятиях, выпускающих залеживающиеся товары, многие работники оказываются лишними, ненужными. Напротив, предприятия, производящие дефицитные товары, нуждаются в дополнительных рабочих и специалистах.

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

Как видно на рис. 8-5, возрастание спроса на труд приводит к возможности увеличения как числа заня-

Рис. 8-5.
Изменение ситуации на рынке труда при росте спроса на трудовые ресурсы из-за возникновения дефицитности товаров



тых, так и уровня заработной платы (с величины 3-1 до величины 3-2).

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

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

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Мобильность трудовых ресурсов является важнейшим условием нормального функционирования товарных рынков. Более того, без такой мобильности работников был бы просто невозможен и научно-технический прогресс в сфере производства. Эту истину наша страна познала дорогой ценой.

Дело в том, что важнейшей чертой такого прогресса является постоянное изменение отраслевой структуры экономики. Новые отрасли, опирающиеся на достижения науки и техники, возникают из небытия и быстро наращивают масштабы своей деятельности, в том числе и за счет привлече-

ния большого числа новых работников. Эти люди приходят из ранее существовавших, но устаревших отраслей, которые начинают постепенно сокращать производство, так как на их продукцию общество предъявляет все меньший спрос.

Но в нашей стране такой механизм реализации достижений науки и техники заработать не мог. Планово-командная экономическая система навязала отечественному рынку труда совсем иную модель поведения: *«Долой текучесть кадров, да здравствует пожизненная занятость на одном предприятии!»*

Внешне это напоминает модель рынка труда в Японии, где тоже традиционно принята система пожизненного найма в одной фирме, но технический прогресс развивается быстро. Однако японские фирмы имеют, как правило, много разнообразных предприятий и подразделений. Это позволяет часто переводить работников с одного места работы на другое, чтобы наращивать выпуск той продукции фирмы, на которую спрос наиболее высок.

В нашей стране пропаганда пожизненной занятости на одном предприятии выливалась в то, что работник действительно всю жизнь трудился в одном и том же цехе (а нередко, к сожалению, и на одном и том же безнадежно устаревшем оборудовании). Именно это было одной из причин отставания нашей страны от развитых стран мира

во многих сферах технического прогресса. Мы просто не могли достаточно оперативно менять структуру экономики и «консервировали» устаревшие отрасли и производства. Новые же отрасли и предприятия развивались с трудом.

Не лучше дело обстоит и сегодня. Хотя искусственные ограничения на смену места работы и сняты, многие барьеры на пути развития рынка труда остались с прежних времен. Важнейшие из них — дефицит жилья и слабая развитость рынка жилья. Человек, проработавший много десятилетий ради получения бесплатной государственной квартиры, практически привязан к одному месту. Продажа и купля жилья по сей день связаны с такими сложными проблемами, что преодолеть их по силам не каждому.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как называется равновесная цена, складывающаяся на рынке труда?
2. Какой механизм дает толчок для перехода людей с одного места работы на другое?
3. Почему заработная плата работников одних и тех же профессий в крупных городах выше, чем в маленьких?

§ 28. Причины устойчивых различий в уровнях оплаты труда

Как практически формируется уровень оплаты труда работников различных профессий и отраслей?

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

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

Но если бы заработная плата определялась только такими краткосрочными изменениями в рыночной ситуации, то, в конце концов, во всех отраслях и

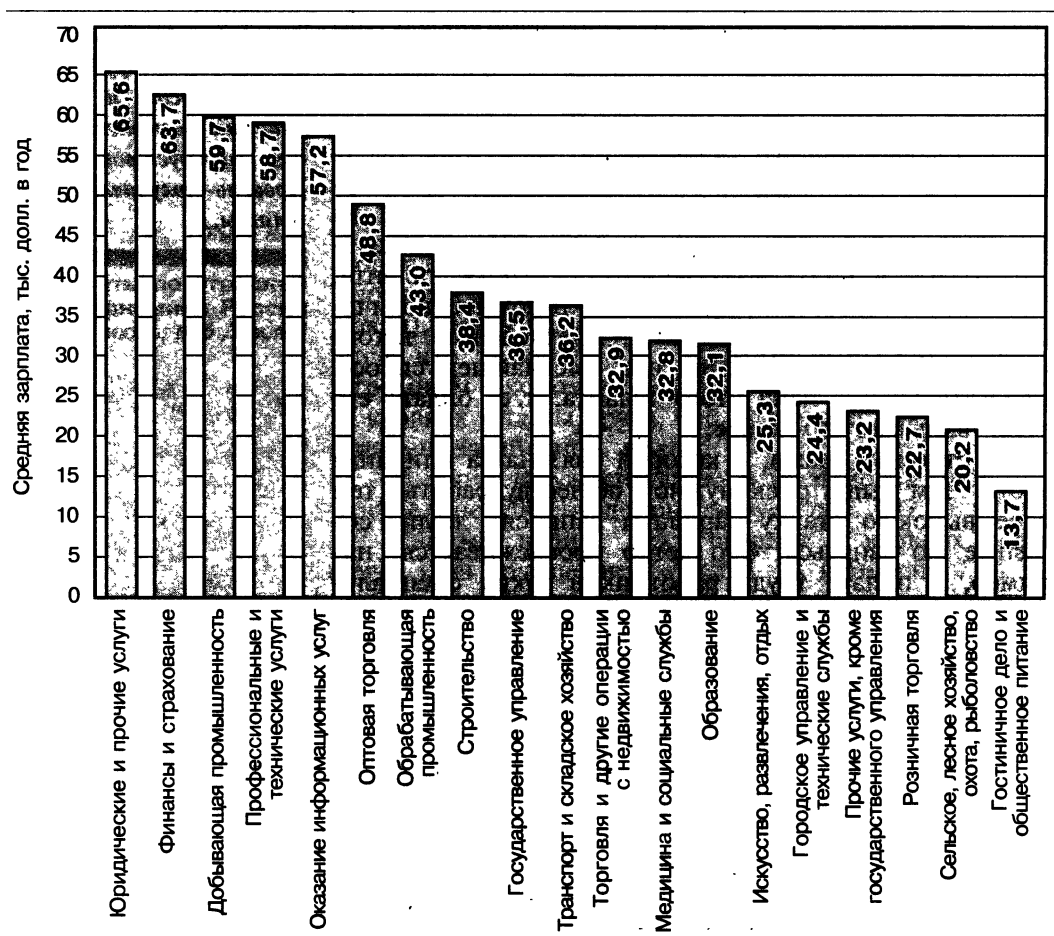
профессиях ее уровень стал бы примерно одинаковым из-за перетока кадров с предприятия на предприятие в погоне за более высокой оплатой труда. Здесь самая подходящая аналогия — уровень воды в сообщающихся сосудах. Ведь все отрасли, как сосуды, соединены друг с другом через общенациональный рынок труда.

Однако физические законы на рынке труда срываются не полностью: между отраслями и профессиями, как правило, существуют и устойчивые различия в оплате труда. Некоторое представление о масштабе таких различий при развитом рынке труда можно составить на основе рис. 8-6.

Различия в оплате труда определяются четырьмя главными факторами:

1) **сложностью труда.** Чем сложнее трудовые обязанности, тем дольше им надо обучаться. И чтобы люди на это согласились, дополнительные усилия им надо

Рис. 8-6.
Уровни заработной платы по отраслям экономики США (2001 г., тыс. долл./год)



компенсировать более высокой зарплатой. В большинстве развитых стран мира люди с высшим образованием, как правило, получают больше, чем люди, занятые на работах, где такого образования не требуется.

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

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

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

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

Если экономические механизмы страны нормаль* но отлажены, то рынок труда не допускает чрезмерных различий в уровнях оплаты труда для людей массовых профессий. Как можно просчитать на основе рис. 8-6, разброс в уровнях оплаты труда по отраслям экономики США составляет около 4,8 раза.

Человеческий капитал — знания и навыки, накопленные человеком в результате обучения и предыдущей трудовой деятельности и влияющие на возможность его трудоустройства и уровень получаемой зарплаты.

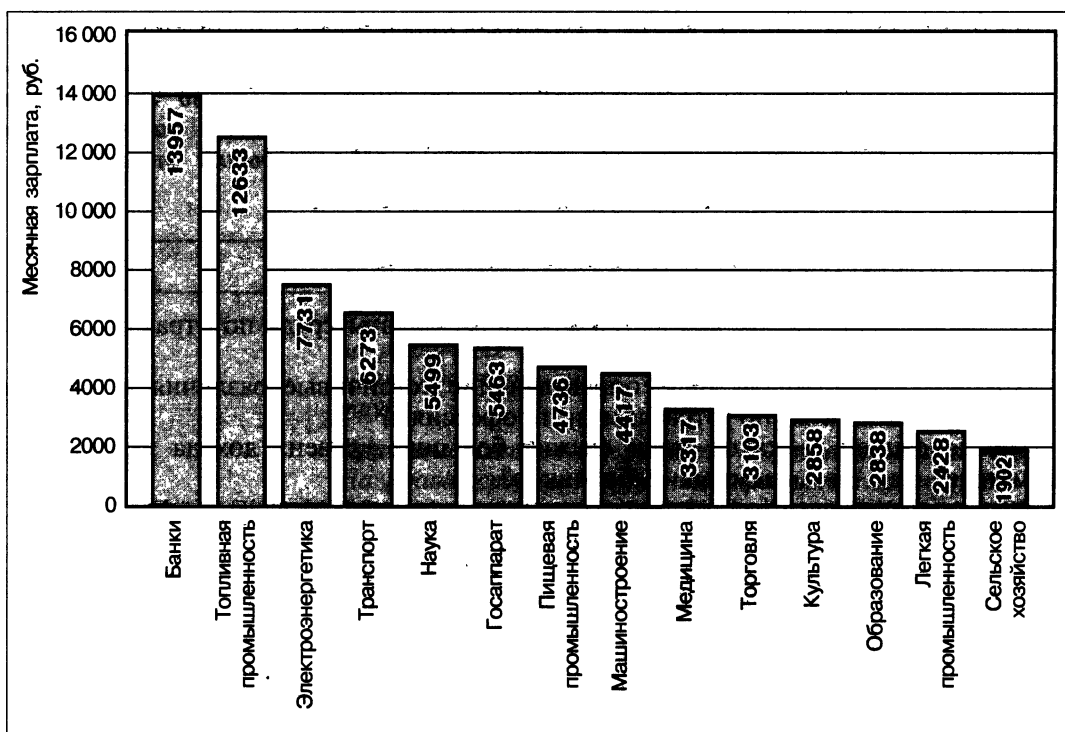


Рис. 8-7. Куда хуже обстоит дело в экономике, лишенной нормально функционирующего рынка труда и обслуживания живающих его систем (образования и жилищной торговли). Здесь мобильность рабочей силы резко снижается, что, в сочетании с другими факторами, ведет к огромным экономически необоснованным различиям в уровнях оплаты труда, т. е. к чрезмерной дифференциации заработной платы.

Именно такую ситуацию в российской экономике в середине 2002 г. демонстрирует рис. 8-7.

Как мы видим, здесь разница в уровнях оплаты труда куда больше, чем в США, — примерно 7,34. Обратим внимание, что лидерами по уровню зарплаты являются топливная промышленность, банки, электроэнергетика и транспорт. За исключением банков (где причины особенно высоких доходов кроются в близости к выгодам от инфляционного роста денежной массы), три остальных лидера по оплате труда — отрасли, где наименее слаба конкуренция и где фирмы легче всего могут навязать покупателям высокий уровень цен.

Завершая первое знакомство с рынком труда, мы можем теперь сформулировать еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт восьмой.

Для обеспечения роста богатства страны надо защищать право граждан на свободный выбор работы, помогать им в поиске новых мест занятости и овладении другими специальностями, если того требуют рынки товаров.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В какой стране дифференциация в уровнях оплаты труда по отраслям выше: в России или США?
2. Каковы основные факторы, определяющие устойчивые различия в уровнях заработной платы по отраслям и профессиям?
3. Компенсацией за какой риск служит больший уровень дохода предпринимателя, чем его наемных работников?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Экономическая природа рынка труда. Одним из важнейших рынков ресурсов производства является рынок труда. Этот рынок позволяет наемным работникам, составляющим большинство трудоспособного населения любой страны, продать свое рабочее время и навыки работодателям (владельцам фирм и организаций) и получить в обмен доходы, позволяющие прокормить свои семьи. С другой стороны, этот рынок позволяет работодателям нанять работников, что является непременным условием осуществления любой хозяйственной деятельности.

От чего зависит спрос на рынке труда. Спрос на рынке труда является производным от спроса на товары и услуги, для изготовления которых работодателям нужно нанимать работников. Поэтому величина спроса на рынке труда вообще и на рынках отдельных профессий зависит от экономической ситуации в стране и степени насыщенности спроса на отдельные виды товаров.

Факторы формирования заработной платы. Зарплата работника не может быть выше рыночной ценности той продукции, которую он производит. Рост заработной платы возможен только в случае повышения производительности труда или рыночных цен на производимые работником товары или услуги.

Факторы формирования предложения на рынке труда. Предложение труда увеличивается под влиянием уровня заработной платы, а также престижности труда и мораль-

ного удовлетворения, которое он приносит. К снижению предложения ведут тяжесть труда, его сложность и потребность людей иметь свободное время. При существенном росте заработной платы предложение труда может также сократиться под влиянием эффекта дохода.

Формирование заработной платы на рынке труда. Как и все рыночные цены, заработная плата формируется в итоге взаимодействия спроса, который предъявляют работодатели, и предложения, которое формируют наемные работники. Отклонения заработной платы от равновесного уровня происходят под влиянием изменений ситуации на различных товарных рынках, в том числе из-за появления новых отраслей, где предлагаются лучшие условия труда.

Причины устойчивых различий в уровнях оплаты труда. На краткосрочные колебания заработной платы под влиянием рыночных условий накладывается влияние более долгосрочных факторов дифференциации заработной платы. Важнейшими из этих факторов являются: сложность и тяжесть отдельных профессий; ограниченность талантов; степень риска при занятии данной профессией.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Пословица утверждает: «Не в деньгах счастье». Как развивалась бы экономика человечества, если бы для всех людей эта пословица была бы неукоснительным руководством к действию? Как бы работал рынок труда в мире, где людям было бы совершенно безразлично — больше они получают денег или меньше?
2. Верно ли утверждение: «Уровень оплаты труда находится в обратной зависимости от престижности профессии» — и почему?
3. Во многих развитых странах мира профессора университетов получают меньше, чем руководящий персонал коммерческих фирм. Тем не менее еще ни один университет не закрылся из-за отсутствия профессоров. Почему профессора не уходят работать в коммерческие фирмы?

Социальные проблемы рынка труда

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЗАЧЕМ ЛЮДИ ПРИДУМАЛИ ПРОФСОЮЗЫ?
2. ЧТО ТАКОЕ ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ?
3. КАК МОЖНО УЧАСТВОВАТЬ В УСПЕХЕ?

ПОДАРОКЪ ЩЦЪ ИШИТ

ИЛИ
СРЕДСТВО КЪ УМЕНЬШЕНИИ РШОДОВЪ
ВЪ ДОМАШНЕМЪ ХОЗЯЙСТВЕ.

ЧАСТІІ

ВЪ

бод*е 20М <1

овощннгъ к нясъ
крлхм**

«•

Г«

ЛО

постный ст ^о

К

Ояп ттаинвь удобннгъ

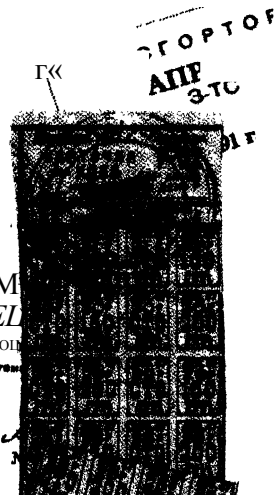
- А * ИЗДАМ

ЕЛЕНА МОЛОХОПЕЛ

дѣацдцатъ» второ!? кздапк, иссрав. івѣщюя к доп

Н% ижжее* кмнгь лрлложм* епѣдуошШ той ш-

Тшюграфіх Н. Н. Нлобукощ«, Пряжка, д,
1901.



Карточная систем военных лет, отмененная в 1947 г., была снова введена в 1991-м на некоторые продукты питания первой необходимости, ставшие дефицитными и недоступными для большинства населения СССР.

На фотографии: карточки на хлеб, действовавшие в 1947 г., и талоны на сахар, выданные в 1991 г.

Одним из признаков современной свободной и демократической нации является наличие у нее свободных и независимых профсоюзов.

*Франклин Д. Рузвельт,
32-й президент США*

В предыдущей главе мы познакомились с общими закономерностями формирования рыночной цены труда — заработной платы. Они во многом сходны с теми, которые проявляются на рынках других товаров и ресурсов. Но есть у рынка труда и свои, весьма существенные особенности, которые влияют на заработную плату.

§ 29. Профсоюзы и трудовые конфликты

Первое из отличий рынка труда от других рынков — особый характер взаимоотношений между продавцами (наемными работниками) и покупателями (работодателями).

Они веками непримиримо враждовали между собой. И эта война, нередко сопровождавшаяся выстрелами и кровопролитием, до сих пор не утихла, хотя XX век принес с собой немало нового и сделал во многих странах трудовые отношения более мирными.

Дело в том, что издревле работодателям казалось: главное правило при установлении заработной платы — держать ее на возможно более низком уровне.

Именно такая позиция покупателей на рынке труда делала его столь конфликтным. Ведь наемные работники придерживались прямо противоположной точки зрения и требовали максимально высокой заработной платы.

В этой борьбе каждая сторона шлифовала собственные методы ведения «боевых действий».

Стратегия работодателей в XIX — начале XX в. предполагала широкое использование таких способов, как, например:

1) **составление «черных списков»**. Наиболее активных борцов за повышение заработной платы и улучшение условий труда не просто увольняли, но заносили в особые списки, и ни один предприниматель не соглашался их брать на работу. В России это называлось «получить волчий билет»;

2) **локаут** (от английского *lock-out* — «запирать перед кем-то дверь»). При локауте в ответ на требования о повышении заработной платы работодатели

Г Л А В А Д Е В Я Т А Я

просто закрывали предприятия на несколько недель. Конечно, они лишались доходов, но зато ставили «бунтовщиков» на грань голодной смерти;

3) **наем штрейкбрехеров** (по-немецки «штрейкбрехер» дословно означает «ломающий забастовку»). Если работники прекращали работу, требуя повышения заработной платы, то владельцы фирм нанимали временных работников, соглашавшихся работать за прежнюю плату;

4) **контракты «желтой собаки»** (так их прозвали американцы). Фирмы, избравшие этот метод, принимали человека на работу лишь в том случае, если он подписывал индивидуальный трудовой договор (контракт), в котором обещал ни с кем не объединяться для совместной борьбы за более высокую оплату. Если человек нарушал контракт «желтой собаки», он подлежал немедленному увольнению и ни один суд не соглашался восстановить его на работе: «ведь он же нарушил условия контракта о найме».

Эти и многие другие меры, в том числе использование законодательства, применение полиции и даже армии против рабочих, были направлены на то, чтобы заставить наемных работников смириться с невыгодными для них условиями купли-продажи рабочей силы и сбить цену на рабочую силу до минимума.

Естественно, наемные работники отработывали и совершенствовали свой арсенал методов борьбы за повышение цены на труд.

Стратегия наемных работников включала:

1) **забастовки (стачки)**. Это прекращение работы до тех пор, пока работодатели не согласятся удовлетворить требования бастующих о повышении оплаты труда или улучшении его условий;

2) **работу по правилам** (ее еще называют «итальянской забастовкой» в честь придумавших ее итальянских рабочих). В этом случае наемные работники формально не прерывают работу, но начинают выполнять ее со строжайшим соблюдением всевозможных инструкций и в замедленном темпе (или с поочередными краткосрочными остановками), что резко снижает производительность труда и прибыли предпринимателей;

3) **создание политических партий**. «Партии труда» (именно так, например, переводится название одной из ведущих политических партий Великобритании — лейбористской) позволяют парламентским путем принимать государственные решения в пользу наемных работников. Этот метод помог наемным работникам многих стран добиться установления минимума заработной платы,

введения общеобязательных требований по обеспечению безопасности труда и т.д.;

4) организацию профсоюзов. Профессиональные союзы возникли как организации, представляющие общие интересы наемных работников в переговорах с предпринимателями.

С использованием этих методов борьбы и идет торг на рынке рабочей силы уже несколько веков. Рабочие объявляют забастовку, требуя большей зарплаты, — предприниматели отвечают локаутом. Рабочие создают профсоюзы — предприниматели добиваются судебного запрета их деятельности. Рабочие создают свои партии — предприниматели отвечают формированием собственных политических организаций.

Порой и сегодня даже в самых демократических странах борьба на рынке труда принимает крайне ожесточенные формы.

Например, когда авиадиспетчеры США объявили забастовку, президент Рональд Рейган просто разогнал их профсоюз, взыскав с него огромные штрафы. Затем, чтобы окончательно сломить сопротивление забастовщиков, он применил тактику штрейкбрехерства, заставив работать в гражданских аэропортах военных диспетчеров.

Такая же история повторилась в России в августе 1992 г., разве что профсоюз авиадиспетчеров не был ликвидирован. Зато против его руководителей были возбуждены уголовные дела, а профсоюзу предъявлены требования об уплате огромных штрафов. Основанием было то, что российские (точно так же, как и американские) законы запрещают забастовки на транспорте: это создает угрозу безопасности движения и жизни пассажиров.

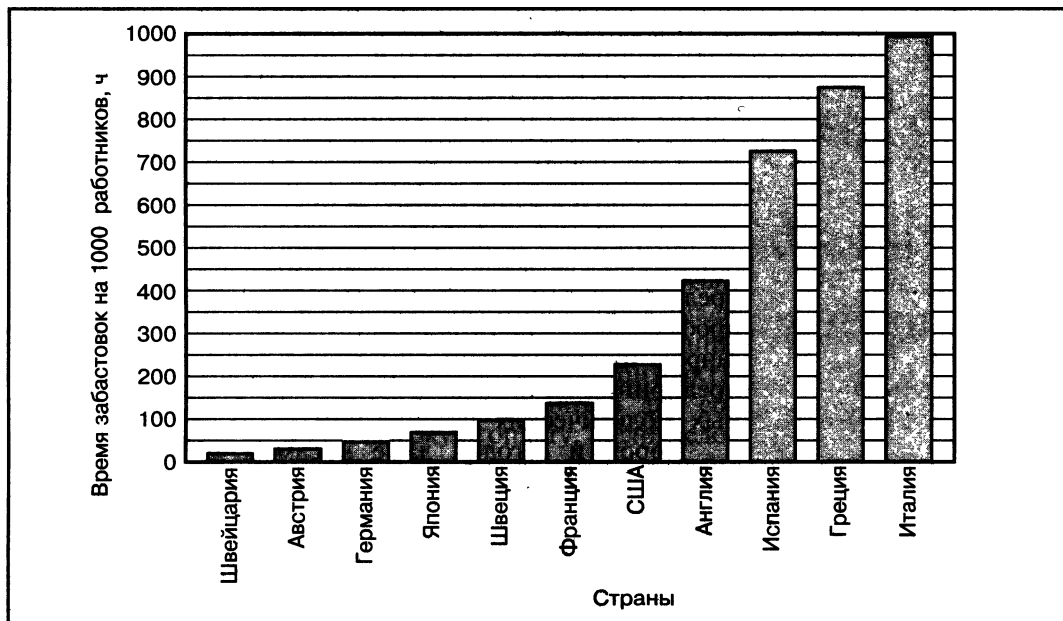
Сегодня в развитых странах мира профсоюзное движение пошло на спад. Среди главных причин этого:

1) *изменение характера трудовой деятельности* (сокращение размеров предприятий, появление новых типов фирм с участием работников во владении ими и т.д.);

2) *общий рост благосостояния общества*, позволяющий в этих странах обеспечить наемным работникам условия жизни, о которых в прошлом веке не могли мечтать многие владельцы фабрик.

Жизнь показывает: чем богаче страна, чем выше в ней уровень благосостояния, тем спокойнее строятся отношения на рынке труда, тем реже и короче забастовки. Это хорошо иллюстрирует рис. 9-1.

Но в странах, где экономическая ситуация неблагоприятна, где рынок труда нестабилен, а благососто-



яние граждан не растет или даже падает, как сейчас в России, роль профсоюзов остается по сей день достаточно большой, и потому стоит более внимательно присмотреться к тому, как эти организации влияют на рынок труда.

Рис. 9-1. Длительность забастовок в разных странах мира (в расчете на год)

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. С помощью каких методов работодатели старались принудить наемных работников работать за минимальную плату?
2. Каковы основные методы борьбы профсоюзов за права своих членов?
3. Полагаете ли вы справедливым запрет на забастовки работников гражданской авиации?

§ 30. За что борются профсоюзы

Заботы профессиональных союзов неразрывно связаны с особенностями той работы, которой занимаются их члены, и потому круг проблем, скажем, союза художников-графиков отличается от того, чем озабочены руководители профсоюза шахтеров. И все же у всех профессиональных объединений есть общие задачи.

Важнейшими из них являются:

- улучшение условий труда и обеспечение его безопасности.

Г Л А В А Д Е В Я Т А Я

Речь идет о том, что обычно все профсоюзы стараются добиться улучшения санитарно-гигиенических условий труда (например, снижения шумности и запыленности в цехах). Заботит профсоюзы и предоставление льготных условий труда (в частности, сокращенного рабочего дня) подросткам и женщинам (особенно беременным или имеющим маленьких детей).

Наконец, постоянная забота профсоюзов — снижение риска гибели работников на производстве или получения ими травм. Именно под давлением профсоюзов в большинстве цивилизованных стран мира сейчас приняты специальные законы и нормы, регулирующие условия труда и обеспечивающие снижение производственного травматизма.

Но в мире экономики все имеет свою цену. И такая деятельность профсоюзов приводит к реальному удорожанию труда для фирм-покупателей. А как мы выяснили в главе 8, рост цены труда (ставки заработной платы) ведет к снижению величины спроса на него, т. е. числа людей, которых фирмы готовы принять на работу.

Иными словами, чем больше денег работодатель должен тратить на улучшение условий труда, тем дороже ему в итоге обходится каждый работник и тем меньшее их число он может нанять;

– **повышение заработной платы.**

Если вспомнить то, что мы узнали о рынке труда в предыдущей главе, можно догадаться о возможном решении этой задачи как минимум двумя способами — за счет создания условий:

- 1) для роста спроса на труд;
- 2) для ограничения предложения труда.

Конечно, повысить спрос на труд профсоюзам достаточно сложно: они не обладают большими возможностями влияния на рынки товаров, откуда приходит спрос на рынок труда. Тем не менее один из способов решения такой задачи достаточно реален, хотя и неоднозначен.

Речь идет о том, что профсоюзы обычно выступают за ограничение ввоза в страну импортных товаров. Это аргументируется тем, что продажа таких товаров уменьшает спрос на продукцию отечественных фирм, а значит, и спрос на труд граждан страны. Следовательно, при сокращении импорта спрос на отечественные товары возрастет, а затем улучшатся условия для роста численности работников и заработной платы на внутреннем рынке труда.

С таких позиций выступают и российские профсоюзы, особенно в легкой промышленности, которая

сильно страдает от импорта товаров из Китая, Турции, Италии и других стран мира. Однако ограничение импорта опять-таки имеет свою цену.

Оно ведет к ослаблению конкуренции на внутреннем рынке и незаинтересованности в улучшении качества отечественной продукции. Такую продукцию становится невозможно продать в другие страны. Возможности вывоза продукции сокращаются, а значит, уменьшается и спрос на труд для ее изготовления. Кроме того, на ограничение импорта одной страной другие государства обычно отвечают аналогичными мерами. В результате снижаются возможности для экспорта всех отраслей страны, что ухудшает условия на рынках труда для работников отраслей и фирм, ориентированных на вывоз товаров в другие страны.

Что касается ограничения предложения труда, то оно обычно обеспечивается за счет того, что профсоюзы добиваются от работодателей согласия принимать на работу только членов союза. Эта тактика, родившаяся еще в средневековых гильдиях (цехах) мастеровых, в России почти не применяется, тогда как за рубежом она весьма распространена.

Например, это очень мешает российским актерам в поиске работы в США, поскольку владельцы театров и киностудий могут пригласить их на роль только по персональному разрешению американской гильдии актеров.

Осознав ограниченность своих возможностей добиваться роста заработной платы путем стимулирования спроса или ограничения предложения на рынке труда, профсоюзы сделали ставку на иной способ решения этой задачи. Они стали выступать как единственный представитель всех своих членов при обсуждении условий труда и оплаты.

Эта задача решается путем проведения коллективных переговоров с работодателями. Логика профсоюза проста: либо все его члены будут получать более высокую зарплату, либо начнется забастовка.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Па первый взгляд, эта политика профсоюза выгодна наемным работникам. Но цена такой победы профсоюза будет определяться двумя факторами.

Во-первых, никакой профсоюз не может лишить работодателей права увольнять работников, если их труд становится невыгоден. А повышение заработной платы

Г Л А В А Д Е В Я Т А Я

156 Социальные проблемы рынка труда

сверх уровня, который родился бы на свободном рынке труда без влияния профсоюзов, может привести к росту числа таких невыгодных работников.

Поэтому профсоюзам надо вести переговоры о повышении заработной платы очень взвешенно, обращаясь за консультациями к экономистам, чтобы победа на этих переговорах не обернулась падением занятости. Современные профсоюзы, в том числе и в России, уже прибегают к услугам высококвалифицированных экономистов, чтобы точно оценить максимальную величину повышения заработной платы, которой можно добиться от владельцев фирм без угрозы их разорения и массовых увольнений.

Во-вторых, создание профсоюзами системы коллективного противодействия снижению заработной платы при ухудшении ситуации на рынках товаров порой оказывается просто вредным для членов союза.

Стоит в этой связи привести историю, которая приключилась со знаменитым американским менеджером Ли Якоккой. Вскоре после его перехода в автомобильную компанию «Крайслер», находившуюся на грани разорения, выяснилось: дела этой фирмы столь плохи, что выжить она может лишь при жестком урезании всех расходов, включая оплату труда. И тогда Якокка сделал два необычных шага:

1) сократил собственное жалование до... 1 доллара в год, начав жить за счет сбережений (а человек он был не бедный), и

2) пригласил к себе представителей рабочих для переговоров о... снижении заработной платы.

«Мне пришлось выложить им горькую правду. И говорил я с ними жестко. «Вот что, ребята, – сказал я им, — я приставил вам к виску револьвер. В моем распоряжении имеются тысячи рабочих мест с почасовой ставкой 17 долларов. Со ставкой 20 долларов у меня нет ни одного места. Вот почему вам лучше трезво взвесить положение».

И рабочие «Крайслера» предпочли получать меньше своих коллег с автозаводов

других компаний, чем оказаться без работы вообще.

Сокращение заработной платы действовало в течение 19 месяцев, пока Якокка с коллегами боролся за спасение «Крайслера». В итоге каждый рабочий этой фирмы потерял в среднем почти 10 тысяч долларов! Зато большинству удалось сохранить свои рабочие места и дожидаться спуска некоторое время восстановления прежнего уровня оплаты труда. А если бы профсоюз не согласился на снижение зарплаты, то вскоре рабочие «Крайслера» стали бы безработными.

Наиболее широко системы жесткой регламентации и унификации оплаты труда применяются обычно в бюджетной сфере, т. е. для тех работников, которые заняты в государственных органах. Так обстоит дело и в России. Здесь в конце 1992 г. была введена единая схема оплаты труда (единая тарифная сетка) для всех «бюджетников»: служащих государственной администрации, преподавателей, медиков, военных и т. д.

Единая тарифная сетка — общеобязательные правила определения оплаты труда работников, которые заняты в различных государственных организациях, но имеют одинаковую квалификацию, образовательный уровень, трудовой стаж и выполняют сходную работу, в силу чего оплата их труда устанавливается на одном и том же уровне.

Основой единой тарифной ставки является тарифная ставка первого разряда, которая обычно принимается на уровне минимальной заработной платы. Именно ее затем умножают на установленные в тарифной сетке коэффициенты, чтобы определить зарплату работника с соответствующей квалификацией, для которой установлен соответствующий коэффициент. Существование такой зарплаты — еще одна особенность рынка труда, на которой следует остановиться отдельно.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы основные задачи, решаемые профсоюзами?
2. Если профсоюзы добиваются повышения заработной платы, кто от этого страдает?
3. Почему профсоюзы вынуждены проявлять осторожность в требованиях о повышении заработной платы?

§ 31. Что такое прожиточный минимум и минимальная зарплата

Существенная особенность рынка труда состоит в том, что на этом рынке есть предел падения цен.

Действительно, если какой-либо товар не распродается, то его владелец (изготовитель или торговец) будет снижать цену до тех пор, пока товар не будет куплен. Это позволит если и не получить прибыль, то хотя бы возместить часть затрат на производство.

С трудом дело обстоит иначе: у его цены — ставки заработной платы — есть объективная граница падения. Эта граница определяется суммой, которую при сложившихся в стране ценах надо уплатить за приобретение минимальной «корзинки» благ. В такую «корзинку» входят те блага, которые необходимы человеку для выживания. Стоимость этой «корзинки» называется **прожиточным минимумом**.

Определить величину прожиточного минимума на практике крайне сложно из-за ряда причин:

1) существуют различные точки зрения (прежде всего работодателей и профсоюзов) на то, какие блага должны входить в «корзинку», по которой считается прожиточный минимум;

2) нелегко согласовать единые позиции относительно минимальных уровней потребления благ, включенных в «корзинку»;

3) существуют территориальные различия в прожиточном минимуме из-за того, что цены могут быть неодинаковы в разных регионах страны. Например, в силу более высоких транспортных затрат на доставку товаров цены на Дальнем Востоке и в районах Севера России намного выше, чем в центральной части страны.

Поэтому в разных странах используются неодинаковые подходы к определению величины прожиточного минимума. В России пока преобладает подход, основанный на так называемых минимальных нормах потребления различных благ.

Прожиточный минимум — сумма денег, необходимая для приобретения человеком объема продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне его потребностей в одежде, обуви, жилье, транспортных услугах, предметах санитарии и гигиены.

Это означает, что при установлении величины прожиточного минимума специалисты по питанию вначале рассчитывают объем пищи, необходимый человеку для того, чтобы не болеть от недоедания.

Например, для России эти нормы в расчете на год были определены на следующем уровне (в скобках — в пересчете на день):

Хлеб	134 кг (370 г)
Картофель	123 кг (340 г)
Мясо	27,5 кг (80 г)
Овощи	93,4 кг
Фрукты	19 кг
Сахар и кондитерские изделия	20 кг
Рыба	12 кг
Молочные продукты	218 кг
Яйца	172 шт.

Другие специалисты определяют минимальное потребление непродовольственных товаров и услуг. Затем эти натуральные нормы потребления умножаются на действующие цены для определения денежной величины прожиточного минимума.

На современном рынке труда прожиточный минимум обычно служит основой определения минимальной ставки заработной платы. К этой системе постепенно движется и Россия, хотя у нас пока еще не обеспечивается нормальное соотношение между прожиточным минимумом и заработной платой, а сами правила исчисления прожиточного минимума продолжают оставаться предметом дискуссии.

Во всяком случае, уже сегодня российское государство взяло на себя определение размера минимальной ставки заработной платы. Эта ставка утверждается органами законодательной власти, и работодателям запрещается платить работникам меньше.

Например, 26-я статья российского Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» устанавливает: «Предприятие обеспечивает гарантированный законом минимальный размер, оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты работников независимо от видов собственности и организационно-правовых форм предприятия». Если же предприятие не по силам платить минимальную заработную плату, оно объявляется банкротом и его по закону следует ликвидировать.

В норме минимальная заработная плата, которую обычно получают неквалифицированные работники, выполняющие самую простейшую работу, должна

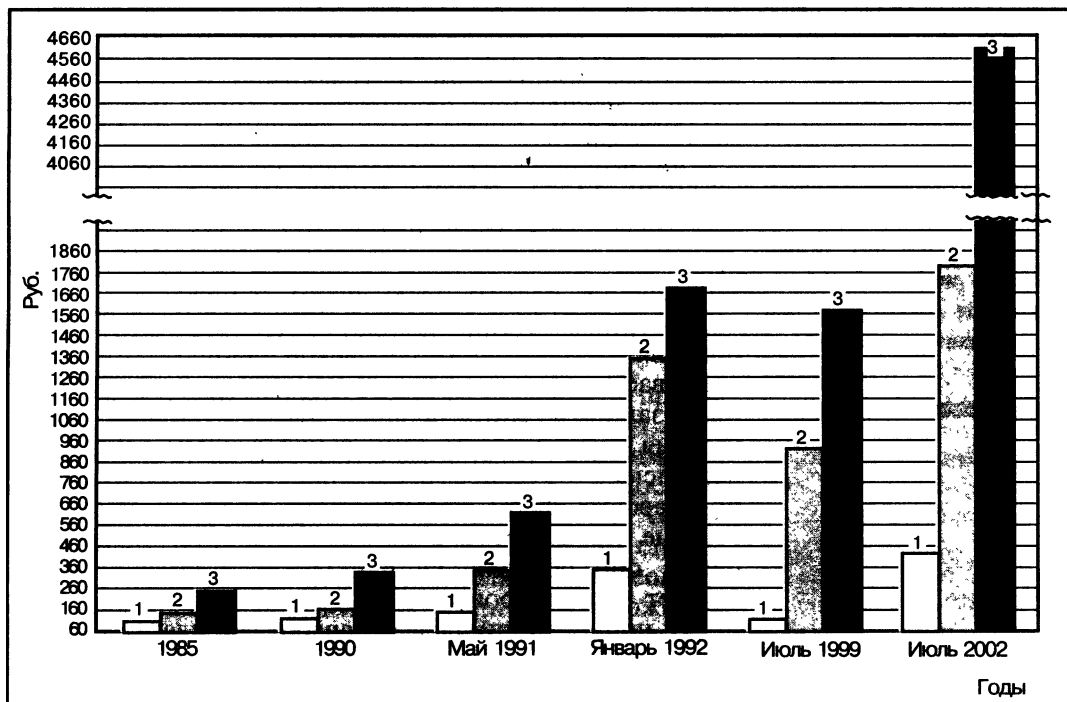


Рис. 9-2.
Структура системы
заработной платы

быть даже несколько выше прожиточного минимума, т. е. оплата труда должна быть построена так, как это показано на рис. 9-2.

Однако бывает, что в странах, где наемные работники не могут по-настоящему отстаивать свои интересы или где бушует экономический кризис, минимальная заработная плата падает ниже прожиточного минимума. Это в полной мере было характерно для последних лет существования СССР и для России начала эпохи реформ. На рис. 9-3 видно, как в России по

Рис. 9-3.
Соотношение динамики
величин прожиточного
минимума, минимальной
и средней заработной
платы в России (для
1999 г. — в деномини-
рованных рублях):
1 — минимальная зар-
ботная плата; 2 — про-
житочный минимум;
3 — средняя заработная
плата в промышленности



мере нарастания темпов инфляции минимальная заработная плата оказалась меньше прожиточного минимума, вздутого ростом цен. Более того, даже средняя заработная плата в промышленности оказалась ненамного выше этого минимума.

Другая проблема, связанная с минимальной заработной платой, состоит в том, что в кризисные периоды она может слишком отставать от растущей средней заработной платы. Дело в том, что минимальная заработная плата устанавливается законодательными органами и пересмотр ее поэтому может проводиться только периодически. Средняя заработная плата, напротив, определяется ростом фактической оплаты труда квалифицированных работников.

Поэтому в январе 1992 г. средняя зарплата оказалась в России в 4,7, а в сентябре 2000 г. уже в 28,27 раза выше минимальной, что, конечно, совершенно ненормально. В Бельгии средняя зарплата выше минимальной лишь в 1,26 раза, во Франции и в Нидерландах — в 1,44, а в США — в 2,62 раза.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что является нижней границей заработной платы?
2. Почему в последние годы так много россиян особенно усердно работают на своих садовых участках?
3. Что произойдет, если работники образования откажутся от единой тарифной сетки и начнут добиваться более высокой оплаты труда, подобной той, что имеют работники производственных отраслей?

§ 32. Договоры и контракты на рынке труда

Трудовой контракт — соглашение о содержании и условиях труда, а также о размере его оплаты и иных взаимных обязательствах работодателя и наемного работника, достигаемое ими в результате индивидуальных переговоров.

К. же реально идет торг на рынке труда, как оформляются здесь сделки купли-продажи?

XX век сделал главенствующими на этом рынке два основных механизма оформления торговых операций:

- 1) **трудовые контракты** и
- 2) **коллективные договоры** (соглашения).

Не менее часто, чем индивидуальный контракт, по сей день применяются и коллективные договоры. Такой договор — это документ:

- 1) заключаемый работодателями с организацией, представляющей интересы некоторой группы наемных работников данного предприятия, и

Г Л А В А Д Е В Я Т А Я

161 Социальные проблемы рынка труда

2) определяющий единые принципы организации и оплаты труда для этой группы работников.

Коллективный договор регулирует и оговаривает самый широкий круг вопросов, от которых зависят условия труда персонала фирмы.

Коллективный договор — это в определенном смысле закон, по которому строятся трудовые отношения в фирме. Хорошо составленный договор регулирует столь широкий круг Проблем, что его вполне можно назвать «трудовой конституцией» фирмы.

Для иллюстрации рассмотрим коллективный договор, заключенный в июле 1988 г. между руководством японо-американской автомобильной компании «Нью Юнайтед мотор мэнюфэкчуринг» и профсоюзом.

Итак, этот договор устанавливает:

1) обязательства и ответственность подписавших его сторон, которые для *<?достижения общей цели поддержания и повышения качества жизни работников и их семей посредством развития компании обязуются: трудиться сообща как одна команда; создать лучший в мире автомобиль с максимально низкой стоимостью>*;

2) обязательства руководства компании перед профсоюзом, обязательства профсоюза и работников, в том числе *<работать в соответствии с принципами и философией компании; уважать индивидуальные права друг друга; соблюдать разумные стандарты поведения и режим посещаемости>*;

3) обеспечение занятости: *<Компания согласна впредь не увольнять работников, если только ее к этому не принудит жесткая экономическая необходимость. Прежде чем уволить кого-либо из работников, компания обязуется предпринять корректирующие меры — такие, как сокращение жалования администрации>*;

4) процедуры разрешения трудовых конфликтов и споров;

5) порядок перевода работников из одного подразделения компании в другое и из одной смены в другую;

6) концепцию бригадной организации труда;

7) уровни заработной платы и Порядок определения надбавок, компенсирующих рост стоимости жизни из-за инфляции;

8) продолжительность рабочего времени и порядок привлечения работников к сверхурочной работе;

9) число праздничных дней и длительность отпусков;

10) программу коллективного страхования, страхования здоровья, пенсионного обеспечения, накопления сбережений и порядок формирования резервного фонда;

Генеральное соглашение — документ по итогам переговоров между правительством, объединениями работодателей и профсоюзов, определяющий общие направления изменения условий купли-продажи рабочей силы в целом по стране.

11) меры по обеспечению безопасности труда;
12) запрещение стачек и локаутов в период действия договора.

Коллективный договор может распространяться на одно предприятие, а может регулировать условия труда, отдыха и социальной защиты работников целой отрасли, территории или всех работников определенной профессии. Такие договоры обычно называют отраслевыми (региональными, профессиональными) трудовыми соглашениями.

Высшая форма такого регулирования рынка труда — **генеральное соглашение**.

В России впервые Генеральное соглашение было подписано в 1992 г. Оно включало 52 пункта, объединенных в следующие разделы;

1. Меры в области экономики и проведения реформ.
2. Содействие занятости населения, развитию рынка труда.
3. Регулирование уровня жизни и обеспечение социальных гарантий.
4. Условия и охрана труда, обеспечение экологической безопасности.
5. Правовое обеспечение трудовых отношений и социального партнерства.
6. Механизм реализации Генерального соглашения.

Иными словами, такой документ — это основа всех направлений взаимодействия работодателей и наемных работников. Когда стороны действительно выполняют свои обязательства по этим соглашениям, страна от этого выигрывает чрезвычайно много.

Именно такое сотрудничество стало одной из главных предпосылок ускоренного роста экономики и благосостояния граждан таких стран, как ФРГ, Япония и Испания.

Конечно, никакие соглашения не могут полностью устранить противоречия в интересах продавцов и покупателей на рынке труда. Но участники этого рынка вынуждены искать и находить компромисс, точно так же, как это происходит на остальных рынках.

Причина очевидна; ни работодатели, ни наемные работники не могут существовать друг без друга. Они «скованы одной цепью». Без наемных работников работодатели не в состоянии организовать свою деятельность, а значит, лишаются доходов. Но и наемные работники без работодателей оказываются перед угрозой нищеты.

Г Л А В А Д Е В Я Т А Я

163 Социальные проблемы рынка труда

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Почему опасно приступать к работе, не подписав трудовой контракт?
2. Почему генеральные трудовые соглашения содействуют ускорению роста благосостояния граждан страны?
3. Почему государство участвует в подписании генеральных соглашений?

§ 33. Как добиться, чтобы человек работал хорошо

пустим, человек нашел себе работу, соответствующую его возможностям, знаниям и запросам к уровню оплаты. Подписав документы о найме, он уходит на время с рынка труда, но не из сферы экономических отношений. Меняется лишь характер проблем: у нанимателя теперь главная проблема — как добиться, чтобы человек трудился с наивысшей производительностью и качеством, а у наемного работника — как в рамках действующей системы заработной платы получить за свой труд побольше.

Эти интересы находят компромиссное воплощение в методах экономического стимулирования наемных работников. Человечество придумало массу способов такого стимулирования, и подробный рассказ о них занял бы слишком много времени. Поэтому скажем лишь об основных:

- поощрение трудовой активности через зарплату;
- «участие в успехе»;
- формирование пенсии в прямой зависимости от заработной платы.

Заработная плата. Наиболее традиционные формы заработной платы — повременная и сдельная.

При повременной оплате работник получает деньги за выполнение своих обязанностей в течение определенного времени. И размер оплаты растет прямо пропорционально этому времени. Применяется такая система там, где трудно или невозможно измерить результат трудовой деятельности количественно (так оплачивается труд государственных чиновников, врачей, ученых и т. д.). При сдельной оплате труда работник получает определенную сумму денег за* каждое вышедшее из его рук изделие или за каждую выполненную им производственную операцию. Чем больше он сделал, тем выше сумма, которая ему выплачивается.

Г Л А В А Д Е В Я Т А Я

Эти системы просты и потому удобны, что и обусловило их широкое распространение во многих странах мира.

Однако сегодня все большее распространение в развитых странах получают новые методы определения размеров оплаты труда. Они ставят значительную долю заработка в зависимость от успехов и доходов фирмы в целом.

Эти новые формы оплаты труда тесно связаны со стремлением руководителей фирм как можно сильнее заинтересовать работника в успехе всего предприятия в целом.

«Участие в успехе». Так можно сформулировать главную мысль, лежащую в основе наиболее современных методов стимулирования труда наемных работников.

Как утверждают психологи, большинство людей мало только растущего достатка. Человек хочет принимать активное участие в управлении предприятием, хочет ощутить себя совладельцем, хочет, чтобы к его мнению прислушивались и чтобы он пользовался уважением окружающих.

Такая психологическая окраска трудовых отношений оказалась очень важным резервом повышения производительности труда и качества продукции. Естественно, предприниматели и руководители предприятий многих развитых стран мира немедленно взяли ее на вооружение.

Особенно преуспела в этом Япония. Но и другие страны стараются не отставать от Страны восходящего солнца во внедрении систем «участия в успехе».

Сегодня наиболее широко распространены методы, обеспечивающие участие работников в распределении прибылей компании.

Но появились и более совершенные формы стимулирования. Они основаны на том, что наемные работники становятся совладельцами предприятий, на которых они работают. Во многих странах законы даже создают льготы для компаний, позволяющих рабочим стать их совладельцами. Например, в автомобильной компании «Крайслер» каждый рабочий владеет частью капитала этой компании на сумму почти 6 тысяч долларов. Миллионами долларов измеряются и те доли собственности, которыми владеют в знаменитой компьютерной фирме «Майкрософт» ее лучшие программисты. Надо ли удивляться, что они работают на «свою» фирму столь усердно и это — наряду с удачной коммерческой политикой — вывело ее в лидеры мирового рынка программного оснащения!

В целом же в США на предприятиях, которые полностью или частично находятся в собственности их работников (система ИСОП), трудятся уже более 12 млн человек. Методы стимулирования с помощью системы «участия в успехе» хорошо зарекомендовали себя и на российской почве.

Пенсионное стимулирование. Каждый человек обречен на старость, и к труду он способен ограниченное число лет. В большинстве стран мира считается, что женщины после 60, а мужчины после 65 лет уже не могут выдерживать полной трудовой нагрузки. Встает вопрос: а на что они тогда должны жить?

Можно, конечно, посчитать, что это личное дело каждого: пусть человек сам копит себе деньги на старость. Но такая рациональность поведения присуща не всем людям, а есть хотят все старики. Для того чтобы у людей были средства к существованию в старости, большинство стран применяет систему пенсионного обеспечения. Она предполагает, что после достижения пенсионного возраста человек имеет право на получение трудовой пенсии.

Но пенсия решает не только гуманитарные задачи. Человеческий разум давно догадался превратить страх перед нищей старостью в стимул лучшей работы. В этих целях был создан пенсионный механизм, при котором размер трудовой пенсии прямо зависит от размера заработной платы и срока работы.

Такой порядок предусмотрен и пенсионным законодательством России: чтобы получить право на пенсию, надо обязательно отработать не менее 25 лет (а женщинам, имеющим детей, — не менее 20 лет). Но если человек отработал за свою жизнь больше лет, то размер пенсии увеличивается по сравнению с ее базисной величиной. Сама эта базисная величина устанавливается в процентах к заработку, который получал человек. В большинстве развитых стран мира размер пенсии составляет 50—80% заработка, который человек имел до ухода на пенсию. Следовательно, чем лучше человек работает, чем выше его зарплата, тем благополучнее он будет жить и в старости.

Пенсия выплачивается из специальных пенсионных фондов, создаваемых либо частными фирмами, либо государством. В России принят последний вариант, и потому пенсии выплачиваются из единого Пенсионного фонда.

Деньги же в этом фонде набираются за счет взносов, которые платят предприятия и которые являются частью отчислений на социальное страхование. Наряду

Трудовая пенсия — денежное пособие, получаемое гражданином после достижения им установленного законом возраста и при условии, что он отработал определенное число лет.

Г Л А В А Д Е В Я Т А Я

с государственным Пенсионным фондом в нашей стране недавно начали действовать негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Они помогают накопить деньги на дополнительную пенсию в старости, и внесение взносов в них — дело добровольное.

Завершая разговор о механизмах формирования заработной платы, сформулируем следующий рецепт экономического благоразумия.

Рецепт девятый.

Для роста благосостояния граждан необходимо стремиться к предотвращению конфликтов на рынке труда, поощрять достижение компромиссов между работодателями и наемными работниками, не допускать падения минимальной заработной платы ниже прожиточного минимума.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы наиболее распространенные формы заработной платы?
2. В чем смысл системы «участия в успехе»?
3. Почему рост пенсий не может обгонять рост заработной платы?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Профсоюзы и трудовые конфликты. Формирование рыночной цены труда обычно сопровождается конфликтами между работодателями и наемными работниками. В ходе этих конфликтов стороны используют различные методы навязывания своей воли. Основным методом защиты интересов наемных работников является создание профессиональных союзов, которые ведут переговоры от имени всех входящих в их состав людей.

За что борются профсоюзы. Профессиональные союзы обычно стараются добиться улучшения условий и повышения безопасности труда своих членов, а также увеличения их заработной платы. Это делает работу для членов профсоюза более приятной и выгодной, но одновременно сужает экономические границы занятости и ведет к росту цены товаров для покупателей, если величина прибыли в цене не снижается.

Что такое прожиточный минимум и минимальная зарплата. Заработная плата не должна опускаться ниже минимального уровня, основой расчета которого является

ся прожиточный минимум. Так называется текущая стоимость того минимального набора товаров и услуг, без которого жизнь человека просто невозможна. Минимальная заработная плата устанавливается и меняется законодательными органами власти, а используется для оплаты труда самых неопытных и неквалифицированных работников.

Договоры и контракты на рынке труда. Оформление сделок купли-продажи на рынке труда осуществляется с помощью трудовых контрактов и коллективных договоров. В свою очередь, коллективные договоры могут заключаться в масштабе предприятия, отрасли или целой страны. В последнем случае они называются генеральным соглашением.

Как добиться, чтобы человек работал хорошо. Система оплаты труда определяется с помощью контракта или коллективного договора. В дополнение к ней работодатели применяют различные способы поощрения трудовой активности работников и улучшения ими качества своего труда. Важнейшими способами такого стимулирования являются различные модификации механизма начисления заработной платы, «участие в успехе» (т. е. превращение работников в фактических совладельцев фирмы) и пенсионное обеспечение, при котором уровень жизни человека в старости прямо зависит от того, как он работал всю жизнь.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Сегодня в России на многих предприятиях и в коммерческих фирмах профсоюзов нет. Какие последствия для отечественного рынка труда это может иметь?
2. Если руководители отечественных профсоюзов начнут кампанию за снижение ввоза в страну импортных товаров под лозунгом: «Покупай российские товары — не потеряешь работу!», поддержат ли их большинство соотечественников?
3. Обязательные отчисления в Пенсионный фонд сокращают заработок работников. Стоит ли отказываться от таких отчислений и предоставить каждому возможность самому копить деньги на старость?

Экономические проблемы безработицы

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. **ПОЧЕМУ ВОЗНИКАЕТ
БЕЗРАБОТИЦА?**
2. **ВСЯКИЙ ЛИ НЕРАБОТАЮЩИЙ-
БЕЗРАБОТНЫЙ?**
3. **КАК УВЕЛИЧИТЬ ЗАНЯТОСТЬ?**



Критерии признания человека безработным обычно устанавливаются законом или правительственными документами и для каждой страны — свои.

Уровень безработицы равен 100%,
если безработный — это вы.

Аноним

§ 34. Что такое безработица

Чем о,ред_ тмслен,,ость работников, занимающихся определенным видом деятельности, и уровень их заработной платы — это вопросы, относящиеся к сфере микроэкономики. Ответ на них дает изучение закономерностей функционирования рынка труда.

Но с трудовой деятельностью связана и одна из проблем макроэкономики — проблема безработицы. Этот термин означает наличие в стране людей, готовых трудиться при сложившемся уровне оплаты труда и активно, но безуспешно ищущих себе работу.

Безработицу относят к макроэкономическим проблемам потому, что она:

- 1) порождается процессами, происходящими в масштабах всей экономики страны;
- 2) сама оказывает влияние, ощущаемое в масштабах всего хозяйства страны.

Практически невозможно найти в мире страну, где нет той или иной разновидности безработицы. И Россия — не исключение. Угроза безработицы всегда стоит за плечами любого наемного работника, и надо представлять, откуда она возникает, сколь длительной может быть и как с ней бороться.

Для анализа проблем безработицы необходимо прежде всего четко определить, кого следует считать безработным. Критерии признания человека безработным обычно устанавливаются законом или правительственными документами и могут немного различаться по странам. Но, как правило, несколько признаков присутствуют во всех определениях. Это:

- *трудоспособный возраст*, т. е. человек должен быть старше минимального возраста, с которого законодательство разрешает работать по найму, но младше возраста, по достижении которого назначается пенсия по старости. Следовательно, подростки до трудоспособного возраста или мужчины старше 60 лет и женщины старше 55 лет (в России) не могут считаться безработными, даже если они хотят работать, но не могут найти место;

Безработица — наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться по найму при сложившемся уровне оплаты труда, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще,

- отсутствие у человека постоянного источника заработка в течение некоторого времени (например, месяца);
- доказанное стремление человека найти работу (например, обращение его в Службу занятости и посещение тех работодателей, к которым его направляют на собеседование сотрудники этой службы).

Только тот, кто отвечает этим признакам, считается действительно безработным и учитывается при определении общего уровня безработицы в стране, т. е. доли безработных в общей численности ее рабочей силы. Этот показатель определяется следующим образом:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Число граждан, имеющих работу} + \text{Число безработных}}$$

Рабочая сила — общая численность граждан страны в трудоспособном возрасте, которые имеют работу, и граждан, которые найти работу для себя не могут.

Исходя из этого, мы можем теперь дать новое, более точное определение термина «рабочая сила».

Как показывает табл. 10-1, безработица — одна из наиболее болезненных проблем даже для самых развитых стран.

Острота проблемы безработицы порождается рядом причин.

Во-первых, человек — экономический ресурс особого типа. Если он сейчас не востребуется экономикой, его нельзя зарезервировать и «положить в холодильник» до лучших времен. Потерянное рабочее время невосстановимо, и тот объем благ, который не был сегодня произведен из-за безработицы, уже нельзя компенсировать в будущем.

Во-вторых, даже если человек не работает, он не может перестать потреблять и ему все равно нужно кормить свою семью. Поэтому общество вынуждено искать средства для спасения безработных от голодной смерти или превращения в бандитов. Но направляемые на это

Т а б л и ц а 10-1

Уровень безработицы в отдельных странах (в %)

Годы	США	Канада	Япония	Франция	ФРГ	Италия	Великобритания
1985	7,2	10,5	2,6	10,4	7,2	6,0	11,2
1986	7,0	9,5	2,8	10,6	6,6	7,5	11,2
1987	6,2	8,8	2,9	10,7	6,3	7,9	10,3
1988	5,5	7,8	2,5	10,4	6,3	7,9	8,6
1989	5,3	7,5	2,3	9,6	5,7	7,8	7,0
1990	5,5	8,1	2,1	9,4	5,2	7,0	6,4
2000	4,0	6,9	4,7	9,3	8,2	11,4	5,2

Г Л А В А Д Е С Я Т А Я

171 Экономические проблемы безработицы

средства не становятся вознаграждением за производство новых благ, а значит, не ведут к дальнейшему росту благосостояния всех граждан страны.

В-третьих, рост безработицы сокращает спрос на товары на внутреннем рынке. Люди, не получающие зарплату, вынуждены довольствоваться лишь самым минимумом средств существования. В результате затрудняется сбыт товаров на внутреннем рынке страны (рынок «сжимается»). Тем самым рост безработицы обостряет экономические проблемы страны и служит толчком для дальнейшего сокращения занятости. Этот порочный круг крайне опасен: с каждым оборотом разомкнуть его становится все труднее.

В-четвертых, безработица обостряет политическую ситуацию в стране. Причиной тому растущее озлобление людей, лишившихся возможности достойно содержать свои семьи и проводящих день за днем в изматывающих поисках работы.

В-пятых, рост безработицы, может вести к росту числа преступлений, которые люди совершают, чтобы добыть нужные блага.

Безработица — явление мирового масштаба: по данным Организации Объединенных Наций, безработными являются 800 миллионов человек.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Почему безработицу относят к макроэкономическим проблемам?
2. Что порождает остроту проблем безработицы?

§ 35. Виды безработицы

^□уществуют различные виды безработицы, каждый из которых порождается своими причинами.

Сегодня экономисты предпочитают говорить не о безработице вообще, а выделяя ее специфические виды:

- фрикционная;
- структурная;
- циклическая;
- сезонная.

Фрикционная безработица существует даже в странах, переживающих бурный экономический расцвет. Ее причина состоит в том, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место. Оно должно устроить его и по роду

деятельности, и по уровню оплаты, а нередко и по многим другим критериям. Даже если на рынке труда такие места есть, найти их удается обычно не сразу.

Кроме того, на рынке труда всегда существуют безработные, которые ищут работу в первый раз (молодежь, женщины, вырастившие детей, и др.). Такие «новички» также учитываются при определении уровня фрикционной безработицы.

Экономическая наука считает фрикционную безработицу явлением нормальным и не вызывающим тревоги (тем более что обычно она носит кратковременный характер). Более того, фрикционная безработица просто неизбежна в нормально организованной экономике, поскольку в ней отражается свобода выбора людьми места работы.

Что может вести к росту уровня фрикционной безработицы?

Следует выделить несколько основных причин:

1) неосведомленность людей о возможности найти работу по своей специальности и с устраивающим уровнем оплаты в конкретных фирмах;

2) факторы, объективно снижающие мобильность рабочей силы. Например, человек не нашел работу в своем городе, но не может переселиться в другой город, где такая работа есть, из-за неразвитости рынка жилья или отсутствия прописки. Такая ситуация характерна для России, что невыгодно отличает отечественный рынок труда от рынка труда, скажем, США. Американские работники переезжают из города в город безо всяких трудностей благодаря хорошо развитому рынку жилья и отсутствию требования о «прописке» или «регистрации»;

3) особенности национального характера и образа жизни. Фрикционная безработица выше в тех странах, граждане которых предпочитают жить всю жизнь в одном и том же населенном пункте, т. е. отличаются пониженной мобильностью. При таком образе жизни (характерном и для многих россиян) сокращаются перетоки рабочей силы между регионами.

Структурная безработица возникает в результате технического прогресса, сокращающего спрос на работников одних профессий и увеличивающего спрос на работников других профессий. Иными словами, структурная безработица порождается невозможностью трудоустройства из-за различий в структуре спроса и предложения рабочей силы на рынках труда различных профессий.

Такая безработица уже куда болезненнее для людей, чем фрикционная. Возникновение структурной

безработицы означает, что многим людям придется осваивать новые профессии и неизвестно, будут ли они в дальнейшем получать столько же, сколько получали благодаря своей прежней профессии.

Избежать структурной безработицы невозможно. Это связано с тем, что технический прогресс все время рождает новые товары, технологии и даже целые отрасли (к ним, например, относится производство персональных компьютеров* лазерных дисков и волоконной оптики). В результате сильно меняется структура спроса на рабочую силу, а люди с ненужными более в прежнем количестве профессиями оказываются не у дел, пополняя ряды безработных.

Например, ввоз в Россию значительного числа персональных компьютеров Привел к отказу от использования больших ЭВМ, для обслуживания которых требовалось много программистов. Вместе с компьютерами из-за рубежа пришло новое «поколение» программных продуктов, позволяющих общаться с машиной без посредника-программиста. Чтобы сохранить или получить работу, программистам старой школы пришлось срочно переучиваться, овладевать новыми языками программирования и новыми пакетами программ.

Изменения в структуре спроса сегодня оказываются все более существенными. Например, в России долго создавались преимущественно вузы для подготовки инженеров, а рынок труда требует сегодня всё больше специалистов совсем других профессий. Например, в апреле 2001 г. на московском и Санкт-Петербургском рынке труда, по данным газеты «Форум карьер (The Career Forum)», требовались специалисты таких профессий, Как:

старший координатор региональных маркетинговых исследований;
менеджер торговой марки;
менеджер по рекламе и маркетингу;
налоговый аналитик;
главный бухгалтер;
инженер-проектировщик со знанием систем компьютерного проектирования;
торговый представитель фармацевтической компании,
консультант по развитию бизнеса;
менеджер проекта;
старший финансовый аналитик;
аналитик телекоммуникационных систем;
менеджер по управлению сбором маркетинговой информации.

Структурная безработица, при всей своей болезненности, также может не волновать страну, но лишь в том случае, если общее число свободных мест не уступает числу людей, ищущих работу, хотя и имеющих другие специальности. Если рабочих мест вообще меньше, чем безработных, тогда дело плохо. Это означает, что в стране возникла третья, самая неприятная форма безработицы — циклическая.

Циклическая безработица присуща странам, переживающим общий экономический спад. В этом случае кризисные явления возникают не на отдельных, а практически на всех товарных рынках. Трудности переживает большинство фирм страны, а потому массовые увольнения начинаются почти одновременно и повсеместно. В итоге общее число свободных рабочих мест в стране оказывается меньше числа безработных.

Иногда к категориям безработных относят (хотя и не вполне правомерно) **сезонных работников**. Они остаются без работы из-за того, что некоторые виды деятельности могут осуществляться только в определенные периоды года. Наиболее характерным примером являются сельскохозяйственные рабочие, занятые в период уборки урожая, а в остальное время перебивающиеся случайными заработками.

Знакома сезонная незанятость и жителям курортных регионов России, где зимой нет ни отдыхающих, ни доходов от их обслуживания.

Такая, незанятость, конечно, порождает определенные проблемы, но в ней нет ничего трагического: придет новый сезон, и с ним вернется работа. Более того, сезонно незанятые люди не вполне подходят под само определение безработного, так как часто не занимаются активным поиском постоянного места работы. Кому-то нравится такой образ жизни, у других нет нужной квалификации или желания ее получить и т.д.

Понять и запомнить разницу между типами безработицы помогает рис. 10-1.

Для экономики России сейчас характерна структурная безработица, дополняемая безработицей циклической.

Причина заключается в чрезмерном развитии в прошлом отраслей по производству оружия и конкурентоспособности многих видов отечественных товаров по сравнению с зарубежными. В новой российской экономике предприятия, производящие такую продукцию, оказались ненужными, и над их работниками нависла серьезная угроза безработицы. В то же время отрасли, производящие потребительские товары, хотя

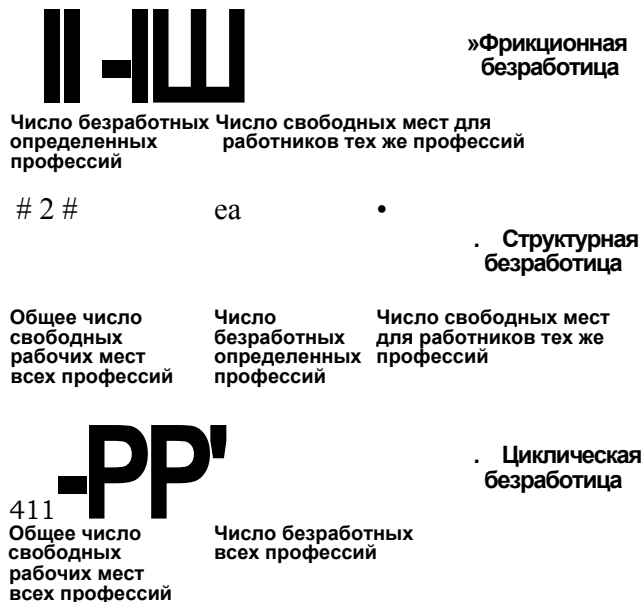


Рис. 10-1.
Условия возникновения
безработицы различных
типов

и обладают большим потенциалом развития, но не могут этот потенциал реализовать из-за нехватки денежных средств для развития.

Сейчас в нашей стране стало явным весьма специфичное явление, возникшее еще во времена командной системы, — так называемая **неполная занятость**.

Наиболее распространенными в России проявлениями неполной занятости являются:

- предоставление работникам неоплачиваемых отпусков
- введение сокращенного рабочего дня или сокращенной рабочей недели.

Люди, находящиеся в таком положении, формально не стоят на учете в Службе занятости и не получают пособия по безработице. Если руководствоваться принятыми в экономической науке критериями, безработными их назвать нельзя. Но по уровню трудовой активности и заработкам они нередко находятся в худшем положении, чем официальные безработные.

Корни нынешней российской неполной занятости уходят во времена командной системы. Именно тогда в нашей стране возникло явление, которое можно обозначить как «скрытая (подавленная) безработица». Поскольку коммунистическая идеология не допускала возможности существования в социалистическом государстве безработицы, численность рабочих мест планировалась так, чтобы возникал даже неко-

Неполная занятость — ситуация, при которой работник формально числится занятым, но заработной платы не получает, так как находится в вынужденном отпуске, или получает лишь часть своей нормальной зарплаты, так как трудится неполный рабочий день.

В России рынок рабочей силы регулируется Законом «О занятости населения в РСФСР», принятым в апреле 1991 г.

Этот Закон устанавливает, что:

- каждый гражданин вправе абсолютно свободно распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду, а потому никто и ни в какой форме не может принуждать его к труду или наказывать за незанятость;
- безработным считается гражданин, который не имеет работы и заработка, зарегистрирован в Службе занятости в целях поиска подходящей работы и готов приступить к ней, если рабочее место для него будет найдено;
- предлагаемая безработному работа не может считаться для него подходящей, если она требует перемены места его жительства без его согласия, а предлагаемый заработок ниже среднего заработка на прежнем месте его работы;

граждане России имеют право работать за рубежом и искать там работу; для помощи безработным создается Государственный фонд занятости населения, в который все работодатели обязаны ежемесячно отчислять средства в размере, составляющем 1% общей суммы средств, расходуемых на заработную плату в этом месяце; безработные имеют право на получение пособия по безработице, определяемого как часть оплаты их труда на последнем месте работы, но не ниже минимальной заработной платы; пособие устанавливается и для молодежи, впервые ищущей работу; пособие по безработице выплачивается не более 12 месяцев с момента потери работы; помощь в поиске работы оказывают службы Государственного комитета по занятости.

торый их избыток. Недаром на стенах заводов и рекламных щитах в советское время всегда висели объявления типа: «Заводу требуются работники следующих специальностей...»

Формальная ликвидация безработицы была куплена дорогой ценой — поддержанием на предприятиях избыточной численности работников. Сегодня российские предприятия просто уволить избыточных работников не всегда могут или не хотят. Дело, в частности, в том, что после увольнения работников закон предусматривает перечисление Службе занятости их заработной платы в течение нескольких месяцев. Это позволяет платить безработным пособие в течение некоторого времени, пока они ищут работу.

Но у многих предприятий просто нет денег на такие выплаты, и дешевле оказывается не увольнять работника, а держать его в состоянии скрытой безработицы. Кроме того, нередко россияне стесняются быть «безработными» и предпочитают где-то «числиться», даже ценой отказа от помощи со стороны Службы занятости.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы основные виды безработицы?
2. Можно ли считать человека безработным, если он не член профсоюза?
3. Какой вид безработицы нельзя ликвидировать ни при каких условиях?

§ 36. Что такое полная занятость

Ответ на вопрос: «Можно ли победить безработицу полностью?» — зависит от того, что понимать под такой победой, а точнее, какой смысл вкладывается в слово «полностью».

Если полагать, что победить безработицу полностью — значит добиться, чтобы в любой момент времени все трудоспособные граждане страны где-то работали, то такая задача может быть решена лишь очень дорогой ценой.

Именно такой печальный опыт имеет наша страна. До последнего времени в России, как и во всем бывшем СССР, трудовые отношения строились по особым правилам:

- 1) каждый имеет право на труд;
- 2) каждый обязан трудиться;
- 3) тот, кто не работает без уважительной причины, подлежит уголовному наказанию (именно по этой статье Уголовного кодекса, например, был отправлен в ссылку молодой поэт Иосиф Бродский — будущий лауреат Нобелевской премии по литературе. Он не смог убедить судей, что труд поэта — тоже работа. Хотя его трудовая книжка и не лежит в отделе кадров одного из заводов);

- 4) человек, который часто меняет место работы и специальности, заслуживает только презрения, а уважения достоин только тот, кто всю жизнь проработал на одном месте;

- 5) самые дефицитные блага (жилье, автомобили, садовые участки) могут получить только те, кто отработал на одном месте 10, 15 и более лет.

Что может сказать экономист о таком регламентировании рынка труда?

Право на труд без всякой дискриминации — одно из главных прав личности, признаваемое во всех цивилизованных странах. Но остальные из перечисленных правил «советского кодекса труда» антидемократичны и экономически вредны. Именно такая организация

Г Л А В А Д Е С Я Т А Я

Естественная норма безработицы – ситуация, когда в стране существует только фрикционная и структурная безработица.

рынка труда привела к тому, что СССР дважды «проспал» научно-технические революции XX в., в результате чего Россия и другие бывшие республики СССР подошли к XXI в. с устаревшей структурой производства.

Изучая проблемы безработицы, экономическая наука пришла к выводу: фрикционная и структурная безработица — явление нормальное и не представляет угрозы для развития страны. Более того, без этих видов безработицы развитие просто невозможно. Ведь если все работники заняты, то как создавать новые фирмы или расширять производство товаров, которые пользуются на рынке повышенным спросом?

Кроме того, наличие безработицы заставляет людей опасаться потери своего рабочего места и побуждает их трудиться более производительно и качественно. С этих позиций безработицу вполне можно назвать стимулом к лучшей работе (в Древнем Риме, где родилось слово «стимулус», им обозначали заостренную палку, которой вьючных ослов кололи в спину, чтобы они шли быстрее); Вот почему под полной занятостью в большинстве развитых стран мира понимаем^ отсутствие циклической безработицы при существовании безработицы фрикционной и структурной. Иначе говоря, это такое положение, когда безработица в стране соответствует своей **естественной норме**.

Соответственно, уровень полной занятости определяется уравнением:

$$\text{Полная занятость} = \text{Рабочая сила} \cdot (1 - \text{Естественная норма безработицы})$$

Для каждой страны естественная норма безработицы складывается по-своему, и единого значения для нее не существует. Например, в середине 70-х годов американские экономисты считали, что для их страны эта норма составляет порядка 4%. В середине 80-х годов эти оценки возросли до 6,5—7,0%.

Какова естественная норма безработицы для России?

Сегодня некоторые из отечественных специалистов по аналогии с другими странами оценивают этот уровень ориентировочно в 3—3,5% от общей численности трудоспособного населения. Между тем в 2002 г. безработными (при оценке по принятым во всем мире правилам) в России были 5,5 млн человек (рис. 10-2). Если сравнить эти цифры с данными табл. 10-1, то мы увидим, что это несколько больший уровень, чем

Ситуация на рынке труда прямо зависит от демографических процессов, т. е. от того, как изменяются численность населения и его возрастная структура. В России эти процессы носят весьма тревожный характер, так как общая численность населения сокращается и оно стареет. За 1993-2000 гг. численность населения России сократилась на 3,5 млн человек, и этот процесс продолжится в будущем из-за низкой рождаемости и высокой смертности (особенно среди мужчин).

Казалось бы, снижение численности населения должно улучшить ситуацию на рынке труда. И для людей, ищущих работу, так оно и есть. Но с точки зрения страны в целом картина выглядит совсем не радостно. Сокращение численности российского

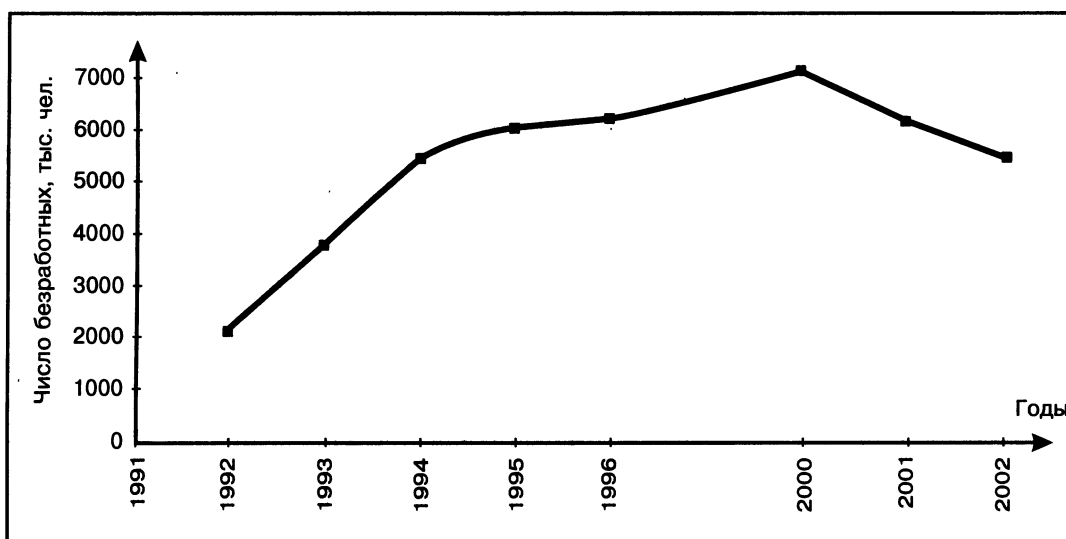
населения сопровождается его старением: к 2005 г. доля населения в возрасте моложе трудоспособного сократится до 15,4% против 23,7% в 1993 г. А это приведет к увеличению среднего возраста работающих и снижению их мобильности, что очень нежелательно. Между тем уже сейчас в ряде районов центральной и западной части страны доля пожилых людей среди работающих превышает 30-40% и в перспективе станет только расти.

В результате не только будет труднее найти работников для вновь создаваемых предприятий, но и придется отчислять все большую часть зарплаток людей трудоспособного возраста на пополнение пенсионных фондов, а возможности повышения заработной платы уменьшатся.

существовал, скажем, в 1990 г. в Канаде, но меньший, чем сложился в тот же период во Франции.

Большая часть нынешних российских безработных — это мужчины (55%). Средний возраст безработного в нашей стране сейчас примерно 34 года, но растет доля тех, кому от 22 до 39 лет. В группе моложе 20 лет без работы сейчас каждый пятый.

Рис. 10-2.
Динамика числа безработных в России



Наиболее высоким уровнем безработицы является сейчас в Ингушской республике — здесь без работы почти каждый третий житель в трудоспособном возрасте. Немного лучше положение в Северной Осетии, Дагестане и Карачаево-Черкессии. Самый же низкий уровень безработицы демонстрируют такие регионы России, как Москва (доля безработных всего 3,8%), Санкт-Петербург и Белгородская область (по 6,3%). В целом же по стране доля безработных на конец 2002 г. была близка к 8%.

Хотя в последние годы безработица в целом по России понемногу сокращается, в районах застойной безработицы ситуация почти не улучшается. И это становится одной из главных причин роста преступности в нашей стране. За 90-е годы доля безработных в числе осужденных за различные преступления выросла с 17 до 56%. Все это говорит о том, что экономические болезни, унаследованные Россией от командной экономики СССР, крайне тяжелы и излечить их будет очень непросто. Государству приходится уделять все большее внимание проблеме сокращения безработицы и осваивать различные методы решения этой задачи.

Явная безработица для России пока в новинку, и поэтому мы еще не скоро сможем экспериментально нащупать объективно присущую именно нашей стране величину ее естественной нормы. Сделать это можно будет только тогда, когда наша экономика выйдет из кризиса и начнет устойчиво расти с темпом хотя бы 6—8% в год при годовой инфляции менее 10%.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какая безработица опаснее для страны — скрытая или открытая?
2. Каковы возможные отрицательные и положительные последствия для российского рынка труда общего старения населения?
3. Как можно объяснить связь понятий «скрытая безработица» и «уровнительность в оплате труда»?

§ 37. Как можно сократить безработицу

Хотя разнообразие типов безработицы делает задачу ее сокращения чрезвычайно сложной. Поскольку единого «лекарства от безработицы» быть не может, любой стране для решения этой проблемы приходится использовать самые разные методы.

Уровень фрикционной безработицы может быть снижен за счет:

Г Л А В А Д Е С Я Т А Я

1) улучшения информационного обеспечения рынка труда. Во всех странах эту функцию выполняют организации по трудоустройству (биржи труда). Они собирают у работодателей информацию о существующих вакансиях и сообщают ее безработным;

2) устранения факторов, снижающих мобильность рабочей силы. Для этого необходимо прежде всего:

а) создание развитого рынка жилья; б) увеличение масштабов жилищного строительства и в) отмена административных преград для переезда из одного населенного пункта в другой.

На протяжении первой половины 90-х годов в России было сделано немало в этом направлении: проведена приватизация жилья (без которой не может существовать его рынок), разрешена торговля жильем, ликвидирована система прописки.

Сокращению структурной безработицы более всего способствуют программы профессионального переобучения и переквалификации.

Часто люди не могут найти работу из-за отсутствия навыков, которые теперь требуются в их профессии. Например, в 1995 г. российские газеты были заполнены объявлениями, в которых на работу (с высокой зарплатой) приглашались бухгалтеры. На это приглашение охотно откликнулись бы отечественные инженеры, многие из которых пребывали в состоянии скрытой безработицы, числясь в штатах полуживых предприятий и научных институтов.

Увы, они не обладали необходимыми знаниями в области бухгалтерского учета. Но поскольку спрос на переобучение был велик, то вскоре российские рекламные газеты запестрели объявлениями различных бухгалтерских курсов. И многие из тех, кто окончил такие курсы, со временем действительно нашли работу в качестве бухгалтера.

Наиболее трудно бороться с циклической безработицей. Для решения такой задачи приходится использовать много различных мер.

Познакомимся с некоторыми из них.

Создание условий для роста спроса на товары. Мы уже выяснили, что спрос на рынке труда — производный и зависит от ситуации на рынках товаров и услуг. Следовательно, занятость возрастет, а безработица упадет в том случае, если товарные рынки предъявят больший спрос и для его удовлетворения надо будет нанять дополнительных работников.

Отсюда и проистекают призывы многих российских политиков «впрыснуть» в экономику дополни-

Г Л А В А Д Е С Я Т А Я

182 Экономические проблемы безработицы

тельные деньги для реализации схемы: повышение доходов граждан -> рост спроса на товары -> рост производства пользующихся спросом товаров -> рост занятости на предприятиях, производящих эти товары.

Серьезным изъяном этой схемы борьбы с безработицей является возможность скачка темпов инфляции. Ведь для наращивания производства товаров потребуется время, а дополнительные деньги хлынут на рынки сразу. В итоге возрастет спрос, и при прежней величине предложения это вызовет немедленный рост цен. Поэтому более разумными способами увеличения спроса являются:

- *стимулирование роста экспорта.* Это может привести к росту объемов производства на отечественных предприятиях и, соответственно, занятости на них;
- *поддержка и поощрение инвестиций в реконструкцию предприятий с целью повышения конкурентоспособности продукции.* Тогда отечественным предприятиям удастся увеличить свою долю на рынке и нарастить масштабы производства и занятости;
- *поощрение иностранных инвестиций в экономику России.* Результатом таких инвестиций становится либо создание новых производств, либо реконструкция действующих. Конечные итоги — рост производства и занятости для россиян.

Создание условий для сокращения предложения труда. Очевидно, что чем меньше людей претендуют на рабочие места, тем легче найти работу даже при том же числе свободных рабочих мест. Сократить число претендентов на эти места и, более того, высвободить дополнительные вакансии для безработных вполне реально.

Некоторое облегчение может принести, например, предоставление возможности досрочного выхода на пенсию работникам, еще не достигшим пенсионного возраста. В России, например, при упразднении органов управления союзного уровня работавшим в их штате мужчинам позволяли уйти на пенсию в 57-58 лет, а женщинам т- в 53—54 года. Без этого пожилым служащим пришлось бы искать работу. А поскольку шансов на трудоустройство в этом возрасте у них было немного, они увеличили бы армию безработных. Досрочная пенсия позволила предотвратить такое развитие событий.

Вместе с тем этот способ может использоваться только в очень ограниченных масштабах, так как он влечет существенное увеличение пенсионных выплат.

Создание условий для роста самозанятости. Смысл такого рода программ состоит в том, что людям помогают открыть собственное дело, чтобы они могли прокормить себя и свою семью, даже если им не удастся найти работу по найму.

Содержание этих программ может быть самым различным. Например, в ряде стран для начинающих предпринимателей создают специальные «бизнес-инкубаторы». Такой «инкубатор» обычно представляет собой комплекс помещений, в котором новым фирмам в течение определенного времени можно практически бесплатно пользоваться помещениями, услугами связи и консультациями специалистов по различным аспектам коммерческой деятельности. Став на ноги и начав получать прибыль, фирма покидает «инкубатор», уступая место новичкам.

В России поддержку самозанятости взяло на себя государство. В этих целях принята специальная программа поддержки малого предпринимательства, реализацией которой занимается Министерство по антимонопольной политике. Его задача — помогать начинающим отечественным предпринимателям успешно стартовать и как минимум обеспечить средства для существования своим семьям, а в щееале — и создать новые рабочие места для тех, кто сейчас без работы, но не обладает качествами бизнесмена и может работать только по найму.

Реализация программ поддержки молодых работников. Тяжелее всего безработица ударяет по пожилым (их уже никто не хочет брать на работу из-за падающей производительности и ухудшения здоровья) и самым молодым (их еще никто не хочет брать на работу из-за низкой квалификации и отсутствия опыта).

Для помощи молодежи могут использоваться различные методы:

- экономическое стимулирование молодежной занятости (например, предоставление определенных налоговых льгот фирмам, в штате которых молодые работники составляют оговоренную долю);
- создание специальных фирм, предлагающих работу именно молодежи;
- создание центров обучения молодых людей тем профессиям, шансы на занятость в которых наиболее высоки.

Список программ сокращения безработицы можно продолжать еще долго — в разных странах их придумано немало. Важно, однако, понимать, что все эти

программы не могут полностью ликвидировать или существенно сократить циклическую безработицу. Такой результат достигается лишь при общем улучшении экономической ситуации в стране, когда в ней начинает расти спрос на товары и для их производства становится выгодно нанимать людей, которые жили до того на пособие по безработице. Именно такое развитие событий и нужно России, чтобы число незанятых во всех регионах упало до уровня, соответствующего только фрикционной и структурной безработице.

Теперь мы можем сформулировать еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт десятый.

Для предотвращения обнищания граждан и сохранения в стране социального мира необходимо стремиться к тому, чтобы безработица не превышала своего естественного уровня, и создавать системы помощи безработным в поиске работы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Можно ли считать методом борьбы с безработицей ликвидацию детских дошкольных учреждений, которая заставит матерей уйти с работы и воспитывать детей дома?
2. Досрочный выход на пенсию уменьшает число безработных, но рождает другую экономическую проблему. Какую?
3. Кто, по вашему мнению, должен оплачивать работу курсов переквалификации: государство или частные фирмы?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

***Что такое безработица.** Под безработицей понимают наличие в стране людей трудоспособного возраста, желающих трудиться при сложившемся уровне оплаты, но не способных найти работу. Безработица существует в любой экономической системе, хотя формы ее могут быть различными. Уровень безработицы оценивается с помощью расчета доли безработных в общей численности рабочей силы страны.*

***Виды безработицы.** Обычно различают следующие виды безработицы: фрикционную, структурную, циклическую и сезонную. Наиболее тяжелые проблемы связаны с циклической безработицей. Соотношение различных типов безработицы в общей численности ищущих работу зависит*

от общеэкономической ситуации в стране и развитости механизмов поиска новых мест занятости.

Что такое полная занятость. Несмотря на негативные экономические и социальные аспекты безработицы, ликвидировать ее полностью невозможно и нецелесообразно. Определенный уровень безработицы даже полезен для страны. Он обеспечивает возможность более быстрых перемен в структуре производства при изменении ситуации на товарных рынках. Такой приемлемый уровень незанятости принято называть естественной нормой безработицы. Он обычно соответствует многолетнему уровню фрикционной и структурной безработицы в период устойчивого экономического роста страны.

Как можно сократить безработицу. Для сокращения безработицы могут использоваться методы, направленные на стимулирование спроса на товары. Тем самым создаются условия для роста занятости на предприятиях, производящих хорошо покупаемые товары. Кроме того, могут использоваться программы прямой помощи безработным — всем или определенным группам (прежде всего пожилым, молодежи, женщинам и инвалидам). Обычно эти программы предполагают помощь в овладении профессиями, пользующимися спросом, создании мелких семейных фирм, организации предприятий, дающих работу преимущественно молодежи или инвалидам, и т. д.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

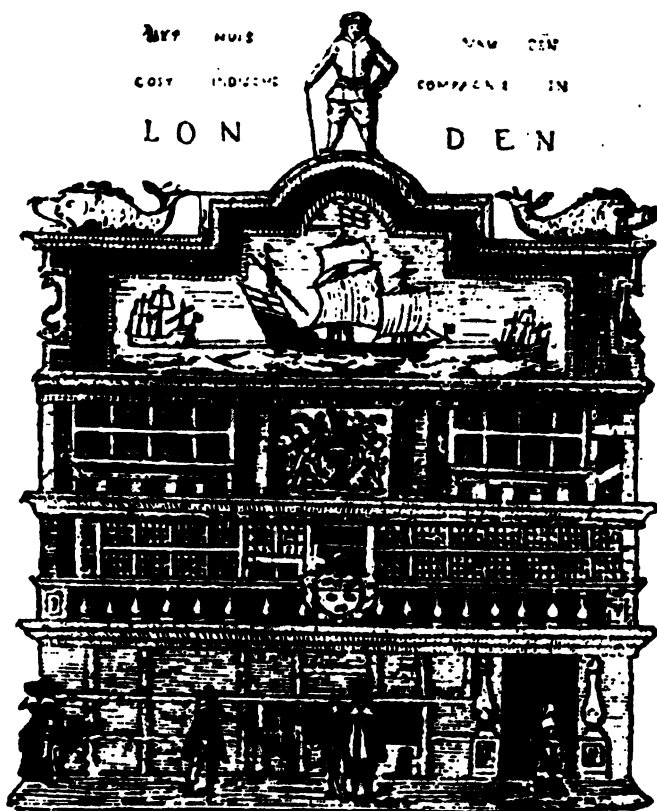
1. Сегодня в России скрытая безработица стала явной и люди вынуждены регистрироваться в качестве безработных. Многие воспринимают это очень тяжело, рассматривая такую регистрацию как унижение. Было бы более гуманным возвращение к скрытой безработице?
2. Почему правительство России не начинает программу переселения людей из северных районов страны, хотя многие предприятия, находящиеся там, крайне убыточны и бесперспективны?
3. Какая связь существовала между тем, что в СССР работу имели даже те, чей труд был невыгоден, и тем, что огромное число людей было безвинно осуждено и направлено в трудовые лагеря заготавливать лес, добывать полезные ископаемые, работать на строительстве железных дорог и т.д.?

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ

Что такое фирма и как она действует на рынке

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. КОГДА ФИРМА
ИМЕЕТ ПРАВО НА ЖИЗНЬ?
2. ЧТО ТАКОЕ НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ?
3. МОЖНО ЛИ УПРАВЛЯТЬ ЗАТРАТАМИ?
4. КАК ФИРМЫ УСТАНАВЛИВАЮТ ЦЕНЫ?
5. КАКАЯ БЫВАЕТ КОНКУРЕНЦИЯ?



На этом старинном рисунке изображено здание знаменитой Ост-Индской компании — одной из первых акционерных фирм мира.

Бизнес — это игра, величайшая игра в мире —
если вы знаете, как в нее играть.

Томас Дж. Уотсон

§ 38. Зачем создаются фирмы

Жизнь любого человека в мире рыночной экономики связана с постоянным взаимодействием с разнообразными фирмами. Фирмы нанимают людей на работу, производят товары и услуги. Наконец, результаты деятельности фирм сказываются на природной среде, в которой мы живем. Неудивительно, что изучение проблем деятельности фирм занимает одно из центральных мест в экономической теории.

Мы уже выяснили, что фирма — это организация, производящая блага для продажи. Точнее говоря, фирма — организация, обладающая следующими признаками:

- 1) она создана для производства товаров или услуг;
- 2) она покупает или арендует факторы производства и комбинирует их в процессе производства благ;
- 3) свои товары или услуги она продает индивидуальным покупателям, другим фирмам или иным организациям;
- 4) ее владельцы хотят получать доход от продажи товаров или услуг в форме прибыли.

Если хозяйственная организация отвечает всем этим признакам, то, чем бы она ни занималась — производством самолетов, строительством садовых домиков или продажей цветов, — перед нами **фирма**.

Ответ на вопрос: «Зачем создаются фирмы?» — зависит от того, кто его задает: покупатель, предприниматель или экономист.

С точки зрения **покупателя**, фирмы нужны для того, чтобы поставлять на рынок пользующиеся спросом блага. Следовательно, фирма, которая производит то, на что нет спроса, с точки зрения покупателя, просто бессмысленна. Впрочем, невозможность сбыть товар и получить доход неизбежно делает деятельность такой фирмы бессмысленной и для ее владельцев.

С точки зрения **предпринимателя**, фирма создается для того, чтобы приносить ему доход в форме прибыли и другие выгоды.

Решить эту задачу успешно удастся далеко не каждому предпринимателю. Большинство предпринима-

Фирма — коммерческая организация, приобретающая факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли.

Предприниматель — человек, который на свои и заемные средства и под свой риск создает фирму, чтобы, соединяя производственные ресурсы, создавать блага, продажа которых принесет ему прибыль.

тельских начинаний (порядка 80%) оканчиваются неудачей, и люди не только не становятся богаче, но теряют все или почти все свои сбережения, вложенные в создание фирмы.

Успех приходит к тем, кто не только хочет быть предпринимателем, но и обладает предпринимательским талантом. Этот талант заключается прежде всего в умении успешно решать задачи, которые встают перед любой фирмой:

- 1) какие товары или услуги производить;
- 2) в каком объеме их производить;
- 3) какую технологию использовать для производства;
- 4) какие факторы производства (ресурсы) приобретать для производства и в каком объеме;
- 5) как лучше организовать работу персонала и производственный процесс;
- 6) как оплачивать труд персонала, чтобы люди работали наиболее производительно;
- 7) как продвигать свои товары на рынок;
- 8) по какой цене предлагать товары к продаже и так далее.

Если владелец фирмы или нанятые им управляющие (менеджеры) решают эти задачи успешно, то фирма получает выручку от продаж, достаточную не только для покрытия всех своих затрат, но и для получения ее владельцами прибыли.

Такова логика деятельности фирм в рыночной экономике (независимо от того, являются ли они частными или государственными). В командной системе нет фирм, принадлежащих частным лицам: здесь существуют только государственные предприятия, все аспекты деятельности которых предопределяются заданиями Госплана или министерств. Выполнение этих заданий становится главной целью предприятия (именно за это поощряются и руководство предприятия, и его персонал), а прибыль превращается в нечто сугубо второстепенное.

Но именно прибыль — наиболее естественный источник средств для развития самого предприятия и экономики страны в целом. Если предприятия работают без прибыли, значит, хозяйство страны лишается средств для своего развития, и эти средства приходится заменять эмиссией ничем не обеспеченных, «пустых» денег, что неизбежно оборачивается инфляцией. Такое развитие событий было характерно для экономики СССР на протяжении 80-х годов и привело к тяжелому экономическому кризису 90-х годов.

С точки зрения экономиста, фирмы возникают потому, что они, комбинируя (соединяя) факторы

производства, решают задачи производства более рационально, чем отдельный человек.

Кроме того, производство некоторых благ вообще осуществимо только с помощью фирм, которые способны построить и эксплуатировать крупные предприятия. Без фирм — только на основе индивидуального производства и рыночной торговли — невозможно представить организацию производства такой сложной продукции, как самолеты, корабли, автомобили.

Итак, фирмы создаются, чтобы:

1) рационально соединять факторы производства при создании нужных людям благ;

2) зарабатывать своим владельцам Прибыль.

В какой бы форме ни создавалась хозяйственная организация, это всегда — рискованное предприятие. Оно может обогатить своих зачинателей, но может и лишить их не только всех сбережений, но и здоровья, подорванного колоссальной нервной нагрузкой/необходимой для ведения дел. И хотя любая фирма — частное дело ее владельцев, успех этого дела вовсе не безразличен для общества в целом. От устойчивости и процветания фирм в любой стране зависит слишком многое: и насыщенность рынка, и уровень цен на товары, и возможности занятости, и многое другое.

Это позволяет сформулировать еще один рецепт экономического благоразумия, прямо связанный с предпринимательской деятельностью.

Рецепт одиннадцатый

Рост благосостояния страны и ее граждан, а также снижение безработицы могут быть достигнуты только в том случае, если обеспечены благоприятные условия для создания и развития деятельности фирм любого типа.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Организация фирм в любой стране издревле регулируется обычаями и законами, поскольку деятельность фирм затрагивает интересы большого числа граждан и государство не может стоять в стороне от этого. Если же оно не занимается в должной мере регулированием законодательных основ деятельности фирм, то последствия оказываются весьма плачевными.

В 1994 г. это ощутили на себе многие тысячи россиян, потерявших огромные суммы сбережений в результате деятельности различного рода сомнительных финансовых и торговых фирм. Создание этих фирм и их операции оказались возможными из-за провалов в российском законодательстве. Неудивительно, что отечественные законодательные органы были вынуждены ускорить

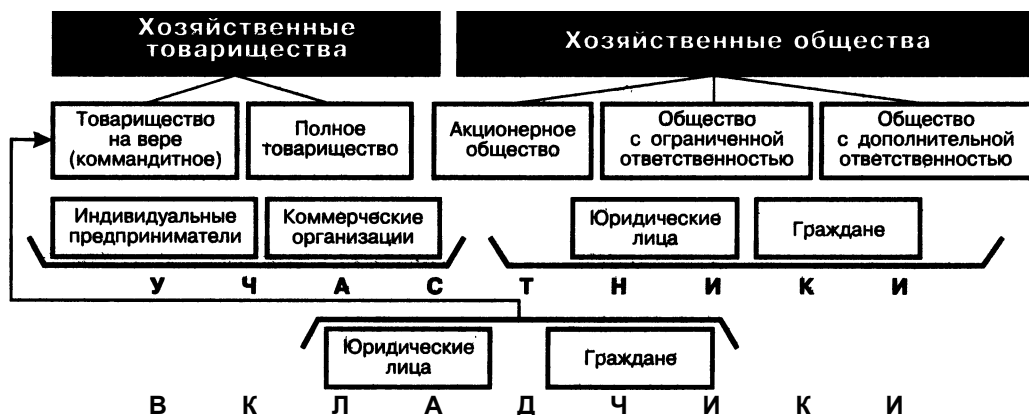


Рис. 11-1.
Виды фирм по российскому законодательству

Свою работу и на протяжении 1994-1995 гг. была, наконец, завершена подготовка важнейшего для регулирования деятельности фирм документа — Гражданского кодекса — своего рода «хозяйственной конституции».

Закон допускает создание в России самых различных форм коммерческих организаций. На рис. 11-1 представлены основные допускаемые в нашей стране формы хозяйственных организаций, а также круг их возможных участников или вкладчиков (возможно также создание производственных кооперативов и государственных либо муниципальных унитарных предприятий).

История развития форм предпринимательства показывает, что человечество искало способы, которые позволяли бы предпринимателям собирать суммы, достаточные для организации фирм, но были бы наименее рискованными и для самого предпринимателя, и для тех, кто дает ему деньги.

Самая простая, древняя и самая распространенная форма хозяйственной организации — индивидуальная (частная) фирма. В российском законодательстве она теперь именуется хозяйственным обществом с единственным участником.

Создатель такой фирмы — ее единственный и полновластный хозяин. Ему никто не может указывать, что он должен делать,

и он ни с кем не обязан делиться своей чистой прибылью.

Чистая прибыль — часть прибыли, остающаяся в распоряжении хозяйстве/той организации после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Но ничто не дается даром, и за право вести дела только по собственному усмотрению владелец такой фирмы расплачивается резким ограничением возможностей привлечения денежных средств для ее развития. Изначально такие возможности определяются только тем, сколько свободных денег есть у него самого.

Дальше, конечно, он может попытаться занять денег у друзей или взять кредит в банке. Но шансы у него не очень велики. Ведь разумные люди, и уж тем более банки, одалживают деньги только под залог. Это значит, что заранее оговаривается, какое имущество должника у него можно будет забрать и продать в погашение обязательств, если сам он вовремя расплатиться не сумеет.

По российскому законодательству индивидуальная фирма может быть создана лишь в форме общества с ограниченной от-

ветственностью. Это значит, что залогом здесь может служить только имущество самой фирмы, а если его не хватит для погашения долгов, то требовать продажи, например, личного имущества хозяина фирмы нельзя. Тем самым закон защищает граж-

дан от полного жизненного краха в случае разорения созданных ими фирм.

Но, соответственно, уменьшаются и возможности получения кредитов для развития этих фирм. Чтобы понять, почему это так, нам надо познакомиться с правилами получения ссуд в коммерческих банках.

ПОСЧИТАЕМ

ПОДУМАЕМ

Предположим, вы решили создать индивидуальную фирму и вложили в ее создание 200 тыс. руб. Часть денег (80 тыс. руб.) пошла на организационные расходы, а 120 тыс. руб. было потрачено на покупку оборудования. Для изготовления товаров нужно еще приобрести сырье, оплатить электричество и осуществить еще немало других расходов.

К сожалению, на это денежных средств уже не осталось.

Что делать?

Можно обратиться в банк и попросить ссуду. Вернуть эти деньги банку вы обещаете за счет выручки от продажи готовых товаров.

Поскольку есть риск, что вы не сможете вернуть деньги в случае коммерческой неудачи, банк предпримет меры предосторожности. Для этого он поинтересуется, какое свое имущество вы сможете продать в случае коммерческой неудачи, чтобы все-таки вернуть долг. В этом качестве вы предлагаете использовать купленное вами оборудо-

вание и предъявляете документы о том, что оно обошлось вам в 120 тыс. руб. На такую же сумму вы бы хотели получить и кредит.

Увы, скорее всего, вас ждет разочарование. Даже если банк отнесется к вам крайне доброжелательно и решится кредитовать столь юную фирму, еще не доказавшую своей рыночной состоятельности, то все равно в таком размере ссуду он вам не даст.

В лучшем случае банк выделит ссуду в размере 60-70% суммы залога, т. е. 72-84 тыс. руб. Резерв в 30-40% от стоимости имущества должен уберечь банк от возможных потерь при продаже вашего оборудования, а еще лучше — позволить банку получить и в этом случае некоторый доход.

В этой ситуации, чтобы все-таки получить недостающие деньги, вам может прийти в голову мысль включить в обеспечение кредита и личное имущество. Но сделать этого вы не сможете, поскольку российский закон устанавливает ограниченную ответственность личной фирмы. Таким образом, деятельность вашей фирмы окажется под вопросом.

Неудивительно поэтому, что индивидуальные фирмы обычно малы по размерам, так как им не по силам собрать те денежные средства, без которых невозможно создание крупного бизнеса. Действуют такие фирмы чаще всего в сфере торговли и обслуживания, там, где капитал фирмы может быть относительно невелик.

Индивидуальные фирмы — и самые недолговечные. Ведь такой фирме особенно трудно выкраивать прибыль на развитие. Как правило, это приходится делать за счет

прибыли, которая должна была служить доходом ее владельца и обеспечивать его семье хотя бы прожиточный минимум. А если доход невелик, то для содержания своей семьи хозяин вынужден забирать деньги из дела, что быстро приводит к банкротству. Вот почему индивидуальные фирмы, создаваемые обычно в огромном количестве, по большей части существуют лишь год-два.

Чтобы разрешить проблему нехватки денег для создания крупных коммерческих предприятий, а также улучшить управле-

мость фирмой за счет разделения связанных с этим обязанностей, предприниматели освоили еще одну форму хозяйственной организации — товарищество.

Товарищество — общее название нескольких форм хозяйственных организаций, предполагающих объединение собственных средств нескольких участников ради совместного ведения дел •

В полном товариществе его участники:

- занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества;
- несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом;
- управляют деятельностью товарищества по общему согласию;
- распределяют между собой прибыль и убытки пропорционально доле каждого в общем (складочном) капитале товарищества (например, член товарищества, внесший при его создании 20% складочного капитала, имеет в дальнейшем право на получение и 20% чистой прибыли);
- при долгах товарищества каждый его участник отвечает в полной мере, а не пропорционально своей доле в уставном фонде. Такая ответственность называется субсидиарной. Это означает, что если, допустим, из 10 членов товарищества девять оказались в момент банкротства неимущими (у них нечего забрать для продажи и погашения долгов фирмы), то все должен будет заплатить десятый партнер — даже если ему придется продать имущества на большую сумму, чем он когда-то внес в уставный фонд товарищества.

Товарищество на вере (коммандитное) помогает сократить риск вложения денег в коммерческую деятельность и тем самым облегчает предпринимателям сбор средств для развития своей деятельности.

Достигается это за счет того, что закон разрешает включение в состав товарище-

ства на вере участников с разными правами и обязанностями:

- полных товарищей, которые осуществляют руководство фирмой и неограниченно отвечают собственным имуществом по обязательствам фирмы;
- вкладчиков (коммандитистов), которые просто вносят в создание фирмы некоторую сумму денег, но не участвуют в ее деятельности или управлении ею. Выгода для вкладчиков состоит в том, что они могут получать прибыль от коммерческой деятельности, если вложат деньги в товарищество на вере, но при этом их собственный риск минимален. Они не несут полной ответственности за неудачи фирмы — это удел только полных товарищей. А потому при банкротстве товарищества на вере вкладчики теряют только ту сумму денег, что некогда внесли в складочный капитал товарищества.

Товарищества и индивидуальные фирмы долго были основной формой коммерческих организаций. Но со временем развитие производства потребовало создания таких крупных фирм, что собрать средства для них в рамках прежних форм стало крайне трудно.

Классическим примером может служить строительство железных дорог—дело крайне дорогостоящее во все времена. Даже у группы самых богатых граждан не хватало денег, чтобы начать реализацию таких проектов.

Тогда предприниматели сделали следующий шаг: усовершенствовали форму товарищества на вере и превратили его в акционерное общество.

Акционерное общество — это хозяйственная организация, совладельцами которой может быть неограниченное число владельцев денежных средств. При этом каждый из них имеет право на часть имущества и доходов АО, а некоторые — и на участие в управлении им.

Акционерные общества были придуманы очень давно, но особое распространение получили в связи с необходимостью огром-

ных денежных средств для реализации таких проектов, как строительство железных дорог, создание портов, возведение крупных машиностроительных и химических заводов и т. д.

По закону акционеры обладают двумя важнейшими правами:

1) они отвечают по обязательствам АО только в пределах сумм, которые когда-то потратили на покупку акций, и больше с них ничего нельзя требовать даже при разорении фирмы;

2) каждый акционер может свободно продавать свои акции.

Такое сочетание прав и ответственности акционеров оказалось достаточно привлекательным для многих людей во всех странах мира.

И если сегодня человечество пользуется разветвленной сетью железных дорог, то благодарить за это надо не только инженеров и строителей, но и создателей акционерных компаний. Именно эта форма хозяйственной организации позволила на добровольной основе собирать у фирм. Преобладают по численности индивиды множества небогатых людей их сбережения и по капельке наполнять «топливные баки» гигантских проектов прокладки путей и строительства станционного хозяйства. Немецкий экономист Карл Маркс так писал об этом:

«Мир до сих пор оставался бы без железных дорог, если бы приходилось дожидаться, пока накопление не доведет некоторые отдельные капиталы до таких размеров, что они могли бы справиться с постройкой железной дороги. Напротив, централизация посредством акционерных обществ осуществила это в один миг».

Рождение акционерных компаний сыграло огромную роль в экономическом прогрессе человечества, резко расширив его возможности. Без огромных АО не удалось бы создать многие современные отрасли, изменившие в XIX-XX вв. образ жизни людей (машиностроение, химическую промышленность, авиационный транспорт и т. д.).

Таким образом, у каждого типа фирм есть свои достоинства и недостатки. Их сводный обзор содержит табл. 11-1.

Чтобы понять, какую роль сегодня играют различные формы хозяйственных организаций в структуре экономик развитых стран, можно воспользоваться данными по США. Здесь в настоящее время насчитывается более 16 млн различных фирм. Доля каждой из рассмотренных выше форм хозяйственных организаций видна на рис. 11-2.

Акционерные фирмы (вырезанный сектор круга) составляют лишь небольшую долю (20%) в общем числе американских фирм. Преобладают по численности индивидуальные (частные) фирмы.

Основная доля продукции в США и других промышленно развитых странах выпускается, однако, именно акционерными фирмами (так, в Великобритании эта доля составляет 89%). Это, как правило, крупнейшие хозяйственные организации, в которых трудятся сотни тысяч наемных работников, а объемы продаж измеряются миллиардами долларов. Например, автомобильная компания США «Дженерал моторе» продала в 1990 г. товаров и услуг на 126 млрд долл.

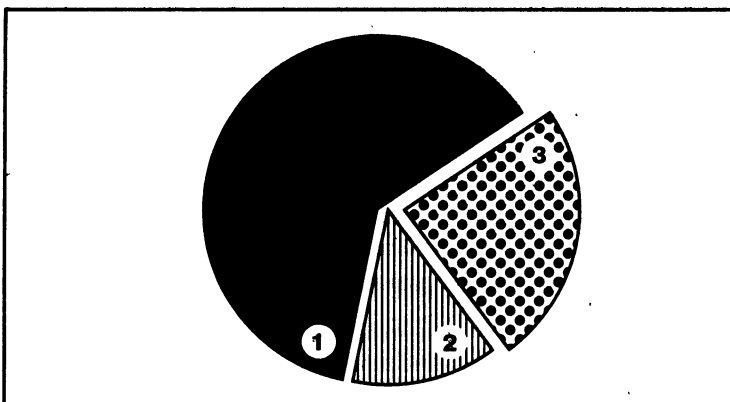


Рис. 11-2
Доля различных типов фирм в общем числе коммерческих организаций США:
1 — индивидуальные фирмы;
2 — товарищества;
3 — акционерные фирмы

<i>Вид фирмы</i>	<i>Достоинства</i>	<i>Недостатки</i>
Индивидуальная фирма	<ol style="list-style-type: none"> 1. Легко создать. 2. Легко контролировать. 3. Обладает свободой действий. 4. Отличается меньшим регулированием со стороны государства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудно найти средства для расширения фирмы. 2. Фирма обладает меньшей стабильностью. 3. Владелец должен вести всю работу по управлению фирмой
Товарищество	<ol style="list-style-type: none"> 1. Легко создать. 2. Можно разделить работу по управлению. 3. Легче собирать более крупные суммы денег для развития фирмы, чем в индивидуальной фирме. 4. Регулирование со стороны государства не особенно жесткое 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможны конфликты между партнерами. 2. Смерть или выход из дела одного из партнеров требуют переоформления документов фирмы. 3. Полные товарищи несут ответственность имуществом. 4. Для крупных проектов средства «собрал» крайне трудно
Акционерное общество (корпорация, компания)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можно собирать огромный капитал путем продажи акций. 2. Ответственность акционеров минимальна. 3. Максимальная стабильность фирмы при смене ее совладельцев. 4. Возможность найма профессиональных менеджеров 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можно потерять контроль над фирмой, если кто-то купит большое количество акций. 2. Работа с акционерами требует больших усилий (надо вести реестр акционеров, организовывать выплату дивидендов и т. д.). 3. Владельцы фирмы подлежат двойному обложению налогом (на прибыль фирмы и на личные доходы, сформированные из прибыли, оставшейся после уплаты налога на прибыль)

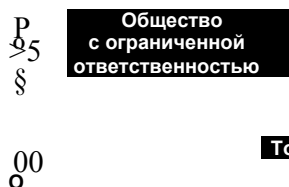


Рис. 11-3.
Экономические различия между типами фирм

Возможности сбора средств для создания и развития фирмы

Причины возникновения и сосуществования различных типов фирм обобщенно показывает рис. 11-3. На нем все типы хозяйственных (коммерческих) организаций размещены относительно двух осей. По одной — уровень возможностей для отдельного человека влиять на деятельность фирмы. По другой — возможности привлечения денежных средств для развития фирмы.

Как легко заметить, наибольшую свободу действий индивидуальному предпринимателю (владельцу) дает общество с огра-

ниченной ответственностью. Но у такой фирмы и минимальные возможности для привлечения денег.

Прямо противоположную позицию по этим параметрам занимает акционерное общество. Здесь роль отдельного владельца минимальна (он всего лишь «один из многих»). Но зато возможности для сбора крупных денежных сумм здесь максимальны.

Товарищества же всех форм занимают в этой системе координат промежуточное положение.

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

От семейной трапезы -

Товарищества как форма союза предпринимателей родились прежде всего в торговле. Это естественно, поскольку торговля вообще древнейший вид коммерческой деятельности, но, увы, сопряженный и с большими затратами, и с немалым риском. Поэтому еще в Древнем Риме возникли коммерческие товарищества, деятельность которых велась по всему бассейну Средиземного моря. В XI-X вв. до н. э. расцвели «морские», или «истинные», товарищества. Их создавали для организации торгового рейса обычно два купца, один из которых давал лишь небольшую часть денег на покрытие расходов, но зато лично сам отправлялся в многомесячное и нелегкое плавание. Второй же давал основную часть денег, но оставался на берегу, в безопасности.

Положительный опыт «морских» товариществ дал толчок развитию аналогичных «фирм» и в сельских районах, где объединялись обычно члены одной семьи, делившие поровну все: труд, капитал, риск и хлеб, добытый общими трудами. Именно такие семейные сообщества и получили название «компания», которое произошло от двух итальянских слов — «кум», что значит «вместе» и «панис», что значит «хлеб». Иными словами, «компания» в буквальном

к купцам-авантюристам

смысле — это «сообщество вместе преломляющих хлеб».

Некоторые компании пошли дальше — ради привлечения дополнительных денег и высококвалифицированных работников они стали принимать в свои члены и чужаков. Такие компании стали развиваться особенно быстро. Одна из них — компания Барди — одно время удерживала в своих сетях почти весь христианский мир.

Надо сказать, что компании, вышедшие из семейного уклада и сохранявшие его принципы, даже после прихода чужаков оказались весьма жизнеспособной и устойчивой формой предпринимательства. В экономическую историю, например, навсегда вошло «Великое общество» — объединение трех семейных товариществ из небольшого швабского городка Равенсбурга. «Великое общество» существовало полтора столетия (с 1380 по 1530 г.), торгуя пряностями, холстами и сукном, и имело свои филиалы по всей Европе.

Но пришел XVI век, и семейные компании начали постепенно исчезать с арены экономики, вытесняемые коммандитными товариществами, которые сулили владельцам денег более спокойную жизнь. Ведь уже тогда в учредительных документах таких компаний обычной стала запись: «Коммандитис

(компаньон) ни в коем случае и ни под каким предлогом не может считаться ответственным за долги и обязательства товарищества сверх тех средств, кои он в него вложит».

Наибольших успехов в поисках наиболее рациональной и безопасной формы привлечения денег достигли итальянские купцы. Они еще в XIV в. начали делить торговые корабли, плававшие по Средиземному морю, на продаваемые доли.

Впоследствии тот же способ привлечения денег стали использовать в горной промышленности, деля на доли медные и серебряные рудники. А во французском городе Тулузе на доли делили мельницы — весьма важные в то время предприятия. И обладатель доли мельницы мог продать эту долю, подобно дому или участку земли, любому, кто бы этого пожелал.

Некоторые историки находят корни акционерной формы даже в более глубокой древности — в ассоциациях «маоне», возникших в Генуэзской республике еще в XIII в. Однако официальной датой рождения акционерных обществ считается 1695 год, когда был зафиксирован первый случай продажи доли участия в делах зеркальной мануфактуры, оформленной в виде ценной бумаги—акции.

Особенно быстро акционерная форма предпринимательства развивалась в Англии, где ее подхватили объединения «купцов-авантюристов», занимавшихся торговлей сукном, шелком и бархатом. Эти вполне солидные купцы занимались рискованной («авантюрной») торговлей на основе морских перевозок.

При столь вызывающем названии объединения «купцов-авантюристов» жили на основе строгого кодекса. Он повелевал купцам именовать друг друга «братьями», а их женам обращаться друг к другу «сестры». «Братья» и «сестры» должны были все вместе являться на церковные службы и похороны. Им запрещалось дурно себя вести, употреблять бранные слова, напиваться допьяна и выставять себя на всеобщее обозрение в невыгодном свете. Категорически запрещались споры, оскорбления и дуэли. Причина тому проста — хорошая репутация вызывала доверие и потому позволяла лучше вести дела.

При таком тесном сотрудничестве и единых принципах ведения дел «купцам-авантюристам» удалось легко освоить акционерный механизм соединения средств, и они его внедрились очень быстро. От них эстафету приняли деловые люди и других стран.

ЭКОНОМИ

В ЛИЦАХ

Александр ПАНИКИН

Когда в Москве начали строить торговые ряды в подземных переходах, то одним из первых обитателей этих рядов стала фирма «Панинтер». Она предложила покупателям весьма симпатичные трикотажные изделия.

А родился «Панинтер» еще в 1988 г., когда стали появляться первые советские кооперативы — робкие предвестники грядущих рыночных реформ.

В его первом кооперативе, на создание которого было собрано 2 тыс. руб. и который арендовал комнату на Арбате, работало всего 8 сотрудников: 2 управленца и 6 швей. Соответственно, весь капитал состоял из 6 бытовых швейных машинок подольского завода. На них



Г Л А В А О Д И Н Н А Д Ц А Т А Я

197 Что такое фирма и как она действует на рынке

шили бельевой трикотаж: майки и трусы. 6 те-годы эти товары были чрезвычайно дефицит-ными, и потому опасаться отсутствия добавлен-ной стоимости кооперативу не приходилось — на 1 руб. затрат приходилось 5 руб. прибыли.

Со временем рамки кооператива ста-ли тесноваты. Кроме того, обнаружилось, что выгоднее работать в форме совмест-ного предприятия (СП) с иностранной фир-мой. И тогда Александр Паникин — созда-тель «Панинтера» — основал СП... сам с собою. Для этого он съездил в Германию, получил там документы о создании немец-кой фирмы и образовал СП в России имен-но с этой формально иностранной фирмой.

Масштабы деятельности «Панинтера» росли, и главной проблемой стала организа-ция продаж товаров, которые были ориенти-рованы на массового покупателя со средни-ми доходами. Тогда фирма пережила оче-редную реорганизацию — она превратилась

в промышленно-торговый концерн. В его со-став вошли и торговые ряды в подземных переходах, и фирменные магазины с изыс-канными интерьерами, и свой дом моды «Эвентай», и учебный Центр практического предпринимательства, и торговые предста-вители в различных регионах России.

Именно такая гибкая политика позволи-ла «Панинтеру» под руководством Александр Паникина выжить и успешно действовать на рынке, прежняя владычица которого — легкая промышленность России — практи-чески перестала существовать, что было связано в числе прочих причин и с ее орга-низационными формами (ускоренно прива-тизированные огромные бывшие государ-ственные предприятия).

И когда в январе 2002 г. Александр Па-никин скончался, после него остался успешно работающий концерн. Руководство бизнесом взяла на себя вдова Паникина — Галина.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое фирма и каковы ее признаки?
2. Можно ли считать директора государственного предприятия предпринима-телем?
3. Почему в командной системе могут существовать планово-убыточные пред-приятия?

§ 39. Виды прибыли

Деятельность фирмы имеет смысл для ее владельцев лишь в случае получения ими дохода в форме прибы-ли. А прибыль — это превышение выручки от продажи товара над суммарными затратами (издержками) на его изготовление и организацию продажи.

Однако это определение еще недостаточно конк-ретно, поскольку величина таких общих затрат может быть рассчитана по-разному.

Это связано с тем, что любая фирма при осуще-ствлении своей деятельности пользуется ресурсами двух видов:

- внешними;
- внутренними.

Общие затраты — рас-ходы на приобретение всего объема ресурсов, который фирма исполь-зовала для организации производства определен-ного объема продукции.

Внешние ресурсы — это все то, что фирма покупает у других коммерческих организаций или граждан, к этой категории относятся: материалы, детали, энергия, рабочая сила и т.д. Они расходуются для производства определенного объема продукции, а для изготовления следующей партии их надо приобретать вновь. Например, заработная плата рассчитывается за месяц, и ею оплачивается тот объем продукции Или услуг, который наемный работник изготовил за это время. Наступает новый месяц, и за трудовые услуги надо платить опять.

Внутренние ресурсы — это все то, что принадлежит самой фирме и используется ею для организации своей деятельности. Важнейшие Из таких ресурсов — помещения, оборудование, земля, денежные средства владельца фирмы, использованные для ее создания. Эти ресурсы не надо ни у кого покупать (в отличие, скажем, от рабочей силы, собственником которой всегда остается наемный работник, даже если он подписал трудовой контракт с фирмой). Но от этого внутренние ресурсы не становятся бесплатными (даровыми).

Все они остаются ограниченными и потому имеют свою ценность. Эта ценность равна цене выбора, сделанного в пользу направления таких ресурсов на деятельность данной фирмы.

Для примера рассмотрим такие внутренние ресурсы, как собственные денежные средства и предпринимательские услуги владельца фирмы.

На первый взгляд они бесплатны: ведь их не надо ни у кого покупать. Однако свои денежные сбережения и силы, вложенные в деятельность фирмы, ее владелец мог бы направить на иные цели и на этом что-то заработать. Например, деньги положить в банк, а свои способности продать за заработную плату, нанявшись на работу в другую фирму.

Но он отдал (вложил) эти ресурсы в свою фирму. Естественно, что такой шаг будет экономически рациональным лишь в том случае, если деятельность фирмы принесет ее владельцу доход, по крайней мере, не меньший, чем он получил бы при ином использовании своего предпринимательского таланта и сбережений.

Такой доход принято называть нормальной прибылью, и он составляет тот минимум, который предприниматель должен получить, чтобы:

- возместить вложенные в дело средства и усилия;
- сохранить заинтересованность в дальнейшем занятии делами фирмы;

— вкладывать и дальше в развитие фирмы суммы, достаточные для сохранения ее конкурентоспособности.

Если предприниматель не получает нормальной прибыли, то, скорее всего, он либо сам бросит свое занятие и станет наемным работником, либо фирма в конце концов захиреет и будет вытеснена с рынка конкурентами.

Все это справедливо и для иных видов внутренних (собственных) ресурсов фирмы. Например, здание, которое принадлежит фирме и используется для ее деятельности, можно было сдать в аренду кому-то другому и получить за это арендную плату. Значит, доход от использования здания на собственные нужды желательно получить в размере, не меньшем возможной арендной платы.

Все эти неполученные доходы от альтернативного использования (цены выбора) внешних ресурсов сокращают прибыль фирмы точно так же, как и ее реальные затраты на внешние (покупные) ресурсы. Это означает, что все внутренние ресурсы тоже имеют для фирмы ценность, и потому общая величина ее затрат (или, что то же самое, издержек) складывается из:

- внешних (явных) затрат и
- внутренних (неявных) затрат (рис. 11-4).

Иными словами, с точки зрения экономической науки общие затраты фирмы включают расходы на приобретение ресурсов всех видов, которые фирма собрала воедино и использовала для организации производства, включая и собственность самой фирмы, и предпринимательские способности ее владельца.

Понимаемые таким образом общие затраты называются **экономическими затратами**.

Прилагательное «экономические» в этом определении связано с различием во взглядах на затраты между экономистами и бухгалтерами, а также налоговыми службами государства.

Ни бухгалтеры, ни налоговые службы не учитывают в составе затрат фирмы ее внутренние (неявные) затраты. Для них реальны только те затраты, которые были действительно осуществлены. Нормальная прибыль собственника, по мнению бухгалтеров и налоговых инспекторов, является доходом, а доход подлежит обложению налогом. Таким образом, ни нормальная прибыль собственника, ни прочие неявные затраты бухгалтерами и сотрудниками налоговых служб в качестве затрат не признаются, а говоря о затратах фирмы, они имеют в виду только реально осуществ-

Экономические затраты — общие затраты фирмы на производство товаров или услуг в течение некоторого периода времени, определенные с учетом внутренних (неявных) затрат.

Бухгалтерские затраты — общая сумма внешних (явных) затрат фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода времени.



Рис.11-4.
Основные виды затрат,
осуществляемые
фирмами

ленные и отраженные в бухгалтерских документах, а потому именуемые **бухгалтерские затраты**TM.

Но если существуют две различные трактовки общей суммы затрат фирмы, то неизбежно возникают и два различных взгляда на величину прибыли как разницы между выручкой от продаж и величиной затрат.

Иными словами, если мы вычитаем из выручки от продаж экономические затраты, то полученная величина должна называться экономической прибылью. Если же мы вычтем из выручки от продаж только бухгалтерские затраты, то результат окажется бухгалтерской прибылью.

Если записать это в виде уравнений, то получим:

Экономическая прибыль фирмы	— Выручка от продаж	Внешние затраты	—	Внутренние затраты
Бухгалтерская прибыль фирмы	— Выручка от продаж	—	—	Внешние затраты

Теперь мы можем представить различие точек зрения бухгалтеров и экономистов на структуру выручки фирмы от продажи товаров так, как это показано на рис. 11-5.

Поскольку существование и развитие фирмы зависят от получаемой прибыли, первейшей задачей владельца или нанятых им управляющих является получение максимальной суммы прибыли.

Добиться этого можно либо путем сокращения затрат, либо за счет увеличения выручки от продаж. Ясно, что чем ниже затраты, тем — даже при той же самой цене — выше прибыль фирмы. Поэтому в нормальных экономических условиях фирмы должны стремиться к снижению затрат и добиваться этого. Именно ради этого они:

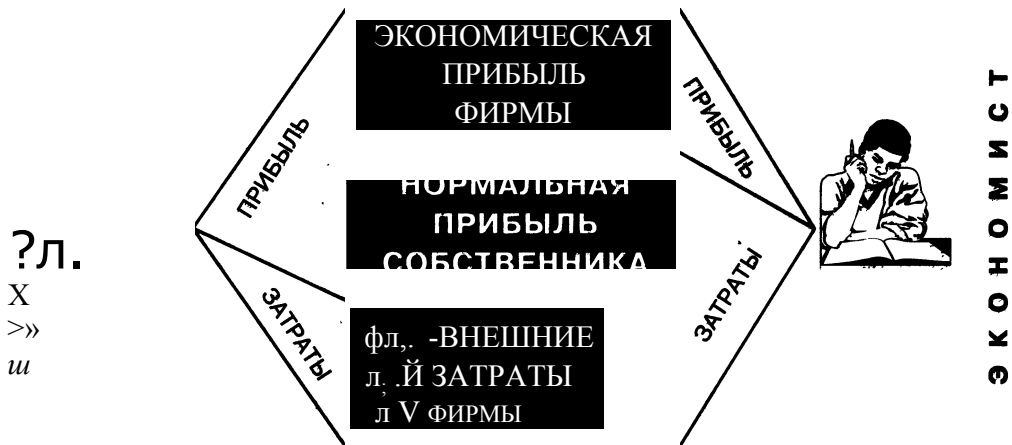


Рис. 11-5.

- 1) совершенствуют технологию и организацию ск^п "жопошпсской своей производственно-коммерческой деятельности; **трактовке затрат и прибыли фирмы**
- 2) проводят режим жесткой **ЭКОНОМИИ**;
- 3) придумывают самые действенные методы поощрения работников к повышению производительности их труда.

Чтобы лучше понять, как именно фирмы управляют затратами и какие экономические закономерности им при этом приходится учитывать, стоит разобраться в том, какие у фирм бывают затраты.

Для ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Опираясь на различное понимание прибыли экономистами и бухгалтерами, мы можем прийти к различным выводам относительно положения дел в фирме и перспективах ее развития. А это проблемы, немаловажные для любого владельца фирмы или ее управляющего.

Наличие у фирмы бухгалтерской прибыли еще не говорит о том, каковы ее шансы на успешное развитие в будущем.

Ведь эта прибыль может быть равна или даже меньше нормальной прибыли предпринимателя. И если он возьмет эту нормальную прибыль для личных нужд, то у фирмы не останется собственных денежных средств для развития. А значит, перспективы развития станут весьма сомнительными — они теперь будут зависеть только от возможности взять деньги в долг.

Г Л А В А О Д И Н Н А Д Ц А Т А Я

202 Что такое фирма и как она действует на рынке

Если фирма имеет экономическую прибыль, то это уже серьезный признак ее благополучия и перспективности. Ведь это значит, что она работает настолько хорошо, что прибыли хватает и на удовлетворение требований собственника, и на покрытие расходов на дальнейшее развитие в размерах боль-

ших, чем у фирм, имеющих только нормальную прибыль. А чем больше средств вкладывается в развитие фирмы и чем рациональнее они расходуются, тем больше ее шансы победить конкурентов в рекламе, маркетинге, освоении новых товаров или повышении качества уже выпускаемых изделий.

ПОСЧИТАЕМ ПОДУМАЕМ

Предположим, что сотрудник московского банка, получавший в месяц 2 тыс. долл., решил уйти и открыть собственное дело: организовать у себя в садовом домике мини-пекарню.

Все равно он в этом домике не жил, а сдавал его на лето знакомым за 1 тыс. долл.

В создание мини-пекарни бывший банкир вложил свои сбережения в сумме 10 тыс. долл.

После первого года деятельности бухгалтер фирмы представил владельцу следующий отчет о результатах производственно-коммерческих операций (с учетом уплаты налогов):

Выручка от продаж — 155 тыс. долл.

Затраты — 130 тыс. долл.

Прибыль — 25 тыс. долл.

Но банкир, будучи человеком экономически грамотным, не удовлетворился радостным сообщением о получении фирмой бухгалтерской прибыли в размере 25 тыс. долл. и сел считать.

Его заинтересовало, во что обошлась деятельность фирмы ему самому. Для этого он рассчитал внутренние (неявные)

затраты своей фирмы. Эта величина сложилась у него из:

1) потерянного заработка в банке:

2 тыс. долл. за 12 месяцев = 24 тыс. долл.;

2) потерянных доходов от сдачи домика в аренду: 1 тыс. долл.;

3) потерянных доходов от хранения сбережений в банке (что могло обеспечить ему получение 20% на каждый доллар, помещенный в банк): 2,0 тыс. долл.

Таким образом внутренние затраты составили = 24 + 1 + 2 = 27 тыс. долл.

Определив теперь величину экономической прибыли (для чего он вычел из бухгалтерской прибыли общую сумму внутренних затрат), он обнаружил, что, став предпринимателем, не только не увеличил свои доходы, но даже получил на 2 тыс. долл. меньше, чем мог бы, не создай он собственную фирму.

Понятно, что карьера предпринимателя теперь будет привлекать его куда меньше и он всерьез задумается о ликвидации фирмы и возвращении в банк,

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое общие затраты на производство и из каких затрат они складываются?
2. Какие затраты больше: экономические или бухгалтерские?
3. Почему владелец фирмы может считать для себя желательным (выгодным) ее сохранение даже при отсутствии экономической прибыли?

§ 40. Виды затрат и их экономическое значение

Наше путешествие по миру затрат (или, как их часто называют, издержек) фирмы мы начнем с выяснения, как формируются внешние затраты (издержки) и чем они отличаются от расходов и платежей (эти термины используются в мире бизнеса столь же часто, и расположены они «по соседству» с термином «затраты»).

Представим себе, что фирма решила приобрести станок или вагон металла. Чтобы это сделать, фирме надо осуществить расходы, т. е. потратить на приобретение ресурсов определенную сумму денег — ту, по которой она договорилась такой ресурс приобрести.

Иными словами:

Количество покупаемых ресурсов производства × Цена покупаемых ресурсов производства

Но подписание договора о приобретении нужного фирме ресурса еще не значит, что она уже на самом деле осуществила расходы. Расход становится для фирмы реальностью только в тот момент, когда она реально передает продавцу деньги за приобретенный у него вид ресурсов.

Такая реальная передача денег (в форме наличных или безналичных средств) и называется платежом. Заметим, что приобретение ресурсов и платежи за них могут не совпадать во времени. В коммерческой практике дела очень часто ведутся по принципу: «Купи сегодня — заплати завтра!» (так уговорить покупателя сделать покупку оказывается чуть легче).

Но приобретение ресурсов (и даже факт их реальной оплаты, стирающий грань между расходом и платежом) еще не означает, что эти ресурсы реально использованы на нужды фирмы. Они могут, например, попасть на склад, превратившись в **запасы**.

И лишь в тот момент, когда ресурсы действительно станут использоваться (затрачиваться) фирмой для производства товаров или оказания услуг, начинается формирование величины затрат. Таким образом, затраты равны произведению цены единицы ресурса на тот объем этих ресурсов, который уже использован для изготовления товаров или осуществления иной деятельности фирмы.

Предположим, что расход фирмы на закупку партии металла в 10 т составил 200 тыс. руб. Платеж на эту сумму был направлен продавцу. Таким образом, цена 1 т равна 20 тыс. руб. Поступивший на завод металл положили на склад, откуда в течение месяца в производство было выдано 5 т металла.

Как нетрудно подсчитать, стоимость выданного в цех металла составила 100 тыс. руб. (20 тыс. руб. х 5 т).

Эти 100 тыс. руб. и явились затратами (издержками) предприятия на металл за месяц. Они вошли в общую величину затрат (издержек) предприятия за месяц.

Наше понимание затрат будет неполным, если мы не обратим внимания на то, что затраты фирмы формируются по-разному в зависимости от вида используемых ресурсов.

Сравним, например, затраты, связанные с использованием материалов, и затраты, связанные с использованием производственных помещений.

И материалы, и помещения — ресурсы, без которых фирма не может организовать производство. Но если материалы в процессе изготовления продукции теряют свой внешний вид, превращаясь в готовые изделия (а часть — в отходы), то производственные цеха остаются на месте и после того, как их покинет очередная партия изделий.

Кроме того, чем больше единиц продукции нам надо изготовить, тем больше материалов придется на это потратить. Если на изготовление автомобиля уходит, скажем, 1,2 т металла, то для изготовления 10 автомобилей потребуется 12 т металла, а 100 автомобилей — 120 т.

Теперь обратим внимание на цех, в котором производятся эти автомобили, и установленное в нем оборудование. Допустим, что они были возведены из расчета на производство 100 автомобилей в сутки. Но если в этом цехе и на этом оборудовании из-за упавшего спроса будет производиться не 100, а, скажем, 90 автомобилей, то от этого не изменятся ни размеры цеха, ни объем установленного в нем оборудования.

Именно подобные различия в масштабах изменения объемов потребления производственных ресурсов при изменении объемов производства заставили экономистов разбить все виды затрат на две категории:

- 1) постоянные затраты;
- 2) переменные затраты.

Постоянные затраты — это те затраты, которые нельзя изменить быстро» а потому они практически не меняются при небольших изменениях объемов выпускаемой продукции; К ним относятся, например, арендная плата за помещения, затраты, связанные с обслуживанием оборудования, выплаты в погашение ранее полученных ссуд, а также всевозможные административные и иные накладные расходы.

Скажем, построить новое здание цеха в течение месяца невозможно. Поэтому если в следующем месяце фирма планирует выпустить продукции на 5% больше, то это возможно только на существующих производственных площадях и при имеющемся оборудовании. В этом случае прирост выпуска на 5% не приведет к росту затрат на обслуживание оборудования и содержание производственных помещений. Эти затраты останутся постоянными. Изменятся только суммы выплаченной заработной платы, а также затрат на материалы и электроэнергию (переменные затраты).

Переменные затраты, напротив, можно изменить быстро, и потому они изменяются при любом колебании объемов выпуска товаров и в том же направлении (увеличиваются при росте объемов и падают при их сокращении). В эту категорию входят затраты на материалы, энергию, комплектующие изделия, заработную плату.

Разницу в закономерностях изменения затрат и их общую структуру наглядно иллюстрирует рис. 11-6.

На нем видно, что сумма постоянных затрат не увеличивается по мере роста объемов выпускаемой продукции (в нашем случае она равна 15 тыс. руб. при выпуске как 20, так, скажем, и 40 единиц продукции).

Постоянные затраты — это те затраты, которые нельзя изменить в краткосрочном периоде, и потому они остаются одними и теми же при небольших изменениях объемов производства товаров или услуг.

Переменные затраты — это те затраты, которые можно изменить в краткосрочном периоде, и потому они растут (сокращаются) при любом увеличении (уменьшении) объемов производства.

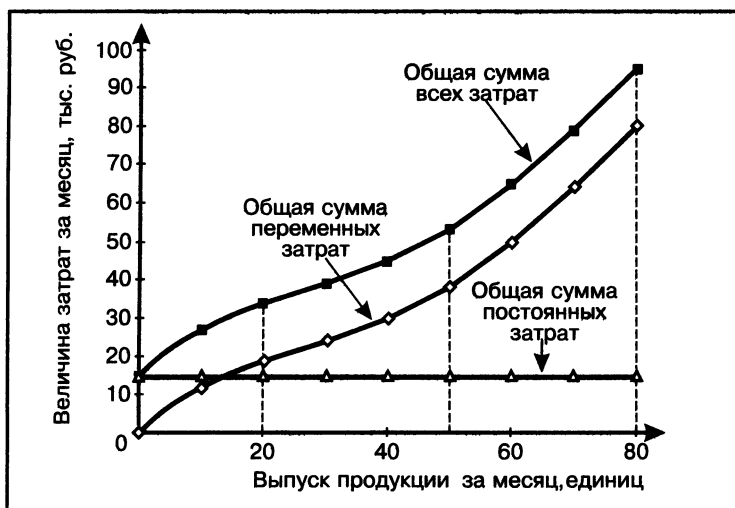


Рис. 11-6. Структура общих затрат и различия в изменении сумм постоянных и переменных затрат при изменении объемов производства

Матвей КУЗНЕЦОВ

Примером успешного использования преимуществ массового производства может служить история знаменитой российской фирмы по производству фарфоровых и фаянсовых изделий «Товарищество Матвея Кузнецова».

Эта фирма родилась в России в 1810 г., и все ее производственные мощности поначалу состояли из двух горнов, где обжигали фарфор. Расцвет фирмы начался после 1864 г., когда во главе ее стал Матвей Сидорович Кузнецов (1846-?) — российский предприниматель нового типа, имевший за плечами специальное образование (коммерческое училище в Риге).

Он хорошо понимал закономерности массового производства, которое складывалось на переломе XIX-XX вв. И поэтому сделал ставку на сочетание высокого художественного уровня своих изделий с массовым их производством, позволявшим удешевить продукцию.

Примером быстрого роста масштабов предприятий этой фирмы в рамках массового производства может служить Дулевский завод (успешно работающий и по сей день). В 1884 г. здесь трудилась одна тысяча рабочих.

К началу XX в. их число возросло уже до 2335 человек, а в 1913 г. достигло 3199 человек (по данным справочника «Русский торгово-промышленный мир». — М., 1993). При этом предприятие было оснащено новейшей и наиболее производительной по тому времени техникой для массового выпуска товаров (например, автоматами французской фирмы «Фор» для формовки чашек с толстыми стенками).

Это позволило превратить «кузнецовский» фарфор в товар, доступный широким слоям покупателей: крестьянам, которые



могли приобрести дешевый фарфор («не хуже, чем у городских»), и небогатым горожанам, покупавшим фарфор средней цены («почти как у дворян»).

Такая разумная коммерческая и художественная политика превратила «Товарищество Матвея Кузнецова» в одну из лучших и крупнейших фирм России: товарищество производило 2/3 всего фарфора страны и имело право ставить на своих изделиях Герб России.

А сам Матвей Кузнецов стал человеком не просто очень богатым, но и чрезвычайно уважаемым: кавалером многих российских и зарубежных орденов, включая французский орден Почетного Легиона, а также обладателем звания «Поставщик Двора его Императорского Величества».

А вот общая сумма переменных затрат растет вслед за увеличением объемов выпуска. Если изготовление 20 единиц продукции потребует переменных затрат в 19 тыс. руб., то 40 единиц — 30 тыс. руб.

Соответственно меняются и общие затраты на производство. Если общие затраты на изготовление 20 единиц продукции составят в данной фирме 34 тыс. руб. (15 тыс. руб. постоянных затрат + 19 тыс. руб. переменных затрат), то изготовление 40 единиц потребует затрат в 45 тыс. руб. (15 тыс. руб. постоянных затрат + 30 тыс. руб. переменных затрат).

Такой детальный анализ изменения затрат фирмы необходим потому, что только на его базе можно понять, как фирмы определяют:

1) цены, по которым они предлагают свои товары на рынок, и

2) объемы производства товаров или услуг.

Дело в том, что решения такого рода принимаются путем изучения закономерностей изменений средних и предельных (маржинальных) затрат фирмы и их сопоставления с рыночными условиями, в которых фирма ведет свою деятельность.

Для тех, кто хочет знать больше

Чтобы разобраться в природе средних и предельных затрат, вернемся к рис. 11-6 и для начала попытаемся с его помощью проанализировать изменение средних затрат.

Средние затраты — затраты на изготовление единицы продукции, получаемые делением общей суммы затрат за определенный период времени на объем изготовленной за этот период времени продукции.

Данные, использованные для построения графика на рис. 11-3, приведены ниже в табл. 11-2.

Обратим особое внимание на три последние колонки этой таблицы — £, Р иб.

В колонке £ показаны средние величины переменных затрат на одно изделие. Например, общая сумма переменных затрат на

изготовление 20 единиц составила 19 тыс. руб. (данные колонки В). Следовательно, одно изделие обошлось нам в 0,95 тыс. руб. (19:20) переменных затрат. В колонке Р приведены средние величины постоянных затрат на одно изделие. Сумма этих затрат не меняется и для любого приведенного в таблице объема выпуска равна 15 тыс. руб. Соответственно, средняя величина этих затрат на единицу продукции составляет, скажем, при выпуске 20 единиц — 0,75 тыс. руб. (15:20).

Наконец, в колонке в показаны средние величины всех затрат на единицу продукции. Их можно получить двумя способами: либо сложив по строке данные из колонок £ и Р, либо разделив общую сумму затрат из колонки О на объем выпуска. Например, для объема выпуска 20 единиц общие средние затраты составят 1,70 тыс. руб. (0,95 + 0,75, или 34 : 20).

Г Л А В А О Д И Н Н А Д Ц А Т А Я

208 Что такое фирма и как она действует на рынке

Таблица 11-2

Объем выпуска, единиц	Переменные затраты на весь объем выпуска, тыс. руб.	Постоянные затраты, тыс. руб.	Общие затраты на весь объем выпуска, тыс. руб.	Средние переменные затраты на единицу продукции, тыс. руб.	Средние постоянные затраты на единицу продукции, тыс. руб.	Средние общие затраты на единицу продукции, тыс. руб.
A	B	C	D	E	F	G
0	0	15	15			
10	12	15	27	1,20	1,50	2,70
20	19	15	34	0,95	0,75	1,70
30	24	15	39	0,80	0,50	1,30
40	30	15	45	0,75	0,38	1,13
50	38	15	53	0,76	0,30	1,06
60	50	15	65	0,83	0,25	1,08
70	64	15	79	0,91	0,21	1,13
80	80	15	95	1,00	0,19	1,19

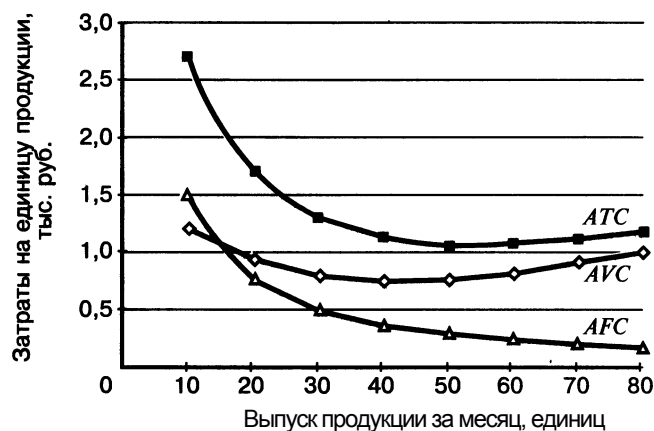
Данные табл. 11-2 и рис. 11-7 отражают несколько очень важных закономерностей изменения затрат фирмы. Они состоят в том, что по мере роста масштабов производства:

- 1) общая сумма постоянных затрат не меняется, а величина постоянных затрат, приходящихся на единицу продукции, снижается;
- 2) сумма переменных затрат возрастает, а средняя величина переменных затрат в расчете на одно изделие сначала снижается, а потом возрастает;

3) общая сумма всех затрат возрастает, а общие средние затраты на единицу продукции сначала снижаются, а потом возрастают.

Следовательно, чем в больших масштабах фирма изготавливает свою продукцию (или оказывает услуги), тем дешевле ей в среднем обходится поначалу каждая единица товара. Значит, при неизменной рыночной цене с каждой единицы товара фирма будет сначала получать все большую прибыль.

Рис. 11-7.
Закономерности изменения средних затрат при увеличении масштабов производства:
AFC — средние постоянные затраты (average fixed cost); AVC — средние переменные затраты (average variable cost); ATC — средние общие затраты (average total cost)



Тому имеется несколько причин, но мы обратим внимание пока лишь на одну из них — неуклонное снижение средних постоянных затрат при росте масштабов производства. По определению, сумма этих затрат постоянна (скажем, в течение месяца). Значит, чем больше единиц продукции фирма изготавит в течение месяца, тем меньшая их величина придется на каждое изделие.

Поэтому, как хорошо видно на рис. 11-7, кривая этих затрат AFC опускается все ниже по мере роста объема производства на протяжении месяца. В силу этого увеличение масштабов производства, создание все более крупных производств (в определенных границах) обеспечивают существенное снижение как средних постоянных затрат, так и средних общих затрат.

Именно эта экономическая закономерность оказала большее влияние на изменение образа жизни человечества в течение XX в., чем электрификация, создание телевидения или компьютеров.

Дело в том, что возможность снижения затрат на производство при росте его масштабов до экономически рационального предела и научно-техническая революция обусловили гигантское развитие в XX в. серийного и массового производства товаров. А это не только преобразило промышленность появлением огромных предприятий, но и позволило резко повысить уровень благосостояния граждан промышленно развитых стран. Логика этого процесса проста:

1) создание огромных предприятий, осуществляющих массовое производство, привело к резкому снижению средних затрат на производство многих товаров;

2) для продажи огромных объемов массово производимых товаров их цены должны быть доступными для больших групп покупателей;

3) фирмы смогли продавать товары по относительно невысоким ценам, не опасаясь убытков, именно потому, что массовое производство обеспечило снижение затрат.

Но наращивание масштабов производства не может быть безграничным и рационально лишь до определенных пределов. Непонимание этого менеджерами фирмы может привести к неверным решениям.

Так, на рис. 11-7 видно, что при превышении определенной границы (в нашем примере — объема выпуска в 50 единиц в месяц) средние переменные и общие затраты не только перестают снижаться, но начинают возрастать. Значит, даже при неизменной рыночной цене товара за этой границей рост объемов производства оборачивается постепенным снижением величины прибыли от продажи единицы товара и даже падением ее до нуля.

Именно это обстоятельство иллюстрирует рис. 11-8.

Он показывает, что при ежемесячном выпуске на уровне 50 единиц средние общие затраты оказываются самыми низкими, а прибыль с единицы товара — наибольшей (именно на это указывает стрелка с обозначением P^A). Но если фирма будет продолжать наращивать объем выпуска в течение месяца, то средние затраты станут возрастать (кривая средних затрат начнет сближаться с линией, обозначающей уровень рыночной цены). Тогда величина прибыли с каждой единицы продукции будет становиться все меньше (длина стрелки P_{σ} показывающей размер прибыли с единицы продукции при объеме выпуска 80 единиц в месяц, существенно меньше, чем стрелки P^A).

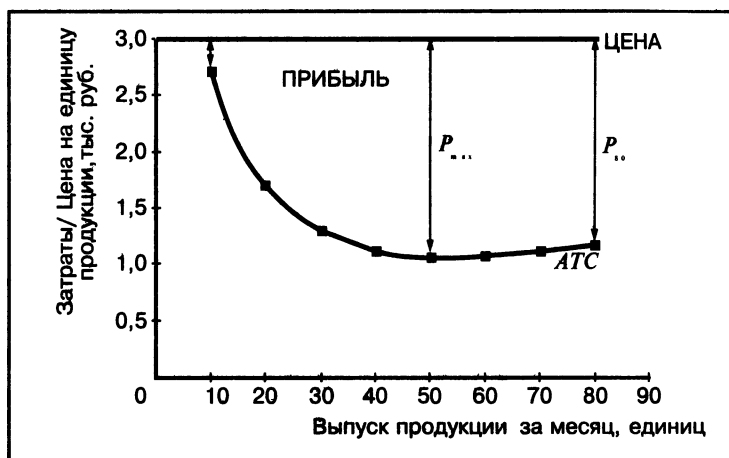
Причина такой динамики средних общих затрат связана с влиянием изменения затрат еще одного вида. Эти затраты называют обычно маржинальными (от английского *marginal* — «граница») или предельными.

Своим названием эти затраты обязаны тому, что они осуществляются как бы «на пределе», т. е. на границе операций фирмы. Иногда эти затраты называют еще и природными, поскольку они относятся к условиям прироста выпуска продукции фирмы.

Маржинальные (предельные) затраты — реальная сумма затрат, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.

Для понимания природы предельных (маржинальных) затрат рассмотрим пример.

Рис. 11-8.
Изменение средних затрат и прибыли от продажи единицы продукции при увеличении объемов производства и рыночной цене на уровне 3,0 тыс. руб. (АТС — средние общие затраты; P^{\wedge} — максимальная величина прибыли от продажи единицы продукции; $P_{ад}$ — величина прибыли от продажи единицы продукции при объеме производства 80 единиц)



ПОСЧИТАЕМ - ПОДУМАЕМ

Допустим, что фирма выпускала 100 единиц продукции и сумма связанных с этим затрат составляла 800 тыс. руб., в том числе:

Заработная плата — 360 тыс. руб.
Материалы — 240 тыс. руб.
Постоянные затраты — 200 тыс. руб.

Следовательно, средние затраты на выпуск единицы продукции до сих пор составляли 8 тыс. руб. При продажной цене 9 тыс. руб. прибыль на единицу продукции составляла 1 тыс. руб. В расчете на весь объем выпуска выручка от продажи была равна, соответственно, 900 тыс. руб. (9×100), а прибыль — 100 тыс. руб. ($900 - 800$).

Поскольку трудностей со сбытом не было, фирма решила увеличить выпуск. До этого момента имевшееся оборудование использовалось на 90% технически возможной мощности и работали на нем 3 рабочих, каждый из которых получал 120 тыс. руб. в месяц. Для использования мощности на 100% пришлось нанять еще 1 рабочего, что дало возможность довести объем производства до 110 единиц. Соответственно возросли и переменные затраты фирмы: месячный фонд заработной платы достиг 480 тыс. руб., а затраты на материалы составили 264 тыс. руб. Не изменились только постоянные затраты. В итоге общая сумма ежемесячных затрат фирмы достигла 944 тыс. руб. ($480 + 264 + 200$).

При этом средние постоянные затраты, как и следовало ожидать, снизились, составив 1,82 тыс. руб. ($200:110$) вместо прежних 2,0 тыс. руб. Средние переменные затраты, напротив, возросли, достигнув 6,76 тыс. руб. [$(480 + 264) : 110$] против прежних 6,0 тыс. руб. [$(360 + 240) : 100$]. Поскольку средние переменные затраты возросли больше, чем снизились средние постоянные затраты (соответственно 0,76 тыс. руб. против 0,18 тыс. руб.), то, естественно, возросли и средние общие затраты. Они стали больше на 0,58 тыс. руб. ($0,76 - 0,18$) и достигли 8,58 тыс. руб. ($944 : 110$).

При прежней цене (ее определяют рыночные условия в целом) расширение производства на первый взгляд кажется для фирмы выгодным — выручка составила 990 тыс. руб. (110×9) вместо прежних 900 тыс. руб. Да и средние затраты по-прежнему ниже цены продажи. Однако общая масса прибыли составила 46 тыс. руб. ($990 - 944$) против прежних 100 тыс. руб., т. е. уменьшилась на 54 тыс. руб.

Понять причину этого можно, если подсчитать предельные затраты, связанные с изготовлением каждой из 10 дополнительных единиц продукции. Они в данном случае составили:

$$(944 - 800) : 10 = 14,4 \text{ тыс. руб.}$$

Иными словами, каждая из 10 единиц дополнительно произведенной продукции обошлась этой фирме на 6,4 тыс. руб. дороже, чем в среднем стоила каждая единица продукции при прежнем объеме производства. Более того, каждая из этих дополнительно изготовленных единиц продукции принесла фирме вместо 1 тыс. руб. прибы-

ли 5,4 тыс. руб. убытков, так как именно на эту величину предельные затраты оказались выше цены продажи (9,0 - 14,4).

Общая сумма убытков составила, соответственно, 54 тыс. руб. (5,4 x Ю). Именно она обусловила сокращение общей суммы прибыли фирмы.

Причина сокращения прибыли фирмы в приведенном выше примере состоит в том, что 4-й работник хотя и помог фирме увеличить объем выпуска, но работал с меньшей производительностью, чем его коллеги. Их месячная производительность составляла примерно 33 единицы продукции (100 : 3). Личная производительность 4-го работника оказалась значительно меньшей — только 10 единиц продукции (на столько возрос общий выпуск продукции с его приходом на фирму).

Сам работник в этом не виноват: просто производительность его труда была ограничена техническими возможностями оборудования. И здесь мы имеем дело не со случайностью, а с проявлением общей закономерности.

Эта закономерность носит название закона убывающей предельной производительности факторов производства.

В рассмотренном выше примере именно это и произошло. Увеличив объем использования труда и сырья, фирма не увеличила объема использования капитала (оборудования). В результате дополнительно нанятый работник не смог полностью реализо-

Закон убывающей предельной производительности факторов производства: если фирма наращивает объем использования только некоторых или одного из факторов производства то прирост выпуска, приносимый дополнительными объемами этих факторов, в конце концов начнет снижаться.

вать свой трудовой потенциал и его личная производительность оказалась ниже, чем у его коллег, нанятых ранее.

Увеличение масштабов производства всегда требует тщательного обоснования — как бы не получилось, что предельные затраты на производство дополнительной единицы товара сравняются с выручкой от ее продажи и прибыль станет нулевой.

При такой экономической ситуации фирме следует прекратить наращивание выпуска товаров, пока она не найдет способ либо снизить предельные затраты на их изготовление, либо добиться сбыта товаров по более высокой цене.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Чем расходы отличаются от затрат?
2. К какой группе затрат относится заработная плата работников конструкторского бюро завода?
3. Сумма каких затрат увеличивается при росте объемов производства?
4. Как определяются средние затраты?
5. Какие виды средних затрат встречаются в коммерческой практике?
6. Чем средние затраты отличаются от предельных?

Г Л А В А О Д И Н Н А Д Ц А Т А Я

212 Что такое фирма и как она действует на рынке

§ 41. Влияние конкуренции на деятельность фирм

Результаты деятельности любой фирмы сильно зависят не только от ее затрат, но и от типа рынка, на котором ей приходится продавать свои товары. При этом имеются в виду различия между рынками не по характеру продаваемых там товаров, а по сложившимся условиям конкуренции при их продаже.

Фирма, выходящая со своим товаром на рынок, чаще всего сталкивается с конкуренцией со стороны других фирм, которые также стремятся продать свои товары. Все эти фирмы вынуждены соперничать между собой из-за ограниченности ресурсов (прежде всего денежных средств), которыми покупатели располагают для покупки товаров на данном рынке.

Соперничество, однако, может разворачиваться по-разному. И каждая фирма должна учитывать тип конкуренции, с которым она столкнется на рынке для выработки на этой основе своей коммерческой политики. Вместе с тем тип конкуренции имеет немалое значение и для покупателей, прямо затрагивая их интересы.

Обычно выделяют следующие типы конкуренции (типы конкурентных рынков):

- 1) рынок совершенной (чистой) конкуренции;
- 2) рынок монополистической конкуренции;
- 3) олигопольный рынок;
- 4) рынок монополии.

Рынок совершенной (чистой) конкуренции. Для него характерно то, что в борьбе за внимание и деньги покупателей сталкиваются между собой множество производителей однотипных товаров. При этом ни один из них не обладает контролем над такой долей рынка, которая позволяет ему навязывать остальным выгодные ему условия сбыта.

Именно так конкурируют между собой, например, мелкие производители сельскохозяйственной продукции или мелкие фирмы в сфере услуг.

При такой конкуренции рыночное равновесие достигается в результате массовых сделок продавцов и покупателей, которые не могут навязать друг другу свою волю и вынуждены на равных искать компромисс в виде рыночной цены (цены рыночного равновесия).

В такой ситуации достоинства рыночных механизмов (впрочем, как и их недостатки) проявляются

наиболее полно. Поэтому наш рассказ в главах 3-4 об устройстве рынка и взаимодействии спроса и предложения наиболее точно описывает именно рынок совершенной конкуренции.

Рынок монополистической конкуренции. Экономисты говорят о возникновении монополистической конкуренции, если:

- 1) на рынке имеется много конкурирующих фирм;
- 2) для удовлетворения одной и той же потребности эти фирмы предлагают различающиеся между собой товары;
- 3) каждая фирма имеет некоторую возможность влиять на цену, по которой она продает свои товары;
- 4) существующие фирмы не могут преградить вход на рынок новым конкурентам.

Характерными примерами таких товарных рынков являются рынки продуктов питания, одежды, мебели и т. д.

Например, все пальто различных швейных фирм удовлетворяют одну и ту же потребность покупателей: обеспечивают защиту от непогоды. Но каждая фирма, изготавливающая пальто, предлагает покупателю товары, отличающиеся друг от друга материалом, покроем, отделкой, цветовой гаммой. При этом определенный тип пальто предлагается на рынок только одной фирмой, обладающей авторскими правами на совокупность свойств своей продукции.

На таком рынке монополистическая власть каждой фирмы состоит лишь в праве на изготовление особой

Т А К ГЛАСИТ ЗАКОН

Чтобы защитить авторские Права в сфере производства и услуг, Верховный Совет Российской Федерации 14 мая 1992 г. принял специальный Закон «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».

Этот Закон устанавливает, что:

- 1) товарный знак — это обозначение, способное отличить товар или услуги гражданина или коммерческой организации от однородных товаров других производителей;
- 2) владелец товарного знака имеет исключительное право пользоваться им и никто не вправе пользоваться этим знаком без разрешения владельца;

3) регистрация товарных знаков проводится Государственным патентным ведомством Российской Федерации;

4) споры, связанные с использованием товарных знаков, включая незаконное их использование, рассматриваются судом, арбитражным судом или третейским судом;

5) лицо или организация, незаконно воспользовавшиеся чужим товарным знаком, обязаны возместить всем потерпевшим причиненные им убытки, а остальную прибыль передать в распоряжение местных органов власти.

Г Л А В А О Д И Н Н А Д Ц А Т А Я

214 Что такое фирма и как она действует на рынке

разновидности товара и в предложении ее на рынок по самостоятельно назначенной цене, но не в контроле над рынком всех товаров однотипного назначения и возможности диктовать рыночную цену.

Такой тип конкуренции наиболее распространен. Он возникает в тех отраслях, где:

1) для организации производства не нужно создавать особенно крупные предприятия и потому вкладывать особо крупный капитал;

2) возможно создание многих разновидностей товара, удовлетворяющего определенную потребность;

3) права отдельной фирмы на исключительное изготовление созданной ею разновидности товара можно защитить с помощью авторских прав и прав на товарный знак, т. е. с **ПОМОЩЬЮ** патентов. Именно в силу такой защиты законом прав изготовителя другие фирмы не могут выпускать свою продукцию под тем же именем и с точно такими же свойствами, какие есть у продукции, защищенной патентом.

Рынок олигополии. Для этого рынка характерно производство одинаковых или сходных товаров небольшим числом крупных фирм, которые и конкурируют между собой. При этом каждая фирма может оказывать существенное влияние на цены, по которым продаются ее товары.

Ситуация олигополии возникает обычно в тех отраслях, где сама технология диктует предпочтительность создания крупных производств. Экономически рациональный масштаб этих производств оказывается таким, что все нужды рынка могут быть удовлетворены несколькими фирмами.

Например, как ни велик автомобильный рынок США, но десятилетиями его потребности практически полностью обеспечивались «большой тройкой» фирм: «Форд», «Дженерал Моторе» и «Крайслер». Олигопольными обычно являются рынки производства тяжелого оборудования, нефтехимической продукции, осуществления международных авиаперевозок и т. п.

Ситуация олигополии поначалу была характерна и для российского рынка легковых автомобилей. Плановые органы СССР сформировали эту отрасль таким образом, что в ней были лишь четыре основных производителя: «ВАЗ» (изготовитель «Жигулей»), «АЗЛК» (изготовитель «Москвича»), «ГАЗ» (изготовитель «Волги») и «ЗАЗ» (изготовитель «Запорожца»). Поскольку автомобили зарубежных фирм государство для продажи на внутреннем рынке не закупало, а частных фирм по торговле автомобилями не существовало, рынок

был полностью поделен между упомянутыми олигополистами. Каждый из них практически диктовал цены на свои автомобили.

Аналогичная ситуация существовала на отечественных рынках холодильников и телевизоров.

Рынок монополии. На таком рынке для покупателя складываются самые худшие условия (напомним, что слово «монополия» образовано на основе двух греческих слов: «монос» — «один» и «полео» — «продаю» и означает, следовательно, ситуацию, когда на рынке есть только один продавец).

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Патент — защита от костра и мошенников

Историки утверждают, что первый в мире патент был выдан в Англии в 1449 г., т. е. задолго до появления в стране патентного ведомства.

Владельцем этого документа, который назывался тогда охранной грамотой, стал мастер Джон из Ютонаша. Он получил от короля Генриха VI такую грамоту на метод изготовления цветных стекол для витражей Итонского колледжа.

Поначалу патенты вовсе не были связаны с защитой экономических прав авторов. Грамоты монархов защищали изобретателей от обвинений со стороны церкви в занятиях алхимией или колдовством. Именно тогда родилось требование описания в патенте существа изобретения. Считалось, что колдовские тайны не могут быть изложены на бумаге для общего сведения. Публичное раскрытие секретов изобретения в патенте служило доказательством того, что автор не вступал в союз с нечистой силой.

Порой приходилось идти на еще большие уступки церкви, и потому Джон Непер в 1614 г. был вынужден посвятить свое удивительное изобретение — логарифмы — церкви.

К настоящему времени в мире выдано более 11 млн патентов; по восьми миллионам патентов сроки защиты авторских

прав уже истекли, и сейчас действует около 3 млн патентов, нарушение которых карается законом.

Фирмы осуществляют постоянный контроль за соблюдением патентного законодательства в странах, где зарегистрированы их патенты.

Так, американская фирма «Мерк» затеяла в суде дело против «Гедеон Рихтер фармасьютикл» тотчас после того, как последняя в нарушение патентов «Мерк» выпустила на рынок свой вариант витамина В12. Английская фирма по производству электробритв оперативно обнаружила применение ее патента в электробритвах «Харьков», проданных в свое время советскими фирмами в Югославию. А фирма «Компур-Верке» (Германия) сумела добиться от нашей страны прекращения продажи фотоаппаратов марки «Зенит-4» в Англии, Швеции, Японии и США, поскольку ряд узлов фотоаппарата попал под действие патентов этой фирмы.

Все эти нарушения юридических прав патентовладельцев привели к судебным процессам. Надо учитывать, что штраф за нарушение патентного законодательства может превысить экономические возможности фирмы, и тогда она мгновенно станет банкротом.

При чистой монополии возможности покупателя торговаться становятся крайне ограниченными, поскольку альтернативного изготовителя (продавца) просто не существует. Именно так была устроена до недавнего времени вся экономическая жизнь в нашей стране. Огромная доля продукции (особенно сложнотехнической) выпускалась здесь всего одним предприятием — абсолютным монополистом. Понятно, что в таком случае единственный метод борьбы покупателя с всевластием монополиста-изготовителя — просто не покупать товар.

Но не всегда этот метод можно использовать. Если покупатель не может обойтись без товара, он вынужден будет его покупать даже ценой отказа от других, тоже очень нужных благ.

Обычная коммерческая стратегия монополиста — навязывание покупателям завышенных уровней цен.

Это подтвердил и рост цен в России после их либерализации в начале 1992 г. Российские предприятия-монополисты без особых размышлений взвинтили цены на свою продукцию до небес. Так, лидеры первого этапа этой гонки цен — предприятия черной металлургии — повысили цены сразу в... 14 раз!

При этом отечественные предприятия совершенно не опасались затоваривания: ведь, кроме как у них, отечественным покупателям достать соответствующий товар было просто негде. Правительство не смогло ничего противопоставить такой политике монополий, и в России вспыхнул «пожар» инфляции.

На рынке монополии такая возможность завышения цен становится наибольшей, т. е. возникает «ценовой диктат» продавца. Более того, монополисту не нужно ни совершенствовать свою продукцию, ни искать наиболее рациональные способы ее производства и сбыта. Поэтому рост степени монополизации рынков всегда рождает очень серьезные проблемы.

Теперь мы можем сформулировать еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт одиннадцатый.

Для успешного развития экономики страны необходимо защищать конкуренцию и препятствовать попыткам отдельных фирм монополизировать рынок в целях навязывания покупателям завышенного уровня цен.

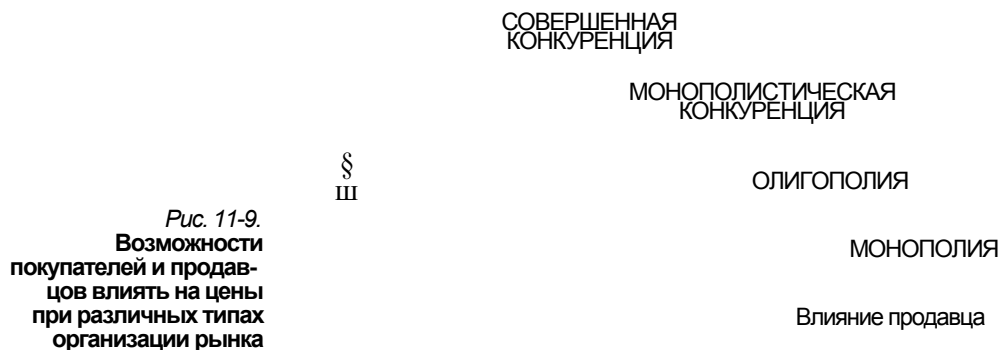
Для ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Понять и запомнить различия между рынками, достигая максимума при чистой конкуренции, мера влияния продавцов и покупателей на формирование цен на рынках с различной конкуренцией иллюстрирует рис. 11-9. Он показывает, что возможности регулирования являются равными для продавцов и покупателей только на рынке чистой (совершенной) конкуренции. На остальных типах рынков влияние продавцов оказывается больше влияния покупателей.

Т а б л и ц а 11-3

Различия между типами конкурентных рынков

тип рынка	Характеристики конкурентной ситуации				
	Число фирм в отрасли	Тип товаров	Барьеры для входа на рынок	Возможность фирмы влиять на цены своих товаров	Примеры отраслей, действующих на таких рынках
Совершенная конкуренция	Большое	Одинаковые изделия	Не существуют	Отсутствует полностью	Сельское хозяйство, бытовые услуги
Монополистическая конкуренция	Большое	Разные изделия сходного назначения	Существуют, но их можно преодолеть	Существует некоторая	Пищевая и легкая промышленность, производство мебели
Олигополия	Небольшое	Одинаковые или различные изделия	Существуют, и преодолеть их трудно	Большая	Автомобильная промышленность, авиаперевозки
Монополия	Одна	Товар, не имеющий заменителей	Существуют, и преодолеть их очень трудно или даже невозможно	Максимальная	Электроэнергетика, железнодорожные перевозки



СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Соль и вино — основа государства

Самыми первыми монополиями были монополии царей и императоров. Они вошли в историю под названием «государственные монополии» и точно отвечали смыслу этого слова. Государство провозглашалось единственным правомочным продавцом какого-то товара, обычно широкого потребления: табака, вина, соли и спичек. Государственные монополии как таковые родились лишь в XVII в. Однако историки считают, что корни их более древние, и выводят такие монополии из регалий средневековых феодалов, которые обладали исключительными правами («дарованными Богом») на эксплуатацию вод, земных недр и лесов. Отсюда естественно рождалась монополия на добычу, скажем, соли, от которой уже один шаг до соляной монополии — исключительного права «государевых людей» на торговлю солью.

В России, например, соляная монополия была установлена указом Петра I в 1705 г. и просуществовала почти непрерывно до 1862 г. — более полутора веков. Еще дольше продержалась в России винная монополия, возникшая в XVII в. (с тех пор и живет в русском языке слово «монополька», обозначающее «винный кабак»). Она была отменена фактически только в 1992 г., когда государство, наконец, отказалось от преследования граждан за изготовление спиртных напитков.

В такой живучести государственных монополий нет ничего удивительного. Они служили одним из главных источников доходов государ-

ства которое продавало «монопольные» товары по резко завышенным ценам. Например, затраты на производство водки в дореволюционной России составляли около 200 млн руб. в год, а население уплачивало за нее 900 млн руб. Разница в размере 700 млн руб. составляла монопольную прибыль царского правительства, покрывая до 30% всех его расходов.

Известна история о том, что, когда знаменитый реформатор отечественной экономики граф Сергей Витте обнаружил большую нехватку средств в бюджете Российской империи, он быстро организовал строительство полутора сотен винных заводов и подчинил их... Министерству финансов, благодаря чему винные доходы попадали прямо в казну. Столь же большую роль винно-водочная монополия играла и на протяжении 7 десятилетий коммунистического строительства в СССР.

Поэтому, когда в 1985 г. была провозглашена антиалкогольная кампания и производство спиртных напитков начало резко сокращаться, доходы государства стремительно упали. Это стало одним из толчков к расстройству всей экономики страны, привыкшей к легким «алкогольным» деньгам. Дело в том, что быстро компенсировать потерю винных доходов не удалось, и правительство решило покрыть свои расходы за счет увеличения выпуска в обращение ничем не обеспеченных денег. Это дало толчок к ускорению инфляции и росту товарного дефицита.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое чистая монополия и какие примеры чистой монополии можно привести из отечественной практики?
2. К какому типу относится рынок транспортных услуг в вашем городе?
3. Как рост монополизации рынка влияет на величину рыночной цены?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Виды прибыли. Для осуществления своей деятельности фирма пользуется внутренними и внешними (покупными) ресурсами. Расходы на приобретение использованных фирмой внешних ресурсов образуют внешние затраты фирмы, а расходы на приобретение использованных фирмой внутренних ресурсов (если даже они не были связаны с реальным денежным платежом) — внутренние затраты. Выручка от продаж за вычетом внешних затрат составляет бухгалтерскую прибыль фирмы. Прибыль за вычетом еще и внутренних затрат составляет экономическую прибыль фирмы. Фирма имеет благоприятные шансы на развитие лишь при наличии экономической прибыли. Главными способами увеличения прибыли фирмы являются сокращение затрат на производство и сбыт ее товаров, а также правильное установление цен на них.

Виды затрат и их экономическое значение. Внешние затраты фирмы бывают двух видов: постоянные и переменные. Постоянные затраты не меняются в зависимости от объема выпуска продукции. Переменные затраты изменяются в том же направлении, что и величина выпуска продукции. Сумма постоянных и переменных затрат образует общую сумму затрат.

Понятие о средних и предельных затратах. Деление общей суммы затрат на объем выпущенной продукции позволяет определить величину средних затрат на единицу продукции. Чем ниже средние затраты, тем выше прибыль с каждой единицы продукции. При выборе своей коммерческой политики фирма должна обращать внимание не только на средние, но и на предельные (маржинальные) затраты, т. е. на ту реальную сумму затрат, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции. Эти предельные затраты надо сопоставлять с предельной выручкой от продаж дополнительной продукции: затраты не должны быть выше.

Влияние конкуренции на деятельность фирм. Возможности управления ценами зависят также от того, какая конкурентная ситуация в целом сложилась на данном рынке, насколько он монополизирован крупнейшими фирмами. Существует несколько типов таких конкурентных ситуаций, которые с точки зрения усиления власти отдельной фирмы над формированием рыночных цен можно расположить в следующем порядке: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия. Чем выше степень монополизации рынка, тем менее совершенно работает его механизм, и потому во всем мире государство стремится защитить конкуренцию.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Экономика СССР была построена на основе крупнейших предприятий. Почему это было сделано именно таким образом и связано ли это с тем, что сейчас большинство таких предприятий переживает трудные времена?
2. Предприятия в экономике СССР очень часто были почти полными монополистами в изготовлении отдельных видов продукции. Каким образом это сказалось на уровне их затрат и породило трудности в борьбе с пришедшими сейчас на российские рынки иностранными конкурентами?
3. Почему снижение темпов инфляции побуждает российские предприятия обратить большее внимание на снижение затрат?

Г Л А В А Д В Е Н А Д Ц А Т А Я

Как семьи получают и тратят деньги

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. КАК ФОРМИРУЮТСЯ ДОХОДЫ СЕМЕЙ?
2. НА ЧТО ЛЮДИ СКЛОННЫ ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ?
3. КАК ИНФЛЯЦИЯ ВЛИЯЕТ НА ЖИЗНЬ СЕМЕЙ?



Немецкий статистик XIX века Эрнст Энгель утверждал (и сегодня это общепризнано), что раз личное потребление во всех странах развивается по сходным моделям, то анализ структуры семейных доходов позволяет сравнивать благосостояние граждан разных стран.

Родись, крестись, женись, умирай —
за все денежки подай!

Русская пословица

Напомним: в центре мира экономики стоит человек, семья. И естественно, что жизнь семьи постоянно привлекает пристальное внимание экономической науки. Ведь происходящие в домашней мини-экономике процессы оказывают огромное влияние на национальную экономику в целом. Для первого знакомства с семейной экономикой в этом разделе учебника мы выбрали лишь некоторые, но зато самые важные из существующих. Здесь проблем:

- источники доходов семей;
- структура расходов семей;
- различия в богатстве семей и их сглаживание государством;
- влияние инфляции на доходы семей.

§ 42 « Источники семейных доходов »

Семейные доходы — это денежные средства, которые члены семьи получают от сторонних лиц или организаций и могут использовать для оплаты собственных расходов.

Семьи получают свои доходы благодаря владению факторами производства и предоставлению их в пользование другим людям или фирмам.

Ведь если собственность, которой владеет семья, не может быть использована другими людьми для своих нужд, на ней нельзя ничего заработать. Скажем, пока автомобиль используется для поездок только членов семьи, он дохода не приносит. Не приносит дохода и само вождение этого автомобиля.

Но если кто-то попросил довезти привезенные на продажу товары до местного вещевого рынка, то за услугу он заплатит. Причем полученные, деньги будут платой за услуги, сразу двух факторов производства: труда (в форме управления автомобилем) и капитала (в форме самого автомобиля). Следовательно, доход приносит только та собственность, которая может быть направлена на производство нужных людям благ (в нашем примере таким благом была услуга по доставке сумок с товарами до рынка). Именно такое использование оплачивается покупателями произведенных благ. Значит, любой доход представляет собой плату за услуги того или иного фактора производства.

Классификация всех видов семейных доходов в зависимости от того, владение каким фактором производства их приносит, дана в табл. 12-1.

Т а б л и ц а 12-1

Факторы производства	Вид приносимых доходов
Труд наемного работника	Заработная плата
Труд предпринимателя и капитал фирмы, созданный за счет его собственных средств	Прибыль собственника
Производственный капитал фирм	Прибыль фирм (доход их владельцев)
Земля (природные ресурсы)	Рента
Денежный капитал	Процент

В большинстве стран мира преобладающим источником семейных доходов выступает заработная плата. Но в странах, где нет ограничений на частную собственность и где сформировалась рыночная или смешанная экономическая система, семьи наряду с заработной платой получают доходы и от владения другими факторами производства. Например, в США в 1994 г. структура семейных доходов выглядела так, как показано на рис. 12-1.

Совсем иное дело — наша страна. Здесь командная система уничтожила после 1917 г. частную собственность на капитал и землю, а предпринимательские способности проявлять было вообще запрещено особой статьей Уголовного кодекса, каравшей «частнопредпринимательскую деятельность» длительным сроком заключения.

Единственным фактором производства, которым люди могли владеть и продавать ради получения дохода,

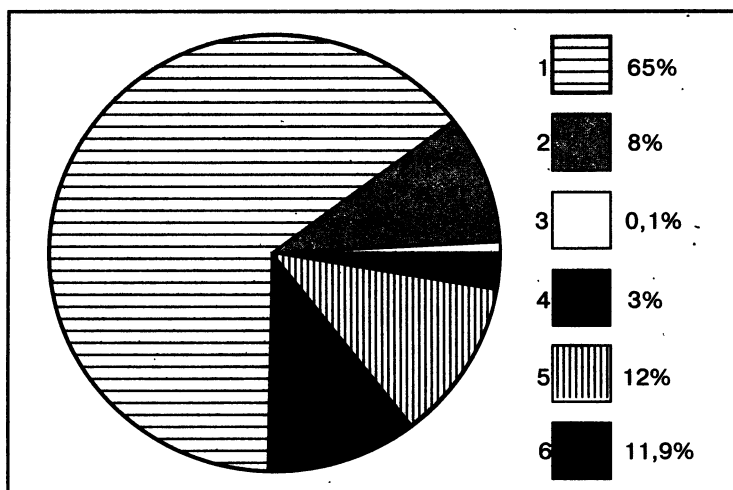


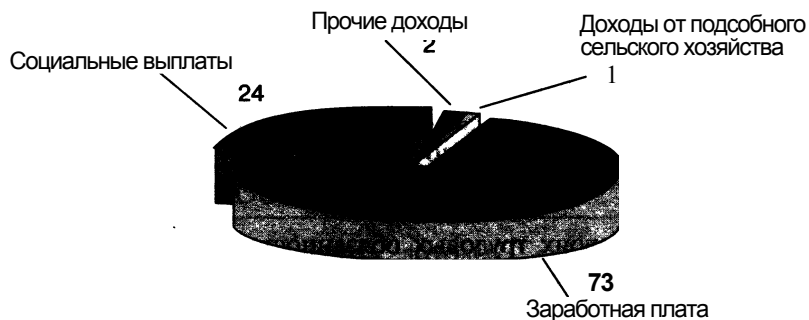
Рис. 12-1.
Структура доходов американских семей:
1 — зарплата, жалование и прочие доходы наемных работников;
2 — доходы единоличных владельцев фирм;
3 — рента;
4 — дивиденды;
5 — процентный доход;
6 — трансфертные платежи
(источник: Statistical Abstract of the United States, 1995, table 710. — U.S. Department of Commerce, Bureau of Census, 1995)

остался труд. Неудивительно поэтому, что в 90-е годы Россия вступила с весьма нищим населением. На пороге последнего десятилетия XX в. 21% граждан обладали имуществом стоимостью от 5 до 10 тыс. руб. (столько в то время стоила легковая машина типа «Жигули» или «Москвич» либо садовый домик на участке в 6 соток). Большим по стоимости имуществом владели только 14% россиян. А 65% граждан, соответственно, обладали имуществом, стоимость которого не превышала и 25 средних месячных зарплат (итого примерно 3250 руб. в ценах того времени), т. е. жили крайне скудно.

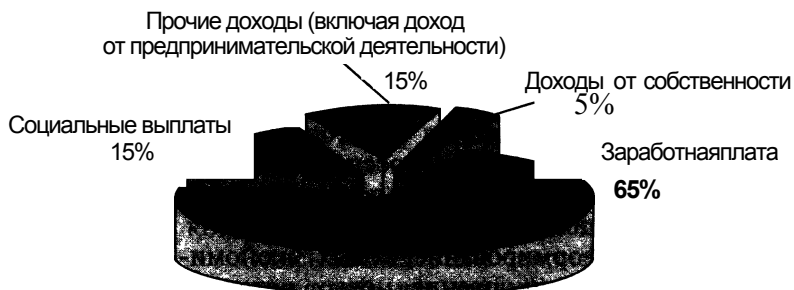
После начала в 90-х годах реформ экономики и законодательства положение начало хотя и очень медленно, но меняться. Закон наконец разрешил гражданам владеть факторами производства на условиях частной собственности. Правда, и сегодня трудно говорить о полноценной частной собственности на землю (в части сельскохозяйственных угодий) и другие природные ресурсы. И все же возрождение частной собственности на факторы производства уже начало менять структуру семейных доходов россиян. Это хорошо видно на рис. 12-2.

Рис. 12-2 Структуры доходов семей россиян в 1982 и 2001 гг.

Структура доходов семей россиян в 1982 г. (в %)



Структура доходов семей россиян в 2001 г. (в %)



В структуре доходов российских семей в 1982 г., как в зеркале, отражается общество, в котором человек владел лишь единственным фактором производства — своим трудом. Поэтому доля доходов от труда по найму была в СССР существенно выше, чем в США. При этом государство перераспределяло через свои органы куда большую долю доходов семей: в СССР на долю социальных выплат приходилось 24% против 12%, которые составляют в доходах американцев трансфертные платежи (различного рода пособия беднякам). В то же время в СССР полностью отсутствовали доходы в форме дивидендов из прибыли акционерных фирм, прибыли единоличных собственников фирм, а процентный доход был крайне мал.

Государство было практически единственным работодателем: от него йаши сограждане получали 97% своих доходов. Поэтому чем беднее становилось государство на протяжении последних десятилетий, тем медленнее росли доходы граждан. Увеличить свои доходы за счет продажи иных факторов производства они не могли: им не принадлежало ничего, кроме собственной способности трудиться.

При этом зарплата наших граждан в условиях планово-командной системы была искусственно занижена. Правда, это обстоятельство наши сограждане научились со временем «компенсировать» с помощью таких малопочтенных способов, как:

- искусственное завышение объема сделанного («приписки»). Величина «приписок», по оценкам экспертов, доходила до 30% к сумме начисленной заработной платы;
- халтурное исполнение своих трудовых обязанностей;
- хищение на производстве («движение несунув»), когда миллионы людей жили под девизом: «Все, что не прибито, — мое; все, что можно оторвать, — не прибито!»

Поэтому становится понятным размах разительных перемен, произошедших в жизни общества в последние несколько лет. Достаточно лишь сравнить структуру доходов в 1982 г. со структурой доходов в 2000 г.

Что же произошло в стране, о чем говорит срез содержимого семейных кошельков россиян?

Прежде всего о том, что страна переживает два параллельно развивающихся мощных процесса.

Первый процесс — формирование новых экономических механизмов и возникновение новых источников доходов граждан. Именно с этим связан рост доли

доходов от предпринимательства и владения собственностью с 2% в 1982 г. (когда такие денежные поступления советская статистика стыдливо именовала «прочие доходы») до 20% в 2001 г.

Второй процесс — постепенный выход России из экономического кризиса, проявлявшегося в первой половине 90-х годов прежде всего в спаде производства. Этот кризис оказывал огромное влияние на формирование семейных доходов вследствие:

1) крайне медленного (по сравнению с инфляцией и доходами предпринимателей, розничных торговцев и банкиров) роста заработной платы наемных работников на предприятиях большинства отраслей производственного сектора экономики. Эти предприятия испытывали большие трудности со сбытом своей продукции, у них не было доходов и не было, соответственно, возможности для повышения оплаты труда своим работникам;

2) роста числа безработных, получающих лишь пособие по безработице, которое меньше заработной платы.

Экономический подъем, начавшийся в стране в 1999-2000 гг., уже привел к росту доли заработной платы в доходах населения с кризисного уровня в 46,6%, который сложился, скажем, в 1994 г., до 65% в 2001 г. И если эта тенденция к экономическому росту будет сохранена, то больше резкого падения доли заработной платы в доходах произойти не должно.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1, Что позволяет семьям получать доходы?
- 2, Каковы основные виды доходов семей?
- 3, Какой вид доходов пока практически недоступен семьям россиян?

Закон Энгеля: с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных нематериальных нужд заметно возрастает.

§ 43. Семейные расходы и закономерности их изменения

Немало интересного для оценки состояния дел в экономике мргут дать и сведения о семейных расходах.

Обнаружил это в XIX веке немецкий статистик Эрнст Энгель. Он исследовал и описал зависимость, которую в честь него стали называть законом Энгеля.

Описываемая этим законом логика изменения порождается тем, что различные жизненные блага имеют для людей неодинаковую полезность. И потому по-

требности в них существенно дифференцируются по масштабам.

Быстрее всего человечество достигает удовлетворения своих потребностей в продовольствии, (как пошутил один экономист: «*Наши потребности в пище всегда ограничены стенками нашего желудка*»). Поэтому при росте доходов доля затрат на питание начинает снижаться первой. Затем наступает очередь затрат на одежду, хотя здесь процесс «насыщения» идет медленнее. Причина проста: потребности такого рода все время подстегиваются столь мощным инструментом, как мода.

Труднее всего человечеству удовлетворить свои запросы в области жилья. При анализе данных табл. 12-2 легко заметить, что чем в стране ниже затраты на питание и одежду, тем выше доля затрат на оплату жилья. И дело не в том, что в этих странах жилье стрит дороже, а в том, что выше качество жилья и обеспеченность им.

Кроме того, жилье — наряду с автомобилями — является товаром «престижного спроса». Поэтому люди стремятся иметь комфортное жилье не только ради удобства, но и чтобы подчеркнуть свое общественное положение. Это очень хорошо заметно и в России, где в последние годы стало развиваться строительство помпезных особняков, призванных продемонстрировать окружающим богатство своих владельцев.

Т а б л и ц а 12-2

**Структура расходов семей горожан
в развитых странах мира в 1989 г. (в %)**

Страна	Питание	Одежда и обувь	Жилье	Транспорт	Обучение и - лечение
США	10,0	6,5	25,5	13,5	17,5
Япония	15,0	6,0	24,0	10,0	15,0
Швеция	16,5	7,0	30,5	19,0	3,0
Греция	33,0	9,5	20,5	13,0	4,5
Португалия	35,0	11,0	15,0	16,0	6,0

В России же структура расходов семей складывается по-иному (табл. 12-3).

Т а б л и ц а 12-3

**Структура потребительских расходов домашних хозяйств в 1997—1998 гг.
(по данным обследования бюджетов домашних хозяйств, в %)***

	1997 г.	1998 г.
Потребительские расходы	100,0	100,0
<i>в том числе:</i>		
покупка продуктов питания	45,8	53,4
покупка непродовольственных товаров	36,5	30,1
покупка алкогольных напитков	2,8	2,6
оплата услуг	14,9	13,9
из них: жилищнокоммунальных	5,1	5,2
<i>в том числе:</i>		
жилья	1,6	1,5
электроэнергии	0,8	0,8
газа	0,6	0,7
центрального отопления	0,8	0,8
веды и других коммунальных услуг	1,3	1,4

* См.: [http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/1999/vestniksf99-1/ye8Iпik\\$09-11200.htm](http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/1999/vestniksf99-1/ye8Iпik$09-11200.htm)

Эрнст Энгель утверждал (и сегодня это общепризнано), что раз личное потребление во всех странах развивается по сходным моделям, то анализ структуры семейных расходов позволяет сравнивать:

1) уровни благосостояния разных групп населения одной страны (принимая в качестве критерия долю расходов семьи на питание);

2) благосостояние граждан разных стран.

Попробуем, например, воспользоваться рекомендациями Энгеля для сопоставления уровней благосостояния граждан России и других стран мира (см. табл. 12-2, 12-3).

Если исходить из закона Энгеля, то в экономическом развитии и по уровню благосостояния своих граждан лидируют Япония и США. Россия же (с ее 53% расходов на питание в 1998 г.) находится на последнем месте среди стран, приведенных в таблице. Столь высокий уровень расходов на питание в США, Канаде и большинстве западноевропейских стран су-

шествовал 70—100 лет назад. Соответственно, на столько же Россия на начало XXI в. отставала от этих стран в обеспечении благосостояния своих граждан.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какую закономерность описывает закон Энгеля?
2. Какие товары «престижного потребления» вы можете назвать?
3. О чем говорит сравнение структур расходов семей граждан различных стран?

§ 44. Инфляция и семейная экономика

Анализ семейных бюджетов будет неполон без учета влияния на экономику семей столь мощного процесса, как инфляция.

Негативное влияние инфляции на семейную экономику связано с тем, что общий рост цен и падение в итоге покупательной способности денег обесценивают заработки трудоспособных членов семьи. В итоге инфляция ведет к резкому росту разницы между **номинальными и реальными доходами семьи**.

Рост реальных доходов семей зависит от соотношения темпов роста номинального дохода и общего уровня цен. Так, если заработки за год вырастут на 30%, а цены — на 40%, то реальные доходы составят лишь 92,9% $[(130 : 140) \times 100]$ от прежнего уровня, т. е. снизятся на 7,1%.

Применив такой метод расчета к фактическим данным, мы обнаружим, например, что номинальная заработная плата в среднем за 2001 г. была выше, чем в 1998 г., в 3,08 раза (3240 руб. в месяц против 1051 руб.). Но при этом из-за роста розничных цен реальная заработная плата в 2001 г. в среднем была выше, чем в 1998 г., на 14,6%.

Столь существенная разница в изменениях номинальных и реальных доходов сильно сказывается на многих важнейших экономических процессах страны. Прежде всего падение реальных доходов отрицательно влияет на состояние торговли: ведь люди могут купить куда меньше потребительских товаров. И напротив, рост реальных доходов ведет к росту покупок товаров и услуг. Так, если сравнить объем продаж товаров в розничной торговле в среднем за 2000 и 1998 гг., то рост за два года составил всего 0,5%. А вот если сопоставить данные двух декабррей (т. е. посмотреть именно

Номинальный доход — сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период времени.

Реальный доход — объем товаров и услуг, который гражданин или семья может приобрести в определенный период времени на свои номинальные доходы.

тот период, когда реальные доходы стали расти быстрее номинальных), то обнаружится, что в конце 2000 г. россияне купили в магазинах товаров больше, чем в конце 1998 г., уже на 15%.

От инфляции люди страдают по-разному, в зависимости от того, чем они занимаются и какие заработки получают,

С этой точки зрения все семьи следует разделить на две основные группы:

- 1) семьи с **фиксированными** доходами;
- 2) семьи с **переменными** доходами.

В первую группу попадают семьи, чьи доходы не зависят от уровня трудовой, активности их членов. Это пенсионеры, безработные; инвалиды, студенческие и многодетные семьи. К этой группе относятся также работники отраслей, услуги которых оплачиваются по фиксированным ставкам из средств государственного бюджета. Это армия, правоохранительные органы, медицина, образование, связь, социальные службы и т.д.

Во вторую группу входят те семьи, члены которых работают в производственных отраслях, а также предприниматели и творческая интеллигенция. Они обладают большими возможностями для увеличения своих доходов за счет изменения уровня трудовой активности или забастовок с требованием о повышении заработной платы. Им легче замедлять или предотвращать падение своих реальных доходов.

Первыми жертвами инфляции становятся семьи с фиксированными доходами, прежде всего пенсионеры, инвалиды и многодетные семьи. Именно поэтому после взрыва инфляции в России в 1992 г. на улицах наших городов появилось так много стариков, инвалидов и женщин с детьми, просящих подаяния.

Поэтому управление страной можно признать разумным только в том случае, если государство постоянно держит в своем поле зрения события в мире семейной экономики и предотвращает развитие в нем опасных или неблагоприятных процессов.

Это подводит нас к формулированию еще одного рецепта экономического благоразумия.

Рецепт двенадцатый.

Страна может устойчиво развиваться лишь в том случае, если ее граждане зарабатывают столько, чтобы обеспечить устойчивый спрос на рынках и откладывать деньги в сбережения, которые к выгоде их владельцев используются для финансирования развития национальной экономики.

Для тех, кто хочет знать больше

Особенно тягостное последствие инфляции состоит в том, что часто она начинает работать как «машина времени» и, с позиций закона Энгеля, как бы отбрасывает страну в прошлое. Так, если в 1975 г. доля расходов граждан России на продукты питания составляла 45,5%, а к 1991 г. упала ниже 39%, то после взрыва инфляции в 1992 г. она подскочила до 50%. Получается, что Россия, с точки зрения благосостояния граждан, вернулась лет на 20 назад.

При этом инфляция не просто повышает долю расходов на питание в структуре семейных бюджетов, но и меняет модель питания — люди начинают переходить на наиболее дешевые, хотя и не самые здоровые виды продовольственных товаров. Например, в 1992 г., когда произошел наибольший рост цен, доля мясных и молочных продуктов в рационе россиян сразу упала. Недостающие калории наши соотечественники восполнили картошкой — продуктом далеко не самым полезным. И все равно общее потребление основных продуктов питания сократилось в том году на 3 кг в месяц.

Инфляция ударяет по семьям и с другой стороны: обесценивает сбережения. Если темп годовой инфляции выше, чем проценты по вкладам в банке, то реальная ценность вклада падает — на хранящуюся в банке сумму денег теперь можно приобрести меньше товаров и услуг, чем прежде.

Например, если темп годовой инфляции 80%, а банк платит владельцу вклада 50% годовых, то ценность вклада падает за год примерно на 17%: $[1 - (150 : 180)] \times 100$.

Именно так «сгорели» в 1992 г. все сбережения наших сограждан, хранившиеся в Сберегательном банке. Прыжок цен за год в 26 раз превратил все, что люди копили долгими годами, в совершенно мизерные суммы. На них теперь стало невозможно купить мало-мальски ценную вещь, не говоря уже о том, чтобы прожить. Восстановить сбережения сразу государству оказалось не под силу, хотя на этот счет был даже принят специальный закон. Но для его реализации нужна

настолько крупная сумма денежных средств, что государство найти ее пока просто не в состоянии. С большим трудом удалось найти средства для восстановления вкладов лишь самых пожилых владельцев сбережений — тех, кому исполнилось 80 и более лет.

Теперь мы сумеем разобраться в странном на первый взгляд изменении структуры расходов семей россиян в 1993-2002 г. (рис. 12-3).

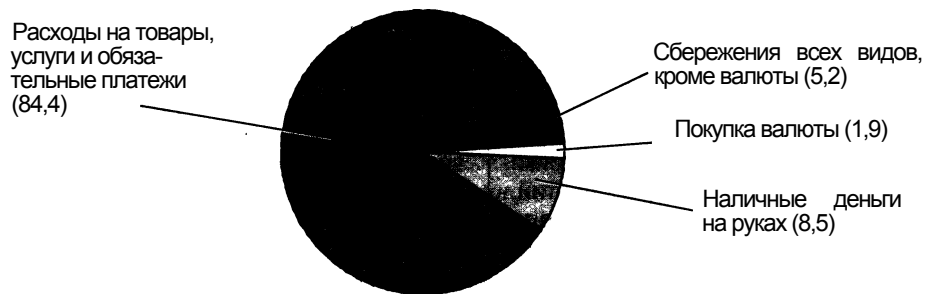
К концу 2000 г. в стране еще не был восстановлен даже тот уровень реальных доходов, который существовал в 1991 г. И тем не менее россияне стали меньше тратить на текущие нужды и больше сберегать. Доля текущих денежных расходов сократилась за этот период до 79% от денежных доходов (против 84,4% в 1993 г.).

Сэкономленные деньги наши соотечественники направили на покупку валюты. Доля этого вида расходов за тот же период возросла более чем в 4 раза — с 1,9% в 1993 г. до 7,7% в 2000 г. (а в 1995 г. доходила даже до 15%), и потому обменные пункты стали встречаться на улицах всех российских городов чаще, чем, скажем, рестораны или столовые. Россияне стали меньшую долю доходов хранить в банках и больше — просто в наличных деньгах.

Такое поведение россиян вполне логично: вкладывая все, что можно, в валюту, они пытаются спасти свои заработки от инфляции. К сожалению, даже сбережения в свободно конвертируемой валюте полностью решить эту задачу в нашей стране не могут. По расчетам экспертов журнала «Деньги», при темпах инфляции, сложившихся в 2000 г., покупательная способность сбережений в валюте, даже помещенных на валютные вклады в банках, а не просто хранимых дома без всего процентного дохода, могла быть сохранена лишь в том случае, если бы курс доллара за год возрос с 28,6 руб. до примерно 31 руб., т. е. почти на 3 рубля (8%).

Казалось бы, все это проблемы чисто внутрисемейные. На самом деле на рубеже XX-XXI вв. проблема семейных сбережений

Структура расходов граждан России в I кв. 1993 г. (в %)



Структура расходов граждан России в декабре 2000 г. (в %)



Структура расходов граждан России в среднем за январь—август 2002 г. (в %)

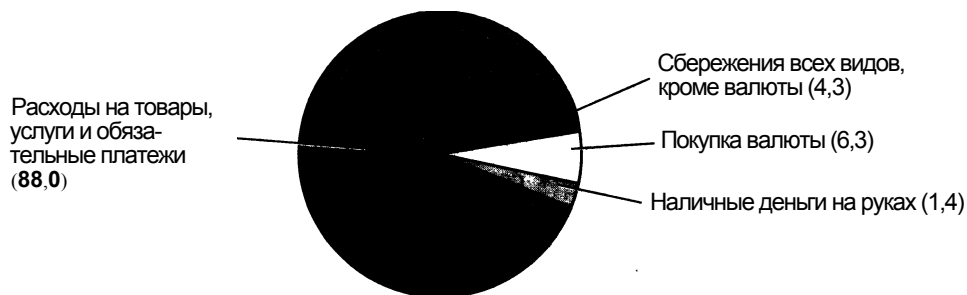


Рис. 12-3. Структуры расходов граждан России в 1993 и 2000 гг. (в %)

россиян стала одной из главных тем для обсуждения только с низким уровнем качества и дения в руководстве страны, и вот почему. Экономика России состоит сейчас из огромного числа устаревших предприятий. Многие из них способны производить про- при куда более высоких затратах, чем иностранные конкуренты. Значит, у этих предприятий нет будущего—они обречены закрыться, а их работники — стать безработными.

Избежать такого драматичного развития событий можно только в том случае* если вложить оформленные суммы денег в реконструкцию этих предприятий.

Единственный реальный источник этих денег—сбережения граждан; но если люди превращают свои доходы в валюту или наличные деньги и хранят их дома, то их сбережения оказываются изъятыми из экономики и потому недоступными для предприятий. Между тем именно так обстоит сейчас дело в России: на август 2008 г. денежные накопления населения составили (без учета хранимой дома валюты, а это приблизительно 20 млрд долл.) примерно 1216,7 млрд руб., из

которых в банки было вложено 549,5 млрд (зуб. (45% от общей суммы сбережений). Еще 224,2 млрд руб. (18,4%) нашими согражданами были вложены в покупку ценных бумаг, приносящих доход. Остальные сбережения, а это ни много ни мало 443 млрд руб., или 36% всей суммы накоплений, были вложены россиянами в наличные деньги* т. е. выведены из сферы инвестиций;

Это лишь один из примеров того, что положение дел в семейной мини-экономике в конечном счете определяет состояние экономики страны в целом, подобно тому как состояние маленьких кораллов определяет прочность огромных коралловых архипелагов;

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Почему номинальные и реальные доходы изменяются по-разному?
2. Какие семьи страдают от инфляции сильнее?
3. Какой процентный доход по вкладам должны предлагать банки при годовом росте цен на 70%, чтобы люди согласились поместить в них свои сбережения?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Источники семейных доходов. Важным способом изучения состояния экономики страны является анализ структуры семейных доходов. Эта структура отражает то, какой собственностью владеют семьи. Чем шире круг такой собственности, тем выше доля семейных доходов в национальном доходе страны. Основным источником семейных доходов в большинстве стран мира является заработная плата наемных работников. В России кризис экономики привел к тому, что доля заработной платы в структуре семейных доходов упала ниже 50%.

Семейные расходы и закономерности их изменения.

Структура семейных расходов зависит как от их абсолютной величины, так и от достигнутого страной уровня экономического развития. В силу закона Энгеля по мере роста благосостояния доля расходов на питание обычно снижается, и поэтому по величине этой доли можно оценивать степень благосостояния граждан.

В России она превышает 50%, что значительно выше, чем в промышленно развитых странах мира.

***Инфляция и семейная экономика.** Проблемы бедности особенно обостряются в условиях высокой инфляции. Это происходит из-за отставания роста реальных доходов от номинальных. Особенно тяжело страдают от инфляции семьи с фиксированными доходами. Кроме того, инфляция ухудшает **положение** семей в силу обесценения сбережений, когда темпы инфляции оказываются выше, чем уровни доходов по сбережениям, гарантируемые банками. Поэтому многие российские семьи пытаются спасти свои сбережения путем покупки валюты. Это создает большие трудности для экономики страны, поскольку лишает отечественные предприятия возможности через банки получить эти сбережения в долг с целью реконструкции и улучшения выпускаемой продукции.*

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. В условиях плановой экономики СССР многие блага (жилье, образование, здравоохранение) были практически бесплатны для граждан. Между тем у экономистов есть поговорка: «Бесплатных завтраков не бывает». Каким образом удавалось сохранить «бесплатность» перечисленных выше благ для граждан СССР?
2. Одна из самых страшных бед отечественной экономики — отсутствие способов накопления гражданами не обесценивающихся со временем сокровищ. Так ли это и почему?
3. Почему в России сейчас так трудно решить проблему развития массового строительства частного жилья, хотя многие экономисты считают, что за счет такого строительства можно было бы резко ускорить выход страны из кризиса?

Г Л А В А Т Р И Н А Д Ц А Т А Я

Неравенство доходов и его последствия

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ПОЧЕМУ ВОЗНИКАЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО?
2. ЗАЧЕМ ПРИДУМАНО ПРОГРЕССИВНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ?
3. КАК МОЖНО ПОМОЧЬ БЕДНЫМ?
4. КАКОВЫ ПОСЛЕДСТВИЯ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ?



*Общество всегда живет
в области между абсолютным
равенством и абсолютным
неравенством.*

Если свободное общество не может помочь
тем многим, кто беден, оно не сможет спасти
тех немногих, кто богат.

Джон Ф. Кеннеди, 35-й президент США

В предыдущих главах мы познакомились с тем, как формируются доходы семей и как они расходуются. Другим аспектом проблемы семейных доходов, который нельзя обойти молчанием, является проблема экономического неравенства, т. е. различий в благосостоянии граждан.

§ 45. Что порождает неравенство в благосостоянии

Проблема неравенства благосостояния — одна из древнейших, как и порождаемое этой проблемой социальное напряжение, а проще говоря, враждебное отношение бедных к богатым. Недаром даже в Библии можно найти такие строки:

«...удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царство Божие» (Евангелие от Матфея, гл. 19, стих 24).

Поэтому экономическая наука давно и постоянно занимается изучением неравенства и его негативных последствий, а также разработкой мер по их ослаблению.

У этой проблемы есть две грани:

- 1) неравенство доходов;
- 2) неравенство богатства.

Как мы уже знаем, люди получают доходы в результате предоставления находящихся в их собственности факторов производства (своего труда, капитала, земли) в пользование фирмам для производства нужных людям благ либо вкладывают эти ресурсы в создание собственных фирм. В таком механизме формирования доходов изначально заложена возможность их неравенства. Как видно на рис. 13-1, причины этого:

- 1) разная ценность принадлежащих людям факторов производства (капитал в форме компьютера, в принципе, способен принести больший доход, чем капитал в форме лопаты);
- 2) разная успешность использования факторов производства (работник в фирме., производящей дефицитный товар, может иметь более высокий зарабо-



РАЗНЫЙ ОБЪЕМ ФАКТОРОВ 1
ПРОИЗВОДСТВА, НАХОДЯЩИХСЯ И
В СОБСТВЕННОСТИ ГРАЖДАН ^

Рис. 13-1.
Причины, порождающие
неравенство доходов

ток, чем его коллега той же квалификации, работающий в фирме, товары которой продаются с трудом);

3) разный объем принадлежащих людям факторов производства (владелец двух нефтяных скважин получает при прочих равных условиях больший доход, чем владелец одной скважины).

Используя свои доходы, люди могут тратить их часть на приобретение дополнительного объема факторов производства. Например, семья может положить часть своих заработков в банк, чтобы получать доход не только в форме заработной платы, но и в форме процента. Так формируется **богатство семьи**, т. е. та собственность, которой владеют ее члены (за вычетом долгов, которые сделала семья, чтобы приобрести эту собственность). Скажем, если семья взяла деньги в банке, чтобы купить магазин, и вернула банку пока только 50% долга и процентов на одолженные деньги, то в состав ее богатства войдет, соответственно, только 50% цены этого магазина.

Свое богатство семья может завещать, т. е. с помощью **завещания** подарить своим детям. А это значит, что различия в богатстве могут нарастать от поколения к поколению, создавая > соответственно* все более прочные основы для различия в доходах, приносимых богатством и трудовой деятельностью.

Ни одной экономической системе не удалось ликвидировать неравенство доходов и богатства семей. Даже в условиях командной системы СССР государство было вынуждено отказаться от принципов пол-

*Богатство семьи —
собственность семьи,
свободная от долгов.*

*Завещание — юридиче-
ски оформленное дарение
богатства, вступающее
в силу после смерти его
владельца.*

ной уравнительности (их пытались реализовать только в период так называемого «военного коммунизма») и перейти к формированию доходов по принципу: «От каждого — по способностям, каждому — по труду». Но поскольку способности у людей различны, их труд имеет разную ценность, что влечет за собой неодинаковое вознаграждение за труд, т. е. различие в доходах.

Кроме того, руководством страны практиковалось поощрение государственных чиновников и партийных работников «неденежными доходами», т. е. правом на покупку дефицитных товаров по пониженным ценам в так называемых «закрытых распределителях». В итоге реальные доходы и богатство семей резко различались.

Неравенство доходов и богатства может достигать огромных масштабов и создавать угрозу для политической и экономической стабильности в стране. Поэтому практически все развитые страны мира постоянно осуществляют меры по сокращению такого неравенства.

Но надо сказать и о том, что абсолютное равенство в доходах убивает в людях стимулы к производительному труду. Все мы рождаемся разными и наделены разными способностями, иногда довольно редкими. В любой стране всегда крайне мало людей, способных достичь вершин математики, стать выдающимися футболистами или создать процветающее предприятие. Поэтому на общенациональном рынке труда спрос на такие способности намного превышает предложение. А это ведет к росту цены трудовых способностей таких людей, т. е. их доходов.

Впрочем, люди с одинаковым типом способностей выполняют одни и те же обязанности тоже по-разному: с разной производительностью труда и качеством продукции. Это зависит от их индивидуальности, физических особенностей и нервно-психического склада. Как же следует оплачивать эти различные результаты труда и что является более важным — сам факт труда или его результат?

Если оплачивать одинаково — «по факту труда», то это не устроит людей, работающих с большей производительностью и наделенных полезными обществу талантами. Многие из них перестанут работать в полную силу, и результативность их труда опустится до уровня наименее одаренных и наименее трудолюбивых членов общества. В итоге возможности экономического прогресса страны уменьшатся, а темпы роста благосостояния всех ее граждан замедлятся. Именно такие последствия «уровниловки» в оплате труда оказали крайне губитель-

ное влияние на экономику СССР и стали одной из главных причин постепенного прекращения ее роста.

Вот почему оплачивать деятельность людей приходится по-разному, в строгом соответствии с производительностью и качеством труда.

В силу этого определенное неравенство доходов следует признать нормальным. Более того, это крайне важный инструмент поощрения трудовой активности людей.

По этому поводу ведающийся английский экономист XX в. лорд Джон Мейнард Кейнс как-то заметил:

«Пока наука не одержит неизбежную победу, приходится выбирать между равным распределением нищеты и неравным распределением богатства».

Экономическая история содержит немало примеров, доказывающих, что по мере развития хозяйства страны и роста общего уровня благосостояния ее граждан степень неравенства доходов поначалу возрастает и лишь затем начинает медленно снижаться.

Для тех, кто хочет знать больше

Разработка мер по регулированию неравенства доходов возможна лишь при умении точно измерять степень дифференциации доходов и богатства, а также результаты воздействия на нее с помощью государственной политики.

Задача эта внешне проста, но решить ее удалось не сразу. Лишь относительно недавно были созданы методы, получившие общее одобрение.

Познакомимся для начала с методом, используемым для оценки масштабов первого из факторов возникновения неравенства — различия доходов. Этот метод назван в честь его создателя «методом построения кривой Лоренца».

Эта кривая позволяет увидеть, насколько реальное распределение доходов страны между семьями отличается от абсолютного равенства и абсолютного неравенства. Для ее построения нужны данные о том, какая часть семей получила ту или иную долю общего дохода страны. Пример такого рода информации для американских семей в 1999 г. содержится в табл. 13-1.

Кривая Лоренца строится на основе данных, приведенных в последней колонке, где доли полученных доходов даны нарастающим итогом. Так, если в таблице указано, что 60% семей американцев получили 27,7% доходов, то это значит, что в эти 27,7% вошли доходы и 20% беднейших семей, и 20% семей с более высокими доходами, и 20% семей со средними доходами. А соответственно 73,3% всей суммы доходов достались 40% наиболее богатых семей. График, соответствующий данным этой таблицы, мы видим на рис. 13-2.

Эта кривая несколько напоминает лук, где прямая линия — как бы тетива, а лежащая ниже кривая (собственно, и называемая кривой Лоренца) — это слегка согнутый корпус.

Тетива такого «лука Лоренца» — это вариант абсолютного равенства доходов семей. Оно бы достигалось в стране, где 20% семей получали бы 20% общей суммы семейных доходов, 40% семей — 40% доходов и т. д.

Напротив, если бы корпус «лука» был прямым, прикреплен к «тетиве» только с одной стороны (на рисунке сверху) и свисал вер-

Таблица 13-1

**Распределение семей граждан США по уровню годового дохода
в 1-м полугодии 2002 г. (в %)**

Группы семей по уровню доходов	Доля от общей суммы доходов	Доля от общей численности семей нарастающим итогом	Доля доходов семей нарастающим итогом
Беднейшие 20%	5,8	20	5,8
Вторые 20%	10,1	40	15,9
Средние 20%	14,6	60	30,5
Четвертые 20%	21,3	80	51,8
Высшие 20%	48,2	100	100,0

тикально вниз, то это соответствовало бы ситуации абсолютного неравенства в распределении доходов. Так выглядела бы кривая Лоренца в стране, где 1% богатейших семей получал бы 100% всех доходов.

Реально общество всегда живет в области между абсолютным равенством и абсолютным неравенством. По кривой Лоренца хорошо видно, к чему ближе фактическое распределение доходов — к абсолютному равенству или неравенству. И чем больше

в данной стране неравенство семей по уровню доходов, тем сильнее изгибается корпус «лука Лоренца».

Это хорошо видно на рис. 13-3, показывающем изменения вида кривой Лоренца в России в 90-х годах.

Сопоставив рис. 13-2 и 13-3, мы увидим, что в 1991 г. корпус «лука Лоренца» был в России изогнут заметно слабее, чем в США. Иными словами, неравенство доходов семей американцев было явно больше,

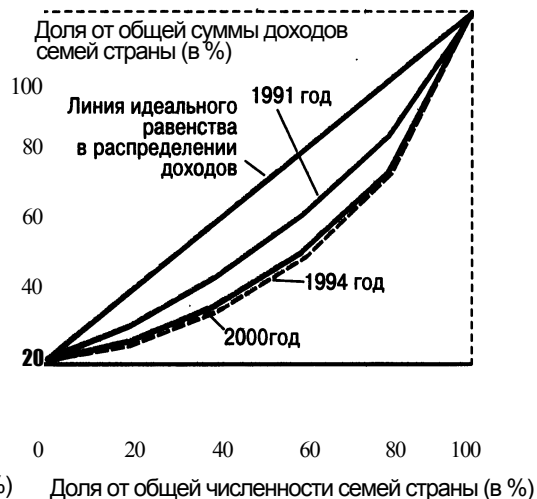
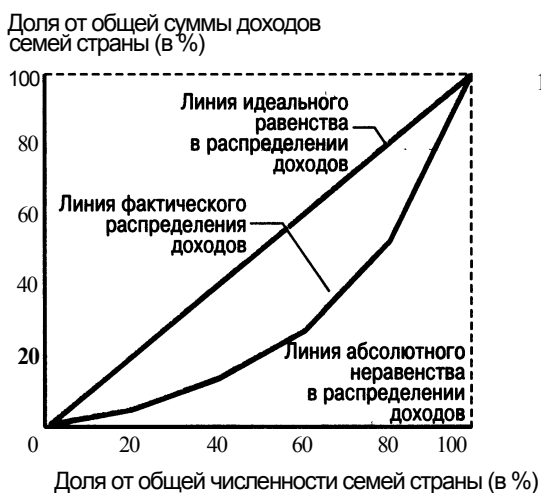


Рис. 13-2.
Вид кривой Лоренца
в США в 1999 г.

Рис. 13-3.
Изменения кривой Лоренца
в России в 90-х годах

чем в нашей стране. Но затем неравенство доходов в России стало нарастать, и в 1994 г. «лук Лоренца» уже был изогнут в нашей стране куда сильнее (почти как в США). Но в последние годы XX века этот процесс, к счастью, удалось остановить, и, как мы видим, на протяжении 1995-2002 г. неравенство в распределении доходов в России больше не нарастало, но и не сокращалось.

Хорошо это или плохо?

Этот вопрос из категории самых сложных во всей экономической науке. И дать на него однозначный ответ просто невозможно.

Дело в том, что в проблеме дифференциации доходов экономика слишком, тесно переплетается с социальной психологией, с традициями той или иной страны. А они сильно меняют стандартные модели человеческого поведения, которыми оперируют ученые-экономисты. В поисках ответа можно опереться прежде всего на экономическую историю человечества. А она свидетельствует, что нежелательно и абсолютное равенство в распределении доходов, и слишком сильный изгиб корпуса «лука Лоренца».

Таким образом, неравенство доходов — это та цена, которую обществу приходится платить за ускорение роста общего уровня благосостояния всех граждан страны. Но необходимость такой «платы» никогда не вызы-

вает у людей радости. Напротив, чем выше различия в уровнях жизни между богатыми и бедными, тем сильнее недовольство последних. Экономисты давно установили, что различие в доходах становится опасным для социального мира в стране, если оно:

- 1) становится чрезмерно большим;
- 2) увеличивается слишком высокими темпами.

Некоторые ученые-экономисты полагают, что предел натяжения «лука Лоренца» наступает в тот момент, когда на долю беднейших 40% населения приходится менее 12-13% общей суммы доходов семей страны. Такой перекося в распределении благ обычно порождает огромное недовольство малоимущих граждан и может привести к совершенно нежелательным для страны социально-экономическим и даже политическим последствиям. Именно громадная безработица и обнищание населения привели к власти в Германии в 1933 г. фашистскую партию Адольфа Гитлера.

Поэтому отечественные экономисты и правительство постоянно ищут способы предотвращения чрезмерно быстрого и резкого усиления различий в уровнях жизни россиян, начавшегося в 90-х годах. Развитие этого процесса иллюстрирует рис. 13-4, где показано изменение соотношения в

Рис. 13-4.
Рост дифференциации доходов в России в конце XX — начале XXI вв. (отношение доходов 1096 самых богатых семей к доходам 10% самых бедных семей)



уровнях среднедушевых доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных семей нашей страны.

Как мы видим, всего лишь за 4 года — с 1990 по 1995 г. — разница в уровнях доходов богатейших и беднейших россиян возросла в 3,16 раза (с 4,5 до 14,2 раза). В конце кризисного 1998 года разрыв в доходах 10% семей с самыми высокими доходами и 10% семей с самыми низкими доходами достигал 16 раз, что много даже по мировым меркам. И лишь к концу века удалось несколько снизить столь большой разброс в уровнях доходов россиян. В итоге на рубеже XX и XXI веков этот показатель в нашей стране был выше, чем:

- в Швеции, — в 1,4 раза;
- в Англии, — в 1,2 раза;
- в Германии, — в 1,2 раза;

но ниже, чем в таких странах, как Испания, Франция, США.

Из развитых стран мира самая большая дифференциация доходов сейчас существует в США. Здесь среднедушевые доходы самых богатых граждан выше, чем самых бедных, в 15,9 раза, что примерно в 2 раза превышает разрыв, сложившийся в нашей стране (рис. 13-5). В развивающихся стра-

нах Азии и Африки, конечно, встречаются еще большие различия в уровнях доходов.

Причину такого быстрого нарастания неравенства в доходах помогает найти рис. 13-6.

На нем хорошо видно, что еще в 1991 г. более половины (а точнее, 55%) россиян имело месячный доход на одного члена семьи в узком диапазоне 250-500 руб. в месяц (колонка 2). Доля самых бедных граждан (с доходом до 250 руб. в месяц) составляла 24% (колонка 1), а самых богатых (с доходом свыше 1000 руб. в месяц) — всего 1% (колонка 4). Это вполне соответствует характеристике, принадлежащей знаменитому английскому политику Уинстону Черчиллю, сказавшему однажды: «Социализм—это равное распределение убожества, а капитализм — это неравное распределение блаженства».

Начавшиеся в 1992 г. радикальные реформы в экономике сразу изменили картину распределения доходов. На первых порах казалось, что это изменение было довольно хорошим. Действительно, хотя доля людей со средним доходом упала до 39%, но зато доля людей в 3-й доходной группе поднялась с 19,8 до 25%, а самых

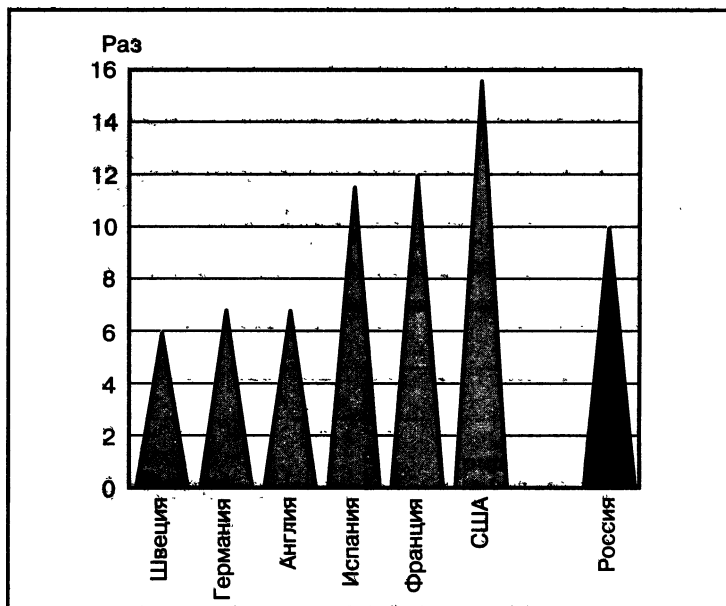


Рис. 13-5. Различия в дифференциации доходов граждан разных стран

богатых — даже до 22%. Соответственно, резко упала доля людей с минимальными доходами — до 14%.

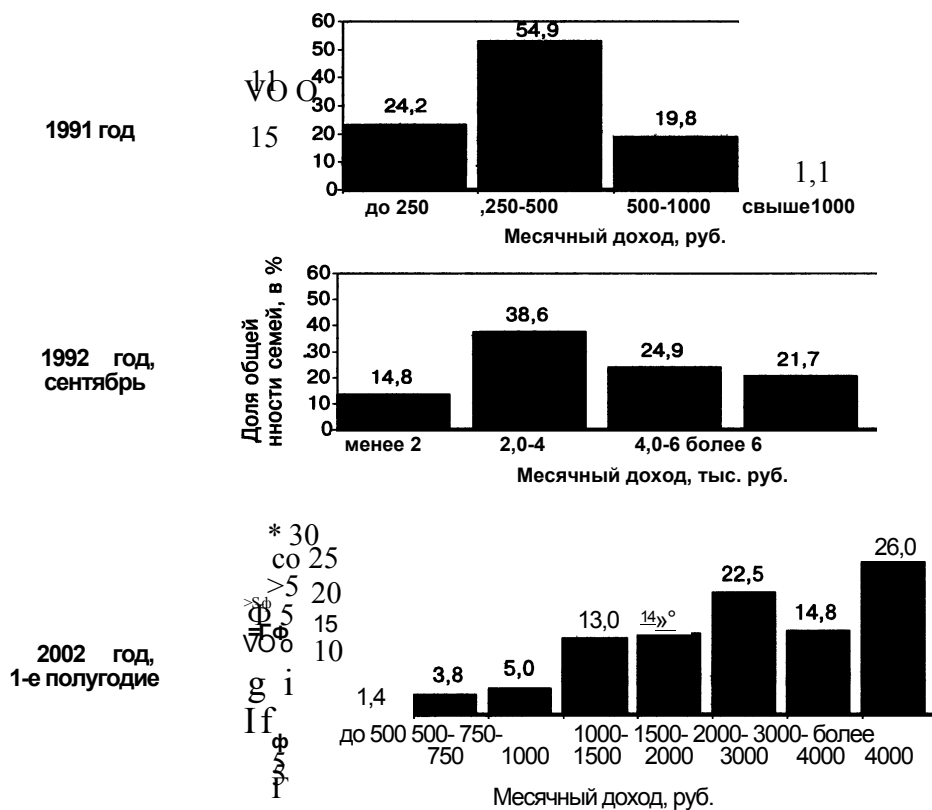
Однако нарастание экономического кризиса в 1993-1994 г. изменило ситуацию с доходами россиян не в лучшем направлении. Произошло явное нарастание доли наименее доходных групп населения, а доля богатейших семей в общей численности семей практически не выросла. Доля семей со средневысоким доходом упала с 25% в 1992 г. до 18% в 1994 г. Снизилась и доля семей с умеренно-средними доходами: до 34% против 3,9% в 1992 г. Соответственно, резко выросла доля семей с минимальными доходами: до 27% против 14% в 1992 г.

Лишь к 2000 г. распределение доходов начало несколько улучшаться. Как видно на рис. 13-6, к началу XXI века душевые доходы более 2000 руб. в месяц имело уже более 22% россиян, а более 4000 руб. — 26,1%.

Такие изменения в распределении доходов были вызваны следующими причинами:

1) трудности, переживаемые Россией в связи с необходимостью разрушить командную систему и построить — практически с нуля — рыночную систему, привели к временному спаду производства и отставанию роста зарплаток на предприятиях многих отраслей от темпов инфляции. В результате большая группа работников, получавших ранее зарплатки среднего уровня, оказалась в категории низкооплачиваемых;

Рис. 13-6.
Распределение семей россиян по уровням месячного дохода



2) во времена командной системы в России сформировалась большая масса людей, привыкших не зарабатывать, а «получать» зарплату от государства за сам факт прихода на работу. Многие из людей такого типа не захотели или не смогли перестроиться на активные поиски заработка в формирующейся рыночной экономике и оказались в группе с минимальными доходами;

3) возникшие в стране новые частные фирмы из-за сложной экономической обстановки и политической нестабильности предпочитают вести дела в сфере торговли и финансовых операций, где деньги «обрачиваются» быстрее. Но торговые и финансовые фирмы обычно имеют куда меньшую численность персонала, чем промышленные предприятия. Это означает, что и новый сектор экономики пока не создает достаточно дополнительных рабочих мест для людей с высокой квалификацией, которые могли бы получать заработки на среднем уровне и тем самым стать основой российского среднего класса;

4) лишь с осени 1998 г. начался умеренный подъем производства в основных отраслях экономики и благодаря этому стали возрастать уровни заработной платы на выживших в ходе многолетнего кризиса предприятиях. В ноябре 2000 г. средняя месячная зарплата составила в экономике России 2508 руб., в том числе в промышленности — 3270 руб.

Поэтому для нашей страны сейчас крайне важно научиться правильно пользоваться механизмом регулирования дифференциации доходов. Этот механизм создан в развитых странах мира для разрешения

противоречия между неравной одаренностью людей и размерами собственности, с одной стороны, и необходимостью обеспечить всем людям хотя бы минимально достойный образ жизни — с другой.

В основе этого механизма лежат три элемента:

1) разделение функций работодателей и государства;

2) прогрессивное налогообложение личных доходов;

3) система государственной социальной поддержки беднейших граждан и создание им равных «стартовых» возможностей.

Смысл первого из этих элементов очевиден — работодателей не интересует социальная справедливость. Они озабочены уровнем, доходности фирм и потому стремятся платить людям только за фактический результат их труда — за вклад в успех фирмы.

Государство же имеет дело с народом «в целом» и решать проблемы стимулирования роста производительности и качества труда отдельного работника не может.

Зато, в отличие от конкретных фирм, государство всегда крайне озабочено поддержанием по всей стране социального мира и политической стабильности.

Ради предотвращения социальных взрывов, вызванных озлобленностью всевозрастающего числа граждан, живущих в нищете, государство старается обеспечить всем своим подданным приемлемые условия существования и смягчить различия в доходах.

Достигается это на основе использования двух остальных элементов упомянутого выше механизма.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое экономическое неравенство?
2. Что порождает неравенство доходов?
3. В чем различие подходов фирм и государства к проблеме неравенства доходов?

§ 46« Регулирование неравенства доходов с помощью налогов

а авительства многих стран давно прицели к выводу, что одним из самых простых и удобных способов смягчения неравенства в доходах является установление для самых богатых граждан более высоких ставок изъятия доходов в пользу государства. Такой механизм сокращения различий в доходах получил название прогрессивного налогообложения.

Например, в 1999 г. российское налоговое законодательство предусматривало такую шкалу **прогрессивного налогообложения** граждан применительно к сумме заработка за год:

Размер совокупного облагаемого дохода, полученного в календарном году, руб.	Ставка налога в федеральный бюджет, %	Ставка налога в бюджеты субъектов Российской Федерации
До 30000	3	9%,
От 30 001 до 60 000	3	2700 руб. +12% с суммы, превышающей 30000 руб.
От 60 001 до 90 000	3	6300 руб. + 17% с суммы, превышающей 60000 руб.
От 90 001 до 150 000	3	11400 руб. + 22% с суммы, превышающей 90000 руб.
От 150001 и выше	3	24 600 руб. + 32% с суммы, превышающей 150000 руб.

Таким образом, с каждого рубля первых 30 тыс. руб. заработка государство забирало 12 коп. (из них 3 коп. — в федеральный бюджет и 9 коп. — в областные или республиканские бюджеты), а с каждого рубля следующих 30 тыс. — уже 15 коп. Затем норма налогового изъятия возрастала до 20 коп. — столько забирало государство с каждого рубля доходов граждан, превышающих 60 тыс. руб., доходя по максимуму до 35 копеек с рубля доходов тех россиян, у которых эти доходы за год превысили 150 тыс. руб. Например, при годовом заработке 74 тыс. руб. (6,17 тыс. руб. в месяц) в казну государства надо было уплатить:

в федеральный бюджет — 2,22 тыс. руб. (74 x 0,03);
в бюджет области или республики — 6,3 тыс. руб.
+ + 2,38 (14 x 0,17) = 8,68 тыс. руб.

Прогрессивное налогообложение доходов – система изъятия доходов граждан в пользу государства, при которой доля изымаемых доходов прогрессивно возрастает по мере увеличения абсолютной величины личных доходов гражданина.

Итого «чистыми» — после вычета налогов — человеку из 74 тыс. руб. оставалось 63,1 тыс. руб., т. е. 85%.

Прогрессивное налогообложение построено так, чтобы не нарушать равноправия граждан. Действительно, с первых 30 тыс. руб. годового дохода налог в 3,6 тыс.* уплатил бы и тот, кто не заработал за год 33 тыс. рублей, и тот, кто (как в нашем примере) заработал бы 74 тысячи. Последнему по более высокой ставке пришлось бы платить лишь начиная с 31-й тысячи своих доходов.

Чтобы такая система налогообложения могла работать, необходимо знать общую сумму всех доходов гражданина за год. Ведь если человек имел 2—3 источника доходов (а сегодня это стало нормой жизни для многих россиян), то в каждом из мест работы его доходы могли и не Превысить нижнего порога налогообложения. А вот общая сумма могла оказаться существенно выше.

Для решения проблемы суммарных доходов во всем мире давно применяется специальная процедура — ежегодное составление декларации о суммарных доходах. Заполнять этот документ до 2000 г. должны были все россияне, которые получали заработки в нескольких местах, особенно если их суммарный заработок превысил установленный государством порог. Этот документ представлялся в налоговую службу, и недостающая сумма (т. е. недоплата) вносилась гражданином в казну государства дополнительно. С другой стороны, если гражданин получал право на налоговые льготы, то реализовать его он также мог лишь после представления декларации о доходах. Это остается справедливым и сейчас, хотя с 2001 г. в России вместо прогрессивной шкалы налогов была введена единая ставка налога с доходов граждан в 13%.

Надо сказать, что государство строго наказывает тех граждан, которые не представили налоговую декларацию, если обязаны были это сделать. Более того, во многих странах мира наказание за сокрытие доходов от налогообложения часто бывает более строгим, чем за нарушение уголовного кодекса. Например, один из самых известных главарей мафии США — Аль Капоне, которому удавалось уйти от ответственности за многие темные дела, — попал в тюрьму за укрытие от налогов доходов, полученных им от легальных форм бизнеса.

Цель прогрессивного налогообложения доходов может быть сформулирована как сокращение масштабов превышения доходов наиболее состоятельных граждан над средним уровнем дохода граждан страны в данный

Доля в общей
сумме доходов
семей страны (в %)

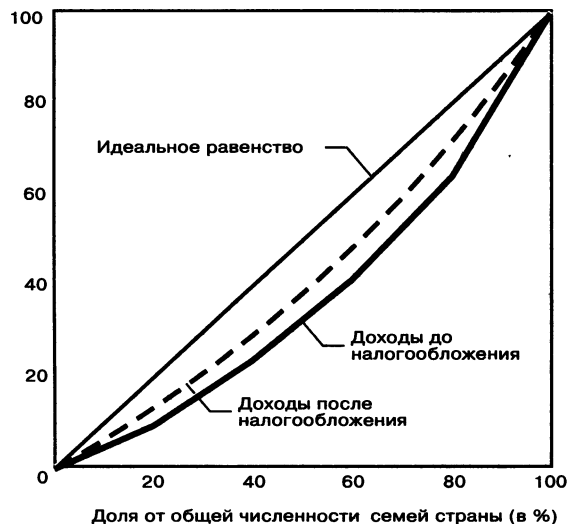


Рис. 13-7.
Изменения в распределении доходов под влиянием прогрессивного налогообложения. Верхняя линия обозначает вариант абсолютно равномерного распределения доходов, нижняя линия — исходное распределение доходов в действительности до уплаты налогов, а пунктирная линия — распределение доходов после уплаты прогрессивного и потому выравнивающего налога на доходы

период времени. Влияние такого налогообложения на кривую Лоренца можно увидеть на рис. 13-7.

На графике видно, что введение прогрессивного налогообложения приближает фактическое распределение доходов к линии абсолютного равенства.

Но надо отметить, что система прогрессивного налогообложения довольно сложна для реализации и ее легче вводить в тех странах, где уже удалось добиться, чтобы большинство граждан получало доходы легально и в безналичной форме, а не так, как в России, где многие получают оплату наличными «в конверте». Именно поэтому, чтобы поощрить россиян к выходу из зоны «теневых доходов», государство с 2001 г. отказалось от прогрессивного налогообложения и ввело единую ставку налога на доходы граждан — 13%. Надо отметить, что это «сработало» — сумма налоговых поступлений в казну государства возросла.

Кроме прогрессивного обложения доходов богатейших граждан, смягчению экономического неравенства способствуют также налоги на имущество и наследство (такие налоги действуют уже и в России).

Наконец, еще один важнейший способ смягчения экономического неравенства — это передача части доходов, изъятых у богатейших граждан, беднейшим группам населения через программы социальной помощи.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое прогрессивное налогообложение и в чем его экономический смысл?
2. Кто должен заполнять и сдавать в налоговую инспекцию декларацию о доходах?
3. Как налоговая инспекция узнает о доходах граждан?

§ 47. Бедность как экономическая проблема

Прогрессивное налогообложение доходов, а также налоги на имущество и наследство сокращают масштабы экономического неравенства «со стороны богатей». Но этого мало. Нужны еще и способы смягчения этого неравенства «со стороны бедняков», т. е. способы, позволяющие улучшить условия жизни беднейших граждан.

Решение этой задачи чрезвычайно актуально сейчас для России, где многие люди живут крайне бедно.

Во времена планово-командной системы говорить о том, что в нашей стране есть бедные, категорически «не рекомендовалось». В последние годы эта тема выплеснулась на страницы печати и стало казаться, что нищета пришла в российскую жизнь вместе с экономическими реформами.

На самом деле это не так. В 1989 г. у 75% россиян средний доход в месяц на одного члена семьи был меньше 100 руб., в том числе у 33% — меньше 70 руб. Даже при искусственно заниженных государственных розничных ценах (13 копеек за батон хлеба, 2 руб. за килограмм мяса и 5 копеек за проезд на метро) это означало, что каждый третий в стране жил уже тогда крайне бедно. Реформы и развернувшийся экономический кризис лишь обострили проблему бедности, привлекли к ней внимание общественности.

Причин такого обострения было несколько:

1) экономические трудности заставили многие предприятия прибегнуть к увольнению работников или переводу их на неполную рабочую неделю;

2) в 1995—1996 гг. ситуация в экономике стала настолько сложной, что случаи задержки выплаты заработной платы и на частных предприятиях, и в государственных учреждениях приобрели массовый характер;

3) тяжелая экономическая ситуация в стране и высокий уровень преступности крайне затруднили

развитие предпринимательства, Из-за этого люди, уволенные со старых (государственных или приватизированных) предприятий, не могли найти работу в новых частных фирмах.

К сожалению, резкий рост масштабов бедности в нынешней России был практически неизбежен. Он явился платой за тот застой в экономике, который существовал в СССР на протяжении 60—80-х годов, Период застоя привел к тому, что в наследство от СССР Российской Федерации досталось хозяйство с устаревшей структурой, технически отсталыми предприятиями, низкой производительностью труда, чрезмерно высокими нормами расхода материалов и энергии на производство товаров, истощенными варварской эксплуатацией природными ресурсами.

С таким же «взрывом бедности» сталкивались и другие страны, переживавшие переходный период, когда им приходилось резко менять экономическую политику и многие элементы экономической системы общества. Но от этого россиянам не легче, и они все активнее требуют от правительства ускорения роста благосостояния. Что-то сделать удастся, но этого пока явно недостаточно.

Поэтому сегодня Россия пытается создать действенные механизмы помощи бедным. Эта помощь осуществляется, как правило, в форме различного рода программ социальной поддержки.

Первый и самый очевидный способ такой поддержки — дать бедным дополнительные денежные средства или, возможность получения части товаров бесплатно либо приобретения их по сниженным ценам. Эту задачу обычно решают с помощью **социальных трансфертов**, т. е. денежных и материальных пособий беднякам, формируемых за счет средств, собранных с состоятельных граждан страны.

Использование системы трансфертов — самый простой, но далеко не безобидный способ помощи беднякам. Дело в том, что система социальных трансфертов имеет серьезные недостатки.

Во-первых, она ослабляет заинтересованность наименее трудолюбивых, одаренных и активных граждан в более интенсивной работе ради заработка, так как пособия позволяют им достичь вполне приемлемого соотношения «заработок — усилия». Возникает жизненная позиция: «Пусть я получаю меньше, чем мой бывший одноклассник, но зато и не надрываюсь, как он!»

Во-вторых, система трансфертов и другие методы социальной поддержки подрывают стимулы к более

Социальный трансферт — денежная сумма, передаваемая государством беднейшим гражданам для повышения их уровня жизни и формируемая за счет средств, изъятых с помощью налогов у более состоятельных граждан.

производительной деятельности у самых трудолюбивых, одаренных и активных членов общества: ведь по мере роста доходов им приходится через налоги отдавать все большую их часть на помощь беднейшим.

Например, экономистам известно такое явление, как «шведская безработица». В этой стране, являющейся «чемпионом социальной помощи», для поддержания высоких социальных Трат государству пришлось ввести крайне высокие налоги. В результате многие наиболее квалифицированные специалисты стали ежегодно брать отпуск не на один, а на два месяца (в том числе на один месяц — за свой счет). Дело в том, что, поскольку сумма их заработка в 11-м месяце подпадает уже под более высокую ставку подоходного налога, работа в этом месяце не только не увеличивает, но сокращает общую величину чистого дохода, остающегося у них после налогообложения.

Между тем при нормально отрегулированной экономической системе именно повышенная экономическая активность наиболее одаренных, трудолюбивых или предприимчивых граждан объективно движет экономический прогресс всего общества, ведет к росту «пирога благ», который может быть поделен в данный момент времени.

Вот почему бороться с бедностью необходимо не только и, может быть, даже не столько за счет социальных трансфертов, сколько за счет помощи беднейшим гражданам в увеличении их заработанных, а не дарованных государством доходов.

Наиболее результативными при этом являются следующие способы:

1) создание равных «стартовых условий» для всех граждан. Это означает, что успех карьеры каждого должен определяться только его врожденными способностями и никакие социальные условия не должны мешать гражданам стартовать в равных условиях. На практике для этого нужно:

а) запретить любую дискриминацию при приеме на работу по расовым, социальным или иным признакам;

б) обеспечить всем детям нормальные условия для развития (это затрагивает проблемы питания, воспитания, медицинского обслуживания, среднего и высшего образования);

2) расширение возможностей найти работу даже для тех, кто одарен природой менее щедро.

Эти способы помощи беднейшим гражданам требуют больших усилий со стороны государства, чтобы стать действительно результативными.

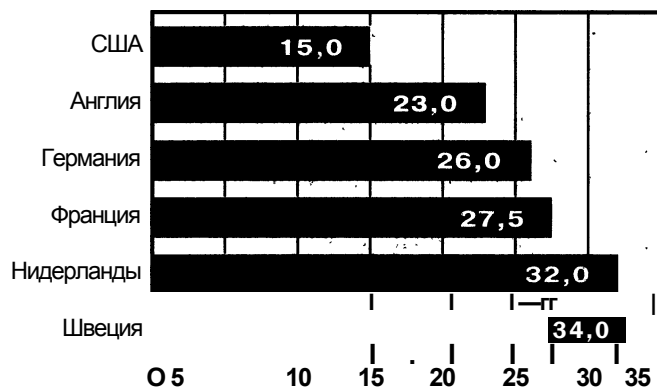


Рис. 13-8.
Расходы на социальную поддержку граждан в начале 90-х годов (в % к ВВП)

Масштабы социальных программ в развитых странах мира сегодня огромны, что хорошо показано на рис. 13-8.

Все развитые страны мира постоянно продолжают совершенствовать свои системы социальной поддержки малоимущих. Они пытаются найти ту грань, за которую эта поддержка не должна выходить, чтобы не подрывать основу основ экономики — стремление людей работать, поскольку только так можно обеспечить себе и своим близким достойное и, более того, комфортное существование.

Россия сейчас ищет свою модель социальной политики. Это дело чрезвычайно трудное, поскольку масштабы помощи беднейшим гражданам надо расширять очень существенно.

Сегодня в России масштаб социальных программ, направленных на поддержку бедных семей, крайне ограничен. Это преимущественно небольшие социальные выплаты, производимые в пользу семей с особенно низкими доходами. В ту же категорию попадают и так называемые социальные пенсии, выплачиваемые, например, инвалидам с детства, т. е. людям, которые в силу врожденных или полученных в раннем детстве физических или умственных дефектов неспособны заработать себе на жизнь. Но даже на такие выплаты государству нужны немалые средства. Откуда государство может их взять? За счет изъятия части доходов состоятельных граждан и коммерческих фирм, т. е. налогообложения.

Подводя итоги сказанному, мы можем сформулировать следующий рецепт экономического благоразумия.

Рецепт тринадцатый.

Недопустимо устранять различия в уровнях доходов и богатства семей полностью, но государство должно предотвращать чрезмерное усиление экономического неравенства и проводить социальные программы помощи беднейшим гражданам.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие группы населения в России сегодня наиболее бедны и с чем это связано?
2. Что такое социальные программы и в чем их смысл?
3. Почему социальные программы могут приводить к ослаблению трудовой активности населения?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Что порождает неравенство в благосостоянии. Важным условием социального мира в любой стране является предотвращение чрезмерной разницы в доходах наиболее богатых и самых бедных граждан. Анализ степени таких различий в России с помощью разнообразных методов показывает, что она быстро возрастает. Для смягчения чрезмерной дифференциации доходов необходимо вмешательство государства. Оно осуществляется с помощью прогрессивного налогообложения доходов и систем социальной поддержки.

Регулирование неравенства доходов с помощью налогов. Для смягчения различий в уровнях доходов применяется система прогрессивного налогообложения личных доходов. Её суть состоит в том, что более богатые граждане отдают в казну государства большую долю своих доходов, чем бедные. Решение этой задачи на практике осуществляется с помощью составления налоговых деклараций, учитывающих все заработки налогоплательщика за год и определяющих сумму, которую он должен государству доплатить. Прогрессивное налогообложение облегчает государству сбор средств для помощи беднейшим слоям общества.

Бедность как экономическая проблема. Бедность является . давней проблемой нашей страны, но в последние годы она существенно обострилась. В числе российских бедняков сейчас преобладают многодетные семьи, молодежь и безработные. Для улучшения условий жизни беднейших граждан государство обычно оказывает им по-

мощь через социальные программы. Однако такие системы помощи всегда имеют те или иные недостатки и часто порождают иждивенчество. Кроме того, расширение масштабов социальной поддержки требует усиления налогообложения фирм и наиболее активных и состоятельных членов общества. А это может создать угрозу для развития страны в целом.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Проблему неравенства можно смягчить, если запретить людям передавать детям по наследству любое дорогое имущество (квартиры, дома, машины, землю, фирмы и т. д.). Приемлем ли такой способ устранения неравенства?
2. В России существуют программы социальной помощи инвалидам от рождения и другим гражданам, которые не в состоянии прокормить себя. Эти системы основаны на выплате социальных пенсий, как правило, очень близких к прожиточному минимуму. Могут ли эти программы существенно ослабить остроту проблемы бедности?
3. В СССР считалось, что беднякам лучше всего помогать путем установления на основные товары крайне низких цен. В США цены на все товары таковы, какими их формирует рынок, а беднякам выдают денежные пособия на покупку товаров. Какой способ более разумен и почему?

Экономические задачи государства

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЧТО ТАКОЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВОБОДЫ?
2. КАКИЕ ОШИБКИ ДОПУСКАЕТ
РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ?
3. КАКОВА РОЛЬ ГОСУДАРСТВА
В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ
СТРАНЫ?



Государство выполняет в экономической жизни цивилизованных стран несколько важнейших функций. Первейшей из них является защита экономических свобод и правил хозяйственной деятельности.

О чем нельзя забывать, так это о простой истине: все, что правительство дает, оно сначала забрало.

Джон С. Колеман

§ 48. Экономические свободы и роль государства в их защите

В предыдущих главах мы не раз встречались с фактами активного участия государства в экономических процессах: организации денежного обращения, регулировании рынка труда или поддержке беднейших граждан.

Но реальный круг экономических функций государства еще шире, и тема эта всегда является предметом ожесточенных споров экономистов, политиков, коммерсантов. Чтобы разобраться в причинах таких споров, следует рассмотреть роль государства в экономике и механизмы ее реализации более подробно.

Какие условия нужны любой стране, чтобы ее граждане хотели и могли вести активную хозяйственную деятельность?

Человечество пришло очень нелегким путем к пониманию необходимости для людей гарантированных экономических свобод:

- 1) свободы в распоряжении результатом своего труда и собственностью;
- 2) свободы предпринимательства;
- 3) свободы заключения сделок.

Свобода в распоряжении результатом своего труда означает, что человек имеет право на владение, пользование и распоряжение теми благами, которые он создал своим трудом или приобрел на заработанные деньги.

Иными словами, это та основа, на которой формируется личная и частная собственность. В стране, где такой экономической свободы нет, человек человеку — враг. Ведь если право распоряжаться результатом своего труда не гарантировано человеку обществом, то этот результат у него может отобрать любой. И тогда людям не остается ничего иного, как отстаивать право на плоды своих усилий с оружием в руках. Иной вариант — производить столько, сколько сможешь съесть на месте. Третий — жить подальше от других людей, чтобы они не прицели тебя ограбить.

Свобода предпринимательства — это право самостоятельно выбирать, что и как делать в сфере экономики. Такая свобода означает, что предпринимателю никто не вправе диктовать, какие блага и каким способом производить, — решить это вправе лишь он сам. Только

при этом условии человек может принимать на себя ответственность за результаты своей деятельности.

Свобода заключения сделок — это право человека самостоятельно выбирать, кому и на каких условиях продавать созданные им блага. Именно это право является главным условием развития торговли — только при этом условии человек действительно полностью свободен в своей хозяйственной деятельности и может принять на себя весь риск ее осуществления.

Таким образом, основой успешного экономического развития страны и роста личного благосостояния граждан является свобода выбора вариантов своих действий на рынке труда, на рынках товаров и в мире экономики вообще. Но свобода выбора имеет и обратную сторону — личную ответственность за тот выбор, который человек делает.

Ответственность за принятые решения — не единственная проблема, которую порождает свобода выбора. И одна из главных таких проблем состоит в том, что любая свобода требует защиты, а иначе ее отбирают силой. И именно такая защита свобод, в том числе и экономических (т. е. их гарантирование) — главная и постоянная цель любого государства (рис. 14-1).

Поиск наилучших способов защиты экономических свобод занял многие века и в конце концов привел к

Государство - "защит- созданию стройного механизма, включающего:
ник экономических ~ правовое закрепление права собственности;
свобод — гражданское законодательство;



**СВОБОДА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**



**СВОБОДА ЗАКЛЮЧЕНИЯ
СДЕЛОК**

Ж

**СВОБОДА РАСПОРЯЖЕНИЯ
РЕЗУЛЬТАТОМ
ТРУДА И СОБСТВЕННОСТЬЮ**



ГОСУДАРСТВО

Г Л А В А Ч Е Т Ы Р Н А Д Ц А Т А Я

257 Экономические задачи государства

- суды;
- арбитражные суды;
- государственные органы, надзирающие за соблюдением экономических свобод и правил хозяйственной жизни (прокуратура, контрольные службы и т.д.).

Все эти организации в конечном счете призваны обеспечить законопослушность граждан в сфере экономической деятельности, т. е. обеспечить выполнение всеми гражданами тех правил хозяйственной деятельности, которые общество в данный период времени считает для себя наиболее разумными и полезными.

Правовое закрепление права собственности. Оно означает, что общество и государство признают права людей (физических лиц) и фирм (юридических лиц) на имущество любого вида, которое ими создано, куплено, получено в виде подарка или унаследовано. В главе 1 мы уже выяснили, что право собственности обеспечивает собственнику имущества возможность им владеть, пользоваться и распоряжаться.

Государство с помощью правовых служб (милиции, суда, прокуратуры) защищает такие права личности. Правда, и это очень важно, современное цивилизованное общество признает право собственника делать со своим имуществом все что угодно лишь до той поры, пока такое

Великая хартия вольностей

Одной из важнейших вех в борьбе людей за свои экономические права и свободы стала Великая хартия вольностей, которую английский король Иоанн Безземельный вынужден был подписать туманным утром 15 июня 1215 г. в местечке Раннимед. Эту грамоту составили и предъявили королю его собственные бароны. Они — вместе с рыцарями и горожанами — восстали против непрерывных монарших поборов и потребовали признания своих прав. Хартия разрешала королю брать деньги у баронов на государственные нужды только с их согласия, а не в принудительном порядке, как привык действовать Иоанн.

Этот необычный для феодальной Европы документ также обязывал короля не арестовывать и не лишать имущества свободных людей без законного приговора суда. Соблюдение хартии должен был конт-

ролировать комитет из 25 баронов, которые получили право поднять вооруженное восстание в случае невыполнения королем своих обещаний. Так им и пришлось поступить уже через год, когда король нарушил хартию. Это не пошло ему впрок—война с баронами быстро свела его в могилу.

Конечно, Великая хартия вольностей защищала интересы не всех англичан, и все же она навсегда вошла в историю как попытка создать такое экономическое устройство жизни, которое учитывало бы интересы и защищало права граждан от произвола высшей власти более или менее демократическими методами. Не правда ли, в комитете из 25 баронов можно усмотреть прообраз нынешних политических институтов типа парламента или Думы, наблюдающих за выполнением общественного договора о правилах жизни в данной стране?

использование имущества не начинает приносить вред окружающим. Подробнее мы поговорим об этом чуть позже.

Гражданское законодательство. Правила поведения людей в хозяйственной жизни сегодня обычно регулируются массой государственных норм и законов, которые образуют важнейшую часть гражданского законодательства. Например, принятый в России Гражданский кодекс (часть I) регулирует:

- допускаемые в стране формы хозяйственных организаций;
- правила заключения хозяйственных договоров;
- порядок выполнения обязательств по договорам и т. д.

Суды. Если кто-то из участников хозяйственной деятельности нарушает правила, установленные гражданским законодательством, то пострадавшая сторона может обратиться в государственный суд за защитой. В гражданском судопроизводстве нет кары в виде тюремного заключения или ссылки. Здесь наказанием обычно является изъятие незаконно полученного имущества или выгод, а также всевозможные штрафы.

Арбитражные суды. Осуществление хозяйственной деятельности часто порождает споры между ее участниками. Для их разрешения могут быть использованы арбитражные суды. Это специальный орган, который разбирает споры фирм между собой. Чаще всего это споры по поводу выполнения хозяйственных договоров. Решения арбитражных судов являются столь же обязательными для исполнения, как и решения судов, разбирающих уголовные и гражданские дела.

Государственные органы, надзирающие за соблюдением экономических свобод и правил хозяйственной жизни (прокуратура, контрольные службы и т.д.). Для защиты устоев нормальной хозяйственной жизни и экономических свобод государство обычно создает специальные организации. К их числу относится прежде всего прокуратура, которая надзирает за правильностью использования законов. Немаловажную роль играют и многочисленные государственные контрольные службы. Достаточно назвать, например, службу мер и весов, следящую за тем, чтобы килограммовая гиря у всех торговцев страны весила ровно 1000 граммов, а не 950 или тем более 800 граммов.

Если бы государство решало одни только перечисленные выше задачи, то и этого было бы достаточно, чтобы считать его одним из важнейших участников экономической жизни страны.

Но реально круг задач, которыми занимается государство, куда шире. Это связано с тем, что рыночные механизмы способны решить многие, но далеко не все экономические проблемы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие экономические свободы лежат в основе современного устройства экономической жизни общества?
2. Какая из экономических свобод является основой частной собственности?
3. Почему для улучшения работы российских предприятий их пришлось передать из государственной собственности в частную (приватизировать)?

§ 49. Причины вмешательства государства в экономическую жизнь

Июги долгого развития экономической теории можно свести к двум простым утверждениям:

- 1) рынок способен решать главные экономические проблемы;
- 2) рынок не способен решать ряд задач, важных для общества.

Хотя эти утверждения кажутся весьма незамысловатыми, осознание их как истин потребовало от человечества немалого труда и далось совсем непросто. Например, идеологи командной системы утверждали, что:

- после создания крупного машинного производства рынок исчерпал свои возможности рационального решения главных экономических задач;
- дальнейший экономический прогресс человечества будет возможен только тогда, когда люди научатся решать эти главные задачи без помощи рынка — на основе составляемых государством централизованных планов.

Однако исследования противников этой теории, равно как и опыт практической реализации плановых систем в СССР и других социалистических странах, показали, что:

- механизм рыночной экономики обладает возможностями для дальнейшего развития и его функционирование можно улучшить;
- централизованное планирование не может решить основные экономические проблемы и в долгосрочном плане приводит к худшим результатам, чем использование рыночных механизмов.

Иными словами, рынок вовсе не стоит списывать в архив экономической истории. Его можно и далее успешно использовать на благо человечества. Надо лишь научиться компенсировать **слабости (несовершенства) рынка** и смягчать их последствия.

Причины слабостей рынка заключаются в том, что в реальной жизни никогда не удается соблюсти все условия,

Слабости (несовершенства) рынка — неспособность рыночных механизмов решать некоторые экономические задачи вообще или наилучшим образом.

которые позволяют рыночным механизмам почти идеально решать главные экономические проблемы общества.

Назовем наиболее важные из этих условий:

1) никто из продавцов или покупателей не должен иметь возможности влиять на формирование цен в большей мере, чем остальные участники рынка;

2) среди продавцов, с одной стороны, или покупателей, с другой, не должно существовать сговоров с целью выторговывания для себя более выгодных условий сделок;

3) всем участникам рынка должна быть доступна полная информация о положении дел на нем (кто, что, где, когда и по какой цене продает или покупает);

4) государство или общественные организации не должны вмешиваться в работу рынка по политическим или религиозным мотивам.

К сожалению, полностью соблюсти все эти условия — задача совершенно нереальная для любой страны. Например, мы уже говорили о неизбежности довольно большой дифференциации доходов граждан как условия действенного поощрения трудовой активности. Столь же повседневным явлением рыночной экономики становятся и попытки продавцов сговориться между собой для навязывания покупателям более высоких цен.

Но если условия для безошибочной работы рыночных механизмов нарушаются, то эти механизмы неизбежно начинают давать сбой.

И тогда возникает необходимость во вмешательстве государства в экономическую жизнь общества.

Как правило, в условиях смешанной экономической системы государство берет на себя решение нескольких задач:

1) устранение последствий, порождаемых слабостями (несовершенствами) рынка;

2) смягчение неравенства доходов и богатства за счет их частичного перераспределения.

Проанализируем каждую из этих задач.

Слабости (несовершенства) рынка проявляются в:

1) возможности монополизации рынков;

2) трудности создания общественных благ на коммерческой основе;

3) возникновении внешних эффектов или внешних затрат.

Монополизация рынков. Рыночный механизм сам по себе не может помешать той или иной фирме монополизировать рынок определенного товара. При этом такая монополизация рынка может возникать в силу:

1) экономического преимущества;

2) различных сговоров или уничтожения конкурентов.

Монополизация рынка — ситуация, когда на кого-то из продавцов или покупателей приходится такая большая доля общего объема продаж или покупок на конкретном товарном рынке, что он может влиять на формирование цен и условий сделок в большей мере, чем остальные участники этого рынка.

Экономическое преимущество той или иной фирмы на рынке может возникнуть за счет того, что она смогла предложить покупателям наиболее выгодное им соотношение «цена/качество» по своим товарам. Основой такого преимущества обычно служит внедрение наиболее совершенных технологий производства или методов организации производства и сбыта товаров.

Если даже итогом такой деятельности фирмы становится захват подавляющей доли рынка, то в этом нет ничего опасного. Ведь здесь рыночный механизм успешно решает свою главную задачу — обеспечивает наилучшее распределение ограниченных ресурсов. Действительно, в такой ситуации наибольшая доля ресурсов достается фирме, победившей в конкурентной борьбе за счет наштучного использования ограниченных ресурсов и достижения на этой основе минимальных затрат.

Здесь оснований для вмешательства государства нет. Если такая фирма попытается использовать свое господство на рынке для завышения цен, то тем самым она создаст условия для выживания других фирм, даже имеющих более высокие затраты, за счет предложения более низких цен.

Совсем иное дело — монополизация рынка, когда ситуации чистой монополии или олигополии возникают на нем не за счет наилучшей технологии или организации производства, а за счет сговора нескольких крупнейших фирм между собой, вытеснения или поглощения остальных конкурентов. В этом случае хозяевами рынка вовсе не обязательно становятся фирмы, обеспечивающие наилучшее использование ограниченных ресурсов. И тогда эти ресурсы распределяются хуже, чем могли бы при немонополизированном рынке.

Именно в такой ситуации государству приходится вмешиваться, чтобы прекратить монополизацию рынка и восстановить нормальную конкуренцию, когда рыночные механизмы снова смогут работать успешно.

Невозможность на коммерческой основе создания общественных благ. В ассортименте человеческих нужд есть такие, которые нельзя потреблять по принципу исключительности, т. е. если потребляет один, то другой этого сделать уже не может. Такие блага, доступные одновременно для всех, называются общественными.

Самый простой пример такого общественного блага — правовая система общества, т. е. законы и обеспечение их исполнения. Она призвана оберегать от произвола всех граждан страны, гарантировать равное соблюдение их интересов.

Вместе с тем представить себе коммерческий способ создания и продажи таких услуг (например, «защищаем от ограбления только этого гражданина,

Общественные блага — товары или услуги, которыми люди пользуются совместно и которые не могут быть закреплены в чьей-то частной собственности.

поскольку он за это заплатил») в нормальном обществе просто невозможно. Такие ситуации характерны для криминализованных стран, где государство слабо и люди и фирмы ищут защиты у бандитов или вынуждены добиваться своих якобы гарантированных законом прав путем подкупа коррумпированных чиновников. С подобным «криминальным порядком» хорошо знакомы жители не только России, но и юга Италии, а также стран Латинской Америки, Африки и некоторых азиатских государств.

Но в большинстве стран мира «криминальный порядок» уничтожен правовой системой, которая поддерживается силой государства. Именно за то, чтобы закон равно защищал всех, люди готовы согласиться на вмешательство государства в жизнь общества.

Ассортимент общественных благ огромен (сюда относятся также услуги армии, милиции, проверка доброкачественности продуктов питания и лекарств, аварийные службы, службы профилактики эпидемий и т.д.).

Возникновение внешних эффектов. Если, к примеру, химический комбинат через атмосферные выбросы загрязняет окружающую территорию и от этого гибнут пчелы, то это никак не беспокоит его дирекцию, но очень волнует людей, держащих пасеки. Им бы хотелось, чтобы комбинат поставил мощные очистные сооружения, и тогда воздух оставался бы чистым.

Однако пасечники никоим образом не участвуют в управлении комбинатом или формировании цен на его продукцию, а следовательно, их интересы рынок учесть не может. Покупатели химической продукции также не заинтересованы в дополнительных затратах на очистку воздуха, поскольку это вызовет удорожание покупаемого товара. В результате загрязнение полей оказывается эффектом как бы внешним, посторонним по отношению к рынку химической продукции и никак не учитывается в формировании цен на нем.

Если загрязнение полей атмосферными выбросами промышленности — пример отрицательного внешнего эффекта, то улучшение освещения улиц за счет реклам и витрин магазинов — пример положительного внешнего эффекта. Но этот эффект никак не сказывается на взаимоотношениях владельцев магазинов и покупателей в них. Значит, он также не может быть учтен рынком при регулировании распределения ограниченных ресурсов (в данном случае ресурсов, используемых для производства товаров, которые продаются в магазинах с хорошо освещенными витринами и световой рекламой).

Иными словами, внешние (побочные) эффекты некоторых видов хозяйственной деятельности могут иметь большое значение для общества в целом, но

Внешние (побочные) эффекты — ущерб (или выгода) от производства какого-либо блага, который приходится нести (или которую можно получить) людям или фирмам, непосредственно не участвующим в купле-продаже этого блага.

рынком не учитываются и не могут влиять на его распределение ограниченных ресурсов. Если рыночные решения принимаются без учета всех затрат и выгод, связанных с производством и потреблением определенного типа благ, то эти решения оказываются далекими от совершенства. Более того, игнорирование потерь или выгод определенных групп граждан или фирм может породить общественные конфликты.

Например, если пасечникам в описанной выше ситуации государство не поможет силой закона и экономических инструментов, то им останется только пикетировать ворота комбината или пытаться любыми способами остановить его деятельность. Беспорядки, которые могут возникнуть, нарушат общественное спокойствие, а в этом не заинтересовано большинство граждан любой страны.

Вот почему государство вынуждено вмешиваться в решение проблемы внешних эффектов хозяйственной деятельности, компенсируя несовершенство рынка, его неспособность учитывать такие эффекты и находить наилучшие решения для подобного рода ситуаций (рис. 14-2).

Неравенство доходов и богатства порождается рыночным механизмом повсеместно и ежечасно. Сам этот механизм совершенно не нацелен на преодоление слишком больших различий в благосостоянии граждан.

Изменить ситуацию можно лишь путем регулирования доходов и богатства. Решить столь сложную задачу под силу только государству. Ведь это требует создания мощных систем перераспределения доходов и реализации иных форм социальной политики Рис 14-2 в масштабах всей страны.

Экономические функции государства



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое несовершенства рынка?
2. Какой внешний эффект является результатом деятельности владельца дома, устроившего в своем палисаднике красивый цветник?
3. Чем экономическое преимущество в конкурентной борьбе отличается от монополизации рынка?

§ 50. Формы вмешательства государства в работу рыночной системы

Х Хытаясь компенсировать несовершенства рынка, государство прибегает к различным способам и методам, выбирая наиболее адекватные той или иной задаче.

Важнейшая из этих задач — устранение последствий, порождаемых слабостями (несовершенствами) рынка.

Для противодействия монополизации рынков и защиты конкуренции государство:

1) разрабатывает законы, на основе которых можно выявлять и наказывать фирмы, уличенные в монополизации;

2) создает организации, которые следят за развитием событий на рынках и выявляют случаи их монополизации (в России такую деятельность ведет Государственный антимонопольный комитет);

3) помогает созданию новых фирм, которые могут противодействовать монополизации рынков или разрушить ее (этим в нашей стране занимается Комитет по поддержке малого предпринимательства).

Для создания общественных благ, невозможного на коммерческой основе, государство:

1) формирует систему законов, защищающих имущественные права и интересы граждан и фирм (именно к такой категории юридических документов относится Гражданский кодекс);

2) создает организации, обеспечивающие проведение законов в жизнь и наказание тех, кто их нарушает (суды, прокуратуру, милицию, следственные органы, государственный банк, организующий денежное обращение в стране);

3) осуществляет иную специализированную деятельность по созданию общественных благ (например, создает армию, пограничную и таможенную службу, «Скорую помощь» и т.д.).

Решая задачу *регулирования проблем, связанных с возникновением внешних эффектов*, государство:

1) формирует систему законов, позволяющих единообразно решать конфликты, связанные с возникновением внешних эффектов (например, законы об охране окружающей среды);

2) создает организации, которые отслеживают ситуации возникновения внешних эффектов и оперативно принимают предусмотренные законом меры (например, облагают штрафом или даже приостанавливают деятельность предприятий, загрязняющих окружающую среду);

3) стимулирует деятельность по сокращению нежелательных (негативных) внешних эффектов (например, предоставляет различного рода льготы предприятиям, активно создающим очистные сооружения или системы замкнутого водооборота).

В целях *смягчения неравенства доходов и богатства* государство создает и реализует:

1) систему прогрессивного налогообложения доходов;

2) механизм налогообложения имущества, находящегося в личной собственности граждан или получаемого ими по наследству;

3) систему социальных трансфертов (пособий) беднейшим гражданам за счет средств от налогообложения богатейших граждан.

Многие экономисты считают, что решение перечисленных выше задач является максимально допустимой сферой вмешательства государства в экономическую жизнь общества. Но не менее многочисленная группа экономистов и политиков полагает, что государству полезно вмешиваться в эту жизнь и для решения иных задач.

Этот спор идет уже почти два века, и конца ему пока не видно. Правителям различных стран издавна казалось, что без их надзора экономика вообще нормально развиваться не сможет. Например, в 1563 г. королева Англии Елизавета, желая поддержать национальное рыболовство и вызвать рост спроса на рыбу, запретила своим подданным употреблять мясо 2 дня в неделю. Этим опытом спустя 400 лет воспользовались руководители СССР, решившие компенсировать недостаток мяса в стране введением во всех столовых «рыбного дня», когда мясное блюдо просто нельзя было заказать. Когда в 1666 г. в той же Англии возникли проблемы со сбытом продукции отечественной шерстяной промышленности, решать ее государство заставило... покойников. Для этого власти предписали погребать мертвых только в шерстяной одежде. За невыполнение грозил штраф в 5 фунтов стерлингов — немалая по тем временам сумма.

Говоря о расширении вмешательства государства в экономическую жизнь общества, чаще всего упоминают

задачу предотвращения резких колебаний в темпах экономического роста и возникновения спада производства. В некоторых странах такое государственное регулирование осуществляется достаточно активно и успешно. В других к нему относятся крайне осторожно, считая, что оно может привести к слишком серьезному нарушению нормального функционирования рыночных механизмов.

Свою модель государственного участия в экономической деятельности ищет сегодня и Россия. В начале 90-х годов, когда главной задачей было разрушение командной системы, многим казалось, что нашей стране нужно «маленькое и дешевое государство», которое практически не будет вмешиваться в экономическую жизнь. Но опыт последующих лет показал, что в нашей стране нарождающиеся рыночные механизмы еще слишком слабы, чтобы взять на себя задачу регулирования всей хозяйственной жизни, и Российскому государству придется «вернуться в экономику».

Сейчас в среде отечественных экономистов и политиков идут ожесточенные споры о том, что государство может и должно делать, чтобы помочь выходу хозяйства из кризиса и при этом не помешать укреплению рыночной системы.

Поиск наилучшей модели государственной экономической политики России затрудняется тем, что для решения даже минимального круга задач (компенсация несовершенств рынка и смягчение неравенства доходов и богатства) государство должно располагать огромными денежными средствами. А их сегодня российскому правительству получить крайне трудно.

Подводя итоги сказанному, мы можем сформулировать очередной рецепт экономического благоразумия.

Рецепт четырнадцатый.

Чтобы страна развивалась устойчиво и ее граждане жили все лучше, государство должно: 1) охранять экономические свободы; 2) компенсировать слабости рынка и 3) способствовать смягчению слишком больших различий в уровнях доходов и богатства граждан.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие важнейшие экономические функции государства вы можете назвать?
2. К какой категории экономических задач государства относится организация денежного обращения?
3. С какими внешними эффектами связано функционирование рынка автомобилей?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Экономические свободы и роль государства в их защите. Государство выполняет в экономической жизни цивилизованных стран несколько важнейших функций. Первая из них — защита экономических свобод и правил хозяйственной жизни, что делает коммерческие операции более предсказуемыми и снижает их риск. Для защиты экономических свобод и принятых обществом форм хозяйственной деятельности государство создает законы, судебную систему и органы охраны правопорядка.

Причины вмешательства государства в экономическую жизнь. Второй важнейшей функцией государства в мире экономики является компенсация слабостей рыночных механизмов. Необходимость в этом диктуется тем, что рыночные механизмы допускают ошибки, а некоторые проблемы общественной жизни вообще решить не могут. Это ухудшает условия хозяйственной деятельности, а потому участники рынка, исходя из общенациональных интересов, поручают государству устранение таких ошибок.

Формы вмешательства государства в работу рыночной системы. Выполняя возложенные на него задачи, государство защищает рынки от монополизации, смягчает неравенство в доходах и богатстве граждан, организует производство общественных благ, необходимых всем гражданам страны. Кроме того, государство принимает меры по смягчению или предотвращению негативных внешних (побочных) последствий хозяйственной деятельности (именно сюда относится весь комплекс мер по улучшению экологических условий).

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему одним из первых шагов к возрождению в России рыночных механизмов стала либерализация ценообразования, т. е. предоставление фирмам права самим назначать цены на свои товары?
2. Почему пограничную службу нельзя сделать рыночным товаром?
3. Верно ли утверждение, что сильное государство экономически выгодно гражданам?

Государственные финансы

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. КАКИЕ БЫВАЮТ НАЛОГИ?
2. ЕСТЬ ЛИ ПРЕДЕЛ НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ?
3. КАК ГОСУДАРСТВО СТАНОВИТСЯ ДОЛЖНИКОМ?



Изыскивая источники дополнительных государственных доходов, Петр I ввел налог на бороды. Уплата такого налога подтверждалась специальным жетоном, который каждый бородач должен был носить с собой, чтобы его случайно не побрили насильно в наказание за неуплату.

Хороших налогов не бывает.

*Уинстон Черчилль,
премьер-министр Великобритании в
1940-45, 1951-55 гг.*

Формирование доходов государства зависит в немалой степени от типа экономической системы в данной стране. Например, в Советском Союзе (являвшемся образцом экономики командного типа) государство получало деньги за счет изъятия подавляющей части прибыли предприятий государственного сектора экономики и заработков трудившихся там граждан. Кроме того, из-за постоянного дефицита товаров при искусственно заниженных государственных ценах люди не могли купить даже те блага, на которые у них хватало денег. В результате у людей возникали вынужденные сбережения. Эти сбережения принимал на хранение (и под проценты) только один банк — Государственный банк, а точнее, Государственные трудовые сберегательные кассы Госбанка СССР (именно на их базе был создан нынешний Сбербанк России). Благодаря этой системе Советское государство имело возможность практически бесконтрольно забирать на свои нужды весь прирост сбережений граждан страны.

В экономиках, основанных на частной собственности и рыночных механизмах, источником денежных ресурсов государства служат прежде всего налоги на доходы и имущество граждан и фирм. Такого рода устройство государственных финансов постепенно формируется в последние годы и в России,

И потому знакомство с миром государственных финансов мы начнем с устройства и действия современных налоговых систем, тем более что налоги прямо влияют на жизнь каждого гражданина, чем бы он ни занимался и где бы ни работал.

Финансы — управление денежными поступлениями и платежами семьи, фирмы, населенного пункта или страны в целом.

§ 51. Принципы и методы налогообложения

Халогообложение — один из древнейших экономических механизмов, родившийся вместе с государством как таковым. Без налогообложения государство вообще существовать не может, хотя в некоторых случаях может обойтись без собственной армии и даже национальной валюты.

В определении понятия «налогообложение» есть два момента, на которые стоит обратить внимание..

Налогообложение — определенный законодательством страны механизм изъятия части доходов граждан и фирм в пользу государства для оплаты расходов федеральных и местных органов власти.

Во-первых, изъятие части доходов может быть осуществлено, различными способами, и выбор наилучшего способа — одна из сложнейших экономических проблем, которую каждой стране приходится решать самостоятельно.

Во-вторых, размер налогообложения зависит от того, какие задачи общество возлагает на государство. Чем серьезнее эти задачи, тем больше средств нужно государству для их решения и тем тяжелее будет в стране налоговое бремя. Именно под углом этих двух проблем мы и попытаемся рассмотреть механизмы налогообложения и масштаб налоговых изъятий.

Механизмы налогообложения. Механизм сбора налогов совершенствовался человечеством тысячелетиями. И все же если проанализировать систему налогов, действовавших в Римской империи (о них рассказывается в исторической вставке), то мы обнаружим там зачатки тех же принципов налогообложения, что используются и в конце XX в.

Например, уже римляне пользовались прямыми и косвенными налогами. Когда мы говорим о прямом налоге, то имеем в виду сбор в пользу государства, взимаемый с каждого гражданина или хозяйственной организации. Размер этого сбора может зависеть от различных факторов, но чаще всего он устанавливается в зависимости от размера доходов или стоимости имущества.

Примером прямого налога может служить подушная подать, т. е. налог, взимаемый с каждой «живой души». Это предок нынешнего подоходного налога, который обязаны платить все граждане.

Наряду с прямыми налогами в практику издревле вошли **косвенные налоги**.

Косвенный налог предполагает изъятие средств у граждан и фирм по иному принципу. Такого рода сбор в пользу государства берется с граждан или хозяйственных организаций только при осуществлении ими определенных действий.

Скажем, римские пошлины с вина — это косвенный налог, поскольку платить его должны были не все граждане Рима, а только те, кто вел торговлю вином. В ту же категорию попадает сбор за обмен и размен денег — его взимали лишь с тех, кому нужно было выполнить такие операции с денежными знаками. В нынешней российской действительности косвенными налогами являются акцизы на отдельные виды товаров (в частности, табачные, ювелирные и винно-водочные изделия) или налоги на продажу жилья.

Косвенный налог — налоговый платеж, который вносится гражданином не прямо в государственную казну, а сначала накапливается у продавцов определенных товаров, которые затем и перечисляют собравшиеся у них суммы налогов государству.

Эти нелюбимые, эти неизбежные налоги

Налоги издавна стали любимым полем для проявления изобретательности правителей всех стран и народов. Например, в историю России навсегда вошел указ Петра I о налоге на... бороды, цель которого — «ударяя по карману», приучить своих подданных ежедневно бриться.

Родившись из натуральных сборов, налоги расцвели пышным цветом после распространения денежной системы.

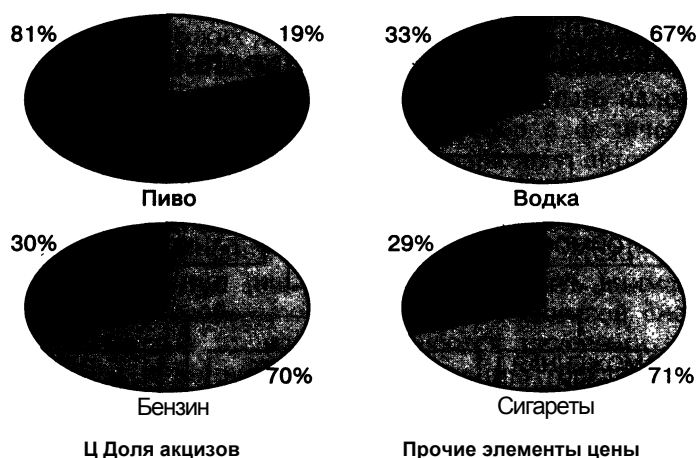
Изучая древние налоговые системы, можно лишь поражаться тому, как люди вообще ухитрялись выживать и даже богатеть при том изобилии налогов, которое обрушивали на них власть предержавшие.

Например, в Римской империи с граждан разных провинций взимались следующие виды налогов и сборов:

1. Сбор на содержание надзора за рынком.
2. Портовые пошлины при погрузке и выгрузке.
3. Дорожная пошлина.
4. Налог за закрепление сделки (налог с продаж).
5. Налог за ярлык для ослов.
6. Налог на наследство.
7. Налог за обмен и размен денег.
8. Сбор при уплате налога за выписку квитанции и прикладывание печати.
9. Сбор со скота.
10. Налог на владение рабами.
11. Налог в продовольственный фонд столицы.
12. Земельный налог.
13. Специальный налог на огороды.
14. Налог на вино.
15. Налог на пшеницу.
16. Налог на огурцы.
17. Сбор с квартирной платы.
18. Сбор с рыботорговцев.
19. Сбор с ломовиков.
20. Сбор с банщиков.
21. Сбор с проституток.
22. Подушная подать.
23. Налог на доход от фиников.
24. Налог на доход с земли под постройкой.
25. Сбор на воздвижение статуй.
26. Сбор на содержание неимущих.
27. Квартирный налог.
28. Пошлины с вина.
29. Сбор на содержание бань.
30. Сбор на содержание именитых гостей.
31. Сбор на содержание речной стражи.
32. Сбор на содержание тюрьмы для недоимщиков.
33. Сбор на содержание гарнизона.
34. Сбор на содержание сторожевых вышек.
35. Сбор на золотой венок в качестве выражения верноподданнических чувств представителю высшей власти.
36. Сбор на жалованье полиции.
37. Сбор на содержание и ремонт плотин.
38. Сбор на содержание сборщиков налогов.
39. Сбор на канцелярские принадлежности для правительственных учреждений.
40. Сбор на устройство зрелищ.
41. Сбор на содержание начальника района.
42. Сбор на благотворительность.
43. Налог на торговый оборот.
44. Налог на мыло.
45. Пошлины ввозные и вывозные.
46. Пошлины на пропуск в ворота.

И это не все—в арсенале римских сборщиков налогов было еще 167 других видов налогов. Вспомним старое утверждение: «Что облагается налогом, то убывает». Может быть, именно в таком обложении налогами и крылась одна из основных причин гибели Римской империи?

Рис. 15-1.
Доля акцизных налогов
в ценах некоторых
товаров, продаваемых
в Федеративной Рес-
-публике Германии
(Гутен Таг. - 1991. - № 9)



Акцизные налоги широко распространены во всем мире и нередко составляют немалую часть той конечной цены, которую уплачивает за товар покупатель.

На рис. 15-1 показано, какая доля цен, уплачиваемых немецкими покупателями за различные товары, напрямую уходила в бюджет Федеративной Республики Германии.

Да и в России ставки акцизов достаточно высоки. Скажем, доля акциза в 1995 г. составляла в цене отдельных товаров:

- пищевого этилового спирта — 90%;
- шампанского — 45%;
- натурального вина — 30%;
- табачных изделий — 20%;
- ювелирных изделий — 30%;
- автомобильного бензина — 20%;
- легковых автомобилей — 5%.

Использование акцизных налогов (особенно когда оно сочетается с разумной экономической политикой в других сферах) позволяет укрепить бюджет и дать стране средства для развития. Именно так, например, укрепил бюджет России на пороге XX в. выдающийся государственный деятель премьер-министр граф Сергей Юльевич Витте.

Современные налоговые механизмы крайне разнообразны (только в России используется примерно 40 различных налогов, основные из которых показаны на рис. 15-2) и регулируются специальными законами (в России это Налоговый кодекс). При этом только с населения может взиматься 13 видов налогов: государ-

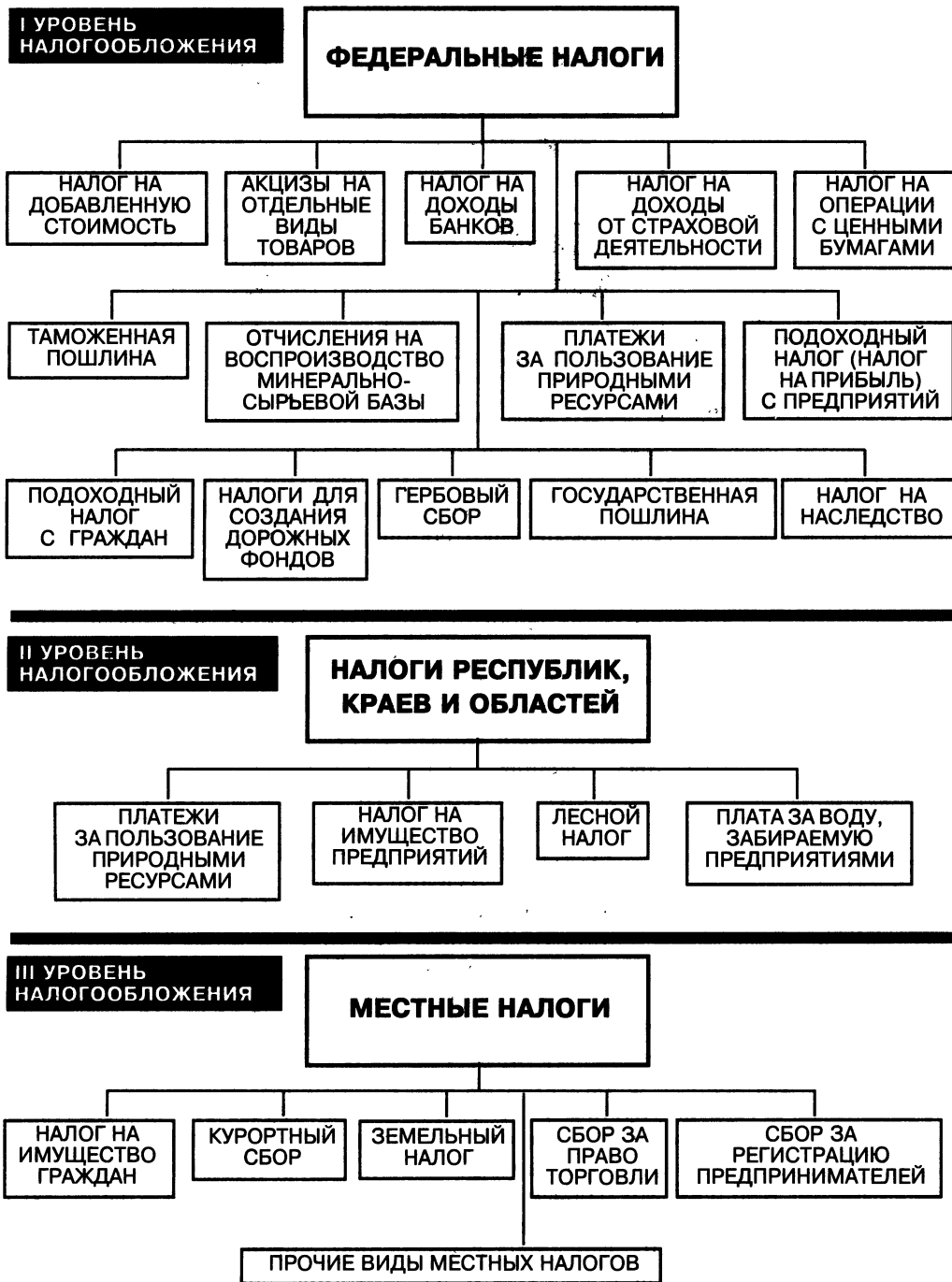


Рис. 15-2.
Структура налоговой системы России

ственная пошлина, земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на покупку иностранных денезкных знаков, налог на рекламу, налог с владельцев транспортных средств, подоходный налог с физических лиц, регистрационный сбор с физических лиц-предпринимателей, сбор за парковку автотранспорта, сбор за пограничное оформление, сбор за уборку территорий населенных пунктов, страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, таможенные платежи.

При изучении рис. 15-2 стоит обратить внимание на еще одну особенность устройства налоговой системы. Некоторые из налогов являются целевыми, т. е. привязаны к конкретному направлению государственных расходов.

В России целевыми налогами являются, например, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и налог для создания дорожных фондов. Первый из них призван дать средства для финансирования работы геологов и буровиков, отыскивающих и готовящих к промышленному использованию новые месторождения полезных ископаемых взамен уже исчерпанных. Второй же (его еще называют дорожным налогом) собирается для финансирования ремонта и строительства дорог. Некоторые налоги по своей экономической природе вообще напоминают цены. К этой категории особенно близка государственная пошлина.

Пошлина — плата, взимаемая государством с граждан и хозяйственных организаций за оказание им определенного вида услуг.

Например, государство берет с россиян пошлину за:

- оформление свидетельств о браке и рождении детей;
- выполнение процедуры расторжения брака;
- подтверждение права на получение наследства;
- принятие жалобы к рассмотрению в суде;
- выдачу разрешения на ввоз товаров зарубежного производства в страну (а иногда и за разрешение на вывоз товаров отечественного производства за рубеж).

Практически эти пошлины оплачивают те услуги, которые государственные службы оказывают обращающимся к ним гражданам, а само государство действует как один из продавцов услуг на рынке.

Масштаб налоговых изъятий. Хотя система налогообложения имеет древние корни и опыт человечества в этой сфере огромен, по сей день не утихают споры о том, как лучше устроить налоговую систему и каковы должны быть уровни ставок налогообложения.

С одной стороны, чем большую долю доходов граждан и фирм государство концентрирует в своих руках, тем лучше оно может помочь социально незащищенным группам граждан, активнее поддерживать развитие в стране образования, здравоохранения и науки.

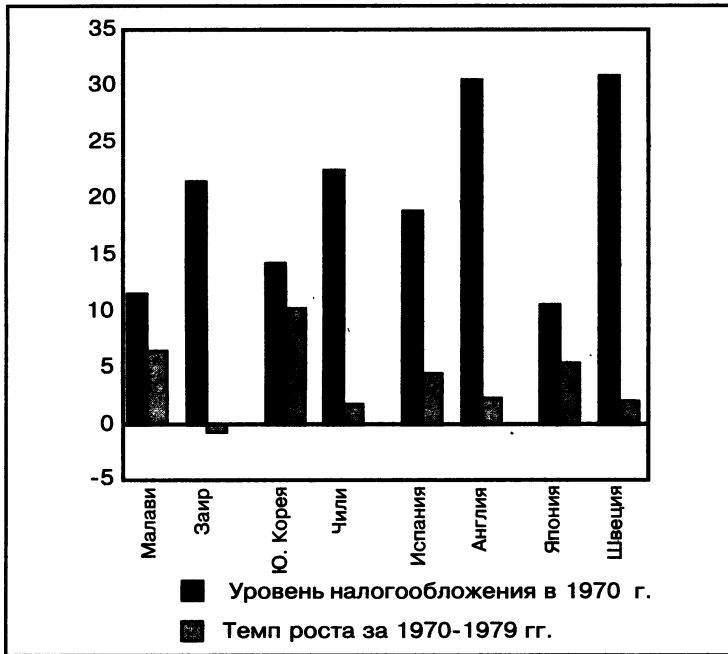


Рис. 15-3.
Влияние уровня
налогообложения на
темпы экономического
роста различных стран

С другой стороны, имеющийся мировой опыт показывает, что чем слабее налоговый гнет на экономику, тем быстрее она развивается. Это отчетливо видно на рис. 15-3, иллюстрирующем связь между размерами налогов и темпами экономического роста.

На этом рисунке все страны сгруппированы парно, исходя из равенства абсолютных уровней доходов на душу населения. Это позволяет исключить влияние на наш анализ различий в абсолютных уровнях экономического развития: в каждой из пар они были в 1979 г. примерно одинаковы.

Для каждой страны левый (темный) столбик показывает отношение общей суммы налогов к стоимости товаров и услуг, произведенных страной за год. Очевидно, что чем выше налог, тем выше и это отношение. Правый же (светлый) столбик показывает среднегодовой темп роста производства товаров и услуг в каждой из стран за период 1970—1979 гг.

На рисунке видно, что страны, имевшие в 1970 г. более высокие уровни налогообложения, развивались в последующем десятилетии куда более низкими темпами, чем страны с умеренными размерами налогообложения. Ни для одной из пар стран эта закономерность не нарушилась.

Например, в 1970 г. в Швеции отношение суммы налогов к стоимости годового производства товаров и

услуг составляло почти 31%, а в Японии — только 10,6%. Не случайно японская экономика ежегодно увеличивала производство товаров на 5,2%, тогда как экономика Швеции росла в 2,6 раза медленнее — с темпом менее 2% в год.

Проблема уровней налогообложения чрезвычайно остра и для России. Нет года, чтобы на заседаниях законодательных и исполнительных органов власти не возникало острейших споров о том, как изменять налоги и способы их сбора. Споры идут прежде всего об общем уровне налогообложения.

Многие российские предприниматели, экономисты, политики считают, что уровень налогообложения в нашей стране чрезмерно высок и это убивает стимулы к труду и предпринимательской деятельности. Действительно, сейчас в нашей стране отношение налогов к сумме годового производства товаров и услуг составляет около 40%. Это довольно много по международным меркам, хотя и не является мировым рекордом: например, сейчас в Дании аналогичный показатель составляет 49%, а в Швеции — 50%.

Критике подвергаются и ставки конкретных налогов, например налога на добавленную стоимость, пошлин на ввозимое в Россию продовольствие, акцизов на алкогольные напитки, специального налога на поддержку сельского хозяйства и т.д.

За каждой из таюрс дискуссий — противоречивые интересы различных групп общества.

Например, представители аграрного сектора постоянно требуют увеличения пошлин на ввозимое в Россию продовольствие. Взимание таких пошлин делает импортные продукты питания более дорогими, а значит, спрос на них и доходы фирм-импортеров падают. Это, естественно, облегчает сбыт продовольствия отечественного производства.

Но против таких повышенных пошлин столь же резко выступают мэры Москвы и Санкт-Петербурга. Их заботит продовольственное снабжение этих огромных городов, и они хорошо помнят, как всегда трудно было решать эту задачу только с помощью отечественных производителей. Кроме того, в Москве и Санкт-Петербурге сосредоточено огромное количество фирм — импортеров продовольствия. Если эти фирмы смогут успешно вести свои дела, то с них можно будет взять большие местные налоги, которые идут прямым образом в городской бюджет.

Таким образом, система налогов всегда формируется как компромисс между интересами различных групп общества, а также между интересами страны в целом и ее отдельных регионов.

Для тех, кто хочет знать больше

К современному пониманию механизма налогообложения человечество пришло далеко не сразу.

Вначале преобладала идея дара — гражданин делал подарок властелину в благодарность за защиту от врагов. Затем ее сменила идея смиренной просьбы правительства к народу о поддержке ради решения общих задач нации. Эта идея плавно переросла в представление о необходимости помощи граждан своему правительству денежными средствами.

Четвертой ступенькой восхождения к современным налогам стала идея о жертвах, приносимых гражданами в интересах государства.

Пятый шаг—теория о долге гражданина перед государством.

Шестой уровень развития идеи налогообложения — убежденность в праве государства принудительно изымать деньги у граждан ради общего блага страны.

И наконец, на седьмой ступеньке налогового процесса родилось представление о возможности и необходимости изымать у граждан строго определенную долю их до-

ходов, причем независимо от воли налогоплательщиков.

Особенно долго человечество искало способы взимания налогов, а точнее, ту основу, ту базу, исходя из которой можно определять размер налоговых платежей для граждан и фирм. Пример римской системы налогообложения — один из полюсов таких поисков.

Другой полюс — теория, разработанная в XIX в. американским экономистом Г. Джорджем и гласящая, что для процветания нации надо отменить все виды налогов, кроме налога на землю.

Самое любопытное, что за столетие, прошедшее с момента рождения этой теории, было собрано немало доказательств ее разумности и все же ни одна страна не решилась принять ее на вооружение полностью.

Поиск идеальной системы налогообложения продолжается, и, наверное, он будет бесконечен, поскольку налоги должны приравниваться и к особенностям страны, и к обычаям ее граждан, и к стадии экономического развития, на которой эта страна находится.

Именно поэтому не существует однозначных правил построения налоговых систем, хотя экономической науке известно немало проверенных вековой практикой принципов налоговой политики. Но каждая страна использует эти принципы по-своему, в зависимости от стоящих перед нею задач.

Теперь надо выяснить, что происходит с налоговыми сборами, как они трансформируются в расходы государства.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое финансы?
2. Почему в России самый высокий уровень акцизов установлен на алкогольные товары?
3. Как связаны между собой деятельность государства по созданию такого общественного блага, как шоссе, и налогообложение?

§ 52. Понятие о государственном бюджете

Бюджет — сводный план сбора доходов и использования полученных средств на покрытие расходов федеральных или местных органов государственной власти.

(судьба налоговых поступлений на первый взгляд проста: все они поступают в бюджеты государственных органов управления. Федеральные налоги идут в федеральный бюджет, а местные налоги — в бюджеты местных органов власти.

Если взять для примера федеральный бюджет России, то он утверждается Государственной Думой и Федеральным Собранием — высшей законодательной властью страны. Правительство же готовит проект бюджета и отвечает за его исполнение. Оно организует (через Министерство финансов и Налоговую службу) сбор доходов и осуществление (через государственные службы) расходов по направлениям в размерах, установленных в бюджете.

Такое разделение прав и обязанностей между законодательной и исполнительной ветвями власти помогает поставить расходование средств налогоплательщиков под контроль высшей выборной власти и избежать бездумной или корыстной траты денег государственными чиновниками. Посмотрим, как выглядел, например, бюджет России на 2001 г.

Отчет об исполнении федерального бюджета на 1 января 2002 г. (в тыс. руб.)

ДОХОДЫ , всего	1 593 978 122
в том числе:	
1. <i>Налоговые доходы</i>	1 460 398 048
в том числе:	
Налоги на прибыль (доход), прирост капитала	217 366 045
Налоги на товары и услуги	
Лицензионные и регистрационные сборы	845 546 537
Налог на совокупный доход	4 851 459
Налог на имущество	1 499 423
Платежи за пользование природными ресурсами	49 692 947
Налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	331 340 361
Прочие налоги, сборы и пошлины	10 101 277

2. Неналоговые доходы	119 068 547
в том числе:	
Доходы от имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности или от деятельности	56 990 621
Доходы от продажи земли и нематериальных активов	, 120 022
Административные платежи и сборы	808 039
Штрафные санкции, возмещение ущерба	1 607 421
Доходы от внешнеэкономической деятельности	51 506 363
Прочие неналоговые доходы	5 287 726
Безвозмездные перечисления	2 748 357
3. Доходы целевых бюджетных фондов	14 511 527
РАСХОДЫ , всего 1	
в том числе:	
1. Расходы по функциональной классификации 1	307 375 986
в том числе:	
Государственное управление	41 971 401
Судебная власть	11 806 955
Международная деятельность	23 765 934
Национальная оборона	247 702 953
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства	148 909 436
Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу	23 687 720
Промышленность, энергетика и строительство	44 153 211
Сельское хозяйство и рыболовство	23 712 098
Охрана окружающей природной среды и природных ресурсов, гидрометеорология, картография и геодезия	5 297 291
Транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатика	37 122 407
Развитие рыночной инфраструктуры	90 020
Предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий	6 934 013
Образование	54 498 821

Культура, искусство и кинематография	6 733 971
Средства массовой информации	7 525 655
Здравоохранение и физическая культура	23 085 060
Социальная политика	112 285 365
Обслуживание государственного долга	231 104 116
Пополнение гос. запасов и резервов	297 675
Финансовая помощь бюджетам других уровней	230 006 991
Утилизация и ликвидация вооружений, включая выполнение международных договоров	6 554 627
Мобилизационная подготовка экономики	941 046
Исследование и использование космического пространства	6 970 183
Расходы на проведение военной реформы	5 535 437
Прочие расходы	6 683 603
2 . Расходы государственных целевых бюджетных фондов	14 526 699
	Дефицит бюджета (-), профицит бюджета (+)
	272 075 438
	Источники финансирования, всего
	-272 075 438
в том числе:	
Источники внутреннего финансирования	-11 923 283
Источники внешнего финансирования	-260 152 155

Познакомившись с перечнем статей государственных расходов, вы увидите, что они — отражение тех функций государства, о которых говорилось выше. Построение бюджета должно подчиняться **бюджетному тождеству**:

$$\text{Расходы на покупку товаров и услуг} + \text{транзакционные издержки} = \text{Поступления налогов и пошлин}$$

Но управлять государственными финансами на основе этой формулы на самом деле крайне сложно: от правительства все время требуют новых и новых расходов. Требуют бедняки и пенсионеры, требуют отрасли, находящиеся в кризисном положении, требуют музыканты, требуют учителя, требуют ученые, требует армия, и этот список просителей долог и внушительен. У каждого просителя свой резон, но ведь и финансовые ресурсы государства не бесконечны.

И если государство уступает этим просьбам, то в конце концов оно попадает в ситуацию, когда сумма обещанных расходов начинает превышать возможные доходы государства от налогообложения. Иными словами, левая часть уравнения оказывается больше, чем правая, и бюджетное тождество превращается в неравенство:

/ Расходы на покупку товаров и услуг + Трансферты - Поступления налогов и пошлин

Это означает, что государственный бюджет составлен с дефицитом.

В такой ситуации наша страна находится уже много лет. По расчетам экспертов, еще в 1987 г. размер дефицита государственного бюджета СССР (если соотнести его с общей стоимостью произведенных за год товаров и услуг) достиг величины почти в 9%. Возможно, дефицит госбюджета существовал и раньше, но это всегда было государственной тайной (публично советское правительство всегда заявляло, что у нас существует даже превышение доходов бюджета над расходами), и теперь уже правдивых данных не найти. Если же сравнить величину дефицита бюджета с его доходами, то мы обнаружим, что, скажем, в декабре 1993 г. дефицит государственного бюджета Российской Федерации составлял 16% к доходам бюджета, а в декабре 1994 г. — уже 35% (что в абсолютном выражении составляло 50,8 трлн руб.). Годовой бюджет на 1995 г. был принят с дефицитом на уровне примерно 29%. На 2000 г. бюджет поначалу был — впервые за 90-е годы — принят без дефицита. Но затем стало ясно, что расходы государства будут больше ожидаемых, и бюджет все равно пришлось корректировать. Но уже в 2001 г., как видно из приведенной выше таблицы, российскому государству удалось добиться превышения доходов над расходами — в этом нам очень помог существенный рост мировых цен на нефть и, соответственно, налоговых платежей отечественных нефтяных компаний.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Кто утверждает и исполняет федеральный бюджет России?
2. Какую долю в доходах бюджета РФ на 2001 г. составлял подоходный налог на граждан?
3. На сколько процентов государственные расходы РФ в 2001 г. были меньше государственных доходов?

§ 53. Причины и следствия возникновения государственного долга

Но как же государство может тратить денег больше, чем само получает от граждан и фирм? Как оно справляется с дефицитом своего бюджета?

Мировая практика знает четыре основных способа решения этой проблемы:

- 1) сокращение бюджетных расходов;
- 2) изыскание источников дополнительных доходов;
- 3) выпуск (эмиссия) необеспеченных денег, используемых для финансирования государственных расходов;
- 4) одалживание денег у граждан, банков, хозяйственных организаций, других государств и иностранных финансовых организаций.

Сокращение бюджетных расходов. Этот путь преодоления бюджетного дефицита внешне самый простой, а реально самый болезненный. Именно поэтому России никак не удастся пойти по нему. А ведь возможности, в сущности, здесь огромные, так как отечественная экономика «обслуживается» государственным бюджетом в невероятно высокой степени. К началу 90-х годов доля государственных расходов в общей стоимости товаров и услуг, произведенных страной за год, составляла примерно 60%.

За прошедшие годы в России изменилось очень многое. Достаточно упомянуть о громадной кампании по приватизации государственных предприятий, многие из которых годами получали подачки от государства, поскольку носили уникальный для мировой экономической истории титул «планово-убыточных».

Тем не менее пока доля госрасходов в годовом продукте страны никак не опустится ниже 50% (против 40% в большинстве развитых стран мира). Причина, почему до сих пор степень участия российского государства в экономической жизни столь грандиозна, достаточно проста. Государство обычно финансирует те нужды общества, которые больше никто финансировать не хочет или не может. Поэтому сокращение бюджетных расходов неизбежно влечет весьма нежелательные последствия.

Скажем, «на шее госбюджета» сейчас висит почти вся сфера образования. В других странах значительная доля образовательных услуг оказывается за плату, и плату немалую. Например, обучение в наиболее престижных американских университетах обходится сей-

час студенту в 20—30 тыс. долл. в год. Но в России для большинства граждан пока не по силам учить своих детей в школах и вузах за плату, хотя она и значительно ниже, чем в США (российские вузы берут со студентов коммерческих потоков примерно 2—5 тыс. долл. в год).

Если государство в этой ситуации откажется поддерживать из госбюджета систему образования, то молодежь лишится шансов на образование, а школьные и вузовские педагоги окажутся на улице в толпе безработных.

Поэтому максимум того, что пока может себе позволить российское государство, — понемногу урезать различного рода социальные расходы и пособия. В результате такой финансовой политики государственные школы и больницы перестают получать деньги на ремонт своих помещений и приобретение учебных пособий, библиотеки и музеи лишаются возможности расширять свои фонды и ремонтировать залы, а многодетные семьи не могут купить малышам новую одежду. Нередко приходится сокращать расходы на армию, что ведет к досрочному увольнению в запас кадровых офицеров и закрытию военных заводов.

Поэтому если здание вашей школы обветшало, то это, скорее всего, не следствие бесхозяйственности директора. Трещины на потолке и ржавые трубы прямо связаны с общеэкономической ситуацией в стране и баталиями вокруг бюджета страны и вашего региона. Эти баталии разворачиваются в залах федеральных и местных законодательных органов, а итоги этих баталий влияют на нашу жизнь прямо и непосредственно.

Очевидно, что урезание социальных программ, пособий и трансфертов обычно ведет к росту напряженности в обществе и подрывает его политическую стабильность. Поэтому на такой шаг правительства всегда идут в самую последнюю очередь — если не удастся реализовать остальные три способа преодоления дефицита бюджета.

Изыскание источников дополнительных доходов. Конечно, самый лучший способ покрытия дефицита бюджета — привлечение в бюджет дополнительных доходов.

Однако реально решить такую задачу крайне трудно. Конечно, можно пытаться повышать налоги или пошлины. Но это путь опасный. Экономическая наука давно обнаружила: чрезмерное повышение налогового бремени ведет не к росту, а к сокращению налоговых доходов государства.

«Теневая экономика» — сфера деятельности, доходы от которой укрываются от налогообложения.

Причин тому две:

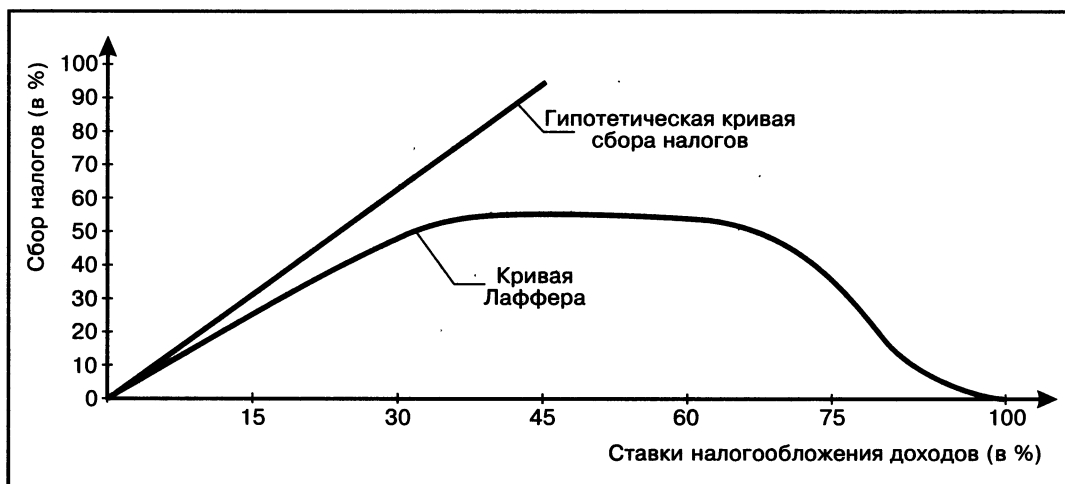
- во-первых, люди теряют интерес к труду, если слишком большая доля их заработков отбирается государством;
- во-вторых, люди начинают прятать свои доходы от налогообложения, и тогда в стране быстро развивается «теневая экономика», а хозяйственные отношения сильно криминализируются.

Такую картину хорошо иллюстрирует график, предложенный американским экономистом Артуром Лаффером и получивший в его честь название кривой Лаффера. Вид этой кривой показан на рис. 15-4.

На этом графике мы видим две линии. Первая — гипотетическая кривая сбора налогов — показывает, как росла бы абсолютная сумма налоговых поступлений в бюджет при увеличении ставок налогообложения, если бы людям и фирмам был безразличен их размер. Но поскольку на самом деле величина этой ставки крайне интересует всех налогоплательщиков, такого роста доходов бюджета в жизни никогда не бывает. Напротив — и именно это показывает кривая Лаффера, — за определенной гранью рост ставки налогообложения приводит уже не к росту, а к снижению абсолютной величины поступлений средств в бюджет.

История полна примеров той поразительной изобретательности, которую люди издавна проявляли в поисках способов уклонения от налогов — законных или незаконных. Например, в XIX в. в Англии ввели налог на рабочих собак, исчислявшийся пропорционально числу собачьих хвостов в хозяйстве. И англичане немедленно начали купировать хвосты своим сторожевым собакам: дескать, «нет

Рис. 15-4.
Кривая Лаффера -
модель налоговой
политики



хвоста — нет налога!» Так возникла порода бесхвостых овчарок — бобтейлов, сохранившаяся и по сей день.

Немалую изобретательность в уклонении от налогов проявляют и граждане нашей страны. В последние годы правительству удавалось получить не более 50—60% от причитающихся налогов. Остальное граждане и фирмы всевозможными способами прятали от глаз налоговой инспекции. И тогда правительство России решило пойти иным путем — снизить налоговое бремя (перейдя от прогрессивного обложения личных доходов с максимальной ставкой в 32% к единой ставке в 13%).

Результат оказался именно таким, какого можно было ожидать, зная смысл кривой Лаффера. Тем не менее это поразило самих государственных чиновников. Так, агентство «Росбизнесконсалтинг» 16 апреля 2001 г. поместило на своем сайте следующее сообщение:

«Увеличение поступлений от подоходного налога на 70% по итогам первого квартала 2001 г. стало неожиданным для высшего руководства страны. Об этом заявил сегодня на расширенной коллегии Минфина Президент РФ Владимир Путин. По его словам, это произошло в результате реформирования налоговой системы и снижения налогового бремени».

Но если никакие меры в области налогообложения не приносят роста государственных доходов, тогда ослабевающие требования к государству дать деньги загоняют правительство в угол, и оно в отчаянии часто выбирает самый опасный — эмиссионный — способ покрытия своих расходов.

Выпуск (эмиссия) необеспеченных денег. Самый легкий и самый опасный способ затыкания дыр в бюджете — выпуск (эмиссия) государством денег сверх реальных потребностей экономики. Конечно, государству, монополизировавшему право на эмиссию денег, нетрудно напечатать дополнительные денежные знаки и выплатить ими повышенную зарплату своим служащим, офицерам, учителям и врачам.

Однако такой способ покрытия бюджетного дефицита подобен финансовому наркотику — он на время снимает боль и тревогу, но затем порождает еще худшую экономическую ситуацию.

Причина проста — общенациональный рынок медленно определяет истинную цену этим деньгам. На их появление он реагирует скачком цен или исчезновением товаров с прилавков (если государство попытается установить ограничения на рост цен). Поэтому выигрыш бюджета от избыточной эмиссии денег оказывается очень недолговечным.

Более того, весь мировой опыт свидетельствует: бюджет всегда проигрывает гонку с инфляцией. Ведь его расходы возрастают быстрее, чем суммы налоговых поступлений, зависящие от инфляционного роста доходов налогоплательщиков.

Дело в том, что расходы надо осуществлять сегодня и по нынешним ценам, а налоги всегда берутся с доходов вчерашних, сложившихся при старом уровне цен. В итоге дефицит не сокращается, а даже возрастает.

Правда, в России государство пытается сейчас брать налоги авансом, т. е. заранее, до того, как фирма реально получит тот доход, с которого эти налоги причитаются. Нетрудно понять, что такая практика крайне затрудняет жизнь коммерческих фирм и еще больше стимулирует их изобретательность в деле сокрытия налогов.

Одалживание денег. Подобно гражданину или хозяйственной организации, государство при нехватке денег может их одолжить, чтобы превратить бюджетное неравенство снова в тождество, но уже несколько иного вида:

Расходы на покупку товаров и услуг

Трансферты =

Поступления налогов и пошлин

Займы

У кого же государство может взять деньги в займы?

Прежде всего у собственного, т. е. государственного, банка. Этот путь использовала в 1992—1994 гг. и Россия. Например, статья 18 Закона о государственном бюджете России на 1992 г. гласила: *«Разрешить Центральному банку Российской Федерации предоставить во втором полугодии 1992 года кредит Министерству финансов Российской Федерации в сумме 544,8 млрд руб. на покрытие дефицита республиканского бюджета Российской Федерации сроком на 10 лет с погашением равными долями начиная с 1996 года и из расчета 10 процентов годовых...»*

Но возможности кредитования государства национальным банком обычно довольно ограничены. Кроме того, изымая деньги из Центрального банка, государство теряет те доходы, которые оно как владелец этого банка могло бы получить. Поэтому оказывается выгоднее одолжить деньги у граждан и хозяйственных организаций страны. Формы такого одалживания могут быть самыми разными, но чаще это делается путем продажи **государственных ценных бумаг**.

Например, в 1994—1998 гг. в России государство активно одалживало деньги путем продажи государственных краткосрочных обязательств (ГКО). Это были

Государственные ценные бумаги — обязательство государства вернуть одолженную сумму плюс процент за использование этих денег.

ценные бумаги со сроком погашения в три месяца и чрезвычайно высокой доходностью (на уровне, значительно превышавшем даже доходность сберегательных счетов в банках). Таким способом государству удалось получить в долг почти триллион рублей.

Понятно, что одалживание денег, решая одну проблему (а именно недостаток денег сегодня), немедленно рождает проблему иную — необходимость завтра добыть деньги для расплаты по долгам. Заимствование денег рождает, таким образом, **государственный долг**.

Государственный долг бывает двух видов:

1) **внутренний** — перед гражданами, банками и фирмами своей страны, а также иностранцами, купившими ценные бумаги внутренних займов;

2) **внешний** — перед правительствами, международными банками и финансовыми организациями, предоставившими деньги в заем на основе правительственных соглашений.

Большинство стран мира сегодня живет с большим государственным долгом. Так, в США величина этого долга составляет сейчас 63% к стоимости годового производства товаров и услуг (против 45% 10 лет назад).

По тому же пути вынужденно идет сегодня и Россия. К началу 2000 г. ее только **внешний** долг достиг 166,2 млрд долл. США. Значит, каждый гражданин России вступит в XXI в., имея долг перед другими странами в размере 1140 долл. США.

Но при чем тут люди, если долг государственный? Да при том, что погашение долга и выросших по нему процентов будет осуществляться за счет взимания налогов с жителей страны. Значит, проблема привлечения зарубежных кредитов прямо затрагивает интересы каждого гражданина страны.

Впрочем, при разумном ведении дел большой государственный долг не разрушает экономику страны и не приводит к острым социальным конфликтам. Но если привлеченные в долг деньги используются неразумно, то обслуживание долга повисает на бюджете тяжким грузом. В конце 1998 г. этот груз стал для российского государства столь тягостен, что правительство отказалось платить («заморозило») свои обязательства по ГКО. Это сразу же вызвало в стране тяжелый финансовый кризис и привело к разорению многих банков, которые когда-то купили у правительства эти ГКО на деньги своих вкладчиков. Соответственно, потеряли деньги и эти вкладчики. Сегодня Россия с большим трудом пытается гасить свои дол-

Государственный долг — сумма ссуд, взятых государственными органами и еще не возвращенных кредиторам.

ги — в бюджете на 2000 г. на погашение долгов было направлено почти 27% всех средств, которые должны были поступить в распоряжение правительства, в бюджете на 2001 г. на погашение государственных долгов было направлено 14% всех доходов, полученных государством.

При большом долге государство оказывается перед выбором: либо прекратить погашение долга, «заморозить» его до лучших времен; либо сокращать расходы на социальные программы и поддержку национальной экономики; либо одолжить еще, чтобы из одолженного погасить обязательства по ранее взятым долгам.

Очевидно, что любой из этих путей не сулит радости ни руководству страны, ни гражданам. Например, первый вариант чреват объявлением России страной, допустившей «дефолт», т. е. грубо обманувшей тех, кто одолжил ей деньги. А за дефолт принято жестко наказывать, вплоть до конфискации всего зарубежного имущества страны-обманщицы, а главное — выручки от продажи за рубеж продукции и сырья (нефти, газа, леса). Второй путь — именно его пыталось реализовать правительство России в 2001 г., когда выплаты по внешнему долгу стали уж очень тяжелыми, — вызывает недовольство населения и жесткое сопротивление оппозиционных партий в Думе.

Предотвратить такую ситуацию можно только проведением очень тщательно продуманной и последовательной государственной финансовой политики. Отсюда следующий — пятнадцатый — рецепт экономического благоразумия.

Рецепт пятнадцатый.

Существование государства и выполнение им своих задач требуют создания системы налогообложения доходов, не лишаящей людей интереса к легальному ведению хозяйственной деятельности, и умелого управления государственными финансами.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое государственный долг?
2. Сколько в 1994 г. составляли расходы по обслуживанию государственного долга РФ по отношению к общим доходам бюджета?
3. Каковы способы финансирования государственного долга?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Принципы и методы налогообложения. Для выполнения своих функций государство нуждается в крупных денежных средствах. Сбор таких средств в государственную казну осуществляется с помощью налогов на доходы, имущество и некоторые виды деятельности граждан и фирм. В большинстве стран мира применяется многоканальная система налогообложения, когда сбор доходов осуществляется с помощью многих видов налогов одновременно.

Понятие о государственном бюджете. Налоги и иные доходы государства расходуются в соответствии с государственным бюджетом. Его разрабатывает и исполняет правительство, а утверждают законодательные органы власти. Структура государственных расходов диктуется потребностями страны, состоянием ее экономики и кругом функций, возложенных обществом на государство.

Причины и следствия возникновения государственного долга. Нередко государству не хватает доходов для осуществления всех расходов, которых от него требует общество. В этом случае возникает дефицит бюджета и государство вынуждено одалживать деньги. Такое одалживание ведет к возникновению государственных долгов: внутреннего и внешнего.

Конечными ответчиками по этим долгам реально являются граждане страны, поскольку именно из их доходов в будущем этот долг и будет погашаться.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

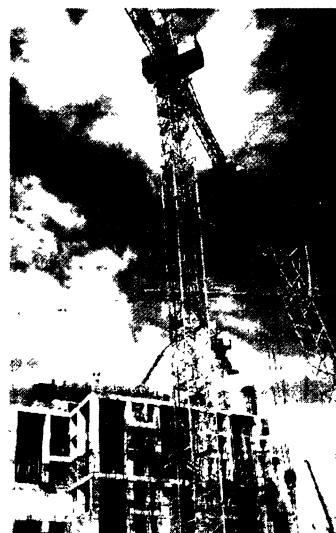
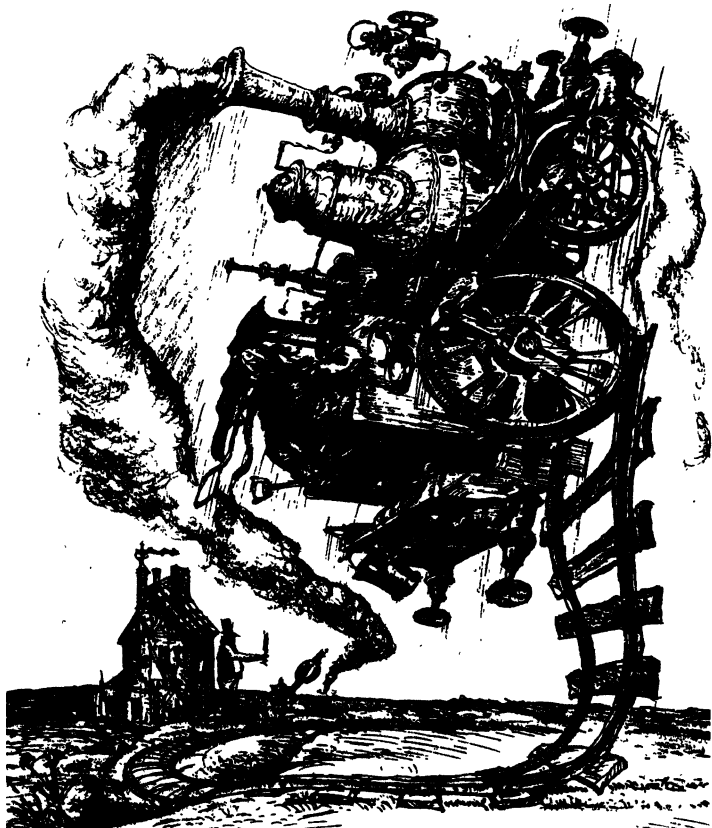
1. Однажды в Токио проходила демонстрация учителей государственных школ у здания Министерства финансов. Они протестовали против планов правительства снизить подоходный налог. Как вы думаете, почему эти планы вызвали возражения учителей?
2. Кто из граждан страны может быть заинтересован в повышении максимальных ставок подоходного налога?
3. Что вынуждает сейчас правительство России наращивать государственный долг?

Экономический рост

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЗАЧЕМ НУЖЕН ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ?
2. ПОЧЕМУ ЭКОНОМИКУ НАЗЫВАЮТ «БИОЛОГИЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА»?
3. КАК СТРАНА МОЖЕТ СТАТЬ ВЫСОКОРАЗВИТОЙ?

Экономический рост позволяет стране производить больше различных благ и услуг. Важно отметить, что об экономическом росте можно говорить только тогда, когда увеличение производства достигается не ценой аврального перенапряжения всех сил (такое случается, например, во время войны), а стабильно — в ходе обычной, нормальной хозяйственной деятельности.



Экономические проблемы излагаются неверно, когда они рассматриваются лишь с точки зрения статичного равновесия (спроса и предложения), а не с позиций органического роста экономики.

Альфред Маршалл

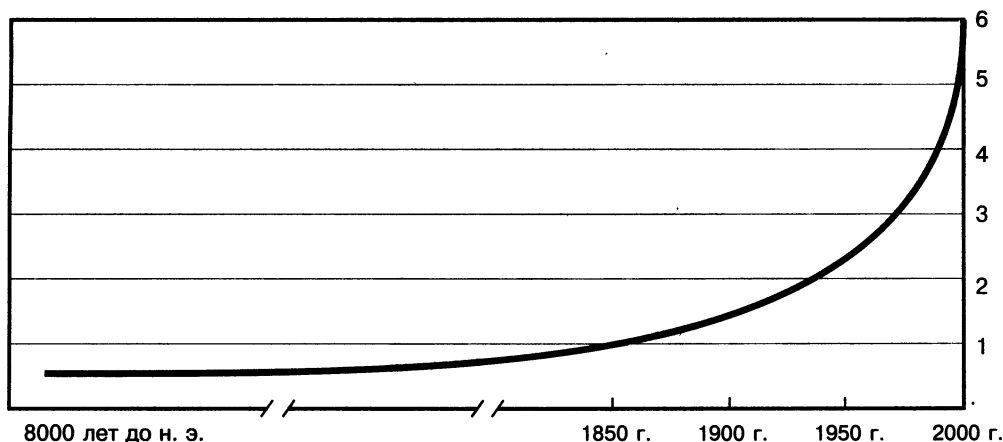
§ 54. Понятие экономического роста

Мы уже выяснили, что человеческие потребности относительно безграничны и постоянно развиваются: едва человек удовлетворит одни свои потребности, как у него возникают новые. Кроме того, численность человечества постоянно возрастает, и со временем все быстрее (рис. 16-1).

По расчетам историков, человечеству потребовалось немногим менее 10 000 лет, чтобы его численность достигла 1 млрд человек. Это произошло в 1850 г. Но затем рост населения Земли пошел куда более высокими темпами: численность в 2 млрд человек была достигнута уже к 1930 г., т. е. удвоение произошло всего лишь за 80 лет. Еще через 45 лет — в 1975 г. — на Земле жило уже 4 млрд человек. И, по оценкам демографов, если этот процесс не замедлится, то в начале XXI в. численность человечества достигнет примерно 6 млрд человек, а к 2020 г. — 8 млрд человек.

Сочетание этих двух факторов — относительной безграничности человеческих потребностей и роста

Рис. 16-1.
Рост численности населения Земли на протяжении последних 10 000 лет



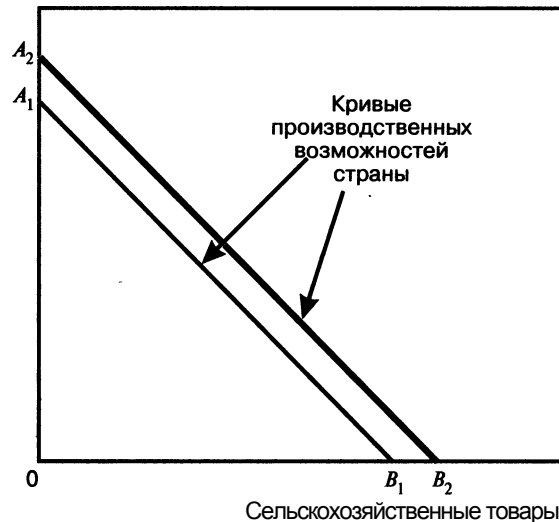
Экономический рост — устойчивое увеличение год от года производственных возможностей страны.

числа жителей в большинстве стран мира — заставляет человечество постоянно наращивать масштабы производства благ и услуг. Этот процесс получил название экономического роста.

Экономический рост позволяет стране производить больше различных благ и услуг. Важно отметить, что об экономическом росте можно говорить только тогда, когда увеличение производства достигается не ценой аврального перенапряжения всех сил (такое случается, например, во время войны), а стабильно — в ходе обычной, нормальной хозяйственной деятельности.

Если использовать уже знакомую нам модель кривой производственных возможностей страны и разделить все производимые в стране блага на сельскохозяйственные и промышленные, то процесс экономического роста символически можно изобразить следующим образом (рис. 16-2):

Рис. 16-2.
Результаты
экономического роста



Как мы видим на рис. 16-2, при экономическом росте кривая производственных возможностей страны сдвигается вправо (кривая A_2B_2) от прежней кривой (A_1B_1). Это означает, что страна начинает теперь устойчиво производить больше продукции всех ранее выпускавшихся видов.

Таким образом, экономический рост выражается в увеличении общей величины валового продукта. Так как в практике статистики применяют разные способы определения этой величины, то обычно пользуются терминами либо *валовой внутренний продукт* (ВВП), либо *валовой национальный продукт* (ВНП). Разница между

ними состоит в круге учитываемых доходов граждан страны.

Чтобы показатель валового продукта мог служить действительно объективным показателем экономического роста и, значит, улучшения условий для повышения благосостояния граждан страны, необходимо соблюдать два условия его использования:

1) экономический рост надо оценивать на основе изменения реального, а не номинального объема валового продукта. Это означает, что данные о том, как растет объем валового продукта, надо очищать от влияния инфляции (аналогично тому, как это делается при определении реальных доходов граждан);

2) экономический рост лучше оценивать на основе изменения не общей, а удельной величины валового продукта на душу населения страны. Смысл этого состоит в том, что величина валового продукта (после корректировки на инфляцию) делится на число жителей страны. И вот тогда действительно становится ясно: возрос ли «кусочек пирога», который в среднем приходится на каждого жителя страны?

Если возрос, значит, экономический рост обеспечил главный результат — рост уровня жизни граждан страны. Если величина валового продукта в расчете на душу населения сокращается, то уровень благосостояния граждан падает. Значит, в стране либо вообще нет экономического роста, либо темпы роста общей величины валового продукта ниже, чем темпы роста численности населения страны.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Руководствуясь этими принципами, посмотрим, как росла экономика, например, США на протяжении большей части XX в. (1929-1989 гг.) (рис. 16-3).

Как мы видим, на протяжении большей части рассмотренного периода в США происходил рост как абсолютной, так и средней величины валового продукта в расчете на душу населения. Но были периоды (1930-1939, 1946-1960 гг.), когда валовой продукт в расчете на душу населения падал ниже уже достигнутого ранее уровня, т. е. население страны становилось беднее, чем прежде. Обратим также внимание на то, что средняя

величина валового продукта в расчете на душу населения в США росла с 1940 г. медленнее, чем общая величина валового продукта, и это отставание все возрастало (именно об этом свидетельствует увеличение расстояния между кривыми на рис. 16-3).

Возможность именно такого развития событий была предсказана почти 200 лет назад автором одной из первых теорий экономического роста—известным английским ученым-экономистом Томасом Мальтусом.

Его теория утверждала, что средний продукт в расчете на душу населения не только может, но и неизбежно должен расти

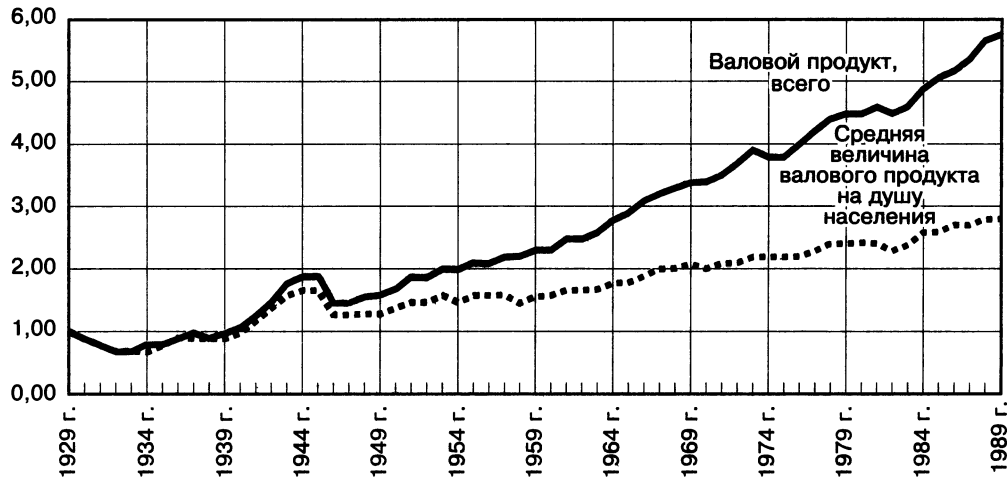


Рис. 16-3.

Экономический рост в США в период 1929—1989 гг.

(общая величина валового продукта и величина валового продукта на душу населения, в неизменных ценах 1982 г., 1929 г. = 1,0). В 2001 г. валовой продукт составил 9,22; на душу населения 4,47 (расчет автора)

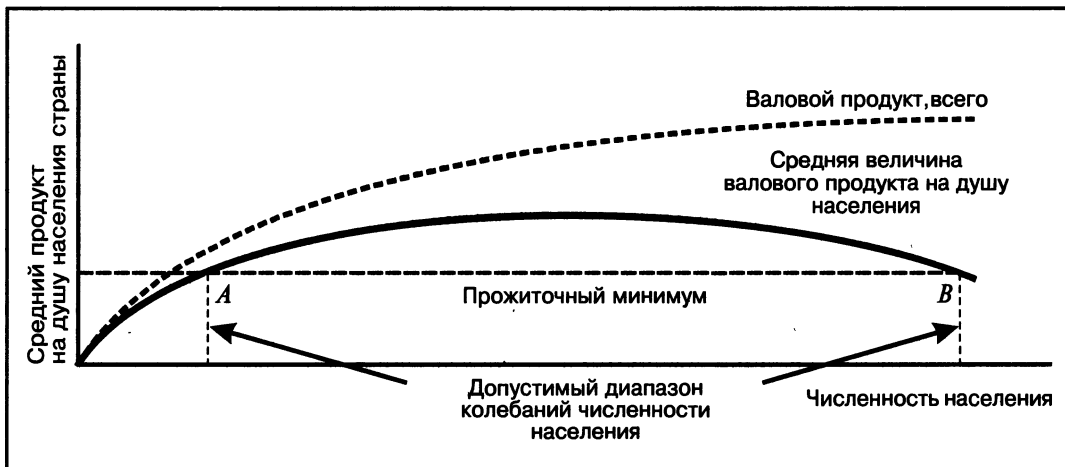
медленнее, чем общий объем валового продукта. Причина тому — убывающая предельная производительность факторов производства, и прежде всего земли. Более того, Мальтус утверждал, что средний продукт в конце концов должен даже начать сокращаться, пока не станет меньше прожиточного минимума. И человечество может справиться с такой закономерностью

только путем ограничения своей численности. Построенная Мальтусом модель экономического роста изображена на рис. 16-4.

Мальтус доказывал, что рост численности населения страны должен происходить не быстрее роста производства в промышленности и увеличения площади сельскохозяйственных угодий. В противном случае увеличение производства жизненных благ

Рис. 16-4.

Модель экономического роста, предложенная Т. Р. Мальтусом



будет отставать от прироста численности тех, кто на эти блага претендует.

Когда средняя величина валового продукта на душу населения окажется ниже прожиточного минимума, люди начнут голодать и болеть, а многие просто умрут. В результате численность населения сократится и средняя величина валового продукта на душу населения снова возрастет, превысив прожиточный минимум. Иными словами, Мальтус пришел к выводу, что экономические процессы в человеческом обществе точно так же должны регулировать численность человечества, как количество пищи регулирует численность видов в живой природе (недаром до сих пор экономическую науку называют «биологией человеческого общества»). Таким образом, по мнению Мальтуса, численность населения неизбежно должна колебаться в пределах «диапазона сытости» (на рис. 16-4 это численность населения между точками *A* и *B*).

Последующим экономистам пришлось немало потрудиться, чтобы доказать возможность более оптимистических вариантов экономического роста. На чем базируются эти варианты?

Прежде всего, оказалось, что тенденции роста численности населения, обнаруженные Мальтусом, не являются непреложным законом. На самом деле по мере повышения благосостояния темпы роста численности начинают падать. Более того, в преуспевающих странах возможно даже сокращение численности населения из-за падения рождаемости. Именно такая ситуация сегодня характерна для многих богатых европейских стран. Здесь рождается так мало детей, что средний возраст населения страны становится все выше и выше, и правительства вынуждены проводить политику поощрения рождаемости и выплачивать большие пособия на каждого ребенка. Например, в Голландии семья с двумя детьми ежемесячно получает пособие в размере примерно 400 долларов (что составляет около 1/3 средней заработной платы).

Падение рождаемости по мере повышения благосостояния — феномен, имеющий два объяснения.

Биологическое объяснение состоит в том, что рост благосостояния обычно сопровождается увеличением продолжительности жизни и падением детской смертности. В этих условиях резко ослабевает действие природных, не осознаваемых человеком механизмов, побуждающих к деторождению.

Экономическое объяснение, предложенное американским ученым Гэри Беккером, состоит в том, что в обществе высокого благосостояния для женщины и семьи в целом слишком высока становится цена выбора решения о рождении ребенка. Эта цена определяется теми немалыми заработками и перспективами собственной карьеры, от которых женщина вынуждена отказываться, желая родить ребенка. И женщины либо решают вообще не рожать, либо ограничиваются одним ребенком (что недостаточно даже для простого воспроизводства населения страны, не говоря уже о расширенном).

Даже в России, где сейчас уровень жизни не особенно высок, в среднем 36% женщин всех возрастов, имеющих детей, родили только одного ребенка. А среди женщин в лучшем детородном возрасте — 25-29 лет — матерей, ограничившихся одним ребенком, больше половины.

Впрочем, и в бедных, развивающихся странах замедлить рост численности населения сейчас тоже стало возможно. В этом помогают современные методы контроля рождаемости, подкрепляемые довольно весомыми мерами со стороны государства (например, в Китае малодетные семьи пользуются большими льготами при получении жилья и других благ, чем многодетные).

Второй причиной, подорвавшей универсальную справедливость теории Мальтуса, стало наличие факторов экономического роста, которые позволяют увеличивать производство благ быстрее, чем повышается численность населения.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Зачем человечеству нужен экономический рост?
2. С помощью какого показателя точнее всего можно оценить темпы экономического роста?
3. Почему развитые страны мира поощряют рождаемость, а беднейшие — стремятся ее ограничить?

§ 55. Факторы ускорения экономического роста

За счет каких именно факторов можно все-таки ускорить экономический рост (и вырваться из ловушки, предсказанной Мальтусом)?

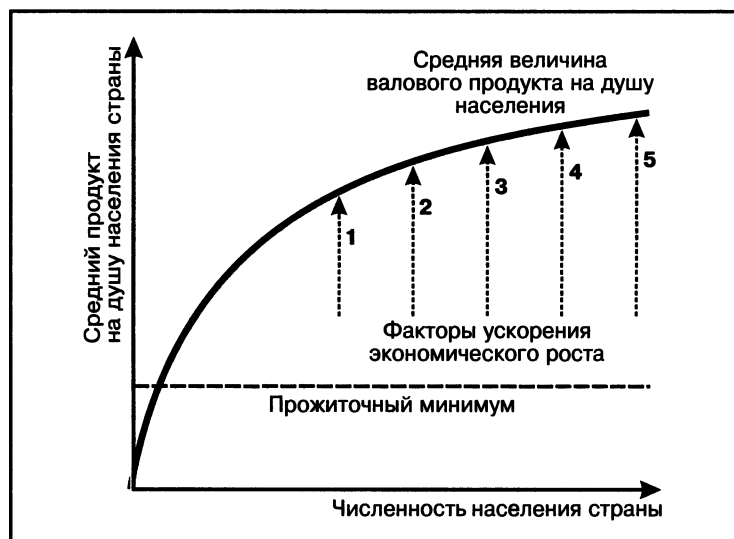
Таких факторов несколько, и схематически они показаны на рис. 16-5. Это:

Капиталовооруженность труда — средняя стоимость физического производственного капитала, приходящаяся на одного занятого в хозяйственной деятельности.

1) *повышение капиталовооруженности труда.* Если в стране есть сбережения и если эти сбережения инвестируются в ее экономику, то можно добиться того, чтобы накопление физического производственного капитала (производственных сооружений и оборудования) происходило быстрее, чем рост численности занятых в хозяйственной деятельности. Этот процесс приводит в итоге к повышению **капиталовооруженности труда**.

Рост капиталовооруженности труда ведет, в свою очередь, к росту производительности труда, а следо-

Рис. 16-5.
Изменение закономерностей экономического роста под влиянием факторов его ускорения
(1 — рост капиталовооруженности труда;
2 — совершенствование технологии производства на основе использования достижений науки и техники;
3 — повышение образовательного уровня работников;
4 — улучшение методов распределения ограниченных ресурсов;
5 — проявление эффекта масштаба производства)



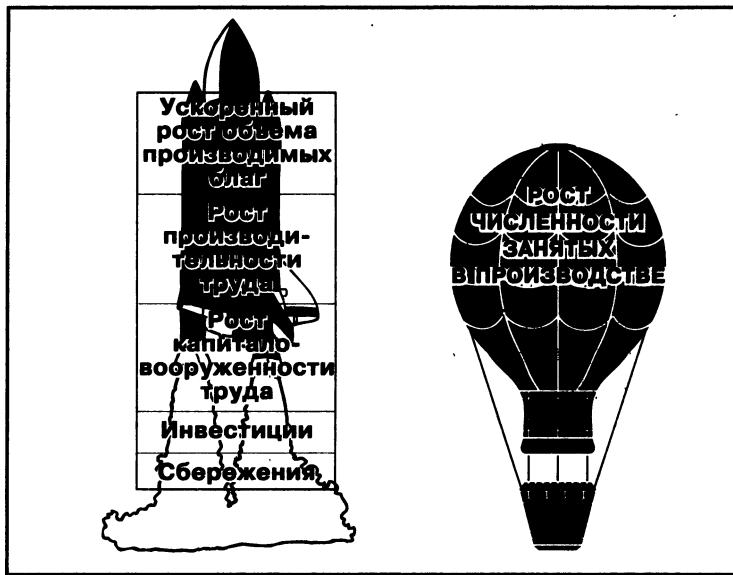


Рис. 16-6.
Роль сбережений
и инвестиций как
факторов ускорения
роста капиталовоору-
женности труда и
объема производства
благ

вательно, к обгоняющему увеличению объема производимых благ по сравнению с числом занятых этим производством людей (рис. 16-6).

Но одно только повышение капиталовооруженности труда не могло бы обеспечить возможностей для устойчивого роста благосостояния граждан на основе экономического роста. Для этого необходимо, чтобы действовали и другие факторы;

2) *прогресс науки и техники.* Двадцатый век стал веком научно-технической революции. И не столько в силу лавинообразного роста научных знаний, сколько в силу их быстрого и массового использования для производства товаров и оказания услуг.

Это массовое использование привело к принципиальному изменению множества технологий и гигантскому увеличению на этой основе производительности труда. Кроме того, научно-технический прогресс открыл возможности для смягчения последствий той ограниченности природных ресурсов, которая некогда стала основой для пессимистичных выводов Т. Мальтуса.

Стоит в этой связи напомнить о событии, которое стало заметной вехой в продолжающемся уже почти два века споре сторонников и противников теории Т. Мальтуса. Речь идет о пари на 1000 долларов между двумя американцами — знаменитым экологом-мальтузианцем Полом Р. Эрлихом и экономистом Джулианом Л. Саймоном, противником теории Мальтуса. Пари было заключено ни много ни мало на 10 лет, а в качестве критерия для оценки сбываемости про-

гнозов Мальтуса спорщики приняли цены на 5 металлов: медь, никель, олово, вольфрам и хром.

При этом логика спора была такова: если теория Мальтуса справедлива, как утверждал Эрлих, то за 10 лет в силу непрерывного роста народонаселения Земли и истощения запасов полезных ископаемых цены на избранные для пари металлы должны повыситься. Здесь действовала на первый взгляд неоспоримая экономическая логика: раз предложение сокращается, а спрос растет в силу увеличивающейся численности жителей планеты, то цены обязаны подняться.

Саймон же утверждал, что изобретательность человека и ее детище — научно-технический прогресс — могут компенсировать любой рост численности населения планеты и обеспечить ее жителям все более высокий уровень жизни. И он оказался прав: несмотря на рост численности населения Земли за 10 лет спора на 800 млн человек, цены на все пять металлов упали;

3) *повышение образовательного уровня работников.* «Образованный работник — лучший работник». Эта истина стала особенно очевидной в XX в., когда главным двигателем повышения производительности оказывается освоение достижений научно-технического прогресса. Работа на новом, более производительном оборудовании, а также быстрое овладение навыками изготовления новых видов продукции потребовали не просто профессиональной квалификации, но и повышения уровня образованности работников.

Поэтому в XX веке в экономическую науку вошло понятие **человеческий капитал**, инвестиции в увеличение которого часто дают большее ускорение экономического роста, чем инвестиции в физический капитал;

4) *улучшение методов распределения ограниченных ресурсов.* Страна не может быстро увеличить объем имеющихся в ее распоряжении ресурсов производства, таких, как численность квалифицированных работников, площадь пригодных для использования земель или природные богатства (порой это невозможно и в долгосрочной перспективе). Но использовать эти ограниченные ресурсы можно лучше или хуже.

Это зависит от применяемых в данной стране методов распределения таких ресурсов между различными отраслями и видами производств. Именно в организации подобного распределения состоит главная задача различных экономических механизмов. Поэтому совершенствование экономических механизмов играет очень большую роль в том, каких темпов экономического роста стране удастся добиться.

Человеческий капитал — знания и умения людей, накопленные ими благодаря предыдущему обучению и опыту.

Таблица 16-1

СОПОСТАВЛЕНИЕ ИТОГОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СССР
С РЕЗУЛЬТАТАМИ, ДОСТИГНУТЫМИ ДРУГИМИ СТРАНАМИ
(1983 г., по данным зарубежных источников)

Страна	Реальный ВВП на душу населения (долл.)	Реальные темпы роста ВВП в год за 1975-1983 гг. (%)	Военные расходы в % от ВВП	Производство электроэнергии на душу населения за год (кВт)	Производство стали на душу населения за год (млн т)	Число жителей в расчете на 1 легкой автомобиль	Производство мяса на душу населения за год (фунты)	Число телевизоров на 100 человек	Расходы на образование в % от ВВП	Число умерших новорожденных на 1000 родов	Среднегодовой темп роста численности населения за 1970-1985 гг. (%)
США	13 492	2,61	6,6	923	0,32	1,8	157,6	790	6,8	11	0,95
Япония	9149	4,45	0,9	4990	0,81	4,5	34,8	556	5,7	8	0,90
ФРГ	8800	1,76	5,8	6287	0,43	5,5	219,7	358	5,5	11	-0,15
СССР	6490	2,29	14,1	5074	0,55	26,0	99,8	70	6,6	118	0,90

Часто эта роль даже важнее богатства страны природными ресурсами. Например, СССР, обладая огромными природными ресурсами, гигантской промышленностью и высококвалифицированными работниками самых различных профессий, так и не смог обеспечить высокий уровень благосостояния своих граждан. Стране не удалось решить даже самую простую задачу — накормить свое население за счет продукции собственного сельского хозяйства (табл. 16-1).

Как можно увидеть из данных табл. 16-1, в 1983 г. — в канун перестройки — СССР имел реальный ВВП на душу населения в 2,08 раза меньше, чем в США. При этом жители СССР были обеспечены меньше, чем американцы, легковыми автомобилями — в 14,4 раза, телевизорами — в 11,3 и мясом — в 1,6. Детская смертность в нашей стране была выше, чем в США, в 10,7 раза (а по сравнению с Японией — даже в 14,7 раза). В то же время СССР по производству электроэнергии уступал США лишь на 49%, но зато производил стали в расчете на душу населения в 1,72 раза и тратил на оборону в 2,14 раза больше, чем США.

Иными словами, на производство конечных благ тратилось слишком много ресурсов, т. е. экономика страны была технически неэффективной и притом непосильно для народа милитаризованной.

Причина столь невеселых итогов экономического роста нашей страны в XX в. состояла в том, что в Советском государстве были полностью разрушены рыночные механизмы распределения ограниченных ресурсов. А эти механизмы — при всех их несовершенствах — пока лучшее, что смог создать человеческий разум. Придуманные на замену им механизмы планового управления экономикой решали задачу распределения ресурсов куда хуже. И это стало главной причиной все более заметного падения темпов экономического роста СССР во второй половине века, когда ослабли импульсы подъема, рожденные индустриализацией и урбанизацией 20—30-х годов;

5) *проявление эффекта увеличения масштабов производства.* Увеличение масштабов производства (на основе организации массового выпуска продукции) дает возможность экономить ресурсы и наращивать выпуск продукции быстрее, чем растут объемы некоторых из используемых для этого ресурсов.

Например, в большом цехе крупного завода можно поставить такое мощное оборудование, какое не влезет в цеха Маленького предприятия. И тогда на один метр площади цеха завода-гиганта будет приходиться больше готовой продукции, чем на малых предприятиях. А значит, создание большого завода позволит увеличить выпуск продукции в большей мере, чем можно было бы сделать, организовав несколько мелких предприятий с той же общей площадью цехов. Поэтому создание крупных производств стало важным источником ускорения экономического роста. Однако важно, чтобы масштабы производства не стали слишком велики, рождая монополизм, который, напротив, является тормозом экономического роста.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Чтобы оценить влияние перечисленных выше факторов на темпы экономического роста, воспользуемся данными известного американского экономиста Эдварда Денисона. Он сумел разложить общий экономический рост США за период 1929-1982 гг. по факторам. Полученные им результаты показаны на рис. 16-7.

Как видно на рис. 16-7, наибольший вклад в экономический рост США в XX в. внесли два фактора: увеличение числа занятых и использование новых научно-технических знаний.

Первый из этих факторов относится к числу факторов экстенсивного роста, а второй — к факторам интенсивного роста.

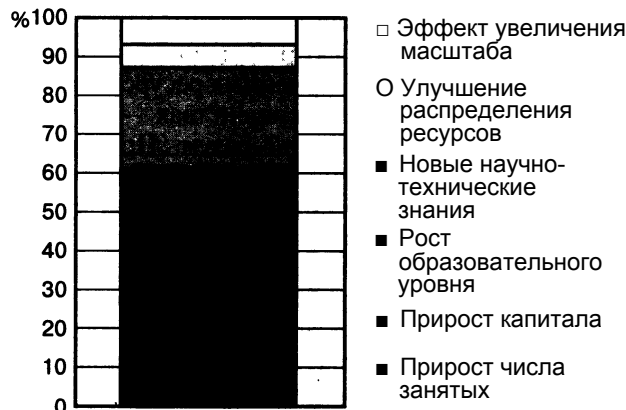


Рис. 16-7.
Роль различных факторов в общем экономическом росте США в 1929—1982 гг.

Экстенсивный рост — увеличение производственных возможностей страны за счет расширения масштабов использования ресурсов.

Интенсивный рост — увеличение производственных возможностей страны за счет более рационального использования того же, что и прежде, объема ресурсов.

Нетрудно понять, что чем в большей мере экономический рост в стране носит характер интенсивного, тем менее ей страшны прогнозы Мальтуса. Например,

если мы посмотрим с этой точки зрения на приведенные выше данные о факторах экономического роста в США, то обнаружим, что за счет интенсивных факторов этот рост был обеспечен более чем наполовину. Поэтому даже если в США прекратится увеличение числа занятых и почти не будет расширяться объем капитала фирм, экономический рост здесь не остановится.

Анализ такого рода данных имеет большое значение и для нашей страны. Сегодня в России уже нельзя делать ставку на экстенсивный рост — эти возможности мы исчерпали в основном в 30-50-х годах, когда в огромных масштабах проводились индустриализация и урбанизация.

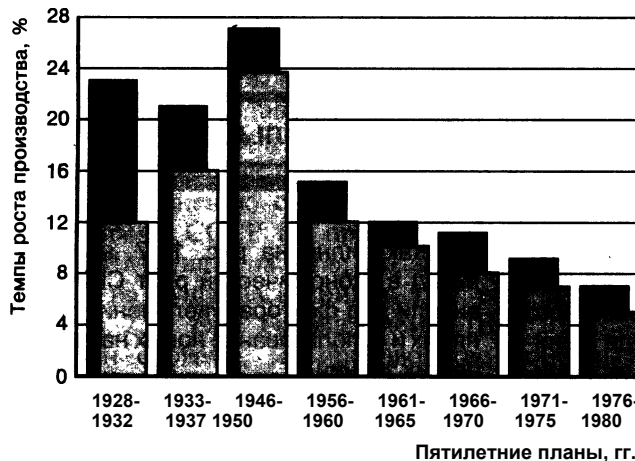


Рис. 16-8.
Соотношение плановых и фактических темпов роста экономики СССР. Столбцы на заднем плане этого графика показывают те среднегодовые темпы, которыми экономика СССР должна была расти в соответствии с очередным пятилетним планом, а на переднем плане — те, какими экономика росла фактически

Последний импульс экстенсивного роста наша страна получила в 60-70-х годах при разработке новых огромных месторождений нефти и газа. Но когда возможности экстенсивного роста были исчерпаны, а факторы интенсивного роста действовать не начали, темпы роста в нашей стране начали неуклонно падать (рис. 16-8).

Сегодня наша страна может достичь высоких темпов экономического роста

только за счет интенсивных факторов. Для этого необходимо:

- 1) ускоренно создавать современные экономические механизмы рыночного типа, чтобы улучшить распределение ограниченных ресурсов России;
- 2) обновить оборудование для повышения эффективности технологий;
- 3) сохранить научно-технический потенциал страны и систему образования, чтобы не сократился человеческий капитал.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы основные факторы ускорения экономического роста?
2. Почему роль инвестиций в человеческий капитал растет по мере ускорения технического прогресса и падения рождаемости?
3. Какое влияние на экономический рост оказывают недоверие россиян к финансовым посредникам и стремление держать сбережения в наличных деньгах и иностранной валюте?

§ 56. Экономическое развитие

Экономическое развитие — сочетание экономического роста и качественных изменений в условиях и организации хозяйственной жизни страны.

Понятие «экономический рост» обычно используется для описания положения дел в экономиках наиболее богатых стран мира (т. е. стран с наивысшими уровнями валового продукта на душу населения).

Для описания ситуации в остальных странах, где на душу населения приходится куда меньшая величина валового продукта и, значит, уровень жизни намного ниже, чаще применяется понятие **экономическое развитие**.

Причина, по которой экономическая наука ввела для обозначения процессов в менее богатых странах мира термин «развитие», состоит в том, что эти страны вынуждены решать в период роста несколько иные задачи, чем богатейшие страны мира.

Как правило, эти задачи состоят в следующем:

- 1) создание промышленности (индустриализация);
- 2) развитие городов и переселение в них значительной части сельского населения (урбанизация);
- 3) повышение культурного и образовательного уровня населения;
- 4) строительство экономической инфраструктуры (транспортных сооружений, прокладка сетей связи, строительство автодорог и портов, газификация, электрификация и т. п.);

- 5) развитие хозяйственных механизмов страны;
- 6) формирование хорошо образованного и состоятельного среднего класса в лице предпринимателей;
- 7) обеспечение хорошо функционирующей системы правовой защиты бизнеса (в первую очередь обеспечение обязательности выполнения хозяйственных договоров и неизбежности строгого наказания за их нарушение).

Иными словами, суть экономического развития состоит в модернизации всех аспектов хозяйственной жизни страны, т. е. в перенесении на свою почву самых совершенных способов организации производства и бизнеса, созданных в наиболее развитых странах мира.

В XX в. мировым сообществом были созданы специальные международные организации, которые помогают развивающимся странам в проведении модернизации. К ним, прежде всего, относятся организации, созданные при ООН: Мировой банк, ЮНИДО (Организация ООН по промышленному развитию), а также Европейский банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд и другие. Они помогают развивающимся странам и консультациями, и денежными средствами в форме кредитов, предоставляемых на особо льготных условиях.

Но международная помощь может принести пользу лишь той стране, которая сама активно создает условия для своего развития. Если при этом она успешно решает перечисленные выше, задачи, то ее экономика получает возможность не просто производить больше благ, но делать это с повышенной эффективностью, а также осваивать выпуск более совершенных и качественных изделий. Максимально упрощенно одно из важнейших проявлений процесса экономического роста можно

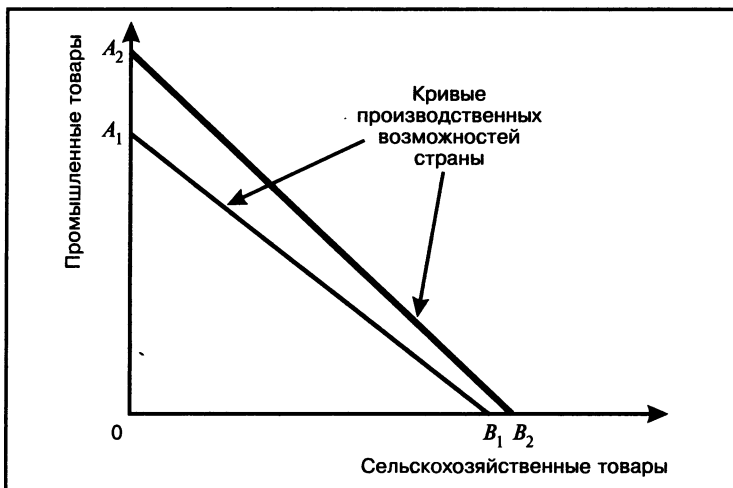


Рис. 16-9.
Результаты
экономического
развития

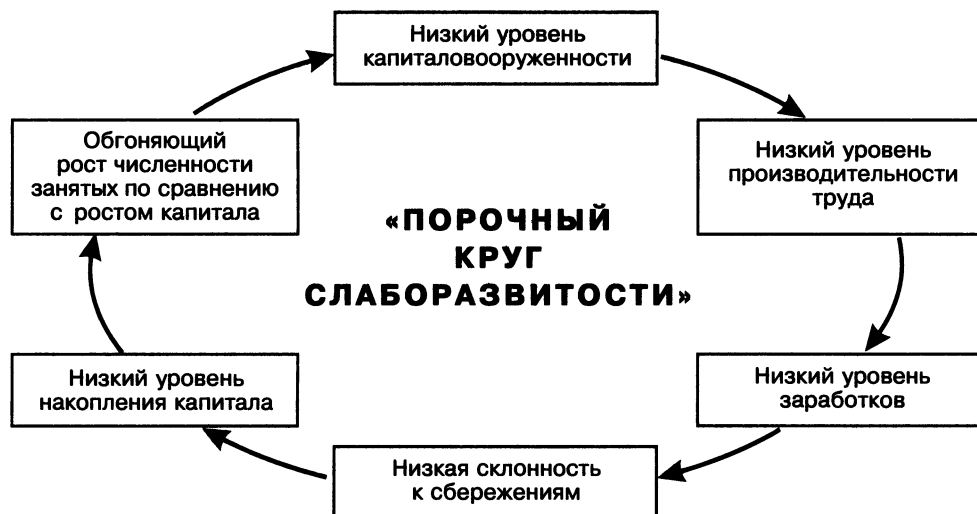
представить как изменение самой формы кривой производственных возможностей (рис. 16-9).

Что касается экономики России, то первые три из перечисленных выше проблем обеспечения экономического развития в нашей стране уже решены. Практически завершен процесс урбанизации: доля городского населения в 1995 г. составила 73%, что соответствует уровню США и других промышленно высокоразвитых стран мира (в слаборазвитых странах в городах живет лишь 30% населения). То же самое можно сказать об индустриализации (вспомним, что по доле промышленности в валовом продукте Россия находится на первом месте в мире). Существует огромная сеть образовательных учреждений.

Но четыре остальные предпосылки экономического развития в нашей стране обеспечены куда хуже:

- *экономическая инфраструктура развита крайне слабо*. Российские автодороги находятся в плачевном состоянии, железнодорожная сеть страны устарела и развита недостаточно. Многие населенные пункты не газифицированы, а очередь на установку телефона длится годами даже в ближнем Подмосковье. После распада СССР Россия лишилась многих морских портов, что напрямую тормозит развитие внешнеторговых операций;
- *хозяйственные механизмы рыночного типа находятся еще в самой начальной стадии развития* и пока совершенно не способны формировать процессы на макроэкономическом уровне (это можно сказать и о банках, и о фондовом рынке, и о системе торговли, и о страховании);
- *крайне узок пока класс предпринимателей*, обладающих не только способностями и отвагой для ведения собственного бизнеса, но и знаниями о том, как это делать наиболее рационально, а также стартовым капиталом для создания собственной фирмы;
- *чрезвычайно плохо работает система правовой защиты бизнеса*: и от рэкета, и от необязательности партнеров по сделке. Отстоять свои интересы в суде или в арбитраже российскому бизнесмену пока крайне трудно.

Решение этих проблем происходит в нашей стране очень медленно. Между тем мы начинаем терять даже те предпосылки экономического развития, которыми обладали раньше: разрушаются промышленность и объекты инфраструктуры, начинает деградировать система образования, подготовки кадров и наука. Наша страна все отчетливее начинает вращаться в «порочном круге слаборазвитости».



На рис. 16-10 этот круг показан так, как он функционирует в экономиках многих слаборазвитых стран. Разрывать его обычно удается только с помощью иностранных инвестиций, поскольку в самой стране денег на это просто нет.

Для нашей страны вид этого круга пока несколько иной (рис. 16-11), поскольку склонность к сбережениям высока, но деньги в производство инвестируются в крайне незначительных размерах. Хотя капиталовооруженность в России была ранее высока, но из-за того, что инвестиций в обновление промышленности не делалось уже давно, оборудование устарело и его приходится выводить из эксплуатации, чтобы избежать аварий и человеческих жертв.

Мы еще можем вырваться из «порочного круга слаборазвитости», если сумеем убедить собственных граждан и иностранных владельцев сбережений (инвесторов) вкладывать деньги в экономику России.

Для этого России необходимо:

- 1) иметь стабильное руководство страны и устойчивую долгосрочную экономическую политику, понятную большинству населения;
- 2) укрепить правопорядок и обеспечить защиту прав частной собственности, в том числе гарантировать права инвесторов и максимально защитить их от опасности вложения средств в мошеннические фирмы;
- 3) стимулировать спрос на внутреннем рынке и помогать отечественным фирмам в проникновении на мировые рынки.

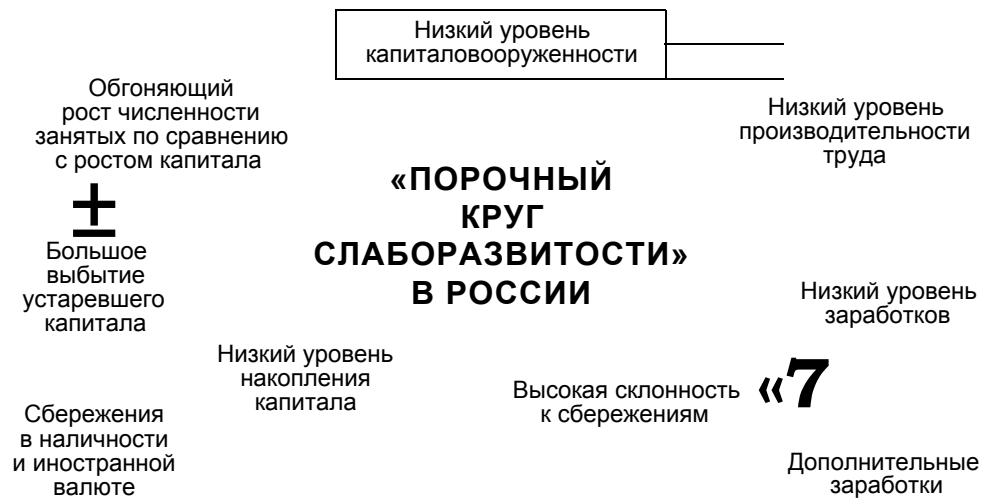


Рис. 16-11. Но даже при полном выполнении всех этих условий «Порочный круг» восстановления устойчивого экономического развития (россТ^кий^ваР^т) России будет делом непростым и небыстрым.

Реформы, проводившиеся в стране с начала 90-х годов, перевели кризис устаревшей, низкоэффективной экономики страны из скрытой формы в явную. Либерализация цен в монополизированной экономике вызвала их скачкообразный рост и высокий уровень инфляции в стране. Открытие внутреннего рынка для импортных товаров сделало очевидной неконкурентоспособность многих видов отечественной продукции. И наконец, сокращение платежеспособного спроса как со стороны населения, так и со стороны предприятий привело к спаду производства, продолжавшемуся до самого конца 1998 г. (к этому моменту, например, российская промышленность, по данным официальной статистики, потеряла почти половину своего объема, который она имела в 1990 г.).

Чтобы сохранить Россию как промышленную державу, фирмы которой производят конкурентоспособную продукцию, нам предстоит изменить всю структуру отечественной экономики.

Сегодня нельзя говорить об экономическом росте в России после спада, происходившего на протяжении первой половины 90-х годов, просто как о возврате к ранее сложившейся кривой производственных возможностей: сама система и ее производственные возможности были ориентированы на совершенно иную систему спросов, в частности на гипертрофированное

(по отношению к возможностям и реальным нуждам страны) производство военной продукции.

Разобравшись в том, что такое экономический рост, мы можем теперь сформулировать еще один рецепт экономического благоразумия.

Рецепт шестнадцатый.

Правительство любой страны должно заботиться о поддержании хороших условий для быстрого (лучше не больше чем на 7—10% в год) и устойчивого экономического роста, потому что только на этой основе в стране можно повышать благосостояние граждан и создавать условия для роста экономики и благосостояния в будущем.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Чем экономическое развитие отличается от экономического роста и по отношению к каким странам обычно употребляется понятие «развитие»?
2. Какие предпосылки экономического развития в России наиболее слабы?
3. Как России избежать попадания в «порочный круг слаборазвитости»?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Понятие экономического роста. Для обеспечения все более полного удовлетворения потребностей людей каждой стране приходится добиваться устойчивого увеличения своих производственных возможностей. Этот процесс называется экономическим ростом. Наиболее точным измерителем экономического роста является изменение величины валового национального продукта в расчете на душу населения страны, т. е. средний продукт на одного жителя. Если общая производительность хозяйства страны растет медленнее, чем численность ее населения, средний продукт будет падать и в худшем варианте это приведет к нищете и голоду, а затем и к вымиранию части нации. Спасти человечество от такой беды помогает ускорение экономического роста, а также регулирование рождаемости.

Факторы ускорения экономического роста. Ускорение экономического роста может быть достигнуто прежде всего за счет увеличения масштабов использования ресурсов производства. Это называется экстенсивным ростом. Особенно большие возможности для ускорения роста открывает использование таких факторов, как повышение капиталовооруженности труда; совершен-

*ствова*ние технологии производства на основе достижений науки и техники; улучшение экономических механизмов, способствующих распределению ограниченных ресурсов; повышение уровня образованности работников и т. п. Эти факторы обеспечивают интенсивный рост, значение которого со временем все повышается. Именно благодаря интенсивному росту можно избежать угрозы голода, порождаемой ростом численности населения и убывающей предельной производительностью факторов производства.

Экономическое развитие. В странах, которые не относятся к числу мировых лидеров по уровню производительности экономики, измеренному величиной ВВП на душу населения, для обеспечения экономического роста приходится решать ряд специфических задач. Для этих стран правильнее говорить не об экономическом росте, а об экономическом развитии. В это понятие, кроме собственно увеличения возможности устойчиво производить больше благ, входит также решение задач индустриализации, урбанизации, обеспечения всеобщего образования и воспитания собственных интеллектуальных кадров, строительства экономической инфраструктуры, а также развития рыночных механизмов и создания хороших условий для деятельности отечественных предпринимателей. Некоторые из этих задач необходимо решить и России, чтобы обеспечить себе стабильный экономический рост и не попасть в «порочный круг слаборазвитости», когда бедность населения не позволяет собрать средства на развитие экономики, а слаборазвитая экономика не в силах повысить доходы населения страны.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

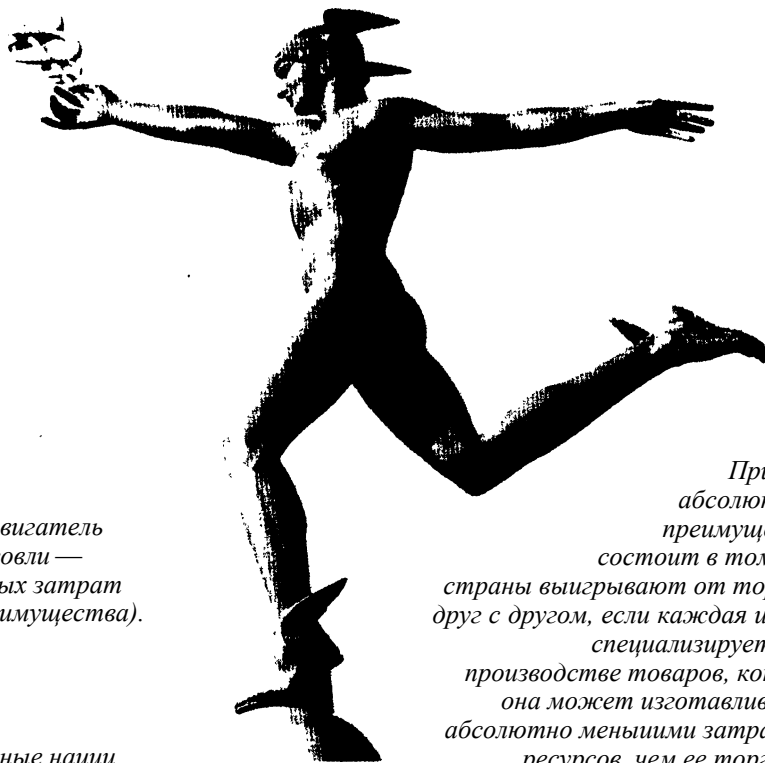
1. Что можно сказать об экономике страны, если разница между темпами роста общей величины ВВП и средней величины ВВП на душу населения увеличивается быстрее, чем растет численность населения этой страны?
2. Почему для России сегодня практически единственным возможным вариантом стал интенсивный экономический рост?
3. На протяжении 30—50-х годов СССР не сталкивался с проблемой замедления экономического роста или спадом производства. В силу каких причин это происходило?

ГЛАВА СЕМНАДЦАТАЯ

Организация международной торговли

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ГЛАВЕ:

1. ЗАЧЕМ СТРАНЫ ТОРГУЮТ
ДРУГ С ДРУГОМ?
2. ЧТО ПОРОЖДАЕТ
ПРОТЕКЦИОНИЗМ?
3. ДЛЯ ЧЕГО НУЖЕН ВАЛЮТНЫЙ
РЫНОК?
4. С КЕМ И ЧЕМ ТОРГУЕТ РОССИЯ?



Давид Рикардо обнаружил главный двигатель международной торговли — принцип сравнительных затрат (относительного преимущества). Он предсказал, что эта торговля, будучи выгодной всем ее участникам, сплотит цивилизованные нации в одну всемирную общину.

Принцип абсолютного преимущества состоит в том, что страны выигрывают от торговли друг с другом, если каждая из них специализируется на производстве товаров, которые она может изготавливать с абсолютно меньшими затратами ресурсов, чем ее торговые партнер.

Единственная прямая выгода от
внешней торговли состоит в импорте.

*Джон Стюарт Милль,
английский философ и экономист*

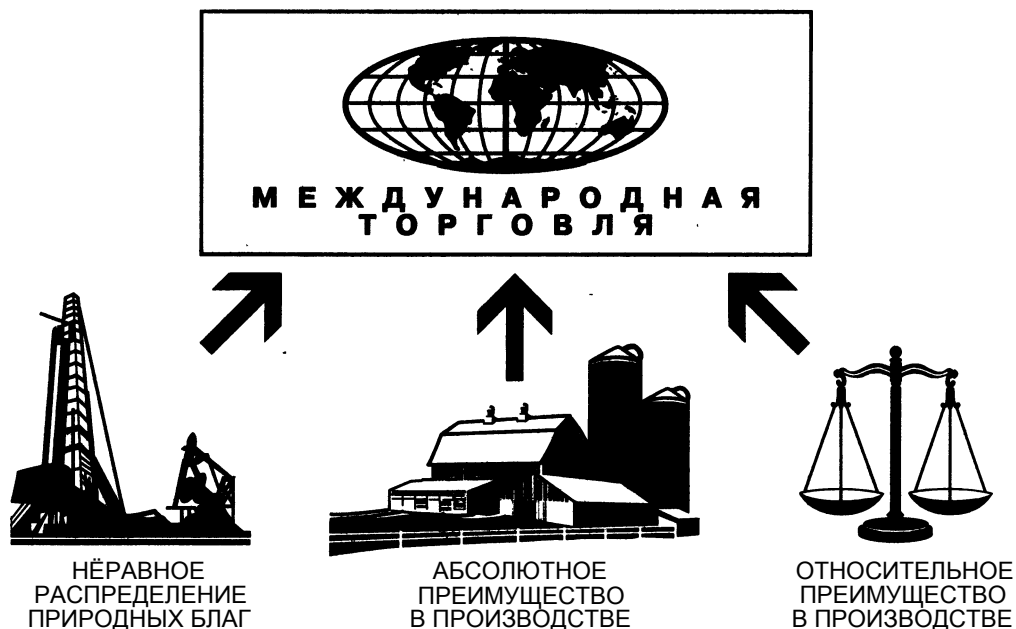
§ 57. Причины возникновения международной торговли

Мы уже упоминали о том, что международная торговля — древнейший вид экономической деятельности.

После долгих исследований ученые-экономисты смогли выделить три основные причины существования международной торговли. Символически они показаны на рис. 17-1, и далее мы обсудим каждую из них более подробно.

Неравное распределение природных ресурсов (благ).

Рис. 17-1. Самая первая из причин возникновения международной торговли задана самой природой: она состоит в неравном распределении природных ресурсов.



сов между различными странами и народами. Если в одной стране есть месторождения нефти, а в другой — хрома, то для того, чтобы в обеих странах детали для автомобилей могли изготавливаться из хромированных сталей, а на автозаправочных станциях был бензин, эти страны должны торговать друг с другом, меняя нефть на хром. Именно по этой модели Россия вывозит за рубеж нефть и черную икру, а ввозит бананы и ананасы.

Но эта логика не объясняет, почему страны торгуют и товарами, каждый из которых они могут производить сами. Например, американцы покупают (импортируют) японские автомобили и телевизоры, хотя у них у самих мощная автомобильная и телевизионная промышленность.

Согласно статистике, автомобили составляют 21% американского импорта и 11% американского экспорта. Какой же смысл ввозить зарубежные автомобили, чтобы рассчитываться за их покупку продажей отечественных автомобилей (вполне пристойного качества) иностранцам?

Принцип абсолютного преимущества. В поисках ответа на этот вопрос экономическая наука сначала обратила внимание на абсолютные различия в затратах на производство одинаковых продуктов.

Сравним, например, затраты на производство льна и сахарной свеклы в России и на Украине. Из-за различий в почвенно-климатических условиях выращивание льна на Украине обеспечивает куда меньший урожай с 1 га, чем в России, где, напротив, ниже урожайность сахарной свеклы (не хватает тепла). Если эти страны будут специализироваться каждая на своем, а потом обменяются плодами своих трудов, то оба народа выиграют. Они используют свои пашни наиболее эффективным образом.

Вот почему еще в рамках СССР Россия специализировалась на выращивании льна, поставляя на Украину льняные ткани, а сахар получала с Украины, где его производили из выращенной на здешних полях свеклы.

На языке экономистов такая основа международной специализации производства и торговли называется **принципом абсолютного преимущества**.

Специализация на основе принципа абсолютного преимущества ведет к тому, что человечество в целом достигает наивысшей эффективности использования ресурсов Земли. Возникающее в итоге мировое хозяйство обеспечивает производство каждого вида товаров той

Импорт — ввоз товаров в страну из-за границы.

Экспорт — вывоз товаров или капиталов за границу.

Принцип абсолютного преимущества: страны выигрывают от торговли друг с другом, если каждая из них специализируется на производстве товаров, которые она может изготавливать с абсолютно меньшими затратами ресурсов, чем ее торговые партнеры.

Принцип относительного преимущества — каждой стране выгоднее экспортировать те товары, для которых цены выбора у нее относительно ниже, чем в других странах.

страной, где на это тратится наименьшее количество ресурсов. Поэтому развитие международной торговли имеет столь важное значение для всех стран планеты и ему уделяется столь большое внимание как правительствами, так и международными организациями.

Принцип относительного преимущества. Понять логику международной торговли, зная только о неравном распределении природных благ и сути принципа абсолютного преимущества, все же невозможно.

Это стало ясно для экономической науки уже в начале XIX в., когда во многих странах завершился процесс первичной индустриализации. Ряд стран при этом оказался в числе лидеров, и у них абсолютные затраты на производство продукции самых различных отраслей стали ниже, чем в менее развитых странах. Если бы международная торговля в этих условиях развивалась на основе только принципа абсолютного преимущества, то страны-лидеры должны были бы перестать приобретать товары у менее развитых стран, а этого не случилось.

Следующий шаг к пониманию тайн международной торговли был сделан великим английским ученым-экономистом Давидом Рикардо (1772—1823). Он сумел увидеть в развитии внешней торговли влияние еще одного принципа — **принципа относительного преимущества.**

Любой участник внешнеторговых сделок способен изложить этот принцип очень просто: выгодно экспортировать те отечественные товары, на выручку от продажи которых можно за рубежом купить больше других товаров местного производства, чем аналогичных товаров на отечественном рынке.

Эту логику прекрасно изучили сейчас бесчисленные российские «челноки» — мелкие торговцы, заполнившие в последние годы рынки Турции, Китая, арабских стран, Италии и Греции.

Они везут за рубеж водку, икру, изделия из металла. Продаю их там, а на вырученные деньги покупают те товары местного производства (кожаную одежду, обувь, косметику, пищевые товары), которые при продаже по сложившимся в России ценам принесут им в итоге сумму большую, чем было потрачено в России на покупку увезенных за рубеж товаров.

Точно так же строят свою коммерческую практику и огромные внешнеторговые фирмы. Все они руководствуются в своей деятельности принципом относительного преимущества. Эта логика внешней

торговли немедленно сказывается на внутриэкономической жизни. Интересы купцов побуждают каждую страну искать такую специализацию своей экономики, которая позволит ей:

1) наиболее рационально использовать имеющиеся у нее ресурсы;

2) добиться наивысшего уровня благосостояния своих граждан с помощью операций экспорта и импорта.

Процесс такой специализации создает основы не только для развития мирового рынка, но и для *международного разделения и кооперации труда*, т. е. организации совместной деятельности фирм различных стран при создании определенных видов конечных благ. О том, насколько глубоко может быть международное разделение труда, можно судить на следующем примере.

Житель США, покупая у американской компании «Дженерал Моторе» произведенный ею автомобиль «Понтиак», на самом деле совершает международную сделку. Он платит за эту машину 10 тыс. долл., которые распределяются следующим образом:

3000 долл. идут Южной Корее, рабочие которой осуществляли простые и трудоемкие сборочные операции;

1850 долл. идут Японии за купленные у нее моторы, ведущие мосты, электронные устройства;

700 долл. получает Германия за конструирование этой машины;

450 долл. перечисляются фирмам Тайваня, Сингапура и Гонконга за изготовление мелких деталей;

250 долл. уходят на счета английских фирм за организацию рекламы и сбыта автомобилей;

50 долл. стоят услуги фирм Ирландии и Барбадоса, занимавшихся обработкой данных.

Итого — примерно 6 тыс. долл. достается гражданам других стран.

На долю граждан США — управляющих и акционеров «Дженерал моторе», адвокатов и банкиров, обслуживающих фирму, других участников производства этого «американского автомобиля» — приходится лишь около 4 тыс. долл.

Международная торговля, если она основана на принципе сравнительного преимущества и не встречает на своем пути никаких препятствий, оказывается выгодной для всех ее участников.

Эта выгода состоит, прежде всего, в том, что при одном и том же объеме имеющихся у них производственных ресурсов торгующие страны получают воз-

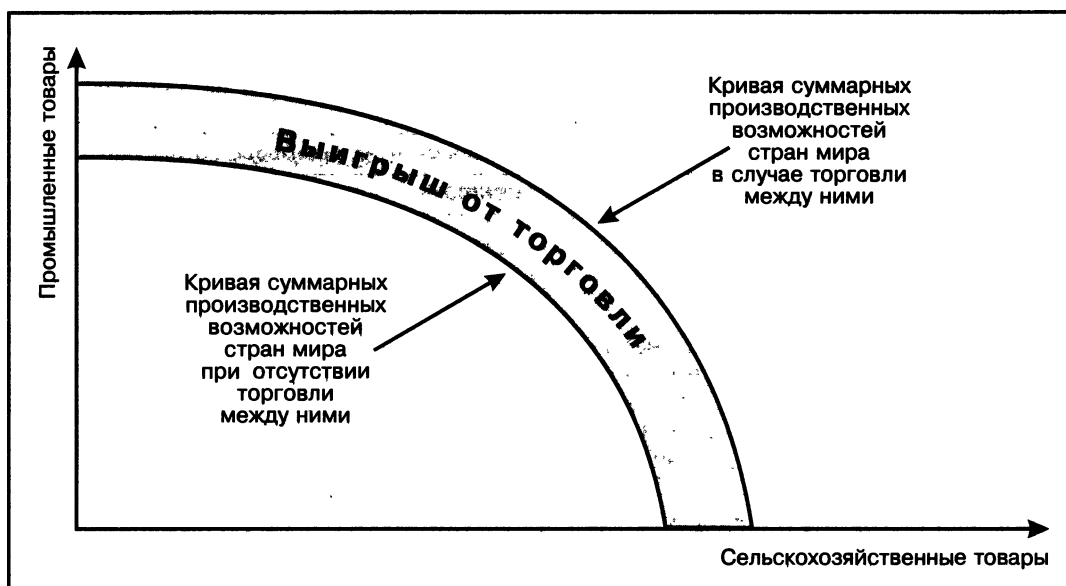


Рис. 17-2.
Влияние международной торговли на производственные возможности торгующих стран

возможность производить благ больше, чем в условиях изоляции от мирового рынка. Иными словами, международная торговля приводит к расширению производственных возможностей человечества (рис. 17-2).

Для тех, кто хочет знать больше

Чтобы понять смысл принципа относительного преимущества, изменим условия примера с торговлей между Россией и Украиной. Допустим, что украинские предприятия производят цемент и стекло с большими затратами всех производственных ресурсов, чем российские. Значит ли это, что российским фирмам нет смысла заключать сделки с украинскими коллегами?

Для ответа на этот вопрос нужно подсчитать, НАСКОЛЬКО велико преимущество российских предприятий перед украинскими с точки зрения суммарных затрат на производство каждого продукта.

Предположим, что российские и украинские предприятия используют одни и те же технологии изготовления цемента и стекла и потому затраты сырья и энергии на предприятиях обеих стран одинаковы. Но на российских предприятиях стоят более но-

вые установки, и потому здесь выше производительность труда. Связанные с этим различия в затратах труда (рабочего времени) на производство единицы продукции показаны в табл. 17-1.

Если взглянуть на эту ситуацию на основе принципа абсолютного преимущества, то лучше бы производить и цемент, и стекло только в России.

Но может, все же есть основания организовать производство товаров на Украине таким образом, чтобы выиграли и украинская, и российская экономики?

Да, говорит нам Давид Рикардо из XIX в., это сделать можно. Необходимо только, чтобы каждая из этих стран специализировалась на производстве того продукта, в изготовлении которого у нее относительное преимущество выше.

Т а б л и ц а 17-1

ЗАТРАТЫ ТРУДА
на производство 1 т цемента и 1 кв. метра стекла в России и на Украине

Страна	Затраты времени на производство (часов)	
	1 т цемента	1 кв. м стекла
Россия	1	1
Украина	2	4

Для определения такой рациональной модели специализации проведем несложные расчеты. Допустим, нам нужно увеличить суммарное производство стекла в обеих странах на 1 кв. м, но все рабочие обеих стран уже заняты в производстве (безработицы нет). В этих условиях разумнее всего (исходя из принципа абсолютного преимущества), чтобы Россия увеличила производство стекла, скажем, на 3 кв. м, а Украина снизила на 2 кв. м. В итоге общее производство стекла, как мы и хотели, возрастет на 1 кв. м.

А что при этом произойдет с затратами и ресурсами рабочего времени?

Увеличение производства стекла на 3 кв. м потребовало от России дополнительного расхода 3 часов рабочего времени. Если эти ресурсы рабочего времени были получены за счет цементного производства (например, рабочие цементного завода перешли на стекольный завод), то это приведет к сокращению производства цемента на 3 т.

Посмотрим теперь на Украину. Здесь сокращение производства стекла на 2 кв. м привело к высвобождению 8 часов рабочего времени. Но если это время использовать на украинских цементных заводах, то выпуск цемента здесь можно будет увеличить на 4 т (напомним, что в России производство цемента упало на 3 т).

Подведем итог нашему экономическому эксперименту. Сориентировав российскую экономику на увеличение производства стекла, а украинскую — на увеличение производства цемента, мы получили любопытный результат. Он состоит в том, что при одной и той же величине ресурсов (в данном случае трудовых) суммарное производство каждого из продуктов в обеих странах возросло:

— Россия стала производить настолько больше стекла, что это на 1 кв. м превысило сокращение производства стекла на Украине:

— Украина стала производить настолько больше цемента, что это на 1 т превысило сокращение производства цемента в России.

Теперь осталось только организовать торговлю между этими странами, и обе они выиграют, получив больше и цемента, и стекла.

Ключом к столь успешной специализации стала как раз идея относительного преимущества. Выразим ее количественно.

Россия имеет относительное преимущество перед Украиной в производстве стекла. Действительно, увеличение его выпуска на 1 кв. м требует сокращения производства цемента только на 1 т, тогда как для украинской промышленности увеличение выпуска стекла на 1 кв. м возможно только ценой сокращения производства цемента на 2 т (время производства 1 кв. м стекла = времени производства 2 т цемента).

Украина имеет относительное преимущество перед Россией в производстве цемента. Увеличение его выпуска на 1 т требует сокращения производства стекла в этой стране лишь на 0,5 кв. м, тогда как в России для аналогичного увеличения выпуска цемента нужно уменьшить выпуск стекла на 1 т.

Иными словами, каждой стране стоит специализироваться в производстве тех товаров, расширение выпуска которых сопряжено с меньшей ценой выбора, чем в странах, которым она хочет эти товары продавать.

В реальной коммерческой практике никто, конечно, таких научных расчетов не ведет. Их вполне заменяет анализ соотно-

шений цен на внутренних и зарубежных рынках, поскольку эти соотношения, при прочих равных условиях, соответствуют различиям в относительной эффективности производства товаров.

Представим себе, что цена товаров в рассмотренном нами выше примере определяется только затратами на оплату труда, причем один час рабочего времени оплачивается в России в размере 5 тыс. руб., а на Украине — 10 тыс. гривен. Тогда цены 1 т цемента и 1 кв. м стекла в России составят по 5 тыс. руб. На Украине 1 т цемента будет стоить 20 тыс. гривен, а стекла — 40 тыс. гривен. Если теперь российский купец экспортирует на Украину 1 кв. м стекла, то на выручку (40 тыс. гривен) он сможет купить 2 т цемента, тогда как в России — только одну.

Если теперь он импортирует этот цемент в Россию, то получит за него 10 тыс. руб. — в два раза больше, чем он затратил первоначально на производство того количества стекла, что было им экспортировано на Украину. Разница между этими суммами, т. е. 5 тыс. руб. (10 — 5), составит прибыль нашего экономически грамотного купца.

Нет такой страны, которая не могла бы найти своего места на мировом рынке, используя то, чем она богата и в чем у нее

есть относительное превосходство. При этом большие доходы от экспорта могут приносить не только нефть или газ, к чему мы привыкли в России.

Так, сейчас в мире бурно развивается цветочное производство, ставшее весьма доходной отраслью, — годовой объем продаж цветов на мировом рынке уже достиг 20 млрд долл. И маленькие страны мира, которым не под силу развивать мощные отрасли промышленности, но в которых хороший климат либо высокая культура сельскохозяйственного производства, получают от участия в мировом рынке цветов огромные доходы.

Например, Колумбия начала заниматься выращиванием цветов лишь пару десятков лет назад, а сегодня здесь ежегодно срезается для продажи 130 тыс. тонн цветов — 90% импорта цветов в США! Голландцы — ведущие цветоводы мира — только в Германию продают более 200 тыс. тонн цветов в год, а крохотный Израиль — третья цветочная держава мира — ежегодно зарабатывает на продаже благоуханных букетов в Европу 150 млн долл.

Многие из богатейших ныне стран мира достигли своего благополучия именно благодаря активному участию в мировой торговле. Это видно из таблицы 17-2.

Т а б л и ц а 17-2

СТЕПЕНЬ УЧАСТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК
В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Страна	Отношение (в %) к валовому национальному продукту объема	
	экспорта	импорта
Норвегия	63,6	—
Нидерланды	52,3	—
ФРГ	36,4	25,4
Канада	29,3	24,6
Великобритания	22,8	24,6
Польша	23,1	—
Франция	19,9	21,1
Япония	13,3	9,8
США	10,4	9,1
СССР (1991 г.)	4,2	4,0
Россия (2001 г.) — по отношению к ВВП 32,9		17,4

Как мы видим, формально Россия сегодня выглядит по степени нацеленности своей экономики на участие в мировой торговле очень хорошо. Однако беда состоит в том, что большие объемы внешней торговли (в 2000 г. мы экспортировали товаров на 101,6 млрд долл., а импортировали — на 53,8 млрд долл.) достигаются на фоне пока еще очень слабого восстановления внутреннего производства. Да и структура экспорта (о чем мы подробнее скажем дальше) радует не очень.

А значит, нашей стране предстоит в ближайшие годы сделать очень многое,

чтобы улучшить структуру своего экспорта, перестать быть только «сырьевым придатком» развитых стран и панически вздрагивать при любом намеке на возможное падение цены нефти на мировом рынке. Нам стоит помнить, что каждый участник мировой торговли, правильно специализировав свою экономику, получает возможность жить лучше, чем до выхода на мировой рынок.

Вместе с тем международная торговля является одной из наиболее богатых конфликтами сфер экономических отношений между странами.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие причины делают целесообразной торговлю между различными странами?
2. Какую прибыль (на основе данных табл. 17-1) получит украинский купец, если он экспортирует в Россию тот товар, который в его стране наиболее для этого выгоден?
3. За счет каких факторов возникают различия в соотношениях затрат на производство одних и тех же товаров в различных странах?

§ 58. Регулирование внешней торговли и протекционизм

В том, что развитие международной торговли, безусловно, идет на пользу гражданам любой страны, россияне смогли наглядно убедиться на собственном примере. Едва в 1992 г. была отменена государственная монополия внешней торговли и право заключения внешнеторговых сделок получили все отечественные фирмы, ситуация на потребительском рынке сразу резко изменилась в лучшую сторону.

Конечно, и сегодня уровень насыщенности товарами весьма различен по регионам и городам страны. И все же сейчас уже трудно представить, что еще осенью 1991 г. в витринах продовольственных магазинов лежали лишь пачки маргарина и горчица. Все остальные продукты питания можно было — и то с трудом и по чрезвычайно высоким ценам — обнаружить только на городских рынках или в закрытых «распределителях» для начальства.

Либерализация внешней торговли не только привела к наполнению наших продовольственных и промтоварных магазинов. Она спасла многих россиян от безработицы и нищеты в условиях спада производства, охватившего все отрасли национальной экономики в первой половине 90-х годов. Сотни тысяч россиян сейчас активно занимаются «челночным» бизнесом, помогая насыщать внутренний рынок и зарабатывая себе на жизнь.

И все же развитие международной торговли всегда было сопряжено с конфликтами и противодействием. Чтобы понять их причины, познакомимся с письмом, сочиненным более 100 лет назад французским экономистом Фредериком Бастиа (1801—1850) для своей книги «Экономические софизмы». Высмеивая аргументы противников свободной международной торговли, Бастиа «от имени борцов за неприкосновенность внутреннего рынка» писал:

ПАЛАТЕ ДЕПУТАТОВ

Мы подвергаемся ожесточенной конкуренции со стороны заграничного соперника, который обладает настолько превосходящими устройствами для производства света, что может наводнить наш национальный рынок, предлагая свой товар по сниженным ценам. Этим соперником является не что иное, как солнце. Мы обращаемся с петицией — провести закон, предписывающий закрыть все окна, отверстия и щели, сквозь которые солнечный свет обычно проникает в наши жилища, нанося этим ущерб прибыльному производству, которым мы были в состоянии одарить страну.

Фабриканты свечей и подсвечников

Безусловно, бороться с солнечным светом никому в голову не приходит. Но аналогичные призывы хорошо знакомы правительствам во всем мире. Бизнесмены различных стран часто прилагают огромные усилия, чтобы заставить государство перекрыть путь на национальный рынок зарубежным конкурентам. Под давлением таких требований правительства многих стран более или менее активно проводят политику **протекционизма** (от латинского *protectio* — буквально «прикрытие»).

Протекционизм — государственная экономическая политика, сутью которой является защита отечественных производителей товаров от конкуренции со стороны фирм других стран с помощью установления различного рода ограничений на импорт.

Не обошла болезнь протекционизма и Россию, хотя само ее географическое расположение — на пути между Европой и Азией — делает чрезвычайно выгодной как раз максимальную открытость для международной торговли. Но неконкурентоспособность продукции многих российских предприятий вновь и вновь сегодня порождает искушение закрыть внутренний рынок от зарубежных товаров и облегчить тем самым проблемы сбыта отечественным производителям.

С протекционистскими требованиями к правительству и законодательным властям регулярно обращаются то руководители российских коммерческих банков, то лидеры аграрной партии, то директора автомобильных заводов, то представители текстильной промышленности.

Впрочем, аналогичные явления хорошо знакомы и гражданам крупнейшей торговой державы мира — США. Недаром на страницах газет периодически появляются сообщения об очередной вспышке американо-японской торговой войны.

Американские производители пытаются всячески ограничить доступ на рынок США японских товаров, и прежде всего автомобилей и электроники. Эти товары производятся японскими фирмами с меньшими затратами, и японцы получают хорошую прибыль, продавая в Америке свои товары дешевле, чем американцы.

Дешевизна привлекает к японским товарам американских покупателей, но сокращает рынок сбыта для американских фирм. И они точно так же, как изготовители свечей и подсвечников, высмеянные Бастиа, требуют от правительства США ограничить доступ японских товаров в страну.

Рядовому американцу выгодно появление в магазинах дешевых товаров из Японии, но интересы американских фирм и правительства вовсе не обязательно совпадают с интересами американских покупателей. При росте импорта национальная промышленность начнет испытывать экономические трудности, сократится число занятых, увеличится число безработных и государственный бюджет получит меньшую сумму налогов и т.д.

Эта ситуация — постоянный источник экономических и политических трений во многих странах мира. Правительству надо так рассчитать свою экономическую политику, чтобы страна в целом выиграла, а не проиграла от появления на ее рынках импортных товаров. Рассмотрим плюсы и минусы появления на внутреннем рынке дешевых импортных товаров (табл. 17-3).

Анализируя эту таблицу, мы видим классический пример противоречий между экономическими интересами разных групп граждан страны.

Эта проблема крайне остра для России. Уже очевидно, что развитие международной торговли — главное средство борьбы с традиционным монополистическим поведением отечественных производителей, что без импорта не удастся насытить розничную торговлю товарами.

Но столь же очевидно и другое — многие предприятия и даже целые отрасли российской экономики не

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОСТОИНСТВ И НЕДОСТАТКОВ
ОТКРЫТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА?
ДЛЯ ТОВАРОВ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

ПЛЮСЫ

- 1) Граждане смогут купить больше товаров
- 2) *Возрастут* доходы торговых фирм, и государство сможет получить с них большую сумму налогов
- 3) Возрастет сумма налогов, уплачиваемых покупателями при приобретении импортных товаров
- 4) Рост уровня жизни граждан, имеющих работу и возможность покупать импортные товары, улучшит внутривнутриполитическую ситуацию в стране и увеличит шансы правящей партии победить на очередных выборах

МИНУСЫ

- 1) Сократятся продажи отечественных товаров
- 2) Упадут доходы отечественных фирм-производителей, и государство получит от них меньшую сумму налогов
- 3) Начнутся увольнения в отечественной промышленности, возрастет безработица, что приведет к падению налоговых поступлений с заработной платы при увеличении расходов на выплату пособий по безработице
- 4) Безработные и владельцы отечественных фирм будут протестовать против политики нынешнего правительства, и это уменьшит его шансы на сохранение власти
- 5) Возрастет зависимость страны от поставок товаров из-за рубежа, что может ослабить ее политическую независимость

в состоянии конкурировать на внутреннем рынке с дешевой и качественной импортной продукцией.

Уже в 1992 г. импортное мясо из Эстонии оказалось дешевле продукции отечественных ферм (в том числе расположенных в соседствующей с Эстонией Псковской области). Для жителей российских городов переход на импортное мясо был бы выгодным, но тогда российское животноводство лишилось бы рынка сбыта и, не имея (из-за бурной инфляции) возможности быстро снизить свои затраты, просто разорилось бы. Аналогичная ситуация сложилась в легкой и пищевой промышленности России, производстве бытовой электроники и т.д.

Под давлением отраслевых лобби российское правительство вынуждено принимать меры по защите отечественных производителей от полного и быстрого краха. Для этого применяется ряд мер государственного регулирования импорта.

Наиболее распространенным и гибким инструментом такого рода являются таможенные пошлины.

Таможенная пошлина — налог в пользу государства, взимаемый при пересечении границы с владельцем товара иностранного производства, ввозимого в страну для продажи.

М Н Д _ Ц

321 Организация международной торговли

Уплатив пошлину, владелец импортируемого товара вынужден повысить на него цену, чтобы избежать убытков и получить прибыль. В результате иностранный товар становится дороже и теряет часть того относительного превосходства, которое обеспечивает ему конкурентоспособность.

Таким образом, регулирование внешней торговли под флагом протекционизма и с помощью импортных пошлин значительно ущемляет интересы фирм-импортеров и граждан. Введение таких пошлин означает, что покупатели начинают платить новый — особый — налог в поддержку определенной отрасли отечественной промышленности. Ее товары становятся конкурентоспособными без всяких усилий: не надо ни снижать затраты, ни улучшать качество, ни совершенствовать послепродажное обслуживание. Сбыт будет обеспечен автоматически — За счет «пошлинных гирь» на ногах конкурентов из-за рубежа.

Но есть и еще один важный аспект, на который надо обратить внимание.

Дело в том, что если иностранные фирмы меньше выручают от продажи своих товаров на нашем внутреннем рынке, то у них оказывается меньше денег и для того, чтобы покупать наши товары для импорта в свои страны.

Иными словами, введение таможенных пошлин, расширяя рынок для одних отраслей отечественной промышленности, одновременно сужает его для других. Именно это имеется в виду, когда экономисты говорят: *«Если мы озаботимся нашим импортом, то наш экспорт позаботится о себе сам».*

Вот почему в России в 1992—1995 гг; постоянно, например, менялись пошлины на импортные автомобили. Чуть только эти пошлины опускались, как покупка импортных машин становилась (с учетом и их более высокого качества) выгоднее, чем отечественных «Жигулей», «Москвичей» и «Волг».

Видя, как улицы российских городов заполняются иномарками, а отечественные машины стоят невостребованными на площадках автомагазинов, руководители российских автозаводов шли в правительство и начинали требовать повышения пошлин. Их аргументы срабатывали — пошлины на импортные автомобили повышались (например, летом 2001 г. правительство, уступив таким требованиям, решило резко повысить пошлины на ввозимые в Россию иномарки старше 7 лет).

В итоге эти автомобили становились непомерно дорогими, их переставали покупать, импорт падал и

на поклон в правительственные кабинеты шли уже торговцы иностранными машинами. Их аргументы (опять-таки нам уже известные) тоже признавались правительством как разумные, и пошлины снижались.

Протекционизм — столь давняя политика, что экономическая наука успела досконально изучить все его плюсы и минусы. Вывод во всех случаях оказывается один и тот же: даже если есть веские причины поддержать ту или иную отрасль отечественной экономики в борьбе с иностранными конкурентами, то лучше делать это не с помощью регулирования импорта. Куда эффективнее просто давать целевые субсидии отечественным фирмам этих отраслей.

Однако к рекомендациям экономической науки далеко не всегда прислушиваются в кабинетах власти. Тем более что импортные пошлины — весьма удобный инструмент немедленного пополнения вечно дефицитных государственных бюджетов. Вот почему и сегодня протекционизм столь широко распространен во всем мире.

Иногда — под давлением отечественных производителей — устанавливаются такие высокие пошлины на импорт, что иностранные товары полностью лишаются шансов на успешную продажу. Так, летом 1992 г. Министерство торговли США установило на ввозимое из России и других стран СНГ урановое сырье таможенную пошлину в размере 115,82% к цене контракта! Причина — стремление защитить неконкурентоспособное производство уранового сырья американскими фирмами от российских конкурентов.

Для защиты внутреннего рынка и национальных производителей правительства пользуются также такими инструментами протекционизма, как импортные квоты и лицензии.

Импортная квота представляет собой устанавливаемую правительством предельную величину ввоза в страну за год определенных товаров из конкретной страны-производителя.

Внешнеторговая лицензия по природе близка к квоте и представляет собой выдаваемое государством разрешение на ввоз в страну или вывоз из нее определенного вида товаров.

Надо сказать, что импортные квоты — самый грубый метод защиты рынка, и правительства других стран обычно реагируют на такую политику отдельной страны очень резко, вводя аналогичные квоты на ввоз ее товаров.

На это важно обратить внимание, потому что международная торговля — шоссе с двухсторонним движением. И глупо надеяться на беспрепятственное расширение экспорта в те страны, импорт товаров из которых ограничивается.

Долгий опыт «торговых войн» научил наиболее развитые страны тому, что в таких «войнах» проигрывают обе стороны и лучше не допускать начала «боевых действий». Все это в сочетании с пониманием огромного значения международной торговли для обеспечения устойчивого экономического роста заставило многие страны в XX в. пойти на отказ от протекционизма и приступить к поиску новых методов организации мирового рынка.

В 1947 г. 23 страны подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле (называемое чаще по первым буквам английского написания ГАТТ — General Agreement on Trade and Tariffs). В основу ГАТТ легли три принципа, рожденные многовековой историей международной торговли:

- 1) все страны-участницы ГАТТ применяют по отношению друг к другу одинаковые меры регулирования экспорта и импорта, не допуская дискриминации одной или нескольких стран по сравнению с другими;
- 2) все страны стремятся к снижению таможенных пошлин, чтобы открыть путь для более полного и точного использования своего относительного превосходства и рационального международного разделения труда;
- 3) страны-участницы ГАТТ отказываются от самой грубой формы защиты своих рынков — импортных квот.

Сегодня это соглашение подписали уже более 100 стран. О результативности его можно судить по снижению таможенных пошлин в странах-членах ГАТТ. Так, за 80-е годы средний импортный тариф на сырье в промышленно развитых странах снизился с 2,5% до 1,6%, а на промышленную продукцию — с 10,5% до 6,4%. Успех ГАТТ привел к созданию на его основе Всемирной торговой организации (ВТО), куда Россия сейчас пытается вступить, проводя долгие и трудные переговоры.

Причина такого стремления проста — соблюдая принципы цивилизованной торговли по отношению друг к другу, страны-члены ГАТТ/ВТО ведут себя по отношению к странам, которые в этом соглашении не участвуют, совершенно иным образом. И Россия ощущает это на себе очень болезненно, рна сегодня аутсайдер на мировом рынке, и ограничительные пошлины на российские товары — под предлогом **антидемпинговых** процедур — устанавливают и США, и Европейский союз, и Мексика, и Бразилия, и Индия, и Польша.

В итоге из-за таких барьеров для своих экспортных товаров Россия ежегодно теряет порядка 2,5—3 млрд долларов выручки от продаж. Вести переговоры по каждому случаю установления непомерно высоких по-

Демпинг — продажа товара по цене ниже издержек производства или существенно ниже той, что сложилась на данном рынке.

шлин на российские товары практически невозможно. Спасение может принести только вступление в ВТО, хотя оно и потребует соответствующего отказа от пошлинной защиты внутреннего рынка.

Развитие международной торговли в XX в. действительно превратило ее в решающий фактор экономического роста для большинства стран мира. По расчетам экономистов, полная реализация всех задач либерализации мировой торговли, предусмотренных при создании ВТО, может привести к увеличению ежедневного дохода каждого гражданина развитых стран мира на 40 центов США, или на 146 долларов в год. Понимание этого заставило многие страны пойти на шаги, которые еще в начале века казались просто невыполнимыми.

Речь идет о полном открытии странами своих национальных рынков в рамках торговых союзов, или, как их чаще называют, **международных зон свободной торговли**.

Наиболее известная зона свободной торговли — это уже упоминавшийся выше Европейский союз (ЕС), созданный под именем Европейского экономического сообщества в 1958 г. и включающий сегодня подавляющее большинство стран Западной Европы. Страны-члены ЕС пришли к идее объединения под влиянием исторического опыта, научившего их, что «торговые войны» в Европе слишком опасны и близки к войнам настоящим. Поэтому члены ЕС решили:

- 1) отменить все пошлины и импортные квоты во взаимной торговле;
- 2) одинаково регулировать доступ на европейские рынки товаров из других стран мира;
- 3) принять законы, обеспечивающие свободное перемещение денежных средств из страны в страну и свободный переезд своих граждан через границы для создания единого рынка рабочей силы (с 1995 г. это было реализовано в форме «Шенгенского пространства», где межгосударственные границы больше не охраняются пограничниками и таможенниками);
- 4) проводить единую политику в решении проблем, представляющих общий интерес.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое протекционизм?
2. Каким образом страна может защитить свой рынок от импорта товаров?
3. Кто выигрывает и кто проигрывает при установлении пошлин на импорт?

§ 59. Валютный рынок и конвертируемость

ВАЛЮТ

важнейшая особенность международной торговли по сравнению с торговлей внутренней состоит в том, что ее обслуживают разные денежные единицы, т. е. разные национальные валюты.

Каждая страна требует при этом, чтобы на ее территории все расчеты осуществлялись только в национальной валюте. Только в этой валюте определяются и облагаемые налогом доходы отечественных фирм, продавших свои товары за рубеж. Из-за этого международная торговля всегда требует решения проблем двойного характера, связанных:

1) с организацией собственно купли-продажи товаров;

2) с валютным обеспечением торговых операций.

Так, при экспорте нефти в США российская фирма добывает ее внутри страны, расплачиваясь рублями. А в Америке продает за доллары. Таким образом, фирме-экспортеру приходится решать две задачи: сбыт нефти и перевод выручки в национальную валюту, причем так, чтобы можно было покрыть все затраты и остаться с прибылью.

Зачем же создавать такие валютные «рогатки» на пути международной торговли, если все страны заинтересованы в ее развитии? Причин тому несколько:

1) наличие национальной валюты облегчает правительству поиск средств для расчетов с теми, кто получает деньги напрямую от государства. К ним относятся служащие, включая армию, беднейшие граждане и фирмы, поставляющие товары и услуги для государственных нужд. В крайнем случае, государство может просто осуществить дополнительную эмиссию денежных знаков;

2) наличие национальной валюты позволяет государству управлять ходом дел в экономике страны;

3) национальная валюта позволяет обеспечить полный суверенитет страны, ее независимость от воли правительств других стран;

4) наличие собственной валюты помогает избежать «заноса» инфляции, которой «больны» валюты других стран.

Для ведения международной торговли в условиях существования разных валют человечество создало механизм взаимных расчетов между гражданами и фирмами различных стран. Обычно его называют валютным рынком.

Валютный (обменный) курс — цена одной национальной денежной единицы, выраженная в денежных единицах других стран.

Основа этого механизма — пропорции обмена валют, называемые валютными курсами и представляющие собой цену национальных валют. Проще говоря, валютный курс — это то количество денежных знаков других стран, которое надо уплатить, чтобы купить одну денежную единицу определенной страны.

Например, в конце февраля 2001 г. на мировом валютном рынке сложились следующие кросс-курсы (взаимные цены) валют:

	USD	DEM	GBR	JPY	EUR
USD	1	0,4673	1,4523	0,0086	0,9137
DEM	2,1399	1	3,1081	0,0185	1,956
GBP	0,6884	0,3217	1	0,0059	0,6289
JPY	115,92	54,17	168,24	1	105,92
EUR	1,094	0,5112	1,5881	0,0094	1

Это значит, что 1 доллар США (его символ USD) стоил (т. е. для его покупки надо было столько заплатить в данной национальной валюте — цифры по столбцу USD таблицы):

в немецких марках (DEM) 2,1399
 в английских фунтах (GBR) 0,6884
 в японских иенах (JPY) 115,92
 в евро (EUR) 1,094

В России 1 доллар стоил в этот момент 28,7 рублей.

Но что определяет валютные курсы? Какие факторы приводят к тому, что абсолютное значение курса, например, доллара, выраженное в рублях, скажем, в 41,7 раза выше, чем в британских фунтах стерлингов?

Многие века мировая экономика решала этот вопрос очень просто. Вспомним, что основой национальных денежных систем служили два благородных металла: золото и серебро. Многие страны чеканили свои монеты из этих металлов. И потому обмен валют разных стран шел просто по весу содержащегося в них благородного металла (именно поэтому на картинах старинных мастеров менялы изображены с весами в руках).

Когда монеты стали вытесняться из обращения бумажными деньгами, задача обмена национальных валют усложнилась. Для ее решения была придумана система так называемого «золотого стандарта», существовавшая примерно полвека — с 1879 по 1934 г.

При этом идея формирования пропорции обмена валют была все та же — «по золоту». Только вместо

«Золотой стандарт» — механизм обмена национальных валют пропорционально весу золота, который объявлялся обеспечением номинала денежных знаков.

реального обращения золота мы получаем обращение его представителей — бумажных денег. В эпоху «золотого стандарта» пропорции обмена валют были неизменными, или, другими словами, валютный курс был фиксированным. При этом правительства поначалу брали на себя даже обязательство гарантированно менять по желанию граждан бумажные деньги на золотые монеты.

Беда системы «золотого стандарта» состояла в том, что в условиях инфляции граждане предпочитали немедленно превращать обесценивающиеся бумажные деньги в золото. Именно поэтому действие классической системы «золотого стандарта» было приостановлено с началом Первой мировой войны. Правительства воюющих стран были вынуждены резко увеличить свои расходы путем эмиссии ничем не обеспеченных бумажных денег, что немедленно вызвало бурную инфляцию. Правда, после окончания Второй мировой войны была сделана еще одна попытка возродить, хотя и в модифицированной форме, систему «золотого стандарта». Но в начале 70-х годов идея увязки валютных курсов с золотым обеспечением бумажных денег окончательно потеряла привлекательность для ведущих стран мира.

Дольше всего остатки идеи «золотого стандарта» сохранялись в СССР: с 1950 по 1992 г. рубль официально приравнивался к 0,222168 г чистого золота. Правда, смысла в этом не было никакого: обмен рублей на золото в СССР не производился и курс рубля к другим валютам назначался не по соотношению золотых содержаний.

Отказ во всем мире от «золотого стандарта» привел к рождению в 70-х годах мощного валютного рынка, на котором валютные курсы стали формироваться под влиянием соотношений спроса и предложения на ту или иную валюту.

Размеры спроса и предложения на валютном рынке зависят прежде всего от объемов взаимной торговли между странами. Зная это, мы можем схематично представить модель рождения валютного рынка. Эта модель показана на рис. 17-3.

С помощью этого рисунка, описывающего торгово-валютные отношения между США и Японией, мы можем увидеть, что участниками этого рынка являются:

— японские фирмы, экспортировавшие свои товары в США и получившие за них там доллары. Но ведь для возмещения своих затрат в родной стране, уплаты налогов и распределения прибылей им нужны не доллары, а иены (если только они не собираются на всю сумму долларовой выручки ку-

Страны и фирмы, участвующие во внешней торговле	Валютная ситуация	
	ХОТЯТ ПОЛУЧИТЬ	ИМЕЮТ
Японские фирмы, экспортирующие товары в США	ИЕНЫ	
Фирмы США, экспортирующие товары в Японию		ДОЛЛАРЫ

Рис. 17-3.
Механизм функционирования валютного рынка

— японские фирмы, которые экспортировали американские товары для импорта в Японию), Следовательно, японским фирмам нужно превратить доллары в иены;

— американские фирмы, которые экспортировали товары в Японию и получили выручку в иенах. Эту выручку им нужно теперь превратить в доллары (конвертировать), чтобы ввезти ее в США и использовать затем для обеспечения своей дальнейшей деятельности. Ведь американское правительство не разрешает платежи на своей территории в иностранных валютах.

Итак, американские фирмы-экспортеры имеют иены, но нуждаются в долларах США, чтобы ввезти их к себе в страну. А их японские коллеги имеют доллары США, но нуждаются в иенах, поскольку только эта валюта признается в их стране. Удовлетворить нужды обеих групп экспортеров может только валютный рынок, где одни хотят купить иены за доллары, а другие — купить доллары за иены. Соответственно, на валютном рынке США японцы будут стараться продать полученные ими доллары и купить иены, а на валютном рынке Японии американцы будут проводить сделки по продаже иен и покупке долларов. Это означает, что на валютном рынке столкнутся спрос на иены, выраженный в долларах, и спрос на доллары, выраженный в иенах.

Чем больше, скажем, долларовая масса, которую необходимо превратить в иены, по сравнению с массой иен, предлагаемой к продаже именно за доллары (ведь некоторым компаниям нужно продать иены, например, за евро), тем выше цена иены, выраженная в долларах, т. е. курс иены к доллару.

Таким образом, главный фактор формирования валютных курсов — соотношение объемов взаимного экспорта и импорта между различными странами. Если, например, в России продается американских товаров значительно больше, чем российских в США, то большому числу рублей, которые американским фирмам-экспортерам надо превратить снова в доллары, противостоит меньшее число долларов российских фирм-экспортеров, которые надо превратить в рубли. Тогда за каждый доллар приходится платить несколько рублей. Чем больше разрыв между предлагаемыми к взаимному обмену суммами рублей и долларов, тем выше курс доллара, т. е. цена, выраженная в рублях.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ

В России на формирование курсов иностранных валют влияет еще один фактор — инфляция. В 1992-1995 гг. покупка валюты (долларов США и немецких марок) стала для россиян одним из главных способов спасения своих сбережений от инфляции, так как курс доллара постоянно рос (хотя и отставал от рублевой инфляции). К началу 1995 г. доля расходов на покупку валюты достигла в структуре семейных расходов россиян примерно 17% и оставалась на этом уровне до 2001 г.

Колебания валютных курсов прямо сказываются на всех гражданах страны, хотя они не всегда это сразу осознают. Чем больше страна включена в международное разделение труда, чем активнее она торгует на мировом рынке, тем больше зависит благосостояние ее граждан от обменных курсов национальной валюты. Причем влияние обменных курсов проявляется крайне противоречиво.

Например, количество рублей, которое можно было получить за 1 долл. США, с июля по ноябрь 1998 года увеличилось с 6,5 до 17,9, т. е. в 2,75 раза. Иными словами, рубль в 1998 г. резко обесценился по отношению к доллару. Это сразу же сказалось на выгоды различных сделок в сфере внешней торговли.

Импортеры товаров в Россию должны были либо резко повысить цены на эти товары, чтобы окупить рост своих затрат на покупку валюты, либо перейти на торговлю теми товарами, которые в России были относительно наиболее дороги по сравнению с другими странами.

Таким образом, обесценение рубля ведет к сокращению импорта в Россию и росту рублевых цен импортных товаров. Сужаются для россиян и возможности поехать за границу в туристические поездки, на лечение или учебу — при неизменных валютных расходах на эти цели их рублевый эквивалент становится все больше.

Зато с точки зрения экспорта отечественных товаров ситуация выглядит диаметрально противоположной. Для покупки российских товаров за рубли фирмам-экспортерам надо потратить теперь куда меньше иностранной валюты. Эти товары для них как бы дешевеют. А полученная за рубежом выручка от продажи этих товаров при ее обмене на рубли (конвертации) превращается в куда большую сумму, чем прежде.

Надо сказать, что эти закономерности влияния валютных курсов на экономическую ситуацию были замечены правительствами довольно давно. И стало ясно, что для победы в «торговых войнах» можно использо-

вать и валютные операции. Например, если страна с трудом наращивает масштабы своего экспорта, а курс ее к валютам других стран устанавливается или регулируется государством (обычно этим занимается национальный банк), то можно провести девальвацию национальной валюты.

Девальвация валюты — официальное снижение государством курса обмена валют денежных знаков на валюты других стран, т. е. увеличение количества этих знаков, которое можно получить за каждую единицу иностранной валюты.

Проводя девальвацию своей валюты, государство решает две задачи:

- 1) *товары иностранных фирм на внутреннем рынке сразу дорожают, поскольку их валютные цены теперь оказываются эквивалентны уже большей сумме национальных денежных знаков. А так как при девальвации зарплата внутри страны не повышается, то импортные товары сразу становятся доступны гораздо меньшему числу покупателей;*
- 2) *товары отечественных Производителей сразу значительно дешевеют на зарубежных рынках, поскольку возместить затраты на их производство или покупку внутри страны оказывается возможно и при меньшей сумме валютной выручки.*

Это очень заметно проявилось, например, в России после августа 1998 г., когда

курс доллара по отношению к рублю резко — в разы — возрос. В результате произошло столь же существенное удорожание импортных товаров, что стало толчком к росту промышленного производства в России. Ведь благодаря этому отечественные предприятия получили возможность больше продавать россиянам свои — куда более дешевые — товары.

Таким образом, состояние валютного рынка в стране и курс национальной валюты зависят от двух главных факторов:

- 1) *общеекономической ситуации, в том числе уровня инфляции;*
- 2) *положения дел в области внешнеэкономической деятельности.*

Все это полностью относится и к России, для которой роль внешней торговли и валютного рынка в последние годы резко возросла. Недаром споры о том, должен ли рубль быть «сильным», т. е. стоить не 3 цента, как было в начале 2001 г. (когда за доллар давали 28,6 рубля и соответственно за рубль 3 цента), а больше — скажем, 5 или даже 10 центов, — или «слабым» и стоить не больше, а лучше даже меньше, чем 2-3 цента, оказались в начале XXI века центральными и для экономистов, и для политиков. Ведь чем дешевле был рубль, тем дороже оказывались на внутреннем рынке импортные товары и лучше становились условия для российских предприятий в их конкуренции с иностранными фирмами. Но зато государству становилось тяжелее находить деньги для покупки на валютном рынке долларов с целью расплаты по внешнему долгу.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое валютный курс и какова его экономическая природа?
2. Почему падение курса рубля по отношению к доллару выгодно российским экспортерам и невыгодно российским импортерам?
3. Почему стабилизация курса рубля по отношению к иностранным валютам выгодна с точки зрения долгосрочных интересов страны в целом, но в данный момент невыгодна многим россиянам, хотя они и не занимаются импортом или экспортом?

§ 60. Внешняя торговля России и проблемы ее развития

Внешняя торговля всегда играла и продолжает играть огромную роль в экономической жизни нашей страны. Наличие больших запасов полезных ископаемых стало для России палочкой-выручалочкой, помогая компенсировать ошибки и провалы в экономической политике. Не будь у страны возможности осуществлять огромный экспорт нефти и газа, трудно сказать, как Россия пережила бы последние годы. По сути дела, весь тот внешний блеск «новой экономики», который мы можем наблюдать за витринами роскошных магазинов, в рекламах развлекательных клубов и игорных домов, оплачен пока только экспортом природных ресурсов.

Поэтому легко понять, сколь серьезно экономистов и правительство интересует то, что происходит в сфере российской внешней торговли: как меняются объемы экспорта и импорта, что Россия вывозит и что ввозит и в какие страны.

В 90-е годы наша страна вступила с очень неблагоприятной динамикой внешнеторговых показателей: в 1991 г. по сравнению с 1990 г. импорт сократился на 20%, а экспорт — даже на 28%. При сложившейся к тому моменту огромной зависимости российской экономии от импорта продовольствия, запасных частей, кормового зерна и других дефицитных товаров такая динамика внешней торговли грозила чрезвычайно серьезными последствиями. Лишь с большим трудом в 1992 г. удалось добиться прекращения падения экспорта и роста импорта. А уже в 1993—1994 гг. началось пока еще очень медленное, но увеличение экспорта при почти стабильном объеме импорта (рис. 17-4). Сильно помогло тому резкое повышение на мировом рынке цен на нефть — главный товар российского экспорта — с 9 до более чем 25 долларов за баррель.

Куда менее радует российских экономистов ситуация со структурой отечественного экспорта и импорта. В 2001 г. в экспорте в страны дальнего зарубежья удельный вес топливно-энергетических товаров составил 57,5% от всего объема экспорта в эти страны (за 7 месяцев 2000 г. — 55,2%), металлов и изделий из них — 15,9% (19,1%), химической продукции — 7,0% (6,7%), машин и оборудования — 6,8% (5,9%). Легко можно заметить, что Россия выходит на мировой рынок преимущественно как экспортер природных ресурсов (энергетических и минеральных) и продуктов их первичной переработки — металлов и удобрений.

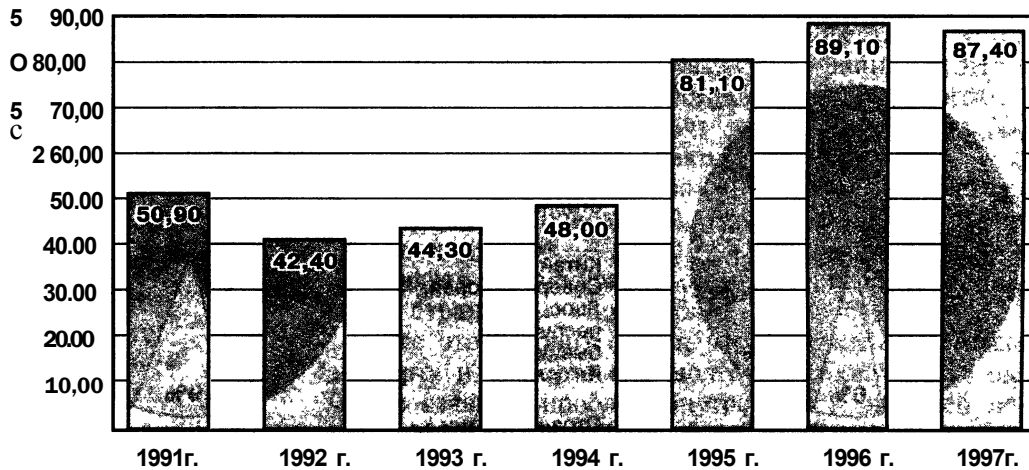


Рис. 17-4. Динамика объемов экспорта. Суммарно на эти две статьи российского экспорта приходится сейчас почти 80% общей его стоимости, в то время как доля машиностроительной продукции составляет лишь 6—7%.

Собственно, в экспорте сырья и энергоресурсов нет ничего плохого. Важно лишь, чтобы доходы от вывоза невозпроизводимых природных ресурсов страна умело использовала для создания современных отраслей и высококачественных продуктов обрабатывающей промышленности.

Тогда будущее истощение месторождений не грозит стране резким падением уровня жизни. К сожалению, этого России пока добиться не удастся. И потому экспорт сырьевых товаров не становится способом поддержки экономического развития страны исходя из требований наступившего XXI века. Этот экспорт лишь маскирует экономический кризис в сельском хозяйстве и большинстве отраслей промышленности.

В пользу такого вывода говорит и изучение структуры российского импорта. В 2001 г. в товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья доля машин и оборудования составила 35,2%, продовольственных товаров и сырья для их производства — 25,6%, продукции химической промышленности — 20,4%. Таким образом, более 1/3 доходов от импорта Россия тратила на покупку за рубежом промышленных машин и оборудования. Эта продукция замещала товары переживающей глубокий кризис российской машиностроительной промышленности, продукция которой зачастую настолько устарела, что ее не хотят покупать даже в собственной стране.



Рис. 17-5.
Географическая структура российской внешней торговли в начале XXI в.

Ну, а с кем торгует сегодня Россия? Изучение этой проблемы многое дает для понимания общей ситуации в экономике и оценки конкурентоспособности российских товаров (рис. 17-5).

Из этого рисунка видно, что более 60% российского экспорта уходит в промышленно развитые страны. Именно они покупают отечественные природные ресурсы и энергоносители. На долю же прежних важнейших партнеров СССР — стран бывшего Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) — приходится лишь 13% нашего нынешнего экспорта и 9% импорта. Это и говорит о том, сколь неразумна была торговая политика нашей страны в последнем десятилетии, так как она привела к потере важнейшего рынка для отечественных товаров — рынка бывших социалистических стран.

Ситуация во внешней торговле России ухудшается еще из-за того, что никак не удается наладить нормальные торгово-экономические отношения с нашими ближайшими соседями — новыми независимыми государствами. Они охотно приобретают российские товары, особенно сырье и энергоносители, но весьма неохотно их оплачивают. Из-за этого правительству России приходится постоянно вести тяжелые переговоры о погашении долгов этих стран перед российскими поставщиками.

Дело это крайне тяжелое в силу непростого географического положения, в которое попала наша страна после распада СССР. Например, крупнейший должник России — Украина. Она не уплатила огромные суммы за поставленный ей российский газ. Каза-

лось бы, самый простой выход в такой ситуации — перестать поставлять газ недобросовестным украинским покупателям. Но сделать это крайне трудно, так как все российские трубопроводы, по которым мы экспортируем газ, проходят через территорию Украины. И когда Россия прекращает поставки газа этой стране, там просто самовольно подключаются к российским трубопроводам. А перекрыть их вообще наша страна не может — тогда мы лишимся возможности поставлять газ аккуратно оплачивающим его европейским странам и наши убытки возрастут.

Все это говорит о том, что проблемы российского экспорта и импорта еще долго будут оставаться одними из главных проблем внутренней и внешней политики. Многие годы уйдут на то, чтобы улучшить структуру экспорта и сформировать нормальную систему отношений со всеми нашими торговыми партнерами. Сделать это будет легче, если Россия выйдет из экономического кризиса и сумеет сохранить обрабатывающие отрасли промышленности. В противном случае наша страна на долгие десятилетия станет лишь сырьевым придатком индустриальных стран.

Конечно, можно жить и с такой моделью внешне-торговых отношений, но она не будет способствовать ускорению роста благосостояния россиян. Этой задаче более соответствует экспорт продукции с высокой долей добавленной стоимости. А такую продукцию создают отрасли перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, а не добывающий комплекс.

Но при той или иной структуре экспорта величину его все равно надо наращивать как можно быстрее, чтобы обеспечить рынки сбыта отечественной продукции и заработка тем, кто на них работает. Сегодня российский экспорт настолько мал и по абсолютной величине, и по отношению к ВВП страны, что наша страна играет крайне незначительную роль в мировой торговле, за исключением торговли нефтью и газом (а значит, и в мировой экономике). Представление о реальном положении дел легче составить, если посмотреть, какова доля российского экспорта в суммарном экспорте даже не всего мирового рынка в целом, а только группы из 9 стран, в которую, кроме России, включены лишь 8 из промышленно развитых стран мира — ведущих экспортеров (рис. 17-6).

Резкое увеличение российского экспорта и повышение роли нашей страны в мировой экономике возможны. Но это требует стабильной экономической политики, не зависящей от смен политических партий у

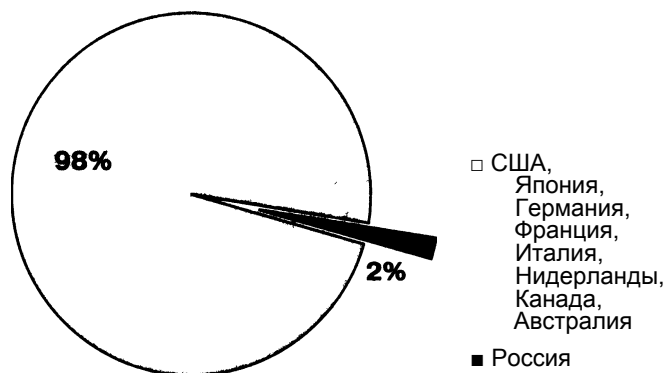


Рис. 17-6.
Соотношение абсолютных размеров экспорта России и группы промышленно развитых стран мира (1993 г.)

власти (именно так обеспечивается экономический рост в США, Японии, Италии, Великобритании). Сумеет ли Россия решить эту задачу — покажет будущее.

Но уже сегодня мы можем сформулировать последний — семнадцатый — рецепт экономического благоразумия.

Рецепт семнадцатый.

Каждая страна должна стремиться ко все более активному участию в мировой торговле, избегая чрезмерной защиты внутреннего рынка и поощряя те фирмы, которые делают товары, конкурентоспособные на мировом рынке.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие виды товаров Россия сегодня экспортирует в наибольших масштабах?
2. Какие страны являются важнейшими торговыми партнерами России?
3. Почему России так важно наладить торговлю со странами СНГ и Восточной Европы?

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ

Причины возникновения международной торговли. Возникновение и развитие международной торговли обусловлены тремя основными причинами: неравным распределением природных ресурсов (благ) между странами; существованием абсолютных преимуществ в производстве товаров; возникновением в результате разных темпов технического прогресса и других факторов относительных преимуществ каждой страны в производстве тех или иных товаров. Организация специализации производства и международной торговли на

Г Л А В А С Е М Н А Д Ц А Т А Я

386 Организация международной торговли

основе принципа относительного преимущества позволяет практически каждой стране на выгодных для себя условиях принять участие в международной торговле и немало на этом зарабатывать, даже если у нее нет пригодных для продажи природных ресурсов. При этом международная торговля реально расширяет производственные возможности всех участвующих в ней стран. Такая торговля является одним из механизмов обеспечения наиболее эффективного распределения ограниченных ресурсов, но уже в мировом масштабе.

Регулирование внешней торговли и протекционизм. Хотя свободная международная торговля выгодна всем странам, но большинство из них использует те или иные ограничения на внешнеторговые сделки. Эти ограничения порождаются стремлением государства получить доход от налогообложения внешней торговли, а также давлением на государства лоббистских группировок тех отраслей, которые не выдерживают конкуренции на внутреннем рынке с импортными товарами. Ограничения на внешнюю торговлю могут иметь различную форму: от прямого количественного ограничения масштабов импорта (а в некоторых случаях и экспорта) до установления различной величины налогов (пошлин) на экспорт и импорт товаров. Политика ограничения доступа импортных товаров на внутренний рынок носит название протекционизма. Она всегда невыгодна для страны в целом и покупателей товаров в частности. Но большинство стран мира до сих пор пользуются ею, так как она позволяет не только избегать конфликтов с могущественными отечественными фирмами, но и пополнять государственный бюджет. В XX в. все больше стран осознают невыгодность протекционизма и вступают в международные торговые организации и экономические союзы. В крупнейшую из таких организаций — Всемирную торговую организацию — необходимо вступить и России для защиты своих экспортеров от протекционистских мер других стран.

Валютный рынок и конвертируемость валют. Подавляющее большинство стран мира требуют, чтобы все расчеты за товары и услуги на их территории осуществлялись только в национальной валюте. Это порождает необходимость обмена выручки от внешнеторговых операций из одних национальных валют в другие. Решение этой проблемы является задачей валютного рынка. Валютный рынок, на котором продаются и покупаются денежные знаки различных стран, определяет их относительные цены. Эти цены называются валют -

ными курсами и показывают, сколько денежных единиц одной страны надо уплатить за получение денежной единицы другой страны. Валютные курсы, как правило, зависят от соотношения экспорта и импорта между различными странами, поскольку именно объемы взаимных экспортно-импортных операций определяют величины спроса и предложения взаимно сопоставляемых валют. В России валютные курсы, кроме того, в первой половине 90-х годов в значительной мере определялись тем, что люди делали сбережения в валюте, пытаясь защититься от инфляции. Изменения валютных курсов оказывают большое влияние на экономику, особенно если их динамика отличается от развития инфляционных процессов внутри страны.

Внешняя торговля России и проблемы ее развития.

Внешняя торговля играет огромную роль в развитии российской экономики, помогая ослабить негативные последствия трудного процесса перестройки экономической системы страны. Россия является экспортером преимущественно минеральных ресурсов, а импортирует продовольствие, оборудование и промышленные товары потребительского назначения. Такая структура внешней торговли не очень благоприятна для экономического роста страны, но изменить ее крайне трудно, так как подавляющее большинство отечественных товаров пока неконкурентоспособно на мировом рынке по техническому уровню и качеству. Обеспечить их сбыт удастся только за счет продажи по ценам, существенно более низким, чем сложившиеся в мире. Но это вызывает ограничительные меры со стороны правительств тех стран, на рынки которых пытаются проникнуть российские товары.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему российское правительство проводит политику поддержки национальных производителей с помощью протекционистских мер (введения пошлин на импорт), а не путем выдачи субсидий тем отраслям и фирмам, производство в которых выгодно поддержать с позиций долгосрочных интересов страны?
2. Почему введение «валютного коридора» может способствовать росту инвестиций внутри России?
3. Почему в России государство запрещает гражданам помещать валютные сбережения в иностранные банки, а в Японии, наоборот, поощряет?

**ЭКОНОМИКА РОССИИ — НАУКА С ГОРЕМ ПОПОЛАМ..
(ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ)**

Наверное, в странах с развитыми экономическими механизмами и устоявшейся моделью хозяйственной жизни писать учебники по экономике и учиться по ним легче, чем в России — стране, где все меняется чуть ли не каждый год, а порой и месяц. Недаром же школьники Санкт-Петербурга включили в свой капустник на экономическом фестивале 1994 г. куплет со строками, которые стали заглавием этого раздела.

И они, конечно, были правы — экономика нашей страны порождает пока больше вопросов и огорчений, чем радости. Вступив в XXI век, Россия вынуждена решать массу сложнейших экономических проблем. Особенно удручает то, что некоторые из них стояли в повестке дня еще в конце XIX века (например, завершение индустриализации или создание высокоэффективного сельского хозяйства). Иными словами, в определенном смысле уходящий век был страной если и не потерян полностью, то использован не лучшим образом.

А это означает, что вам — читателям этой книги — предстоит очень нелегкая работа по созданию новой российской экономики. Эта работа требует многих лет, а скорее даже десятилетий. Ход реформ и их результаты будут определять всю вашу жизнь, и потому нам, профессиональным экономистам, так хочется, чтобы вы допускали в этой работе как можно меньше ошибок. Именно для этого написан данный учебник и книги других авторов, работающих для отечественной школы (Л. Л. Любимова, В. С. Автономова, А. А. Мицкевича, Е. В. Савицкой и других).

Нам кажется, что избежать ошибок на дороге реформ намного легче, если вы будете хорошо представлять себе не только устройство «классической» экономики смешанного типа, но и реалии России начала XXI в. — страны, очень непохожей на другие, но не менее их достойной зажиточной жизни для своего народа и способной добиться этого.

Будем на это надеяться!

Искренне Ваш
Игорь Липсиц,

профессор, Высшая школа менеджмента Государственного университета — Высшая школа экономики

СЛОВАРЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ и понятий

А

- Активы** — все ценное, что человеку, фирме или государству принадлежит на правах собственности.
- Акциз** — налог, взимаемый с покупателя при приобретении некоторых видов товаров и устанавливаемый обычно в процентах к цене этого товара.
- Акционерное общество** — это хозяйственная организация, совладельцами которой может быть неограниченное число владельцев денежных средств. При этом каждый из них имеет право на часть имущества и доходов АО, а некоторые — и на участие в управлении им.

Б

- Бартер** — прямой обмен одних товаров или услуг на другие без использования денег.
- Бедность** — уровень жизни семьи, при котором ее доходы позволяют приобрести лишь небольшую часть стандартного для данной страны набора благ и услуг, образующего основу определения стоимости жизни в данной стране.
- Безналичные денежные средства** — суммы, хранящиеся на счетах граждан, фирм и организаций в банках и используемые для расчетов путем изменения записей в банках о том, кому какая сумма таких денежных средств принадлежит.
- Безработица** — наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться по найму при сложившемся уровне оплаты труда, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.
- Блага** — все, что ценится людьми как средство удовлетворения их нужд.
- Богатство семьи** — собственность семьи, свободная от долгов.
- Бухгалтерская прибыль** — разница между выручкой от реализации и бухгалтерскими затратами фирмы.

Бухгалтерские затраты — общая сумма внешних (явных) затрат фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода времени.

Бюджет — сводный план сбора доходов и использования полученных средств на покрытие расходов федеральных или местных органов государственной власти.

Бюджет семьи — сводная информация обо всех доходах и расходах семьи за определенный период времени (месяц или год).

В

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

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

Внешние (побочные) эффекты — ущерб (или выгода) от производства какого-либо блага, который приходится нести (или которую можно получить) людям или фирмам, непосредственно не участвующим в купле-продаже этого блага.

Внешний государственный долг — задолженность государственных органов управления перед правительствами, международными банками и финансовыми организациями, предоставившими деньги в зафл на основе правительственных соглашений.

Внутренний государственный долг — задолженность государственных органов управления перед гражданами, банками и фирмами своей страны, а также

иностранцами, купившими ценные бумаги внутренних займов.

Выручка от продаж — денежная сумма, получаемая при продаже и равная произведению числа проданных товаров на цену, по которой их купили.

Вэлфер (от английского слова *wealth* — богатство) — название денежного пособия для бедняков в США.

Г

Генеральное соглашение — документ по итогам переговоров между правительством, объединениями работодателей и профсоюзов, определяющий общие направления изменения условий купли-продажи рабочей силы в целом по стране.

Гиперинфляция — ситуация в экономике, когда рост общего уровня цен в стране в течение месяца превышает 50% или когда цены за год повышаются на 1000%.

Государственные ценные бумаги — обязательства государства вернуть одолженную сумму плюс процент за использование этих денег.

Государственный долг — сумма ссуд, взятых государственными органами и еще не возвращенных кредиторам.

Граница производственных возможностей — объемы производства, которые могут быть достигнуты страной при наиболее полном использовании имеющихся у нее производственных ресурсов.

Д

Даровые блага — блага, имеющийся объем которых больше потребностей людей и потребление которых одними людьми не приводит к возникновению нехватки этих благ для других.

Демпинг — продажа товара по цене ниже издержек производства или существенно ниже той, что сложилась на данном рынке.

Денежная масса — сумма денег, которой граждане, фирмы и государственные организации страны владеют и которую используют для расчетов и в качестве сбережений.

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

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

Дефицит государственного бюджета — финансовая ситуация, возникающая, когда государство намеревается осуществить расходы на сумму бо льшую, чем может реально получить доходов за счет всех видов налогов и платежей.

Е

Единая тарифная сетка — общеобязательные правила определения оплаты труда работников, которые заняты в различных государственных организациях, но имеют одинаковую квалификацию, образовательный уровень, трудовой стаж и выполняют сходную работу, в силу чего оплата их труда устанавливается на одном и том же уровне.

Естественная норма безработицы — ситуация, когда в стране существует только фрикционная и структурная безработица.

З

Завещание — юридически оформленное дарение богатства, вступающее в силу после смерти его владельца.

Закон предложения — повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен — к ее уменьшению.

Закон спроса — повышение цен обычно ведет к уменьшению величины спроса, а снижение цен — к ее увеличению.

Закон убывающей предельной производительности факторов производства — если фирма наращивает объем использования только некоторых или одного из факторов производства, то

прирост выпуска, приносимый дополнительными объемами этих факторов, в конце концов начнет снижаться.

Закон Энгеля — с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных нематериальных нужд заметно возрастает.

Запасы — объем ресурсов производства, который фирма хранит на своих складах до момента, когда они потребуются для производства товаров или услуг.

И

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

Инвестирование — направление денег на приобретение дополнительного капитала.

Инфляция — процесс повышения общего уровня цен в стране.

Инфляция затрат — ситуация, когда цены растут в силу повышения затрат на производство.

Инфляция спроса — ситуация, возникающая в том случае, если повышенный спрос предъявляется одновременно на большинстве рынков страны.

Информация — все те сведения, которые необходимы людям для осознанной деятельности в мире экономики.

К

Капитал — весь тот производственно-технический аппарат, который люди создали из вещества природы для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых им благ.

Картель — метод монополизации рынка, состоящий в заключении соглашения между изготовителями однородного товара о разделе рынка между ними и согласовании объемов продаж и цен каждого из членов картеля.

Командная экономическая система (социализм) — способ организации экономической жизни при котором капитал и земля находятся в собственности государства, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется по указаниям центральных органов управления и в соответствии с планами.

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

Косвенный налог — налоговый платеж, который не вносится гражданином прямо в государственную казну, а сначала накапливается у продавцов определенных товаров, которые затем и перечисляют собравшиеся у них суммы налогов государству.

Кривая Лоренца — график, который позволяет оценить, насколько реальное распределение доходов страны между семьями отличается от абсолютного равенства и абсолютного неравенства.

Л

Ликвидность — степень легкости, с которой какие-либо активы могут быть превращены владельцем в деньги.

М

Маржинальные (предельные) затраты — реальная сумма затрат, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.

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

Монополизация рынка — ситуация, когда на кого-то из продавцов или покупателей приходится такая большая доля общего объема продаж или покупок на конкретном товарном рынке, что он может влиять на формирование цен и условий сделок в большей мере, чем остальные участники этого рынка.

Монополия — ситуация, возникающая на рынке при наличии только одного поку-

пателя товаров (монопсониста), который в силу своего исключительного положения может диктовать всем продавцам условия приобретения этих товаров, и прежде всего их цену.

Н

- Наличные денежные средства** — бумажные деньги и разменная монета.
- Налогообложение** — определенный законодательством страны механизм изъятия части доходов граждан и фирм в пользу государства для оплаты расходов федеральных и местных органов власти.
- Неполная занятость** — ситуация, при которой работник формально числится занятым, но заработной платы не получает, так как находится в вынужденном отпуске, или получает лишь часть своей нормальной оплаты, так как трудится неполный рабочий день.
- Неравенство богатства** — различия в суммах регулярно получаемых номинальных доходов (в расчете на одного члена семьи) и рыночной ценности принадлежащей семьям собственности.
- Номинальный доход** — сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период времени.
- Нормальная прибыль** — доход, который реально мог бы быть получен собственником капитала при вложении средств не в собственное дело, а в другие коммерческие и финансовые проекты с тем же уровнем риска.

О

- Общественные блага** — товары или услуги, которыми люди пользуются совместно и которые не могут быть закреплены в чьей-то частной собственности.
- Общие затраты** — расходы на приобретение всего объема ресурсов, который фирма использовала для организации производства определенного объема продукции.
- Обязательства** — действия, которые должник должен совершить в пользу кредитора, например передать имущество,

выполнить определенную работу или выплатить оговоренную сумму денег.

- Ограниченность** — недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того объема благ, который люди хотели бы получить.
- Олигополия** — рынок, на котором конкуренция происходит лишь между небольшим числом фирм, вытеснивших остальных соперников.

П

- Переменные затраты** — затраты, которые можно изменить в краткосрочном периоде и которые поэтому растут (сокращаются) при любом увеличении (уменьшении) объемов производства.
- Покупательная способность денег** — объем благ и услуг, который может быть приобретен на некоторое количество денег в данный момент времени.
- Постоянные затраты** — затраты, которые нельзя изменить в краткосрочном периоде и которые поэтому остаются одними и теми же при небольших изменениях объемов производства товаров или услуг.
- Пошлина** — плата, взимаемая государством с граждан и хозяйственных организаций за оказание им определенного вида услуг.
- Предельная (маргинальная) полезность блага** — выгода (польза), получаемая от дополнительно использованной единицы блага.
- Предельные (маргинальные) затраты** — реальная сумма затрат, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.
- Предложение** — сложившаяся в определенный период времени зависимость величин предложения на рынке определенного товара в течение определенного периода времени (месяца, года) от уровней цен, по которым этот товар может быть продан.
- Предприниматель** — человек, который на свои и заемные средства и под свой риск создает фирму, чтобы, соединяя производственные ресурсы, создавать

блага, продажа которых принесет ему прибыль.

Предпринимательство — оказываемые обществу услуги особого рода, состоящие в создании для производства и распределения жизненных благ новых коммерческих организаций, называемых фирмами.

Прибыль — превышение выручки от продаж товаров над общей суммой затрат на их изготовление и продажу.

Прогрессивное налогообложение доходов — система изъятия доходов граждан в пользу государства, при которой доля изымаемых доходов прогрессивно возрастает по мере увеличения абсолютной величины личных доходов гражданина.

Прожиточный минимум — сумма денег, необходимая для приобретения человеком объема продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне его потребностей в одежде, обуви, жилье, транспортных услугах, предметах санитарии и гигиены.

Производительность — объем благ, который удастся получить от использования единицы определенного вида ресурсов в течение фиксированного периода времени.

Производный спрос — спрос на факторы производства, порождаемый необходимостью их использования для производства товаров и услуг.

Производство — превращение вещества природы в блага, необходимые людям.

Профессиональный союз (профсоюз) — организация, представляющая общие интересы наемных работников определенных профессий или определенной отрасли в переговорах с предпринимателями.

Прямой налог — сбор в пользу государства, взимаемый с каждого гражданина или хозяйственной организации.

Р

Рабочая сила — общая численность граждан страны в трудоспособном возрасте,

которые имеют работу, и граждан, которые найти работу для себя не могут.

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

Реальный доход — объем товаров и услуг, который гражданин или семья может приобрести в определенный период времени на свои номинальные доходы.

Рынок в состоянии равновесия — ситуация, которая является лучшим из возможных компромиссов между интересами продавцов и покупателей.

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

Рынок чистой монополии — ситуация, когда на рынке есть только один продавец.

Рынок чистой (совершенной) конкуренции — ситуация, характеризующаяся столкновением в конкурентной борьбе за деньги покупателей множества производителей однотипных товаров, ни один из которых не обладает контролем над такой долей рынка, чтобы иметь возможность влиять в своих интересах на объемы продаж и рыночную цену.

Рыночная система (капитализм) — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются с помощью рынков.

С

Скорость обращения денег — число раз, которое каждая денежная единица участвовала в течение года в обеспечении любых сделок.

Слабости (несовершенства) рынка — неспособность рыночных механизмов решать некоторые экономические задачи вообще или наилучшим образом.

Смешанная экономическая система — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал

- находятся в частной собственности, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.
- Социальный трансферт** — денежная сумма, передаваемая государством беднейшим гражданам для повышения их уровня жизни и формируемая за счет средств, изъятых с помощью налогов у более состоятельных граждан.
- Специализация** — сосредоточение определенного вида деятельности в руках того человека или хозяйственной организации, которые справляются с нею лучше других.
- Спрос** — сложившаяся в определенный период времени зависимость величин спроса на данном товарном рынке от цен, по которым товары могут быть предложены к продаже.
- Средние затраты** — затраты на изготовление единицы продукции, получаемые делением общей суммы затрат за определенный период времени на объем изготовленной за этот период времени продукции.
- Ставка заработной платы** — денежная сумма, выплачиваемая работнику за трудовые услуги, оказанные им в течение определенного периода времени (часа, смены или месяца) или необходимые для выполнения определенного объема работы (например, изготовление одной детали).
- Стоимость** — денежная сумма, которая уплачена при покупке или может быть получена при продаже определенного объема товаров и услуг.
- Стоимость жизни** — сумма денег, в которую обходится приобретение в течение определенного периода времени (обычно месяца) стандартного для большинства семей данной страны набора благ и услуг.
- Структурная безработица** — незанятость, возникающая в том случае, если число свободных мест для работников определенных специальностей оказывается куда меньше, чем число безработных людей с этими специальностями.
- «Теневая экономика»** — сфера деятельности, доходы от которой укрываются от налогообложения.
- Товар** — материальный предмет, полезный людям и потому ценимый ими как благо.
- Товарищество** — общее название нескольких форм хозяйственных организаций, предполагающих объединение собственных средств нескольких участников ради совместного ведения дел.
- Торговая наценка** — устанавливаемая торговой организацией надбавка к цене, по которой товар реализуется фирмой-изготовителем.
- Торговая скидка** — часть рекомендуемой фирмой цены продажи конечным покупателям, которая изымается в свою пользу продающей товар торговой организацией.
- Торговля** — добровольный и взаимовыгодный обмен благами в форме купли-продажи товаров и услуг за деньги.
- Традиционная экономическая система** — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.
- Труд** — использование умственных и физических способностей людей, их навыков и опыта в форме услуг, необходимых для производства экономических благ.
- Трудовая пенсия** — денежное пособие, получаемое гражданином после достижения им установленного законом возраста и при условии, что он отработал определенное число лет по найму.
- Трудовой контракт** — соглашение о содержании и условиях труда, а также о размере его оплаты и иных взаимных обязательствах работодателя и наемного работника, достигаемое ими в результате индивидуальных переговоров.
- Тягость труда** — мера физической и нервной сложности и утомительности выполнения профессиональных обязанностей.

Услуга — нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности.

Ф

Факторы производства — ресурсы, используемые людьми для создания жизненных благ.

Финансы — управление денежными поступлениями и платежами семьи, фирмы, населенного пункта или страны в целом.

Фирма — коммерческая организация, приобретающая факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли.

Фрикционная безработица — незанятость, возникающая из-за того, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место.

Ц

Цена выбора (альтернативные затраты) — ценность для человека наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.

Циклическая безработица — незанятость, которая возникает в стране, переживающей общий экономический спад.

Ч

Частная собственность — признаваемое обществом право отдельных граждан и их объединений владеть, пользоваться и распоряжаться любыми видами экономических ресурсов.

Человеческий капитал — знания и навыки, накопленные человеком в результа-

те обучения и предыдущей трудовой деятельности и влияющие на возможность его трудоустройства и уровень получаемой зарплаты.

Чистая прибыль — часть прибыли, остающаяся в распоряжении хозяйственной организации после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Э

Экономика — 1) способ организации деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых им для потребления; 2) наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности.

Экономическая прибыль — разница между выручкой от реализации и экономическими затратами.

Экономические затраты — общие затраты фирмы на производство товаров или услуг в течение некоторого периода времени, определенные с учетом внутренних (неявных) затрат.

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

Экономические блага — средства удовлетворения человеческих потребностей, доступные людям в объеме меньшем, чем объем этих потребностей.

Эластичность предложения по цене — масштаб изменения величины предложения (в %) при изменении цены на один процент.

Эластичность спроса по цене — масштаб изменения величины спроса (в %) при изменении цены на один процент.

Эмиссия денег — выпуск государством в обращение дополнительного количества денежных знаков.

АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

А

Активы 98
Акционерное общество 193
Альтернативные затраты 32
Антидемпинговые процедуры 323
Арбитражные суды 258
Аристотель 14

Б

Банк 115
Банкнота 89
Бартер 93
Бастиа, Фредерик 319
Бедность 249
Безналичные денежные средства 90
Безработица 170
Безработный 42
Беккер, Гэри 296
Богатство семьи 238
Бумажные деньги 89
Бухгалтерские затраты 200

В

Валовой внутренний продукт (ВВП) 293
Валовой национальный продукт (ВНП) 293
Валовой продукт 293
Валютный (обменный) курс 327
Великая аграрная революция 20
Великая депрессия 42
Великая хартия вольностей 258
Величина предложения 62
Величина спроса 57
Винная монополия 50
Витте С. Ю. 50
Внешнеторговая лицензия 323
Внешние ресурсы фирмы 198
Внешние эффекты 263
Внешние (явные) затраты 200
Внешняя торговля 332
Внутренние (неявные) затраты 200
Внутренние ресурсы фирмы 198
Всемирная торговая организация (ВТО) 324
Выручка от продаж 61, 189

Г

Гарантии возврата денег банку 123
Генеральное соглашение 163
Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) 324
Гиперинфляция 107
Главные вопросы экономики 33
Государственная монополия внешней торговли 318
Государственный плановый комитет (Госплан) 46
Гражданское законодательство 259

Д

Даровые блага 17
Девальвация национальной валюты 331
Декларация о суммарных доходах 247
Демпинг 324
Денежная масса страны 103
Денежная стоимость капитала 32
Денежный товар 95
Депозиты вкладчиков 123
Депозиты до востребования (текущие счета) 123
Дефицит товаров 70
Диапазон сытости 296

Е

Европейский банк реконструкции и развития 304
Европейский союз (ЕС) 325
Единая тарифная сетка 157
Единый общеобязательный (директивный) план 45
Естественная норма безработицы 179

Ж

Жизненные блага 14

З

Забастовка (стачка) 152
Завещание 238
Закон обмена 105

Закон предложения 64
Закон спроса 59
Закон убывающей предельной производительности 212
Закон Энгеля 229
Закрепление ресурсов в собственности 31
Закрытый распределитель 48
Залог 125
Затраты 204
Земля 18
«Золотой стандарт» 50, 109, 327

И

Избыток (затоваривание) 70
Издержки 204
Импорт 312
Импортная квота 323
Инвестирование 107
Индекс покупательной способности денег 107
Индекс цен 107
Индивидуальная (частная) фирма 191
Индивидуальный трудовой договор (контракт) 152
Индустриализация 305
Интенсивный рост 302
Инфляция 106
Инфляция затрат 111
Инфляция спроса 110
Информация 19

К

Капитал 18
Капиталовооруженность труда 297
Коллективное (общинное) владение землей 40
Коллективные договоры (соглашения) 161
Командная экономическая система 45
Коммерческий банк 119
Конкурентные преимущества 43
Конкуренция 43
Контракты “желтой собаки” 152
Коэффициент эластичности спроса по цене 60
Кредитный договор 123
Кредитование 116, 122
Кредитоспособность 124
Кривая Лоренца 241
Кривая предложения 65

Кривая производственных возможностей 35
Кривая спроса 59
Кризис 42
Критерии признания человека безработным 170
Круг банковских услуг 115
Купюра 87

Л

Ленин В. И. 45
Ликвидность 98
Локаут 151

М

Макроэкономика 16
Мальтус, Томас 56, 294, 298
Мануфактура 25
Маржа 118
Маржинальные (предельные) затраты 210
Маркс, Карл 44
Марксизм 44
Международная зона свободной торговли 325
Международная торговля 311
Международный валютный фонд 304
Местные рынки труда 132
Механизм цен 71
Микроэкономика 16
Министерство финансов 46
Мобильность рабочей силы 132
Монополизация рынков 261

Н

Наемный руководитель (менеджер) 19
Наем штрейкбрехеров 152
Научно-технический прогресс 298
Национальная валюта 326
«Невидимая рука рынка» 71
Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) 167
Недвижимость 98
Неплатежеспособность 42
Неполная занятость 176
Неравенство благосостояния 237
Неравенство богатства 237
Неравенство доходов 237
Неравное распределение природных ресурсов (благ) 311
Неэластичный спрос 61

Номинал денежной единицы 103
Номинальный доход 230
Нормальная прибыль 199

О

Обращение товаров 94
Общепризнанная собственность 40
Общественные блага 262
Общезкономические процессы 16
Общие затраты (издержки) 198
Объем капитала 19
Объем природных ресурсов 18
Объем трудовых ресурсов общества 18
Ограниченность 28
Ограниченность земли (природных ресурсов) 30
Ограниченность капитала 30
Ограниченность предпринимательства 31
Ограниченность труда 30
Ограниченные ресурсы 14
Олигопольный рынок 213
ООН 26
Организация экономического сотрудничества и развития 46
Основные функции Центрального банка 126
Основные (биологические) нужды 27
Основные функции денег 92
Относительная цена 96

П

Пенсионное стимулирование 166
Первый закон экономики 59
Переменные затраты 205
Перечни специальностей 20
Планово-командная система 26
Планово-убыточные предприятия 48
Платеж 204
Платежеспособный спрос 56
Платежная операция 104
Платежное средство 87
Повременная заработная плата 164
Покупательная способность денег 106
Полное товарищество 193
Порочный круг слаборазвитости 306
Порча монет 88
Постоянные затраты 205
Потребительские товары 15
Право владеть 31
Право пользоваться 31

Право распоряжаться 31
Право сильного 34
Право частной собственности 41
Предложение 63
Предприниматель 188
Предпринимательство 19
Преимущества драгоценных металлов 89
Прейскурант 87
Прибыль 31
Принцип абсолютного преимущества 312
Принцип относительного преимущества 313
Принцип очереди 34
Принцип уравнительности 34
Принципы кредитования 122
Проблема выбора 32
Прогрессивное налогообложение доходов граждан 246
Продовольственная программа СССР 40
Прожиточный минимум 158
Производительность ресурсов 21
Производный спрос 134
Протекционизм 319
Профессиональная мобильность рабочей силы 132
Профсоюз (профессиональный союз) 153
Процент 32
Процент за кредит¹ 124
Процентный доход 116
Процесс урбанизации 305

Р

Работа по правилам («итальянская забастовка») 152
Работодатели (наниматели) 131
Рабочая сила 132, 171
Равновесная цена 71
Равновесный объем продаж 71
Разделение труда 20
Распределение 34
Расход 204
Реальный доход 230
Революция цен 108
Ремесленное производство 25
Рента 31
Рикардо, Давид 313
Риск одалживания денег 121
Риск потери сбережений 19
Рост производительности 21
Рынки факторов производства 15
Рынок 43

Рынок монополии 213
Рынок монополистической конкуренции 213
Рынок производного спроса 134
Рынок совершенной (чистой) конкуренции 213
Рыночная организация распределения ограниченных ресурсов 41
Рыночная система (капитализм) 41
Рыночное равновесие 71

С

Сбережения 116
Свобода в распоряжении результатом своего труда 256
Свобода заключения сделок 257
Свобода предпринимательства 256
Сдельная заработная плата 164
Семейные доходы 223
Семьи 14
Семьи с переменными доходами 231
Семьи с фиксированными доходами 231
Система страхования депозитов 127
Система пожизненного найма 144
Ситуация затоваривания 70
Ситуация несбалансированности спроса и предложения 77
Скорость обращения денег 104
Слабости (несовершенства) рынка 260
Смешанная экономическая система 49
Смит, Адам 57
Собственность 31
Совет старейшин 40
Состав капитала 18
Составление «черных списков» 151
Социалистическая революция 45
Социалистический лагерь 45
Социальные утопии 45
Социальный трансферт 250
Спекуляция ценными бумагами 42
Специализация 19
Специализация деятельности хозяйственных организаций 19
Специализация труда отдельных людей 19
Специализация экономики страны в целом 19
Справедливая цена 109
Справочник цен 87
Спрос 60
Средние затраты 208
Срочные депозиты 123

Ставка заработной платы 133
Сталин И. В. 45
Стоимость 32
Столыпин П. А. 40
Структурная безработица 173
Суммарные затраты 198

Т

Таможенная пошлина 321
Территориальная мобильность рабочей силы 133
Типы конкурентных рынков 213
Товар 21
Товарищество 193
Товарищество на вере (коммандитное) 193
Торговая война 50, 324
Торговля 19, 23
Торговые города 25
Торговый союз 325
Традиционная экономическая система 39
Транзакционные затраты 121
Три основные причины существования международной торговли 311
Труд 18
Трудовая пенсия 166
Трудовые контракты 161
Трудовые услуги 131
Тягость труда 139

У

«Уравниловка» в оплате труда 239
Уровень богатства 26
Услуга 21
Услуги факторов производства 223
Участие в успехе 165

Ф

Факторы, определяющие различия в оплате труда 145
Факторы производства 18
Факторы ускорения экономического роста 297
Факторы формирования денежной массы 103
Факторы формирования предложения 64
Факторы формирования спроса 59
Физическая ограниченность ресурса 29
Фирма 14, 188
Фишер, Ирвинг 105
Формы сокровищ 98

Форд, Генри 22
Фрикционная безработица 172

Х

Хозяйственная ситуация 15

Ц

Цена банковского кредита 118
Цена выбора (альтернативные затраты) 32
Циклическая безработица 175

Ч

Частная хозяйственная инициатива 41
Частный собственник 41
Человеческий капитал 299
Чистая прибыль 191

Ш

«Шведская безработица» 251
Шкала предложения 66
Шкала спроса 60

Э

Экономика 14
Экономика региона 16

Экономика рынков 16
Экономика семьи 16
Экономика фирмы 16
Экономическая инфраструктура 305
Экономическая ответственность 43
Экономические блага 17
Экономические затраты 200
Экономические системы цивилизации 39
Экономический рост 293
Экономическое развитие 303
Экономическое стимулирование наемных работников 164
Экспорт 312
Экстенсивный рост 302
Эластичность предложения по цене 64
Эластичность спроса по цене 61
Эластичный спрос 61
Эмиссионный банк 119
Эмиссия денег 90

Ю

ЮНИДО (Организация ООН по промышленному развитию) 304
Юридическое лицо 258

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. — М.: ЦКСИМ, 1995.
- Бакушев В. Пять тенденций пятидесяти последних лет. — Независимая газета. — 1993. — 18 февр.
- Время умерить аппетиты. — Если. — 1993. — № 9.
- Гайдар Е.Т. Государство и эволюция. — М.: Евразия, 1995.
- Илингин И.К. Российский экспорт еще подрастет. Но немного. — Сегодня. — 1995. — 17 марта.
- Кузьмичев А. От Смутного времени к великой реформе. — Промышленный вестник России. — 1995. — № 2.
- Лесков Л. Комментарии к письмам читателей. — Если. — 1995. — № 10.
- Липсиц И.В., Любимов Л.Л., Антонова Л.В. Раскрывая тайны экономики. — М.: Вита-Пресс, 1994.
- Логачев М. Быть ли хлебу на столе? — Экономика и жизнь. — 1993. — № 40.
- Логинов В. Причины кризиса советской экономики: воспроизводственный аспект. — Вопросы экономики. — 1992. — № 4—6.
- Любимов Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний. — М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1995.
- Манько А. Связь времен. — Инвестиции в России. — 1994. — № 4—5. — С. 24-25.
- Мелюхина О. Крестьянские хозяйства России оказались в финансовом тупике. — Финансовые известия. — 1994. — 14—20 апр.
- Модернизация: зарубежный опыт и Россия. — М.: РНИСИНП, 1994.
- Петушкина С. Первая банковская революция в России. — Деловые люди. — 1995. - № 4.
- Рогалина Н. Не бывает дешевого хлеба. — Независимая газета. — 1994. — 3 июн.
- Фальцман В. Кризис Союза и будущее экономики России. — Вопросы экономики. — № 4—6.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. — М.: Дело, 1993.
- Черникова Д., Черников Г. После подъема — спад. — Деловые люди. — 1995. - № 4.
- Beardshaw John. Economics. 3rd ed. — Pitman Publishing, 1993.
- Byrns Ralph T., Stone Gerald W. Economics. 4th ed. — Scott, Foresman and Company, 1989.
- Henderson Vernon J., Poole William. Principles of Macroeconomics. — D.C. Heath and Company, 1991.
- Lipsey Richard G. An Introduction to Positive Economics. 7th ed. — Weidenfeld and Nicolson, 1989.
- Parkin Michael, King David. Economics. 2nd ed. — Addison-Wesley, 1995.
- Peterson Willis L. Principles of Economics. Micro. 8th ed. — Irwin, 1991.