

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Вологодский государственный университет»
Институт управления, экономики и юриспруденции

М.В. СЕЛИН

**ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Вологда
2019

УДК 330
ББК 65
С29

Публикуется по решению Ученого совета
Института экономики, управления и юриспруденции
ФГБОУ ВО «Вологодский государственный университет»

Селин М.В.
С29 **Политическая экономия: теория и практика.** –
Вологда : ФГБУН ВолНЦ РАН, 2019. – 309 с.
ISBN 978-5-93299-445-0

В монографии рассматриваются вопросы, связанные с проблематикой построения социального государства с опорой на механизмы действия объективных экономических законов. Отличительная особенность данного издания – новая структура и логика описания тесной связи экономических законов, категорий с реальной действительностью, экономической политикой и хозяйственной практикой государства. Основная задача книги – помочь читателю овладеть знаниями в области политической экономии, выработать чувство ответственности и причастности к происходящим в стране экономическим процессам.

Монография предназначена для студентов, аспирантов, магистрантов экономических специальностей.

УДК 330
ББК 65

Рецензенты:

П.М. Советов

доктор экономических наук, профессор

М.Ф. Сычев

кандидат экономических наук, доцент

ISBN 978-5-93299-445-0

© Селин М.В., 2019
© ФГБОУ ВО ВоГУ, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	6
ГЛАВА 1. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ КАК НАУКА	
1.1. Предмет, функции, метод политической экономии	9
1.2. Экономические законы	14
1.3. Способ производства. Система экономических отношений	17
ГЛАВА 2. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ	
2.1. Понятие общественного производства	21
2.2. Национальное богатство	23
2.3. Воспроизводство общественного продукта	26
2.4. Типы экономических систем. Экономический рост. Цикличность экономического роста	35
2.5. Потребности и производственные возможности. Экономическое содержание потребностей. Экономическое благо	38
2.6. Собственность: сущность и экономические формы	42
ГЛАВА 3. ОСНОВЫ ТЕОРИИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО ПРОТИВОРЕЧИЯ	
3.1. Экономическая сущность товарного производства. Эволюция товарного производства и его исторические типы	47
3.2. Рынок в экономической системе общества. Функции и роль рынка в общественном производстве. Система рынков	49
3.3. Рыночный механизм и его элементы. Стоимость и цена товара. Конкуренция	55
3.4. Цена и ее функции. Механизм ценообразования	77
3.5. Деньги. Законы денежного обращения. Финансовый капитал. Инфляция: сущность, причины, следствия	89

3.6. Теории капитала. Кругооборот и оборот капитала	105
3.7. Рабочая сила, ее структура и использование	118
3.8. Доходы населения и их источники. Уровень жизни населения	129

ГЛАВА 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

4.1. Понятие государства. Условия и причины возникновения государства. Функции государства и его роль на различных этапах развития общества	143
4.2. Экономическая политика государства: стратегия и тактика	149

ГЛАВА 5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ. ОПЫТ СССР. СФЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ

5.1. Этапы строительства социалистической экономики	154
5.2. Механизмы социалистического хозяйствования и его достижения	164
5.3. Ошибки государственного руководства, приведшие к реставрации капитализма	182
5.4. Государственный переворот. Установление в России экономической и политической диктатуры буржуазии	191

ГЛАВА 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БАЗИС СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ГОСУДАРСТВА

6.1. Закономерности формирования социально ориентированного государства. Планомерность и пропорциональность развития экономики	197
6.2. Совершенствование отношений производства и потребления	207

ГЛАВА 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ – ДВИГАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ

7.1. Экономические интересы: сущность и формы проявления	222
7.2. Повышение производительности труда – главный путь реализации экономических интересов	225
7.3. Взаимосвязь производительности, себестоимости продукции и оплаты труда	236
7.4. Инновации и научно-технический прогресс – важнейшие факторы экономического роста	243
7.5. Экономическая эффективность: сущность, методы оценки, показатели	248

ГЛАВА 8. ГЕОПОЛИТИКА И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

8.1. Интеграционные процессы в мировой экономике и их отражение в геополитике	258
8.2. Межстрановые перемещения финансовых активов	270
8.3. Новые тенденции развития мировой экономики	278
Заключение	291
Литература	303
Об авторе	308

ВВЕДЕНИЕ

Политическая экономия – часть теории научного познания мира – является наукой, изучающей общественные отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ. Ее название происходит от греческих слов *politikos* – государственный, общественный и *oikonomia* – управление домашним хозяйством (*oikos* – дом, домашнее хозяйство и *nomos* – закон). Политическая экономия была и остается классовой наукой. Ее представители всегда выражали интересы и идеологию определенного класса, стремились обосновать экономическую политику, соответствующую его интересам и защищающую их. Пока существует деление общества на классы, есть предмет и объект исследования для научных дискуссий и объективной оценки происходящих в обществе процессов. В начале развития капитализма буржуазная политическая экономия сыграла революционную роль в преобразовании производственных отношений и явилась тем инструментом, который способствовал интересам развития капиталистической системы хозяйствования. Но по мере развития цивилизации основные положения буржуазной политической экономии стали играть реакционную роль, поскольку они защищают только интересы буржуазии, манипулируя общественным сознанием.

Марксистская теория опровергла мифы, расхваливающие капитализм как идеальный способ развития общества, и раскрыла внутренние противоречия капиталистической системы, пагубность ее для развития цивилизации. Величайшим достижением марксистской политической экономии явилось учение, с помощью которого удалось показать внутренние процессы развития капиталистического способа производства, раскрыть формы и способы борьбы буржуазии за свое существование как политического класса, сбросить покрывало, прикрывающее тайну капиталистической системы эксплуатации народов мира. Всесторонне раскрыв систему экономических категорий и законов капиталистического способа производства, марксизм не ограничился этим. К. Маркс создал политическую экономию в широком смысле – как науку об условиях и формах, при которых осуществляется производство и обмен в различных человеческих обществах, а также распределение продуктов. К. Маркс и Ф. Энгельс разработали принципиальные положения политической экономии первобытнообщинного, рабовладельческого и феодального способов производства, раскрыли закономерности перехода от капитализма к социализму, сформулировали ряд принципиальных положений политической экономии социализма.

Выяснив особенности действия закона неравномерности экономического и политического развития капитализма в период империализма, В. И. Ленин сделал вывод о возможности победы социализма первоначально в нескольких или одной, отдельно взятой стране и реализовал эти идеи на практике, явился идеологом построения первого социалистического государства в мире. Опыт строительства социализма в СССР показал путь к развитию современной цивилизации. Инспирированное поражение советского государства, крах мировой системы социализма – это временное отступление на пути развития цивилизации.

Реалии таковы, что народившийся класс буржуазии навязал ложную повестку для развития России – капитализм.

Признавая противоречия капитализма, нынешние идеологи отечественного и мирового капитала пытаются изобразить современное буржуазное общество как «уже не капитализм». Выражением глубокого кризиса буржуазной политической экономии служит появление теории конвергенции, согласно которой происходит якобы постепенное сближе-

ние двух систем – капитализма и социализма. Отказываясь от анализа глубинных основ экономической системы, прежде всего собственности на средства производства, она переносит исследование в сферу технологических закономерностей и внешних хозяйственных форм. Современная буржуазная политическая экономия пытается замаскировать антагонистические противоречия капитализма и найти средства его спасения. Глубочайшие изменения в социально-экономической жизни человечества в современную эпоху подтвердили истинность марксистско-ленинской политической экономии, обусловили необходимость ее дальнейшего творческого развития.

ГЛАВА 1

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ КАК НАУКА

1.1. Предмет, функции, метод политической экономии

В ходе развития цивилизованного общества возникла система наук, которая изучает социум, т.е. общность людей, характеризуемую единством условий жизнедеятельности и их интересами. К таким наукам, изучающим общество, с этих позиций относятся: философия, история, политология, психология, а также политическая экономия в самом широком смысле слова. Каждая из них имеет свой предмет и объект исследования, являясь частью философского воззрения.

Вопрос о предмете политической экономии как науки остаётся до сего дня спорным, дискуссии на этот счет продолжаются. Дело в том, что от взгляда на эту проблему зависят область предмета и объекта исследования, система методов его изучения, направленность практических предложений. Первоначальное представление о предмете экономической теории связано с учением древнего мира, которое определяло экономику как науку о богатстве, науку об умении создавать состояние, делать деньги. Мыслители Средневековья связывали предмет экономической теории с обсуждением конкретных проблем развития общества и их решением. Главное внимание при этом уделялось сфере обращения. Английская школа расширила предмет политической экономии до исследований условий производства, накопления, распределения. А. Смит (1723–1790) определял предмет политической экономии как изучение природы и причин богатства народов. Д. Риккардо (1772–1823) связывал предмет экономической науки с распределением доходов и выяснением законов распределения. Джон Стюарт Милль (1806–1873) считал,

что для политической экономии представляют интерес объективно действующие законы, касающиеся действий людей, нацеленных на производство богатства. Богатство нации отождествлялось им с массой товаров. Основная заслуга концепций, возникших в противовес классической английской школе, – усиление социальной направленности экономической теории. Так, К. Маркс (1818–1883) и Ф. Энгельс (1820–1895) видели в качестве основной задачи политической экономии выяснение природы общества как социума и изучение его эволюции. Предмет изучения политической экономии был определен марксизмом как познание экономических отношений, складывающихся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления ими материальных благ. Такие отношения, названные классиками марксизма производственными, реализуются, взаимодействуя с производительными силами общества, и проявляются как система объективных общественных законов. Изучение этих законов, согласно марксизму, и является задачей политической экономии. В основе изучения общества по теории марксизма лежит метод материалистической диалектики, позволяющей определять функции экономической теории, изучать, объяснять процессы и явления экономической жизни общества. Важно не только рассматривать систему экономических законов, их взаимосвязь и проникновение в сущность процессов производства, но и определять причинно-следственную связь экономических явлений и процессов, использовать эти знания в управлении социально-экономической системой. Политическая экономия выступает как фундаментальная научная основа сознательного регулирования процессов воспроизводства.

В рамках современного общества «правлящие круги» опираются в своей деятельности на разработки и достижения экономической теории. Однако реальная действительность указывает на то, что управление общественным производством не имеет всеобъемлющего характера и сохраняет в определенном отношении стихийный характер. Решение социально-экономических проблем часто имеет тенденциозную направленность, противоречащую интересам субъектов общества. Общество, используя познавательную функцию экономической теории, может отражать реальную действительность посредством экономических категорий, выявлять и разрешать противоречия в экономике и на этой основе грамотно строить социально-экономическую политику государства.

Экономическая теория при этом выполняет исключительно важные и ответственные задачи:

- исследует и раскрывает направления преобразований производственных отношений;
- разрабатывает механизм реализации действия экономических законов;
- определяет направления всесторонней интенсификации научно-технической революции в обществе.

Итак, познавательная функция экономической теории предстаёт как важнейшее теоретическое оружие господствующего социального слоя и, таким образом, выполняет идеологическую функцию.

Полученные результаты теоретического анализа обобщаются и в последующем реализуются на практике, что проявляется:

- в поиске наиболее эффективных форм и методов использования объективных экономических законов;
- разработке научных основ экономической политики и управления экономикой;
- создании и отработке механизма реализации экономических законов в обществе.

Практическая функция экономической теории как науки связана с конкретизацией её теоретических выводов, с проверкой их истинности на практике.

При таком подходе исследователей экономическая наука к числу наиболее актуальных задач, выдвинутых практикой и нуждающихся в теоретической разработке, относит:

- оценку состояния и тенденций развития современных производительных сил;
- исследование отношений собственности во всём многообразии форм и методов её реализации; обоснование цели развития производства; определение роли государства в управлении;
- создание теории экономического роста на интенсивной основе и путей повышения эффективности производства; взаимосвязи природы и общества, темпов и пропорций, структуры и оптимальной организации общественного производства;
- разработку целостной концепции функционирования народного хозяйства с учётом всех его компонентов, относящихся не только к экономике, но и к другим областям общественной жизни.

И с этих позиций экономической теории присуща ещё одна функция – методологическая. Она выступает в качестве теоретического фундамента целого комплекса наук – отраслевых, функциональных и находящихся на стыке различных отраслей знания.

Марксизм как экономическое течение доказал, что основной движущей силой развития цивилизации являются производительные силы общества, в основе которых лежат личностный фактор производства и вещественные элементы материального мира. Мироззрение, социум формируются именно под воздействием условий жизнедеятельности человека. Игнорирование этих фактов и обстоятельств экономической теорией сводит предмет её изучения к схоластике.

Методология научного познания включает в себя:

- метод исследования;
- учение о методе исследования (диалектическая логика);
- теорию познания.

Экономическая теория творчески применяет общие принципы материалистической диалектики к изучению явлений, процессов, присущих производственным отношениям того или иного способа производства. К числу этих принципов относятся:

- движение познания от анализа формы экономических процессов к их сущности, а затем от сущности к формам ее проявления;
- переход от рассмотрения простых экономических категорий к более сложным явлениям;
- отражение в логике и системе категорий экономической теории реально существующих отношений;
- раскрытие системы противоречий, объективно присущих производственным отношениям.

Метод экономической теории включает ряд особых способов и приемов исследования. К ним относятся: метод научной абстракции, анализа и синтеза, индукции и дедукции, единство исторического и логического подходов.

Метод научной абстракции состоит в отвлечении в процессе познания от внешних явлений, несущественных сторон и выделения (вычленинии) наиболее глубокой сущности процесса. Научная абстракция есть результат подобного отвлечения. Этим результатом являются понятия и категории науки.

Метод абстракции включает две единые ступени познания. Познание начинается с исследования конкретного, с анализа и обобщения эмпи-

рического материала. На этой ступени выделяются и исследуются наиболее общие абстрактные понятия.

Затем, на второй ступени, на основе наиболее общих понятий происходит объяснение всего богатства и многообразия конкретных явлений. Это путь восхождения от абстрактного мышления к конкретному пониманию действительности и от него к практике.

Метод научной абстракции требует исследования явлений в их наиболее развитом, зрелом виде.

При анализе объекта вычлняются его отдельные элементы и каждый элемент исследуется отдельно. Путем синтеза воссоздается целостная картина экономического процесса.

Посредством индукции (наведения) обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим положениям и выводам. Дедукция делает возможным переход от наиболее общих выводов к относительно частным (например, от общего вывода о тенденциях изменения себестоимости к путям ее снижения в каждом хозяйстве).

Диалектика не противопоставляет их друг другу, а рассматривает в единстве. Единство исторического и логического подходов не означает, что логическое исследование механически копирует историческое развитие со всеми его особенностями и зигзагами. Логический подход совпадает с историческим процессом в том случае, когда последний берется в обобщенном теоретическом виде.

Политическая экономия постоянно обогащается конкретно научными приемами исследования, широко применяемыми в других науках. Среди них следует назвать:

- монографические исследования и описания;
- экономико-математическое моделирование. Формализованное описание экономического процесса или явления позволяет абстрагироваться от второстепенных элементов, сконцентрировать внимание на главных элементах системы и их взаимосвязи и построить экономико-математическую модель.

Модель отражает реальный мир, являясь его условным воспроизведением, и может служить его преобразованию в соответствии со сформулированными целями.

Модели различаются по уровню обобщения, сфере охвата, времени и характеру действия. Они могут «предсказать» результат от тех или иных решений, принимаемых субъектом хозяйствования в сфере экономики.

Экономический эксперимент – это практическая реализация теоретических воззрений в экономической жизни. Носит крайне ограниченный характер действий, поскольку результат может быть как позитивный, так и негативный. Экономические эксперименты позволяют на практике проверить обоснованность тех или иных экономических рекомендаций и программ, не допустить крупных народнохозяйственных ошибок и провалов.

1.2. Экономические законы

Экономические законы – это наиболее общие, повторяющиеся, внутренние, причинно-следственные существенные связи экономических явлений и процессов в жизни общества. Главной особенностью экономических законов в отличие от законов природы является то, что они осуществляются через деятельность людей. Тогда как законы природы осуществляются не только независимо от воли и сознания людей, но и помимо их сознания. Каждый экономический закон выступает выражением как качественных, так и количественных сторон экономических явлений, служит внутренней мерой этих процессов и носит исторический характер.

Различают:

- формы проявления экономических законов;
- способы их действия.

Формами проявления экономических законов служат различные экономические категории данной системы производственных отношений.

Экономические законы могут действовать:

- стихийно, проявляться как слепая внешняя сила, принуждающая человека к определенным действиям; в этих условиях формой проявления экономических законов становятся экономические кризисы, которые периодически потрясают экономику;
- сознательно, когда использование экономических законов представляет форму реализации экономической необходимости. В этом случае общество учитывает их в своей экономической деятельности, обеспечивает их сознательное применение. С развитием человеческого общества сознательное применение экономических законов будет нарастать и превратится в повседневную экономическую деятельность людей.

Экономические законы различаются по своему содержанию и продолжительности действия. В самом общем виде экономические законы классифицируются следующим образом:

- всеобщие экономические законы;
- общие экономические законы;
- специфические законы.

Всеобщие экономические законы действуют на протяжении всей человеческой истории. К ним относятся закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, закон роста производительности труда и другие законы.

Общие экономические законы действуют в рамках нескольких формаций. К ним относятся закон стоимости, законы денежного обращения и другие. Общие законы, выражая объективные экономические связи и отношения, имеющие силу при любых исторических условиях, имеют ряд особенностей:

- первая особенность общих экономических законов состоит в том, что они отражают всеобщие экономические связи и отношения, определяющую роль производительных сил в общественном развитии;
- вторая особенность общих экономических законов заключается в том, что они всегда выступают как законы общественного прогресса;
- третья особенность общих экономических законов состоит в том, что с развитием общества они играют все более возрастающую роль.

Специфические экономические законы действуют в рамках одного способа производства. К ним относятся: основной экономический закон способа производства, закон накопления, закон народонаселения. Специфические законы выражают существенные черты функционирования и развития формации. Именно специфические законы принципиально отличают друг от друга различные системы экономических законов. Специфические экономические законы действуют только на отдельных стадиях данного способа производства.

Политическая экономия уделяет пристальное внимание изучению специфических экономических законов. Они наиболее полно выражают социально-экономическую природу и историческое место той или иной системы производственных отношений. Классификация экономических законов представляет исходный пункт их систематизации внутри отдельных способов производства. Система экономических законов данного способа производства представляет собой целостную систему и характеризует его сущность и направление развития. Она включает:

- основной экономической закон данного способа производства, который определяет цель общественного производства и средства ее достижения;

- всеобщие и общие экономические законы, действующие в условиях данного способа производства;

- экономические законы распределения общественного труда и средств производства между различными отраслями производства и видами деятельности, присвоения необходимого и прибавочного продукта различными классами и социальными группами.

Познание и использование экономических законов – это две стороны процесса овладения обществом законами функционирования и развития экономики. Познание экономических законов включает в себя:

- изучение предпосылок и условий действия законов, их взаимодействия в системе экономических законов, тенденций экономического развития, которые приводят к отмиранию или модификации действия данного экономического закона;

- выделение объективных тенденций экономического развития и специфических форм проявления закона в определенных социально-экономических условиях развития общества;

- раскрытие содержания каждого закона, общего направления его действия, форм проявления, его значения в экономическом развитии применительно к определенным конкретно-историческим условиям.

Использование экономических законов – это сознательное регулирование хозяйственного механизма в интересах развития экономики. Использование экономических законов осуществляется посредством различных экономических форм и методов.

Они включают:

- формы собственности,
- формы экономических связей внутри экономической системы,
- формы экономических связей субъектов хозяйствования.

Общество регулирует эти формы. Тем самым достигается сознательное использование экономических законов.

Методы использования экономических законов – это методы управления экономикой. Их следует подразделять на две группы:

- 1) административные (директивные), используемые государством для регулирования экономики;

- 2) экономические, используемые обществом для развития инициативы и самостоятельности предприятий в экономической системе.

Методы использования экономических законов опираются на учет национальных, групповых и личных экономических интересов, обеспечивают рациональное их сочетание. Объективный характер экономических законов обусловлен тем, что люди несвободны в выборе своих производительных сил, способа производства. Отрицание законов равнозначно отрицанию науки, ее способности установить за внешней хаотичностью явлений их внутреннюю связь и логику. В то же время абсолютизация законов крайне упрощает картину жизни, исключает момент случайности, создает видимость фатальной предопределенности каждого отдельного события и явления. Решающее значение для политической экономии как науки имеет обоснование и доказательство объективного характера экономических законов. Оно опирается на основополагающие выводы материалистического понимания истории и подтверждается всем ходом экономического развития общества.

1.3. Способ производства. Система экономических отношений

В истории выделяется ряд последовательно сменяющихся периодов развития человечества, которые различаются способами производства и соответственно общественно-экономическими формациями. Способ производства – процесс добывания материальных благ, необходимых людям для производственного и личного потребления, представляет собой единство производительных сил и производственных отношений. Производительные силы – это система личностных и вещественных элементов, осуществляющих процесс обмена веществ между человеком и природой.

К производительным силам относятся средства производства и люди, обладающие определенным производственным опытом, навыками к труду и приводящие эти средства производства в действие. Люди – основной элемент производительных сил общества. Производительные силы выступают в качестве ведущей стороны общественного производства. Уровень развития производительных сил характеризуется степенью общественного разделения труда и соответствующим развитием техники, а также степенью развития производственных навыков и научных знаний людей.

Вступая в активное взаимодействие с природой, люди одновременно вступают и в общественные отношения между собой. Определенные связи и отношения, в которые независимо от их воли и сознания всту-

пают люди в процессе материального производства, называются общественно-производственными, или экономическими, отношениями. Производственные отношения складываются в процессе труда, обусловлены потребностями технологии и организации производства. Две стороны способа производства находятся во внутреннем взаимодействии. Главная роль принадлежит производительным силам, от уровня развития которых зависит характер производственных отношений.

В частности, на европейской территории последовательно складывались, сменяя друг друга, первобытнообщинные, рабовладельческие, феодальные, капиталистические, социалистические отношения. Историческая картина формаций многогранна. В первобытном обществе всё распределялось поровну, а уравнительность распределения была следствием крайне трудного существования человека. Никто в одиночку не мог прокормить себя. Только все вместе люди были в состоянии добывать пищу и поддерживать жизнь рода. Вне общества человек был обречен на гибель. Однако с развитием самого человека, приобретением навыков в труде развивались и орудия труда, которые постепенно формировали более высокую производительную силу труда. С развитием производительной силы труда, созданием материальных благ в размерах, превышающих непосредственные потребности рода, стало постепенно складываться имущественное неравенство среди членов общины, которое последовательно привело к разложению первобытного общества и проявлению тенденции к использованию чужого труда и присвоению его результатов в интересах отдельных членов общины. **Таким образом, закон роста производительности труда в первобытном обществе явился толчком к созданию механизма эксплуатации человека человеком.**

В рабовладельческом и феодальном обществах орудия труда и предметы труда принадлежали уже классу собственников и использовались для эксплуатации рабов и крепостных крестьян через государственную машину. Причем раб использовался как «одухотворенное средство производства» в руках собственника – рабовладельца. Классы рабовладельцев и феодалов, используя силу государства, способствовали воспроизводству отношений эксплуатации, личной зависимости непосредственных производителей от рабовладельцев или феодалов. Вплоть до разложения феодализма господствующей формой было натуральное хозяйство. Для него характерно производство материальных благ для удовлетворения личных потребностей и для обмена ими в рамках существующей системы.

Однако это способствовало также и развитию товарного производства. Хотя товарное производство зародилось уже на исходе существования первобытного строя, но оно и при рабовладении, и при феодализме играло второстепенную роль в развитии общества. Общественный характер производства был развит слабо, поскольку между натуральными хозяйствами общин, рабовладельцев или феодалов не было устойчивых экономических связей. Личная зависимость раба или крепостного от своего хозяина лежала в основе внеэкономического принуждения к труду. Несмотря на постепенное развитие орудий труда, он был ручным, малоэффективным. Такой характер этих отношений сдерживал процесс разделения труда и обмена. Обмен, товарные отношения стали катализатором ломки отношений личной зависимости членов общества, обострили социальные противоречия феодального общества, способствовали вовлечению натуральных хозяйств в общественное разделение труда и расширению обмена результатами своей деятельности через рынок. Товарный характер производства способствовал развитию экономической зависимости товаропроизводителей друг от друга. Со временем система внеэкономического принуждения в феодальных хозяйствах и их замкнутость в пространстве превратились в тормоз на пути разделения труда, что в итоге способствовало развитию простого товарного производства, а затем и элементов капиталистического хозяйства.

Марксистская теория в качестве факторов производства выделяет рабочую силу, предметы труда и средства труда, подразделяя их на две большие группы: личный и вещественный факторы производства. В качестве личного фактора производства рассматривается рабочая сила. Под рабочей силой понимается способность к труду, совокупность физических и духовных способностей человека, которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости.

В отличие от теории К. Маркса буржуазная теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: земельные ресурсы, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

Земельные ресурсы рассматриваются как естественный фактор. Он не является результатом человеческой деятельности.

К капиталу относят весь накопленный запас средств для производства материальных благ. Это инструменты, машины, оборудование, складские помещения, транспортные коммуникации, средства связи и т.д. Их техническое состояние постоянно совершенствуется и оказывает решающее влияние на общую результативность производственного процесса.

Под трудом понимается экономическая работа человека, будь то руками или головой. По мнению буржуазных идеологов, совокупность способностей личности, обусловленная образованием, профессиональным обучением, навыками, здоровьем, представляет собой человеческий капитал. Чем выше квалификация человека, тем выше его капитал, а соответственно и доход по этому капиталу (оплата труда). Однако капитал по своему определению есть овеществленный труд, то есть прошлый труд человека. Таким образом, по логике рассуждений приходим к выводу, что рабочая сила по существу является капиталом. Но это же полный абсурд!

Предпринимательская деятельность характеризуется как специфический фактор производства. Она предполагает использование инициативы человека и риска в организации производства для получения прибыли, которая является результатом этой деятельности. Наемный же рабочий у капиталиста получает заработную плату за продажу рабочей силы. Всё это в итоге определяет социально-экономическую сущность общества, механизм распределения и перераспределения результатов трудовой деятельности и характер использования «чужого труда» в интересах собственника производства.

ГЛАВА 2

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

2.1. Понятие общественного производства

Производство – это процесс создания экономических благ для удовлетворения потребностей человека. Маркс писал, что если рассматривать буржуазное общество в его целом, то в качестве конечного результата общественного процесса производства выступает само общество, т.е. сам человек в его общественных отношениях. Все, что производится в результате труда: предметы труда, средства труда, выступает в этом движении как мимолетный момент. Таким образом, целью общественного производства является воспроизводство самого человека в его общественных отношениях. Процесс труда осуществляется отдельными индивидами в обществе и благодаря обществу. Как показывает практика, только в коллективе могут развиваться творческие способности человека и его индивидуальность. С развитием производства взаимозависимость людей не уменьшается, а многократно усиливается. Вместе с поступательным движением производства неизмеримо возрастает значение знаний и опыта людей в развитии производительных сил общества. Всё это означает, что безусловной предпосылкой процесса труда выступает общество, а не изолированный от него индивид. Движение общественного продукта непрерывно. Начавшись в производстве и пройдя через стадии распределения, обмена, оно завершается в потреблении.

Производство – исходный пункт, в котором возникает, создается сам продукт и с которого начинается его движение. В процессе производства человек приспособляет вещества и силы природы к удовлетворению своих потребностей. Распределение отчасти само входит в производство

в виде распределения средств производства, членов общества по сферам и отраслям производства, экономическим регионам и отдельным субъектам хозяйствования. На этой стадии определяется доля различных классов, социальных групп и индивидуумов в произведенном продукте. Обмен продуктами призван доставлять каждому участнику производства определенные блага в соответствии с долей, устанавливаемой распределением. Обмен развивается вместе с углублением общественного разделения труда. Потребление является завершающей стадией движения продукта.

Применение того или иного фактора производства обуславливает деление производства на три сектора:

- первичный сектор образует группа отраслей, использующая сырьевые ресурсы: сельское хозяйство, рыболовство, лесная и горнодобывающая промышленность;
- вторичный сектор включает обрабатывающую промышленность, строительство;
- третичный – включает транспорт, связь, складские, финансовые, страховые услуги.

Развитие третичного сектора экономики обусловлено возникновением новых потребностей и ценностных ориентиров общества, а также ростом доходов населения. Третичный сектор находится в процессе постоянного развития и усложнения. Обычно в нем принято выделять ряд подотраслей: торговлю, транспорт и связь, финансово-кредитную сферу, государственное управление, здравоохранение, образование, культурно-рекреационные учреждения, бытовое обслуживание населения.

В материальное производство входят отрасли и предприятия, где производятся материальные блага: промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, а также отрасли, оказывающие материальные услуги: транспорт, связь, жилищно-коммунальное и личное подсобное хозяйство.

К сфере нематериального производства относятся: духовное производство, здравоохранение, просвещение и наука, искусство и культура, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, государственное управление, финансирование и кредитование, пассажирский транспорт, связь.

Под духовным производством обычно понимается производство сознания в особой общественной форме, осуществляемое специализиро-

ванными группами людей, которые профессионально заняты квалифицированным умственным трудом. Отличительная особенность духовного производства состоит в том, что его продуктом являются интеллектуальные продукты. Интеллектуальный продукт не подвергается физическому износу (хотя и испытывает моральный износ, в плане старения информации), способствует разработке наукоемких технологий, является основой научно-технического и социального прогресса.

2.2. Национальное богатство

Национальное богатство определяется как совокупность ресурсов страны (экономических активов), создающих необходимые условия производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей.

Объем национального богатства позволяет:

- определить объем благ – товаров и услуг, находящихся в национальной экономике на определенном временном промежутке;
- оценить стоимость ресурсного природного потенциала;
- осуществить комплексный учет нематериальных ресурсов национальной экономики.

Национальное богатство России представляет собой совокупную стоимость всех экономических активов в рыночных ценах за вычетом финансовых обязательств.

Актив – это накопленный запас стоимости, приносящий экономическую выгоду или ряд экономических выгод собственнику актива как следствие владения им или использования его в течение некоторого периода времени.

Различают две категории нефинансовых активов: произведенные и непроизведенные:

1. Произведенные активы – это нефинансовые активы, которые возникли в результате процессов производства, подпадающих под определение границ сферы производства в системе национальных счетов. Система национальных счетов (СНС) – согласованный на международном уровне стандартный набор рекомендаций по исчислению показателей экономической деятельности в соответствии с четкими правилами ведения счетов и учёта на макроуровне.

2. Непроизведенные активы – это нефинансовые активы, которые возникли иным образом, нежели в результате процесса производства.

Финансовые активы включают все финансовые требования, акции или другие виды участия в капитале корпораций, золото в слитках, держателями которого в качестве резервного актива являются органы денежно-кредитного регулирования.

Финансовое обязательство возникает, когда одна единица (дебитор) обязуется при определенных обстоятельствах произвести платеж или ряд платежей другой единице (кредитору).

Основной капитал (основные фонды) – это произведенные активы, подлежащие использованию неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг, для управленческих нужд либо для предоставления другим организациям за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.

К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, культивируемые биологические ресурсы и другие виды основных фондов. Текущая рыночная стоимость активов – это стоимость, по которой активы могут быть реализованы на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая достаточной информацией, а на величине сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. При этом запасы экономических активов на начало года («начальный баланс») отражаются в ценах по состоянию на начало года, а запасы на конец года («заключительный баланс») – в ценах конца года. Баланс активов и пассивов – это таблица, отражающая текущую рыночную стоимость экономических активов и пассивов на начало и конец года (начальный и заключительный баланс) (табл. 2.2.1).

Таблица 2.2.1. **Баланс активов и пассивов РФ**
(на конец года по текущей рыночной стоимости, млрд. руб.)

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Активы (сумма нефинансовых и финансовых активов)	518381	585883	692962
Нефинансовые активы	256262	275962	302799
Основной капитал	256262	275962	302799
жилые здания	118524	120155	131437
нежилые здания	39382	46090	47928
сооружения	62590	68124	73597
машины и оборудование	22874	25872	28961
транспортные средства	7087	8426	11705
прочие виды основного капитала	5805	7294	9171

Окончание таблицы 2.2.1

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Финансовые активы	262119	309921	390163
Монетарное золото и специальные права заимствования	1816	1596	3057
Наличная валюта и депозиты	53897	61306	79098
Долговые ценные бумаги	22487	24008	32055
Кредиты и займы	50041	63061	84906
Акции и прочие формы участия в капитале	77048	88253	96693
Страховые и пенсионные резервы	2043	2657	2952
Дебиторская задолженность	54787	69040	91402
Финансовые обязательства (пассивы)	257796	305610	372519
Монетарное золото и специальные права заимствования	265	286	462
Наличная валюта и депозиты	53033	60056	75564
Долговые ценные бумаги	10810	12252	15545
Кредиты и займы	53001	67953	91284
Акции и прочие формы участия в капитале	84731	94705	97342
Страховые и пенсионные резервы	2006	2602	2874
Дебиторская задолженность	53950	67756	89448
Национальное богатство (стоимость за вычетом финансовых обязательств)	260585	280273	320443
Источник: Россия в цифрах: краткий стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 63.			

По данным таблицы видно, что национальное богатство в динамике увеличилось за период с 2012 по 2014 г. с 260 585 млрд. руб. до 320 443 млрд. руб. или в 1,23 раза. В существенной мере рост национального богатства зависит от функционирования общественного производства. Нарращивание национального богатства происходило крайне неравномерно, под влиянием различных как объективных, так и субъективных причин. Но это лишь часть национального богатства, так как имеются еще природные и человеческие ресурсы.

В частности, сотрудники Института экономики РАН провели исследования, связанные со стоимостной оценкой национального богатства мира и ряда ведущих стран. Главные составные части национального богатства – это природные ресурсы, трудовой потенциал, аккумулированный капитал и накопленное имущество, интеллектуальное могущество нации, искусство управления. На начало XXI века национальное богатство России оценено ими в 60 трлн. долл., а в США, самой мощной в мире на тот период экономической державе¹, – в 24 трлн. долл., что в 2,5 раза больше. Россия владеет 40% всех природных ресурсов планеты, которые оцениваются по данным ЦЭМИ РАН в 350 трлн. долл., или 2,5 млн. долл. на каждого гражданина России.

¹ Особенности воспроизводства национального богатства в начале XXI века / отв. ред. Л.И. Нестеров; Ин-т экономики. М.: Наука, 2006. С. 12–13.

Почему статистика РФ занижает реальную стоимость национального богатства? Дело в том, что до сих пор идет приватизация государственного имущества, перераспределение его в пользу компрадорской буржуазии, то есть не в интересах большинства народов России. Сегодня страна постепенно теряет контроль над национальным богатством. Оно все больше становится предметом передела между экономически развитыми странами. Доля иностранного капитала в экономике России в целом составляет 75%, в том числе: в имуществе – 60%; в прибылях – 70%; в акциях – 90%; в грантах – 90%².

Постепенно, но верно Россия превращается в «сырьевой придаток» развитых стран. Такого рода ориентация ведет к тупиковому развитию экономики и делает благополучие страны зависимым от мировой экономической конъюнктуры.

2.3. Воспроизводство общественного продукта

Различают два вида воспроизводства: простое и расширенное. При простом воспроизводстве объемы произведенного продукта во всех последовательных циклах остаются неизменными. При расширенном воспроизводстве размеры произведенного продукта в каждом последующем цикле возрастают. Для того чтобы воспроизводство осуществлялось в расширенном масштабе, к началу каждого цикла необходимо привлечение дополнительных ресурсов. В процессе воспроизводства часть общественного продукта, которая идет на восстановление потребленных средств производства, выступает как фонд возмещения. Чтобы обеспечить повторение производства, эта часть общественного продукта должна возвратиться в производство. Другая часть общественного продукта, которая используется для дальнейшего расширения производства, составляет фонд накопления. Таким образом, при простом воспроизводстве имеют место два фонда: возмещения и потребления, а при расширенном воспроизводстве – три фонда: возмещения, потребления и накопления. Между различными частями общественного продукта как по функциональному назначению (фонды возмещения, потребления и накопления), так и по натурально-вещественной форме (средства производства и предмета потребления) существуют определенные соотношения, пропорции.

² <https://ss69100.livejournal.com/2563801.htm>

Эти пропорции рассмотрены К. Марксом при анализе проблем воспроизводства общественного продукта. Обозначим фонд возмещения – С; необходимый продукт – V; прибавочный продукт – М. Тогда весь валовой общественный продукт составит следующую величину: С+V+М. При этом V+М составляют так называемый чистый продукт, который в разных пропорциях используется как на личное, так и на производственное потребление. Чистый продукт правомерно характеризовать как результат труда, приложенного в том или ином периоде (как правило, таким периодом считается год). Необходимый продукт – часть чистого продукта, который требуется для воспроизводства рабочей силы. Необходимый продукт компенсирует затраты на питание, одежду, содержание жилища и на удовлетворение духовных и культурных потребностей. Прибавочный продукт – часть чистого продукта, созданная рабочим сверх необходимого продукта. Далее при анализе необходимо учитывать деление общественного производства на два подразделения. Продукция первого служит для производительного потребления, а продукция второго – для личного потребления. Реализация совокупного общественного продукта происходит в соответствии с функциональным назначением его составных частей и призвана обеспечить возмещение этих частей и расширение производства.

Рассмотрим основные условия реализации совокупного общественного продукта в условиях простого и расширенного воспроизводства.

Схема простого воспроизводства совокупного общественного продукта выглядит следующим образом:

$$\text{I подразделение } 4000\text{C} + 1000\text{V} + 1000\text{M} = 6000,$$

$$\text{II подразделение } 2000\text{C} + 500\text{V} + 500\text{M} = 3000.$$

Первая часть продукции I подразделения реализуется в I же подразделении посредством обмена между его отраслями. Из 6000 единиц продукции подразделения внутри его реализуется 4000, что используется для возмещения постоянного капитала за год. Вторая часть продукции I подразделения, состоящая из средств производства для производства предметов потребления, поступает во II подразделение для возмещения там постоянного капитала. В принципе, величина $1000\text{V} + 1000\text{M}$ – это чистый продукт, который должен идти при простом воспроизводстве на потребление. Во втором подразделении первая часть продукции направляется в I подразделение в виде предметов личного потребления в обмен на средства производства. Вторая часть продукции путем обмена

между его отраслями реализуется во II подразделении в количестве $500V + 500M$. При простом воспроизводстве средства производства (продукция I подразделения) должны производиться в таких объёмах, чтобы возместить материальные затраты в обоих подразделениях, то есть:

$$I(C + V + M) = I C + II C.$$

Производство предметов потребления при этом выражается чистым продуктом, созданным в обоих подразделениях, то есть:

$$II(C + V + M) = I(V + M) + II(V + M).$$

Чистый продукт первого подразделения равняется фонду возмещения второго подразделения, то есть:

$$I(V + M) = II C.$$

Условия расширенного воспроизводства рассмотрим в конкретных цифрах:

$$\begin{array}{r} 500M^1 \quad 500M(400CM + 100VM) \\ \hline I \text{ подразделение} \quad 4000C + 1000V + 1000M = 6000. \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 600M^1 \quad 150M(100CM + 50VM) \\ \hline II \text{ подразделение} \quad 1500C + 750V + 750M = 3000. \end{array}$$

I подразделение может предложить II подразделению на обмен продуктов по стоимости:

$$1000V + 500M^1 + 100VM = 1600.$$

Это значит: II подразделение сможет на следующий год расширить свое производство на $100CM + 50VM$, а на личное потребление капиталистом в данном году может быть истрачено $600M^1$.

Следующий год даст такую картину:

$$I \text{ подразделение} \quad 4400C + 1100V + 1100M = 6600,$$

$$II \text{ подразделение} \quad 1600C + 800V + 800M = 3200.$$

Продукция первого подразделения в обязательном порядке превышает при расширенном воспроизводстве сумму фондов возмещения в обоих подразделениях на величину накапливаемых в них средств производства, то есть:

$$I(C + V + M) > I C + II C.$$

Продукция II подразделения будет меньше, чем чистый продукт в обоих подразделениях, на величину накапливаемых средств производства, то есть:

$$II (C + V + M) < I (V + M) + II (V + M).$$

Чистый продукт первого подразделения больше фонда возмещения второго подразделения на величину дополнительных средств производства, которые необходимы для целей накопления в обоих подразделениях, то есть:

$$I (V + M) > II C.$$

Развитие производительных сил сопровождается изменениями соотношения между материально-вещественными и личностными факторами производства, между массой применяемых средств производства и численностью занятых в производстве работников. Это соотношение характеризует техническое строение производства. Повышение уровня технического строения производства означает, что труд человека становится всё более технически оснащенным средствами производства.

Для оценки стоимости общественного продукта применяется экономическая категория «валовой внутренний продукт» (ВВП). ВВП – это конечная стоимость товаров и услуг, произведенных внутри страны за один год ее резидентами. Резиденты – это экономические единицы (предприятия, домашние хозяйства и т.д.), имеющие экономический интерес на территории данной страны. К резидентам относятся и граждане других государств, если они проживают и ведут хозяйственную деятельность в данной стране более одного года. ВВП учитывает не все результаты хозяйственной деятельности за год, а только конечные результаты и не включает промежуточную продукцию. Конечная продукция – это товары и услуги, предназначенные для конечного потребления, а не для дальнейшей доработки, переработки или перепродажи. Поэтому промежуточная продукция (предназначенная для дальнейшей переработки: сырье, материалы, полуфабрикаты) не включается в ВВП. В конечном продукте любая стоимость учитывается всего один раз.

Показатель ВВП не включает в себя услуги следующего характера:

- сделки с подержанными вещами (имуществом), так как их стоимость уже была учтена в ВВП соответствующего года);
- сделки с ценными бумагами и прирост их стоимости; государственные социальные трансфертные платежи (выплаты по социальному страхованию, пособия по безработице, пособия на детей и инвалидам и т.д.);

– государственные трансферты в пользу предприятий и организаций в виде субсидий, дотаций; частные трансфертные платежи (например, переводы, получаемые студентами от родителей и родственников).

Государственные и частные трансферты представляют собой одностороннюю передачу тех или иных благ. Они уже были учтены в доходах определенных субъектов, поэтому не включаются в ВВП. ВВП также не учитывает нерыночную деятельность, то есть деятельность, нацеленную на удовлетворение личных потребностей (дачное хозяйство, ремонт жилья или автомобиля собственными силами и т.д.).

Валовой национальный доход (ВНД) – конечная стоимость товаров и услуг, произведенных гражданами данной страны как внутри страны, так и за рубежом. Для большинства стран разница между ВВП и ВНД составляет $\pm 1\%$.

Следует отметить, что ВНД – это тот же показатель, который согласно методике Системы национальных счетов (СНС), разработанной и используемой с 1968 г., назывался валовым национальным продуктом (ВНП). Показатель ВВП рассчитывается по территориальному признаку. Почему? Ряд национальных предприятий и граждан определенной страны ведут хозяйственную деятельность и создают продукт на территории других стран. Часть своих доходов, полученных за рубежом в течение года, они переводят на родину (фирмы переводят часть прибыли в пользу головной компании, а население – часть своего заработка). В свою очередь, иностранные компании и иностранные граждане переводят из данной страны часть своих доходов в другие страны. Поэтому с количественной стороны ВНД отличается от ВВП на величину сальдо доходов, полученных резидентами в данной стране и переведенных за рубеж и полученных и переведенных нерезидентами в данную страну.

ВВП является результатом деятельности основных секторов экономики за один год. Для эффективного функционирования экономики очень важно обеспечить её отраслевую и межотраслевую сбалансированность, то есть пропорциональность. Это:

– межотраслевые пропорции между различными отраслями национальной экономики, характеризующие долю отраслей в общем объеме производства и структуру отраслевого распределения производственных и финансовых ресурсов;

– внутриотраслевые пропорции между подотраслями экономики (например, производством хлопка и шерсти, нефти и нефтепродуктов);

– межрегиональные пропорции, характеризующие удельный вес отдельных регионов в составе произведенного и использованного национального продукта, структуру распределения государственных инвестиций по территории страны и т.д.;

– межгосударственные пропорции между объемами экспорта и импорта, отдельными отраслями производства различных стран и т.д.

Для этих целей используется межотраслевой баланс. Народнохозяйственный (межотраслевой) баланс – это баланс производства и распределения валового продукта страны, а точнее, экономико-математическая балансовая модель в виде системы линейных уравнений, характеризующая связи между выпуском продукции в каждой отдельной отрасли (в стоимостном измерении) и затратами, расходом ресурсов, необходимых для обеспечения этого выпуска во всех участвующих отраслях.

Существуют три метода измерения ВВП: производственный, по расходам и по доходам.

Первый метод – производственный. Он предполагает расчет ВВП как сумму добавленных стоимостей. Добавленная стоимость – это рыночная стоимость продукции, произведенной каждой фирмой, за вычетом стоимости потребленных сырья, материалов, электроэнергии, приобретенных у поставщиков. В качестве основных составных элементов добавленной стоимости выступают амортизация, заработная плата, прибыль. Весь произведенный ВВП равен сумме прироста стоимостей, добавленных на каждой стадии производства (табл. 2.3.1).

Таблица 2.3.1. **Производство валового внутреннего продукта в РФ**
(в текущих ценах; млрд. рублей)*

Показатели	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Выпуск продукта в основных ценах	37021	82055	144740
Промежуточное потребление	18503	42015	69976
Валовая добавленная стоимость в основных ценах	18518	40040	74764
Чистые налоги на продукты	3092	6269	8469
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	21610	46309	83233

* Данные, начиная с 2011 г., отличаются от данных за предыдущие годы. Они содержат изменения, связанные с внедрением международной методологии оценки жилищных услуг, производимых и потребляемых собственниками жилья; оценкой потребления основного капитала исходя из его текущей рыночной стоимости; согласованием данных об экспорте и импорте с данными платежного баланса, разработанного по методологии 6 издания «Руководства МВФ по платежному балансу и международной инвестиционной позиции» (ОПБ 6); актуализацией данных по итогам разработки базовых таблиц «Затраты–выпуск» за 2011 год, включением оценки услуг домашних работников (домашней прислуги). Данные за 2014, 2015 гг. разработаны с учетом положений СНС 2008 года относительно учета результатов научных исследований и разработок и систем вооружения.

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 183.

Второй метод предполагает расчет ВВП по сумме всех расходов, необходимых для того, чтобы выкупить на рынке весь объем произведенного конечного продукта (табл. 2.3.2).

Таблица 2.3.2. **Валовой внутренний продукт по источникам дохода в РФ**
(в текущих ценах; млрд. рублей)

Показатели	2005 г.		2010 г.		2015 г.	
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	21610	100%	46309	100%	83233	100%
в том числе: оплата труда наемных работников	9474	43,8	22996	49,6	37571	45,1
из нее оплата труда наемных работников и смешанные доходы не наблюдаемые прямыми статистическими методами	2551	11,8	6632	14,3	9140	11,0
чистые налоги на производство	4248	19,7	8219	17,8	9273	11,1
в том числе: чистые налоги на продукты	3092	14,3	6269	13,6	8469	10,2
другие чистые налоги на производство	1156	5,4	1950	4,2	804	0,9
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	7887	36,5	15094	32,6	36389	43,8
Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 185.						

ВВП по методу расходов можно представить следующим образом:

$$Y = C + IT + G + XN,$$

где C – это потребительские расходы домашних хозяйств, то есть все расходы, которые несет такой агрегированный субъект, как население, по приобретению потребительских товаров и услуг;

IT – валовые частные внутренние инвестиции, часть которых идет на возмещение потребленного в течение года основного капитала (или возмещение износа машин, оборудования, сооружений) и представляет амортизационные отчисления (A), а другая часть используется на расширение производства, его модернизацию (это расходы бизнеса, связанные с накоплением основного и оборотного капитала – сырья, материалов и т.п.). Инвестиции, идущие на расширение и модернизацию производства, называются чистыми частными внутренними инвестициями (IN):

$$IT = A + IN,$$

G – государственные расходы; это расходы, которые несет государство по закупкам товаров и услуг, необходимых для выполнения государственных функций (например, по государственным заказам);

XN – чистый экспорт; это расходы субъектов, связанные с осуществлением экспортно-импортных операций и представляющие собой разницу между экспортом (Э) и импортом (И) товаров и услуг:

$$XN = Э - И.$$

Третий метод – расчет ВВП по сумме доходов. Он предусматривает суммирование первичных доходов всех резидентов, подлежащих в дальнейшем распределению между участниками процесса производства (табл. 2.3.3).

Таблица 2.3.3. **Использование валового внутреннего продукта в РФ**
(в текущих ценах; млрд. рублей)

Показатели	2005 г.		2010 г.		2015 г.	
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	21610	100%	46309	100%	83233	100%
в том числе: расходы на конечное потребление	14438	66,3	32514	69,6	58095	69,7
из них: домашних хозяйств	10653	49,0	23617	50,5	43243	51,9
государственного управления	3646	16,7	8671	18,5	14544	17,5
в том числе: на индивидуальные товары и услуги	1663	7,6	4118	8,8	6445	7,8
на коллективные услуги	1983	9,1	4553	9,7	8099	9,7
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	139	0,6	226	0,6	308	0,3
Валовое накопление	4339	20,1	10473	22,5	18622	22,3
в том числе: валовое накопление основного капитала*	3837	17,7	10015	21,4	17266	20,7
изменение запасов материальных оборотных средств	502	2,4	458	1,1	1356	1,6
Чистый экспорт товаров и услуг	2959	13,6	3740	7,9	6712	8,0
экспорт	7607	35,0	13529	28,9	23861	28,6
импорт	4648	21,4	9789	21,0	17149	20,6
Статистическое расхождение	-126		- 418		- 196	
* Включая приобретение за вычетом выбытия ценностей. Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 186.						

ВВП, рассчитываемый по сумме дохода, включает:

1. Расходы, не связанные с выплатой доходов поставщикам ресурсов, а точнее, это амортизационные отчисления, то есть стоимость потребленного в течение года основного капитала, определяющая износ машин, оборудования, сооружений. Это такая часть ВВП, которую в пря-

мом смысле нельзя отнести к доходам. Расходы фирм на возмещение потребленного основного капитала, включаемые в издержки производства, после реализации продукции возвращаются производителю, следовательно, они выступают его своеобразным доходом.

2. Косвенные налоги на бизнес (налог на добавленную стоимость, налог с продаж, акцизы, налог на имущество, лицензионные платежи, таможенные пошлины) являются доходом государства.

3. Заработную плату.

4. Рентные доходы.

5. Процент на капитал (процентные доходы).

6. Прибыль фирм.

Использование этих методов дает одинаковый результат, поскольку в экономике совокупный доход равен величине совокупных расходов, а величина добавленной стоимости равна стоимости конечной продукции, при этом величина стоимости конечной продукции есть не что иное, как сумма расходов конечных потребителей на покупку совокупного продукта. Статистическое расхождение между произведенным и использованным валовым внутренним продуктом показывает расхождение между значениями ВВП, рассчитанными различными способами: как суммы валовой добавленной стоимости и как суммы конечного потребления, накопления и чистого экспорта.

Валовой внутренний продукт с 2005 по 2015 г. в текущих рыночных ценах увеличился в РФ в 3,8 раза. Определяя данный показатель, имеем возможность оценивать объем производства продукции и услуг населению страны, выявлять, на какие цели используется ВВП: на развитие производства или текущее потребление.

В конечном итоге расчет стоимости валового внутреннего продукта позволяет выявить социально-экономическое состояние как государства, так и отдельных отраслей экономики. На изменения стоимости валового внутреннего продукта, его фактический объем оказывает влияние численность занятых в экономике государства, эффективность использования ресурсов в процессе производства.

Однако оценить, как влияет рост ВВП на улучшение благосостояния населения страны, сложно без системного подхода к исследованию происходящих в экономике процессов.

2.4. Типы экономических систем. Экономический рост. Цикличность экономического роста

Экономическая система – сложная, упорядоченная совокупность экономических отношений, целью которой является удовлетворение растущих потребностей общества в материальных благах и услугах с развитием производительных сил общества. В экономической науке прослеживаются два подхода к изучению общества: формационный и цивилизационный. Буржуазная экономическая теория, используя цивилизационный подход к развитию экономической системы, все сводит только к степени зрелости производительных сил, отождествляя при этом производительные силы и производственные отношения. При этом она игнорирует вторую сторону этой системы, а именно общественно-производственные отношения людей. Во главу угла ставится проблема рационального использования ресурсов.

Суть формационного подхода состоит в том, что в качестве глубинной причины развития человеческого общества рассматривается изменение производительных сил и на этой основе изменение производственных отношений. К. Маркс выделял три основные формации:

- первичную (архаичную), куда он относил первобытнообщинный и азиатский способы производства;
- вторичную, основанную на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм);
- коммунистическую общественную формацию.

Сторонники как первого, так и второго подходов согласны с тем, что экономический рост – это количественное увеличение и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени. Экономический рост означает, что на каждом данном отрезке времени решается задача рационального использования ограниченных ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей человека.

Экономический рост может быть измерен:

- увеличением реального ВВП за определенный период времени и в расчете на душу населения;
- темпами роста общественного продукта.

Экономический рост – ключевой фактор повышения уровня благосостояния. В результате экономического роста увеличивается потребление благ, повышается уровень благосостояния народа. Экономический рост сам по себе обычно рассматривается как цель общественного развития.

Экономический рост:

- позволяет обществу более полно реализовывать поставленные цели и осуществлять широкомасштабные программы по развитию экономики;
- способствует решению социально-экономических проблем как внутри страны, так и на международном уровне.

Основные факторы экономического роста:

- рост количества и качества трудовых ресурсов;
- наличие природных ресурсов;
- новая техника и технология.

В зависимости от характера экономического роста факторы делятся на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным факторам роста относятся:

- увеличение объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии;
- увеличение числа занятых работников;
- рост объемов потребления материальных ресурсов.

К интенсивным факторам роста относятся:

- ускорение научно-технического прогресса;
- повышение уровня квалификации работников;
- улучшение использования капиталовложений;
- повышение эффективности хозяйственной деятельности за счет менеджмента.

На экономический рост влияют:

- изменения структуры производства;
- наличие благоприятной рыночной мировой конъюнктуры;
- социально-политический климат в стране.

Общество может существовать и улучшать материальные и духовные условия жизни людей, если оно осуществляет расширенное воспроизводство общественного продукта, рабочей силы и производственных отношений. Расширенное воспроизводство находит свое воплощение в экономическом росте.

При экстенсивном типе роста увеличение общественного продукта происходит за счет количественного вовлечения ресурсов в производство в виде труда, капитала, земли. При этом технологическая база производства остается неизменной. Так распашка земель с целью получения большого количества зерна в сельском хозяйстве и большего привлечения рабочей силы и применения прежних средств производства означает пример экстенсивного типа производства продукта.

Интенсивный тип экономического роста основывается на более широком использовании более эффективных и совершенных средств производства, и прежде всего за счет применения более совершенной техники, передовых технологий, достижений науки, высококвалифицированных работников.

В условиях частной собственности на средства производства и различных экономических интересов воспроизводство совершается циклически, то есть периодически проходит в своем развитии следующие фазы: экономический кризис, депрессия, оживление, подъем, а затем вновь кризис. Главная причина возникновения экономического кризиса – это основное противоречие капитализма: между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения, которое разрешается в результате социальной революции. Экономические кризисы повторяются через более или менее определенные периоды времени, которые с развитием капитализма сокращаются. Сначала эти периоды составляли 10–11 лет (кризисы 1825, 1836, 1847, 1857 годов). Во второй половине XIX века кризисы перепроизводства участились и стали повторяться через каждые 7–9 лет (за кризисом 1857 года последовали кризисы 1866, 1873, 1882 и 1890 годов). В эпоху империализма возникла тенденция к дальнейшему учащению кризисов: до Первой мировой войны имели место кризисы 1900 и 1907 годов. В период между двумя мировыми войнами были кризисы 1920–1921, 1929–1933 и 1937–1938 годов, то есть менее чем за 25 лет произошли три кризиса. После Второй мировой войны цитадель современного капитализма – США испытали шесть кризисов – 1948–1949, 1953–1954, 1957–1958, 1960–1961, 1969–1971 и 1974–1975 годов. За этот период капиталистические страны пережили ряд мировых экономических кризисов. Разразившийся в 1974 году экономический кризис охватил почти весь капиталистический мир. В отличие от других стран, Россия столкнулась с ним впервые в 1989–1996 гг., затем – в 1998–2000 гг. и 2008 г., а далее – в 2014 г.

Цикличность – это форма движения национальных экономик и мирового хозяйства как единого целого, предполагающая смену революционных и эволюционных стадий развития экономики, экономического прогресса. Периодически повторяющиеся экономические кризисы приводят к банкротству предприятий, торможению в развитии экономики страны и, как следствие, снижению жизненного уровня населения. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению

издержек производства, увеличению прибыли, обновлению капитала на новой технической основе. С кризисом кончается предыдущий период развития и начинается следующий. Кризис – важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной системы хозяйства. За спадом следует период депрессии (стагнация), который характеризуется застойным состоянием рыночной экономики, слабым спросом на потребительские товары и услуги, массовой безработицей, снижением уровня жизни населения. В этот период происходит приспособление хозяйства к новым условиям и потребностям экономики. Наиболее характерная черта цикличности – движение не по кругу, а по спирали. Поэтому цикличность – форма прогрессивного развития. Каждый цикл имеет свои фазы, свою длительность. Характеристики фаз неповторимы в своих конкретных показателях. У конкретного цикла, фазы нет двойников. Они оригинальны как в историческом плане, так и в региональном аспекте. В заключение отметим, что циклическое развитие – это проявление самой сущности развития капиталистического производства, его естественное свойство, способ его прогрессивного движения. В то же время оно свидетельствует о жизнеспособности данного общественного строя и подтверждает его права на существование, но и он не вечен.

2.5. Потребности и производственные возможности. Экономическое содержание потребностей. Экономическое благо

Процесс производства не самоцель. Он направлен на удовлетворение потребностей. Потребность – это нужда в чем-то или недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизнедеятельности и развития личности и общества в целом. Потребности выступают как внутренний побудитель активной деятельности человека.

Потребности подразделяются:

- на первичные, удовлетворяющие жизненно важные потребности человека (пища, одежда и др.);
- вторичные, к которым относятся все остальные потребности (кино, театр, спорт и т.д.).

Первичные потребности не могут быть заменены одна другой, вторичные – могут. Деление на первичные и вторичные потребности исторически условно, соотношение между ними с развитием общества изменяется.

В системе общественных потребностей выделяют:

- экономические потребности;
- государственные потребности;
- потребности общественных организаций, идеологических структур и формирований.

Политическая экономия изучает экономические потребности – часть общественных потребностей, удовлетворение которых связано с функционированием общественного производства. Специфика способа производства определяет качественную особенность экономических потребностей. Взаимосвязь между экономическими потребностями и общественным производством носит диалектический двусторонний характер:

- во-первых, потребность представляет собой идеальный, внутренне побуждающий мотив производства;
- во-вторых, производство, создавая материальные и духовные блага, порождает конкретную потребность в них.

Для потребности характерны стадии зарождения, интенсивного развития, стабилизации и отмирания. Ввиду создания новых продуктов потребности постоянно меняются, тем самым стимулируют развитие производства.

Рассматривая соотношение потребностей и производства, экономические потребности можно подразделить:

- на действительные;
- перспективные.

Потребности не всегда соответствуют объему и структуре производства материальных благ и услуг. В условиях товарного рынка основная часть действительных потребностей принимает форму платежеспособного спроса. В этом случае противоречие между потребностями и производством принимает форму несбалансированного спроса и предложения товаров и услуг.

Перспективные потребности формируются в условиях развития научно-технического прогресса.

В системе экономических потребностей выделяют:

- общественные потребности, удовлетворение которых обеспечивает функционирование общества как единого социального организма;
- производственные потребности, представляющие собой потребности предприятий в средствах производства, необходимых для выполнения программы развития предприятия;

- личные потребности, характеризующие потребности людей в предметах потребления, которые им необходимы для удовлетворения своих нужд.

Удовлетворение личных потребностей играет важную роль в воспроизводстве способностей человека. В связи с этим выделяют следующие потребности:

- физические – их удовлетворение обеспечивает воспроизводство физических способностей человека;
- интеллектуальные потребности – их удовлетворение обеспечивает воспроизводство интеллекта человека;
- социальные потребности – их удовлетворение связано с функционированием социальной сферы общества.

Потребности физической жизни предполагают комплекс условий, реализация которых необходима для нормальной жизнедеятельности человека. Их порядок определяется биологическими функциями человеческого организма. При этом они накладывают свой отпечаток на формирование физиологических потребностей.

Интеллектуальные потребности выражаются в стремлении к творчеству на основе мыслительной деятельности. Целью всех этих проявлений выступает изменение окружающего мира путем внесения в него новых идей, приемов, методов, технологий.

Социальные потребности сочетаются с условиями жизнедеятельности человека как члена общества. Их объем, качество и количество, структура определяются общим состоянием развития общества.

Экономические потребности динамичны. Они трансформируются под воздействием:

- общественного прогресса;
- совершенствования самого человека.

В условиях современной научно-технической революции качественное изменение потребностей происходит за более короткие периоды времени. К специфическим особенностям экономических потребностей относится их необратимость. Они изменяются, как правило, в одном направлении – в сторону роста. В развитии потребностей, как и в их удовлетворении, существует определенная очередность. Структура прироста потребностей постоянно меняется. Вместе с этим происходят сдвиги и в структуре насыщения потребностей. Всестороннее изучение потребностей – важная предпосылка разработки обоснованных прогнозов соци-

ально-экономического и научно-технического развития. Определяющим стимулом человеческой деятельности является стремление удовлетворить те или иные потребности. Стремясь удовлетворить ту или иную потребность, люди развивают производство. Производство, удовлетворяя новую потребность, выходит на более высокую ступень развития. В результате появляются новые производительные силы, рождаются новые потребности.

Диалектика общей взаимосвязи между производством и потребностями состоит в том, что они представляют собой единство противоположностей. Они неразрывно связаны между собой и не могут существовать друг без друга. Если без производства невозможно удовлетворение потребностей, то, в свою очередь, без потребностей не было бы и производства. В своем развитии потребности опережают достигнутый уровень производства. Растущие потребности служат важнейшей побудительной силой развития производства. Новый продукт создает условия для расширения потребности клиента, однако для его массового производства еще могут быть не созданы необходимые производственные возможности. Отсюда возникает противоречие между растущими потребностями общества и уровнем их удовлетворения со стороны производства, и это противоречие является постоянно действующим на всех этапах развития мировой цивилизации.

Средства, удовлетворяющие потребности, называются благами. Одни из них имеются практически в неограниченном количестве (например, воздух), другие существуют в ограниченном размере, их называют экономическими благами. На заре человечества люди удовлетворяли экономические потребности за счет готовых благ природы. Сегодня абсолютное большинство потребностей удовлетворяется за счет производства благ. В системе рыночного хозяйства экономические блага продаются, покупаются и называются товарами и услугами. Рост потребностей постоянно обгоняет производство экономических благ, и они, как правило, безграничны. Производство же экономических благ сталкивается с ограниченностью наличия ресурсов.

Экономические блага делятся:

- на долговременные, предполагающие многократное использование (автомобиль, книга, видеофильмы и т. д.);
- недолговременные, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, напитки, спички и т.п.).

Среди благ выделяют взаимозаменяемые и взаимодополняемые экономические блага. К взаимозаменяемым благам относятся услуги транспорта, сферы досуга и т.д. К взаимодополняемым благам следует отнести стол и стул, автомобиль и бензин, ручку и бумагу. Экономические блага могут быть условно подразделены на настоящие и будущие, прямые и косвенные.

2.6. Собственность: сущность и экономические формы

Экономические школы по-разному определяют собственность и ее сущность. Согласно марксистскому учению собственность как экономическая категория выражает отношения между людьми по поводу присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления.

Фиксируется внимание на том, что факт принадлежности материальных благ субъекту должен признаваться не только им самим, но и другими субъектами, поэтому возникает право собственности как общественное отношение. Либеральные экономисты видят в собственности лишь отношение человека к вещи. Момент истины состоит в том, что отношения собственности рассматриваются как отображение реального взаимодействия собственника с его имуществом, распоряжения им, его использования.

Характерная черта марксистской трактовки собственности – подчеркивание примата экономического содержания (экономической природы) собственности над ее юридической формой, а также глубинной основы собственности как отношения между людьми в отличие от отношений человека к вещи. Собственность как экономическая категория, согласно марксистской теории, существует независимо от воли и сознания людей.

Отношения собственности – это объективно-субъективные отношения. Объектом здесь выступают материальные условия производства и жизнь человека (средства производства и рабочая сила), а также результаты производства (материальные блага и услуги), а субъектами – человек, товарищества, ассоциации, трудовые коллективы, представители государства, работники государственного аппарата. Другими словами, объект собственности – это то, чем владеют; субъект собственности – это тот, кто владеет. Собственность на материальные условия производства и собственность на рабочую силу обеспечивают равенство факторов

производства в рыночной экономике в том смысле, что они не могут существовать один без другого в процессе производства. Отношения собственности на средства производства определяют цель, характер общественного производства, социально-экономическую структуру общества, взаимоотношения классов и социальных групп.

Отношения собственности охватывают процессы присвоения, отчуждения, пользования, владения и распоряжения факторами производства и продуктами труда. Строго говоря, управление производством как функция собственности – одна из ее обязательных сторон. Управляет производством тот, кто является собственником средств производства. Собственность выступает ключевым (хотя и не единственным) элементом экономической власти. Определяющим в содержании собственности является присвоение. Присвоение есть отчуждение объекта собственности субъектом, осуществляемое, наряду с экономическими, насильственными и юридическими способами. От собственности как формы присвоения и отчуждения следует отличать владение, пользование и распоряжение. Владение – это неполное, частичное присвоение. Например, аренда, кредит, которые предполагают срочность, платность, возвратность, а также присвоение части дохода. Пользование – это фактическое применение вещи в зависимости от ее назначения. Распоряжение – это принятие решений владельцем или другим лицом по поводу функционирования объекта собственности, основанное на праве передавать в пользование имущество в пределах, дозволенных собственником.

Связь между этими элементами следующая: распоряжение определяется пользованием, пользование определяется владением, владение определяется формами собственности. Согласно экономической теории прав собственности, собственностью является не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе, а пучок или доля прав по использованию ресурса. Отношения собственности – это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам субъектов рыночного хозяйства. Если отсутствуют исключения из доступа к ресурсам, следовательно, они – ничьи, следовательно, принадлежат всем.

В правовой науке существуют два основных направления, изучающие права собственности: континентальное и англосаксонское. Континентальное направление изучает степень концентрации прав собственности у одного лица и провозглашает собственность единой и неделимой. Англосаксонская точка зрения означает распространение прав собственности на ряд лиц, то есть отдельные агенты рынка обладают теми или

иными правомочиями по владению, пользованию, распоряжению. Правовой подход к анализу содержания отношений собственности дополняет экономический. Он включает в себя:

- право на владение (юридическое закрепление приобретенного, то есть экономического содержания собственности);
- право на распоряжение;
- право на пользование;
- право на потребление.

Формы собственности определяются уровнем развития производительных сил, уровнем обобществления производства. Существуют различные точки зрения по вопросу классификации форм собственности. Формы собственности: частная, государственная (общественная), смешанная. В подавляющем большинстве стран мира сегодня превалирует частная собственность. Она делится на индивидуальную и кооперативную.

Индивидуальная собственность концентрирует в одном субъекте все перечисленные признаки: труд, управление, распоряжение доходом и имуществом. Отдельные торговцы, частные практикующие врачи, адвокаты и все те, в ком сосредоточены труд, управление, распоряжение доходом и имуществом, обладают индивидуальной собственностью.

Частная собственность близка по содержанию с индивидуальной формой в том смысле, что основные правомочия сконцентрированы у одного физического лица. Но частная собственность, как особая форма, отличается от индивидуальной формы тем, что признаки (правомочия) могут разделиться и персонифицироваться в разных субъектах. Трудятся одни, а распоряжаются доходом и имуществом другие. Положение последних определяется экономической властью, а положение первых – экономической зависимостью. В промежуточном положении находятся управленцы, поскольку они участвуют в выполнении функций по распоряжению. Если частное лицо, будучи собственником условий производства, не применяет труд наемных работников, то такую собственность следует рассматривать как индивидуальную.

Кооперативная собственность – это собственность лиц, объединивших свои материальные и финансовые ресурсы для ведения совместной деятельности. Каждый из членов кооператива участвует своим трудом и имуществом в производстве, имеет равные права в управлении и распределении дохода. Кооперативная собственность может быть долевой, где определены доли каждого участника в имуществе кооператива, или

совместной без выделения и персонификации долей имущества каждого участника. В небольших по размерам кооперативах нет особых органов управления. В крупных кооперативах создаются органы управления и назначаются персоналии для управления делами кооператива. В этом случае количественный рост порождает качественные особенности, поскольку участники кооператива делегируют особым органам одно из важнейших прав собственности – управление и частично функции распоряжения. Возможны противоречия между функциями и субъектами распоряжения и управления, поскольку происходит делегирование функции управления особым органам.

Государственная собственность от предыдущих форм отличается тем, что абсолютные права собственности здесь находятся не у отдельных частных лиц и их объединений, а у государственного института публичной, политической и экономической власти. Государство является верховным распорядителем имущества. Управляют производством назначенные государством руководители. Имущество государственных предприятий не делится на доли и не персонифицируется и в этом смысле оно унитарно. Собственность на средства производства получает высшую форму анонимности, поскольку субъектом распоряжения имуществом выступают государственные органы власти. Развитие процессов обобществления в индустриальном производстве ведет к нарастанию процесса анонимности собственности и в специальных органах разного уровня. Поэтому некоторые черты государственной собственности как объективно необходимой формы приобретают свою актуальность в обозримой перспективе. В области экологии и иных национально значимых сферах они имеют особую практическую значимость. Государственная собственность, обладая экономической и политической властью, директивно присваивает часть доходов субъектов рынка (через налоги, акцизы, пошлины и т. д.) и перераспределяет их.

Муниципальная собственность представляет разновидность государственной собственности. Распорядителем имущества муниципальных предприятий являются органы местной власти (городские, районные и др.). Управление муниципальными предприятиями осуществляется либо непосредственно муниципальными органами, либо через назначенных руководителей. Созданный доход может распределяться муниципальными органами, руководителями самостоятельно или с участием трудовых коллективов.

Смешанные формы. Современная экономика характеризуется динамизмом многообразия изменений экономических отношений, форм и институтов. Применительно к собственности происходит диффузия разных форм и отношений собственности, в результате усложняется внутреннее содержание отдельных форм. Внутри организационных форм соединяются черты различных форм собственности. Например, образуются структуры государственно-частного партнерства.

В поисках путей эффективного функционирования и реализации инвестиционных проектов происходит объединение различных форм собственности при сохранении каждой из них своего особого содержания. В результате образуются комбинированные формы. К ним могут быть отнесены холдинги, промышленно-финансовые группы, концерны, тресты и другие формы с разными полномочиями по управлению, распределению доходов и распоряжению имуществом. В финансово-промышленных группах и иных объединениях могут участвовать частные, а также государственные предприятия. Каждый участник, представляющий ту или иную форму собственности, делегирует такой объем своих полномочий, который не должен вести к утрате базового качества каждой из форм собственности. С утратой базового качества происходит преобразование форм собственности. Детальный анализ смешанных и комбинированных форм предполагает определение того круга полномочий, который перераспределяется и дополнительно приобретает в результате изменений во внутреннем содержании каждой формы или при образовании на их основе комбинированных объединений. Комбинированными могут быть не только формы собственности, но и отношения собственности, не обязательно предполагающие конкретные формы юридических лиц, предпринимательских структур.

Государство обладает верховными полномочиями собственности на природные ресурсы. Лишь его представители могут иметь право на их разработки и определять условия раздела продукции и дохода между государством и предпринимательскими структурами. Субъекты федерации также обладают определенными правами, причём весьма существенными. Сами фирмы могут быть представлены отечественными, зарубежными или совместными предприятиями. Каждый из выделенных уровней наделен своим кругом полномочий по разработке природных ресурсов.

ГЛАВА 3

ОСНОВЫ ТЕОРИИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО ПРОТИВОРЕЧИЯ

3.1. Экономическая сущность товарного производства. Эволюция товарного производства и его исторические типы

Товарное производство возникло в процессе разложения первобытно-общинного способа производства. Товарное производство – это форма общественного производства, при котором продукты производятся не для собственного потребления, а для обмена посредством купли-продажи на рынке.

Первой причиной появления товарного производства стало общественное разделение труда, которое привело к специализации, т.е. к сосредоточению на определенном виде человеческой деятельности, что позволило резко увеличить производство продуктов на основе роста производительности труда.

Вторая причина возникновения товарного производства:

- обособление производителей, принимающее различные формы;
- отчуждение средств производства, которые становятся частной собственностью;
- функциональное распределение по видам деятельности и типам производства;
- обособление рабочей силы в соответствии с имеющимися и приобретаемыми опытом, квалификацией, знаниями и дисциплиной.

Третья причина возникновения товарного производства – появление «абстрактного труда» как некоего сгустка интеллектуального и физического труда.

Товарное производство имеет следующие основные черты:

1. Общественное разделение труда (ОРТ). В условиях товарного хозяйства производство состоит из разнородных хозяйственных единиц. Каждая из них специализируется на производстве определенных продуктов. Промышленность отделяется от сельского хозяйства и распадается на различные отрасли.

2. Средства производства в условиях товарного хозяйства находятся в частной собственности. Поэтому и результаты деятельности, продукты труда принадлежат собственникам средств производства.

3. Обмен товарами осуществляется через экономические отношения. В условиях общественного разделения труда каждый товаропроизводитель специализируется на производстве определенного продукта и сам нуждается в продуктах труда других товаропроизводителей. Поэтому формой экономической связи между производителями служит товарный обмен.

4. Стихийный характер товарного хозяйства. Отсутствие жесткой координации деятельности товаропроизводителей.

Исторически первым возникло натуральное производство, при котором продукты труда предназначались для внутрихозяйственного потребления. В течение длительного периода времени оно было единственной формой общественного производства. Натуральная форма производства существовала в условиях неразвитого общественного разделения труда и отвечала тому уровню развития производительных сил и типу производственных отношений, которые обуславливают ограниченную цель производства и подчиняют его удовлетворению незначительных по объему и однотипных, примитивных по характеру потребностей. Экономической основой натурального производства являются сельское хозяйство, домашняя промышленность, ремесло и кустарное производство. Каждая хозяйственная единица производила все виды хозяйственных работ, начиная с добывания разных видов сырья и заканчивая подготовкой их к потреблению, т.е. была полностью обособлена от остальных. Натуральное хозяйство создавало непосредственную связь производства с потреблением. Уровень потребления субъектов хозяйствования зависел исключительно от уровня производства. Для натурального хозяйства характерно традиционное простое воспроизводство и обмен продуктами деятельности практически в тех же масштабах. При рабовладельческом способе производства товарные отношения связаны с эксплуатацией рабов (реализация части прибавочного продукта, долговое рабство, на-

логи, торговля рабами), а при феодализме – с эксплуатацией крепостных крестьян феодалами (реализация части прибавочного продукта, денежная рента).

В исторической ретроспективе различают следующие модели товарного хозяйства: товарные хозяйства, экономическая направленность которых целиком определяется политикой государства; товарные хозяйства, полностью основанные на частной собственности и частной инициативе; товарные хозяйства, основанные на сосуществовании частной, коллективной и государственной собственности в различных комбинациях.

Различают два основных вида товарного производства: простое и капиталистическое.

Простому товарному производству свойственно соединение производителя со средствами производства. Оно основано на личном труде и отсталой технике. Продукты деятельности принадлежат производителю, а главная цель здесь – удовлетворение его личных потребностей. Для капиталистического производства характерно отделение работников от средств производства, превращение их в наемных рабочих. В результате происходит отчуждение части производимых продуктов от конкретного работника собственнику средств производства. Товарное производство на этом этапе характеризуется свободной конкуренцией. Несмотря на эти различия, простое товарное производство и капиталистическое производство однотипны, так как они имеют одну и ту же экономическую основу – частную собственность на средства производства. В мелком товаропроизводителе живут две души – труженика и собственника. В качестве труженика мелкие товаропроизводители имеют общие интересы с наемными рабочими, которые лишены права собственности. Частная собственность сближает, роднит простое товарное производство с капиталистическим хозяйством, ведет к тому, что простое товарное производство воспроизводит институт капиталистического хозяйства.

3.2. Рынок в экономической системе общества. Функции и роль рынка в общественном производстве. Система рынков

Существует два типа хозяйственных связей:

- натурально-вещественные, безвозмездные, в соответствии с объемом и структурой потребностей;
- товарные связи, осуществляемые посредством рынка.

Характерными чертами последнего типа отношений являются взаимные соглашения обменивающихся сторон, выбор партнеров. В товарных отношениях, осуществляемых посредством рынка, очень важную роль играют не только прямые (производство – рынок – потребитель), но и обратные (потребитель – рынок – производство) хозяйственные связи.

В широком смысле слова рынок представляет собой общественное разделение труда, здесь присутствуют процессы производства, обмена, распределения, потребления и наличие совокупности социально-экономических отношений людей в той или иной экономической системе.

Рынок выступает регулятором производства, т.е. объема и структуры продукции. Он информирует товаропроизводителей о спросе на ту или иную продукцию и ее предложении в пространстве и времени, в соответствии с этим товаропроизводители определяют объем, ассортимент и характер сбыта продукции. Через рынок происходит приспособление объема и структуры производства товаров к объему и структуре общественных потребностей. Система рынков обеспечивает механизм прямых и обратных связей, самонастройку и саморегулирование развития производства в народном хозяйстве. С ростом общественного производства, и особенно с развитием государственно-монополистического капитализма, механизм действия экономических законов претерпевает существенные изменения. Расширяются рамки и возможности сознательного регулирования хозяйственных процессов в том случае, если получают развитие производственные отношения на основе общественной собственности. Это объединяет людей, порождает общность их коренных интересов, расширяет возможность согласования трудовых процессов в общественном масштабе.

Сущностные черты рынка находят свое отражение в его экономических функциях:

1. Интегрирующая функция состоит в соединении сферы производства, сферы потребления. Без рынка производство не может служить потреблению, а потребители не смогут удовлетворить свои потребности. Рынок содействует углублению общественного разделения труда и росту интеграционных процессов в экономике.

2. Регулирующая функция предполагает воздействие рынка на все сферы экономики, обеспечивает: согласование производства и потребления в ассортиментной структуре; сбалансированность спроса и предложения по цене, объему и структуре; пропорциональность в производстве и обмене между регионами, сферами национальной экономики.

3. Стимулирующая функция состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции с наименьшими затратами и получению прибыли, в развитии НТП и на его основе – интенсификации производства и эффективности функционирования всей экономики.

4. Функция ценообразования способствует установлению ценностных эквивалентов для обмена продуктов. Рынок сопоставляет индивидуальные затраты труда на производство товаров с общественным эталоном, т. е. соизмеряет затраты и результаты, выявляя ценность товара посредством определения не только количества затраченного труда, но и его пользы.

5. Функция контроля определяет качество конечных результатов производства, то есть товаров и услуг. На рынке выявляется, в какой мере нуждам покупателей соответствует не только количество, но и качество товаров и услуг.

6. Функция посредничества обеспечивает обмен товарами и услугами между экономически обособленными производителями и потребителями с целью обмена результатами труда. Рынок определяет, насколько экономически целесообразна связь между участниками общественного производства, и информирует участников рынка о спросе и предложении товаров и услуг, их ценах и тарифах, кредитах и т. д.

Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка. Совокупность всех рынков, расчлененных на отдельные элементы на основе самых разнообразных критериев, образует систему рынков и зависит от развития цивилизации. Каждая общественно-экономическая формация имеет свою структуру рынка. К примеру, для системы социалистического хозяйства в условиях крупного отраслевого производства и планового ведения хозяйства характерно отсутствие конкуренции. Цена продукта здесь носит характер норматива, а ресурсы не являются товаром, обмен товаров осуществляется на основе общественно необходимых затрат.

По объектам структура рынка состоит: из рынка труда, рынка сбыта, производственных ресурсов, финансового рынка.

Рынок труда, или рабочей силы, в принципе существовал всегда. Развитие рынка рабочей силы предполагает признание за каждым индивидуумом права свободной продажи своей рабочей силы по собственному выбору, желанию и по рыночной цене на основе контракта между работ-

ником и нанимателем. Рынок труда представляет собой куплю-продажу услуг всех работающих, включая услуги неквалифицированных и квалифицированных рабочих, управляющих, руководителей фирм. Важнейшим механизмом этого рынка является биржа труда, где формируются спрос и предложение рабочей силы. В условиях социалистической системы хозяйствования рабочая сила не является товаром.

Рынок сбыта включает рынки товаров и услуг (бытовых, коммунальных, транспортных). Эта сфера обеспечивает удовлетворение потребностей различных социальных групп, каждой семьи, каждого человека. Здесь в наибольшей степени проявляются колебания спроса и предложения, инфляции, денежного обращения. В рамках этого рынка выделяются продовольственный рынок и рынок промышленных товаров.

Рынок средств производства является составной частью рынка факторов производства. К нему следует отнести товары и услуги производственного назначения или те товары и услуги, которые непосредственно не предназначены для удовлетворения потребностей населения, но косвенным образом (через поставляемое оборудование, машины, технологии, сырье, материалы) направлены на решение задач по удовлетворению потребностей общества в необходимых благах. К разновидности данного типа рынка можно отнести рынок продукции научного производства, которая определяет совершенствование технологий, техники, систем организации и управления хозяйственными и социально-экономическими процессами. Объектами купли-продажи являются патенты, лицензии, ноу-хау (знания и опыт), инжиниринг, опытные образцы и т.п. В условиях социалистической системы хозяйствования средства производства не являются товаром, а распределяются на основе планового ведения хозяйства.

Другой элемент рынка – рынок земельных ресурсов. Под земельными ресурсами в данном случае понимаются земельные участки для сельскохозяйственного производства, строительства или других нужд. Присвоение земельной ренты представляет собой экономическую форму реализации собственности на землю. На рынке земли рента выступает своеобразной ценой земли. В условиях социалистической системы хозяйствования земля не является товаром, принадлежит государству и передается субъектам хозяйствования в пользование безвозмездно.

Особое место занимает финансовый рынок. Если на обычном товарном рынке деньги выполняют посредническую функцию в обмене товарами и выступают мерилем цены товаров, то на финансовом рынке

деньги сами становятся полноправным товаром, цена за их использование согласно законам рынка устанавливается на основе спроса и предложения. Она принимает форму процента, т.е. дохода, получаемого за предоставленные в ссуду деньги. При социализме деньги не являются товаром, а используются в качестве учета затрат живого и овеществленного труда в процессе производства потребительных стоимостей. Рынок ценных бумаг тесно взаимосвязан с рынком капитала, ибо он представляет реально существующий капитал в титулах собственности – акциях, облигациях, векселях.

По субъектам различают рынки:

- покупателей;
- продавцов;
- государственных учреждений;
- промежуточных продавцов – посредников.

По общественному разделению труда различают рынки:

- местный (локальный);
- региональный;
- национальный;
- мировой.

Мировой рынок – это не только совокупность национальных рынков различных государств, экономические связи между которыми определены международной торговлей (в том числе торговля лицензиями, услугами, международное перемещение капиталов и т.д.), но и качественно новый уровень.

По уровню насыщения продуктами деятельности выделяют следующие виды рынков:

- равновесный;
- дефицитный;
- избыточный.

По степени зрелости:

- неразвитый;
- развитый;
- формирующийся.

По степени ограниченности конкуренции:

- свободный;
- монополистический;
- олигополистический;
- смешанный.

По соответствию действующему законодательству:

- легальный;
- нелегальный.

По организации рыночного обмена:

- оптовый;
- розничный.

С учетом ассортимента товаров:

- замкнутый рынок, где товары только первого производителя;
- насыщенный рынок, где множество сходных товаров многих производителей.

История развития рынка позволяет выделить следующие типы рынка: неразвитый, свободный, регулируемый и деформированный.

Неразвитый рынок характеризуется тем, что рыночные отношения носят случайный, чаще всего товарный (бартерный), характер. Но уже и здесь рынок играет определенную роль, способствует дифференциации членов общества, усилению мотивации к развитию производства тех или иных товаров.

Свободный (классический) рынок характеризуется следующими чертами:

- неограниченное число участников рыночных отношений и свободная конкуренция между ними;
- доступ к хозяйственной деятельности всех членов общества;
- полная мобильность факторов производства;
- свобода передвижения капитала.

Регулируемый рынок имеет место тогда, когда государство стремится смягчить удары рынка по интересам отдельных членов общества, но не настолько, чтобы свести на нет мотивацию к творческому, инициативному труду и риску в хозяйственной деятельности. Рынок должен быть регулируемым, чтобы снять или как-то ограничить отрицательные его последствия.

Обслуживает рынок инфраструктура. Инфраструктура рынка – это совокупность правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, или совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Основными элементами инфраструктуры современного рынка являются:

- кредитная и эмиссионная системы и коммерческие эмиссионные банки;
- таможенная система;
- налоговая система и налоговая инспекция;
- система регулирования занятости населения;
- биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные);
- аукционы, ярмарки и другие формы посредничества;
- информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховые компании;
- рекламные агентства, информационные центры и средства массовой информации;
- торговые палаты, ассоциации деловых кругов;
- аудиторские компании;
- консалтинговые компании.

Функции инфраструктуры рынка следующие:

- повышение оперативности и эффективности работы субъектов хозяйствования;
- подготовка специалистов для эффективного функционирования рынка.

Существенное значение для развития рынка и формирования рыночной экономики имеют свободные экономические зоны (СЭЗ). СЭЗ рассматриваются как факторы экономического развития с привлечением иностранного капитала, предоставлением различных льгот: это освобождение от налогов; прямые государственные субсидии; беспошлинный ввоз и вывоз товаров; сдача земель в аренду за низкую плату; наличие дешевой рабочей силы и другие преференции.

3.3. Рыночный механизм и его элементы. Стоимость и цена товара. Конкуренция

Рыночный механизм – это взаимосвязь и взаимодействие основных элементов рынка – спроса, предложения, цены, конкуренции – в системе экономических законов. Рассуждения современной буржуазной экономической теории сводятся к следующему. На стороне производства конкретного товара выступает предложение, на стороне потре-

ния – спрос. Эти два элемента неразрывно связаны между собой, хотя на рынке и противостоят друг другу. В зависимости от конкретных условий рынка предложение и спрос уравниваются на более или менее продолжительный период. Это выравнивание спроса и предложения может происходить стихийно и под регулирующим воздействием государства. Неудовлетворенный спрос на товар повышает цену спроса, но не удовлетворяет полностью потребность. У товаропроизводителей есть альтернатива: либо расширять производство и снижать цену и таким образом удовлетворить потребность большего числа покупателей, либо держать высокую цену до тех пор, пока конкуренты не заполнят эту нишу на рынке и отнимут клиентуру, а с ней не только сверхприбыль (от высоких цен), но и прибыль. Эта опасность побуждает производителя своевременно расширять производство, снижать цену своего товара до полного насыщения рынка. Такой механизм действует при условии наличия конкурентов развитого товарного рынка.

Однако есть и другая, марксистская, точка зрения. Товар – это продукт труда, произведенный для обмена, способный удовлетворять конкретные потребности человека. Это значит, что товар должен быть полезным обществу, и это свойство товара формирует потребительную стоимость. Товар обладает способностью обмениваться на другие товары, что позволяет ему выступать на рынке в форме меновой стоимости.

Потребительная стоимость товара обладает определенными свойствами:

- потребительная стоимость находится в зависимости от естественных свойств вещи, то есть удовлетворяет те или иные потребности;
- потребительная стоимость не зависит от количества труда, затрачиваемого на производство данной вещи;
- потребительная стоимость характерна для человеческого общества и не зависит от сущности общественного строя.

Особое место среди потребительных стоимостей занимают услуги. Услуга – это целесообразная деятельность человека, которая удовлетворяет какие-либо потребности человека.

Своеобразие услуги как товара заключается в следующем:

1. Потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы. Транспорт, например, не производит и не продает никаких вещественных товаров.

2. Потребительная стоимость услуги – это полезный эффект деятельности живого труда. Для транспортной промышленности это перемеще-

ние груза и людей на соответствующее расстояние в соответствующем направлении и т. п.

3. Услуги не приобретают вещной формы, их нельзя непосредственно накопить, включить в состав вещественного национального богатства. Услуга может быть произведена и потреблена в один и тот же момент в процессе производства.

Потребительная стоимость имеет три формы проявления:

а) количество; б) натуральная форма; в) качество.

Последнее – это степень полезности данной потребительной стоимости потребителю.

Потребительная стоимость становится товаром тогда, когда:

- представляет собой результат человеческого труда;
- удовлетворяет потребности не производителя, а других субъектов, т.е. носит общественный характер;
- отдается стороннему субъекту не бесплатно, а в обмен.

В условиях товарного капиталистического производства потребительная стоимость выступает носителем меновой стоимости, что проявляется в процессе обмена.

Меновая стоимость – это пропорции, в которых один товар обменивается на другой. Меновая стоимость – рыночная форма проявления стоимости.

В рамках теории трудовой стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) потребительные стоимости качественно неоднородны и количественно несоизмеримы. Соизмеримыми товары делает человеческий труд. В основе равенства двух идентичных товаров лежат одинаковые затраты труда. Поэтому как стоимости товары в части затрат труда качественно однородны и количественно соизмеримы. Сложные виды труда сводятся к простым видам посредством редукции. Один товар имеет множество меновых стоимостей или форм стоимости. Стоимость одного товара обнаруживает себя в обмене на другой товар, т.е. предполагает как непременное условие наличие двух товаров, каждый из которых играет свою особую роль. Один товар, выражая свою стоимость в потребительной стоимости противостоящего ему товара, играет активную роль. Другой товар, натуральная форма которого служит средством для выражения стоимости первого товара, играет пассивную роль.

Товар, играющий в обмене активную роль, находится в относительной форме стоимости, так как он выражает свою стоимость через отношение к другому товару. Товар, играющий пассивную роль, находится в

эквивалентной форме стоимости, так как он выступает в качестве равноценного по стоимости первому товару. Относительная и эквивалентная формы стоимости взаимосвязаны и не могут существовать одна без другой, но в то же время ни один товар не может одновременно находиться в обеих этих формах: он может играть роль либо относительной, либо эквивалентной формы стоимости. Это объясняется тем, что товар не может выражать свою стоимость в самом себе.

Исторически в роли эквивалента выступали разные товары. Им соответствовали различные формы стоимости:

- единичная, или случайная, форма стоимости, которая характерна для первобытнообщинного строя, при котором обмен носил случайный характер, продукты труда непосредственно обменивались друг на друга;
- развернутая, или полная, форма стоимости: с углублением общественного разделения труда один и тот же товар начинает обмениваться на ряд других товаров, постепенно простая форма стоимости уступает свое место полной, или развернутой, форме; вместо одного случайного эквивалента появляются самые разнообразные эквиваленты;
- всеобщая форма стоимости: повышение регулярности обмена привело к тому, что из всего многообразия товаров выделился один, в котором все остальные товары стали выражать свою стоимость; товар, который обладает способностью непосредственно обмениваться на любой другой товар, получил название всеобщего эквивалента.

При всеобщей форме стоимости простой обмен делится на два этапа: сначала товаропроизводитель обменивает свой товар на товар-эквивалент, а затем уже товар-эквивалент – на необходимый ему товар. Закрепление роли всеобщего эквивалента за одним товаром, удовлетворяющим требования обмена, привело к появлению денежной формы стоимости. Товары, имеющие равную стоимость, обмениваются друг на друга эквивалентно. Они являются равноценными. Стоимость – это не природное свойство вещи, а общественное отношение между производителями товаров, это скрытое вещной оболочкой общественное отношение. Стоимость тесно связана с меновой стоимостью, но это не тождественные категории. Стоимость есть внутреннее свойство товара. Меновая же стоимость – это внешнее проявление стоимости посредством обмена одного товара на другой.

Товар обладает двумя свойствами потому, что труд, затраченный на его производство, носит двойственный характер: он обладает свойствами конкретного и абстрактного труда. Конкретный труд – труд каждого про-

изводителя в конкретной форме с использованием предметов и орудий труда. В результате затрат конкретного труда создается потребительная стоимость, удовлетворяющая потребность человека.

Конкретные виды труда отличаются друг от друга. Свести их к однородности возможно через измерение во времени. Общим для всех видов конкретного труда является то, что труд представляет затраты человеческой силы и энергии, независимо от формы этих затрат. Труд, выступающий как затраты рабочей силы в физиологической и умственной деятельности людей, является абстрактным трудом. Абстрактный труд создает стоимость. Она характеризует общественную связь товаропроизводителей. Когда товаропроизводители обмениваются товарами, то они абстрагируются от разнообразия конкретных работ. Товары приравниваются друг к другу как сгустки однородного, абстрактного труда. Таким образом, труд имеет двойкий характер. С одной стороны, он выступает в форме конкретного труда, направленного на создание потребительной стоимости, с другой стороны, он выступает в форме абстрактного труда, который является основой стоимости товара.

Двойственная природа труда товаропроизводителей есть следствие развития противоречий между частной формой и общественным содержанием их труда. Труд товаропроизводителей выступает непосредственно как их частный труд. Характер производимой потребительной стоимости, ее количество, затраты труда на единицу продукции – всё это представляется частным делом каждого товаропроизводителя. В то же время такой труд является частичкой в цепи общественного разделения труда. Общественный характер труда заключается в том, что труд каждого частного товаропроизводителя ориентирован на удовлетворение потребностей общества. Тем не менее в системе товарного производства имеются противоречия. Первое противоречие проявляется между конкретным и абстрактным трудом в процессе обмена. Конкретный труд признается обществом лишь в том случае, если он в процессе обмена будет приравнен к другому конкретному труду, т. е. докажет свой общественный характер, приняв форму абстрактного труда. Второе противоречие проявляется между частным и общественным трудом в сфере производства, распределения, обмена и потребления товарного хозяйства. Противоречие между частным и общественным трудом таит в себе возможность перепроизводства товаров, так как частные производители не все знают об общественных потребностях. Поэтому капиталистическое производство периодически сопровождается экономическими

кризисами. Стоимость товаров определяется некими средними общественными затратами труда, что проявляется на рынке. Производители товаров, имеющих различные индивидуальные стоимости, обменивают свои товары по одним и тем же соотношениям на другие товары. Обнаруживается, что, например, каждые 10 кг хлеба независимо от того, что у одного товаропроизводителя на их изготовление пошло 1 час труда, у другого – 2, у третьего – 3, у четвертого – 4 часа труда, обменивается на 2 м ткани, на которые в среднем затрачено 2,5 часа производителями ткани. Издавна ученых волновал вопрос о том, что лежит в основе соизмеримости товаров, каковы источники стоимости и цены товаров. Исследования стоимости осуществлялись на базе различных теоретических концепций. Рассмотрим наиболее известные из них.

Теория стоимости классической школы политэкономии единственным источником стоимости провозгласила затраты труда на производство товара. Отсюда следовал вывод: два товара обмениваются друг на друга потому, что на их производство затрачено одинаковое количество труда. Возникал вопрос об отношении полезности к стоимости товара. Классики рассматривали полезность как объективное свойство товара с присущими ему физико-химическими, техническими, эстетическими и другими признаками, позволяющими удовлетворять конкретные потребности. Они пришли к выводу, что полезность не определяет стоимость товара. Если бы полезность влияла на стоимость, то предметы первой необходимости оценивались бы по полезности выше, чем другие товары. Например, стакан воды ничего не стоит, алмаз стоит дороже угля, хотя и удовлетворяет менее важные потребности. Это объяснение было приведено А. Смитом. Авторитет А. Смита повлиял на несколько поколений экономистов, закрепив в их теориях классическое понимание природы стоимости. Однако и среди классиков существовали разногласия: например, различны были их взгляды на меру стоимости. Смит за меру стоимости принимал рабочее время; Д. Рикардо – рабочее время на производство товара в худших условиях производства. К. Маркс доказывает, что величина стоимости товара при капитализме определяется лишь количеством труда (количеством рабочего времени), общественно необходимого для изготовления товара.

Общественно необходимое рабочее время, которое требуется для изготовления потребительной стоимости, зависит от производительной силы труда. Она «определяется разнообразными обстоятельствами, между прочим средней степенью искусства рабочего, уровнем развития

науки и степенью ее технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, размерами и эффективностью средств производства, природными условиями», причем «величина стоимости товара оставалась бы постоянной, если бы было постоянным необходимое для его производства рабочее время. Но рабочее время изменяется с каждым изменением производительной силы труда», т.е. в соответствии с изменениями в условиях производства товара. Вообще, чем больше производительная сила труда, тем меньше рабочее время, необходимое для изготовления известного изделия, тем меньше кристаллизованная в нем масса труда, тем меньше его стоимость. Наоборот, чем меньше производительная сила труда, тем больше рабочее время, необходимое для изготовления изделия, тем больше его стоимость. Величина стоимости товара изменяется, таким образом, прямо пропорционально количеству и обратно пропорционально производительной силе труда, находящего себе осуществление в этом товаре³.

Продукт в условиях товарно-денежных отношений находится как бы в двух состояниях: в натурально-вещественной форме и стоимостной форме. К. Маркс утверждает, что в условиях капиталистической системы регулирование движения этих двух форм товара осуществляет закон стоимости. На основе действия закона стоимости определяются затраты общественно необходимого рабочего времени на производство товара, осуществляется эквивалентный обмен товаров, т.е. таких товаров, на производство которых затрачено одинаковое количество общественно необходимого рабочего времени, индивидуальные затраты труда сводятся к общественно необходимым затратам труда, а индивидуальные стоимости – к общественной стоимости. Следовательно, закон стоимости есть не что иное, как закон движения цен. Действие закона стоимости проявляется только через специфику экономической системы хозяйствования. В частности, процесс товарного обращения осуществляется по формуле $T(\text{товар}) - D(\text{деньги}) - T^1(\text{товар})$. Капиталиста не интересует сам товар как таковой, а его волнует процесс самовозрастания стоимости капитала. Поэтому эта формула принимает следующий вид: $D-T-D^1$. Денежная выручка капиталиста должна быть больше первоначальной суммы на величину прибавочной стоимости ΔD , поэтому всеобщую форму движения капитала можно выразить как $D-T-D^1$, где $D^1=D+\Delta D$.

³ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 25.

Источником возрастания стоимости товара является потребительная стоимость – рабочая сила. Ее фактическое потребление означает процесс овеществления труда, процесс образования стоимости. Причем для капиталиста важно, чтобы эта стоимость была больше суммы стоимости товаров, необходимых для производства, т. е. больше суммы стоимости потребленных средств производства и рабочей силы. Таким образом, для капиталиста процесс производства – это процесс увеличения стоимости, процесс производства прибавочной стоимости. Как указывает К. Маркс, капиталист, покупая товар – рабочую силу, распоряжается ею и использует ее для производства потребительных стоимостей. Труд рабочего делится на две части: необходимое рабочее время, или необходимый труд, и прибавочное рабочее время, или прибавочный труд. Необходимое рабочее время используется для воспроизводства его рабочей силы. В течение прибавочного труда наемный работник создает прибавочную стоимость. Следовательно, источником прибавочной стоимости является (неоплаченный) труд наемных работников. Прибавочная стоимость (М) внешне выступает в виде избытка стоимости продукта над суммой стоимостей элементов его производства. Обозначим постоянный капитал, воплощенный в средствах производства, – С; переменный капитал, воплощенный в рабочей силе, – V. В таком случае весь капитал, воплощенный в производстве, будет равен:

$$K = C + V.$$

В результате процесса производства капитал возрастает на величину прибавочной стоимости. Тогда возросший капитал будет равен:

$$K^1 = K + M.$$

Источником прибавочной стоимости является только переменный капитал. Прибавочная стоимость – это форма прибавочного продукта, присущая капиталистическому способу производства. Она выражает степень эксплуатации наемных работников капиталистами. Масса прибавочной стоимости есть абсолютная величина прибавочной стоимости. Относительная величина прибавочной стоимости определяется отношением прибавочной стоимости к переменному капиталу (M/V). Это отношение, выраженное в процентах, К. Маркс назвал нормой прибавочной стоимости:

$$M^1 = (M/V) \times 100\%.$$

Соотношение прибавочной стоимости и переменного капитала позволяет судить о степени эксплуатации наемных рабочих капиталистом. С развитием капитализма норма прибавочной стоимости повышается.

Масса прибавочной стоимости M зависит от ее нормы M^1 и количества наемных рабочих n :

$$M = n \times M^1.$$

Прибавочную стоимость капиталист может получить как за счет удлинения рабочего дня за пределы необходимого времени, так и за счет роста производительности труда. Получение абсолютной прибавочной стоимости за счет удлинения рабочего дня за пределы необходимого рабочего времени практически невозможно, так как существуют законодательные акты, ограничивающие рабочий день. Однако в связи с ростом производительности труда снизилась стоимость товаров и услуг, в том числе и тех, которые потребляются рабочими, и это привело в свою очередь к снижению стоимости рабочей силы и сокращению необходимого рабочего времени, требующегося для ее воспроизводства. Прибавочную стоимость, получаемую за счет роста производительности труда, К. Маркс назвал относительной прибавочной стоимостью. Внедрение новой техники, технологии, использование высококвалифицированной рабочей силы в производстве способствуют снижению индивидуальной стоимости товара по сравнению с общественной. Этот излишек прибавочной стоимости, присваиваемый капиталистом, получил название избыточной прибавочной стоимости. Извлечению прибавочной стоимости подчинены в конечном счете все экономические интересы капиталиста. Рабочий в итоге продает не свой труд, а свою рабочую силу. На поверхности капиталистических отношений она предстает как заработная плата, т.е. как бы плата за работу, т.е. за труд. Источником расширенного капиталистического воспроизводства является прибавочная стоимость. Если при простом воспроизводстве она полностью идет на личное потребление капиталистов, то при расширенном делится на две части: потребляемую (личное потребление капиталистов) и накапливаемую (на увеличение капитала). В ходе накопления происходит существенное изменение в структуре капитала. Увеличивается количество средств производства в расчете на одного работника, то есть техническое строение капитала. Изменяется соотношение стоимости применяемых средств производства – C и стоимости рабочей силы – V , постоянного и переменного капитала (C/V).

В условиях капиталистической системы хозяйствования прибавочная стоимость выступает в форме прибыли. Прибыль же предстает как порождение не только переменного, но и постоянного капитала, т.е. всего авансированного капитала. Дело в том, что здесь не видно, какая именно часть авансированного капитала возрастает и приносит капиталисту доход. Превращение прибавочной стоимости в прибыль преобразует форму стоимости произведенного товара в следующий вид:

$$K^1 = K + P.$$

Вместо прибавочной стоимости M в ней появляется P – прибыль. Часть стоимости товара, равная сумме затраченного на него постоянного и переменного капитала, называется капиталистическими издержками производства – K . Прибыль представляет конкретную цель, к которой стремится каждый капиталист, а издержки производства – затраты на достижение этой цели. Капиталист, авансируя капитал на производство товаров, интересуется избытком его возрастания, избытком стоимости по сравнению с суммой вложенного в производство капитала. Это находит свое выражение в сравнении полученной за год прибавочной стоимости со всем авансированным капиталом, т.е. в норме прибыли. Если норма прибавочной стоимости $M^1 = (M/V) \times 100\%$ выражает степень возрастания переменного капитала, то норма прибыли (P^1) характеризует выгодность применения всего авансированного капитала:

$$P^1 = (M/(C+V)) \times 100\% = (P/K) \times 100\%.$$

Из приведенных формул следует, что норма прибыли (P^1) всегда меньше нормы прибавочной стоимости (M^1), поскольку величина постоянного капитала (C) фактически никогда не может быть равна нулю. Норма прибыли есть величина, производная от нормы прибавочной стоимости, поскольку при прочих равных условиях чем выше M^1 , тем больше P^1 . Следовательно, все предпосылки повышения прибавочной стоимости одновременно являются условиями роста нормы прибыли. При одинаковой норме прибавочной стоимости норма прибыли будет тем выше, чем ниже органическое строение капитала. Иначе говоря, чем выше в структуре авансированного капитала величина переменного капитала, тем выше и норма прибыли. На норму прибыли значительное влияние оказывает также скорость оборота капитала. Чем больше оборотов совершает капитал в течение года, тем она выше. Если обозна-

читать число оборотов капитала за год через L , то полная форма нормы прибыли будет следующей:

$$P^1 = \frac{M}{C+V} \times L = M^1 \times \frac{V \times L}{C+V} = M^1 \times \frac{1}{(C/V)+1} \times L.$$

Эта формула показывает влияние на норму прибыли всех трех факторов: нормы прибавочной стоимости, стоимостного строения капитала и скорости оборота капитала. Для того чтобы повысить норму прибыли, используются следующие приемы: повышается степень эксплуатации наемных рабочих за счет удлинения рабочего дня, повышается интенсивность и производительность труда, сокращаются затраты на постоянный капитал за счет удешевления средств производства, внедрения прогрессивных технологий. Условием, при котором капиталы одинаково выгодно вкладывать в любую отрасль производства, является равенство норм прибыли во всех отраслях. Процесс выравнивания норм прибыли происходит в стихийном порядке, путем конкуренции между субъектами хозяйствования различных отраслей. В результате межотраслевой конкуренции достигается такая ситуация, при которой на равный капитал приходится равная масса прибыли. Прибыль на авансированный капитал, полученная в соответствии со средней ее нормой, называется средней прибылью. Если обозначить массу прибавочной стоимости, созданную в первой отрасли, через M_1 , во второй – M_2 , третьей – M_3 и т.д., а капиталы, вложенные в эти отрасли, – соответственно через K_1 , K_2 , K_3 и т.д., то средняя норма прибыли окажется равна:

$$P^1 = \frac{M_1 + M_2 + M_3 + \dots + M_s}{K_1 + K_2 + K_3 + \dots + K_s} = \frac{\sum_{i=1}^s M_i}{\sum_{i=1}^s K_i} \times 100\%.$$

В процессе функционирования капитала прибыль превращается в среднюю прибыль. Превращение прибыли в среднюю приводит к тому, что товары обмениваются не по стоимости, а по цене производства. Цена производства включает издержки производства плюс среднюю прибыль на авансированный капитал. К. Маркс констатировал, что стоимость составляет математический предел цены производства. Конкуренция распределяет общественный капитал между различными сферами производства так, что цены производства в каждой сфере складываются по образцу цен производства среднего строения, т. е. $k_1 = k + k \times p$ (издержки производства плюс произведение издержек производства и средней

нормы прибыли). Однако эта средняя норма прибыли есть не что иное, как выраженная в процентах прибыль в указанной сфере производства среднего строения, где, следовательно, прибыль совпадает с прибавочной стоимостью. А отсюда норма прибыли во всех сферах производства одна и та же и равна норме прибыли в тех сферах производства, где господствует среднее строение капитала. Поэтому сумма прибыли всех различных сфер производства должна быть равна сумме прибавочной стоимости, а сумма цен производства всего общественного продукта должна быть равна сумме его стоимости. В таблице 3.3.1 представлены пять отраслей с различным органическим строением вложенных в них капиталов.

Таблица 3.3.1. **Механизм формирования цены производства**

Отрасль производства	Капиталы, у.е.	Норма прибавочной стоимости, %	Прибавочная стоимость, у.е.	Стоимость продукта, у.е.	Норма прибыли, %	Цена производства, у.е.	Отклонение стоимости от цен производства, у.е.
1	80с+20v	100	20	120	22	122	+2
2	70с+30v	100	30	130	22	122	-8
3	60с+40v	100	40	140	22	122	-18
4	85с+15v	100	15	115	22	122	+7
5	95с+ 5v	100	5	105	22	122	+17
Итого	390с+110v	100	110	610	-	610	0
	78с+22v	-	22	122	22	122	-

В среднем соотношение постоянного и переменного капиталов составляет 78с : 22v. При этом допустим, чтобы не усложнять анализа, что оборот авансированного капитала во всех отраслях равен одному году и, следовательно, авансированный капитал и издержки производства количественно совпадают. Норма прибавочной стоимости составляет 100%. Общая сумма капиталов, вложенных в пять отраслей, равна 500; общая сумма произведенной прибавочной стоимости – 110, общая сумма произведенных ими товаров – 610.

$$P^1 = \frac{20 + 30 + 40 + 15 + 5}{100 + 100 + 100 + 100 + 100} \times 100\% = 22\%.$$

Значит, средняя норма прибыли равна 22%. Капиталисты второй и третьей отрасли при продаже товаров по ценам производства теряют соответственно 8 и 18 единиц прибавочной стоимости, а капиталисты первой, четвертой и пятой отраслей получают дополнительную прибыль,

равную соответственно 2, 7 и 17 единицам. Совпадает общая сумма стоимости (610) с общей суммой цен производства (610). Это означает, что межотраслевая конкуренция ведет к перераспределению совокупной прибавочной стоимости между капиталистами различных отраслей. Формирование цены производства в рыночной экономике не означает нарушение закона стоимости. Во-первых, об этом свидетельствует то, что сумма цен производства товаров во всей экономической системе равна сумме их стоимостей. Несмотря на то, что одни капиталисты обменивают товары по ценам производства, превышающим их стоимость, а другие – по ценам производства ниже стоимости, в целом отклонения взаимно уравниваются. Во-вторых, цена производства на те товары, которые произведены в средних условиях производства и при среднем органическом строении капитала, совпадает с их стоимостью. В-третьих, изменение величины стоимости товаров ведет к изменению цен производства. Это обусловлено тем, что оба элемента цены производства – издержки производства и средняя прибыль представляют собой стоимостные величины и изменяются в зависимости от величины стоимости товаров. Масса прибыли зависит от нормы прибыли и величины авансированного капитала, вложенного в производство, и от размеров всего совокупного капитала. По мере развития капитализма и ускорения процесса накопления размеры совокупного капитала увеличиваются несколько быстрее, чем происходит рост его органического строения. А для привода капитала в действие требуется увеличение размеров переменного капитала, то есть абсолютно растет число наемных рабочих, которые производят соответственно и большую массу прибыли.

В каждой отрасли капиталистического хозяйства достаточно много предприятий, отличающихся друг от друга своими размерами, технической оснащенностью, технологией и организацией производства и, следовательно, производительностью труда. Как правило, они имеют различный уровень стоимости одних и тех же по качеству товаров. Тем не менее величина стоимости этих товаров определяется затратами не конкретного труда, а общественно необходимого труда. В процессе внутриотраслевой конкуренции неизбежно установятся единые цены на один вид товара, которые будут соответствовать рыночной стоимости. Рыночная стоимость определяется индивидуальной стоимостью тех товаров, которые производятся в средних условиях данной сферы и которые составляют значительную массу продуктов в последней. Процесс образования рыночной стоимости можно увидеть по материалам таблицы 3.3.2.

Таблица 3.3.2. **Механизм формирования рыночной стоимости товара**

Группа предприятий	Количество товара, ед.	Индивидуальная стоимость, у.е.		Рыночная стоимость, у.е.		Отклонение рыночной стоимости всей массы товаров от индивидуальной стоимости, у.е.
		единицы товара	всей массы товара	единицы товара	всей массы товара	
1	250	8	2000	7	1750	-250
2	300	7	2100	7	2100	Совпадают
3	150	6	900	7	1050	+150
4	100	6	600	7	700	+100
Сумма	800		5600		5600	

Допустим, что в одной из отраслей капиталистического хозяйства имеется ряд предприятий. В первую группу входят предприятия с наихудшими условиями производства, во вторую – со средними, в третью и четвертую – с наилучшими. Всего изготовлено 800 единиц оборудования по индивидуальной стоимости. Затраты труда во второй группе определяют общественную стоимость товаров (в данном случае эта стоимость будет равна 7 у.е.). Индивидуальная и рыночная стоимость всей массы товаров здесь совпадают. В предприятиях первой, третьей и четвертой групп индивидуальная стоимость товаров отклоняется от рыночной стоимости (в первой группе – минус 250, в третьей – плюс 150, в четвертой – плюс 100 у.е.). Для того чтобы рыночная цена товара соответствовала рыночной стоимости, не отклонялась ни вниз, ни вверх, необходима конкуренция между продавцами и выброшенная на рынок такая масса товаров, которая соответствовала бы общественной потребности, то есть такое количество их, за которое общество способно заплатить рыночную стоимость. Если масса предлагаемых продуктов превышает эту потребность, товары будут проданы ниже их рыночной стоимости, а если эта масса продуктов на рынке недостаточно велика или, что то же самое, давление конкурентов на рынке недостаточно сильно, они будут проданы выше рыночной стоимости. При падении рыночной стоимости товара общественная потребность, здесь мы имеем в виду платежеспособность населения, в среднем расширяется и в известных пределах возможно некоторое увеличение потребления продукта. При повышении рыночной стоимости общественная потребность в товарах сокращается и происходит их меньшее потребление.

В нашем примере внутриотраслевая конкурентная борьба вынуждает капиталистов продавать товары по одной и той же рыночной цене – по 7 денежных единиц за штуку, но это приводит к стихийному перераспределению прибавочной стоимости между ними. Спрос и предложение ре-

гулируют рыночную цену на товар, а точнее, отклонение рыночной цены от рыночной стоимости товара. С другой стороны, рыночная стоимость товара регулирует отношения спроса и предложения. Предприятия, которые работают в лучших условиях, получают добавочную прибыль, равную разнице между более высокой рыночной стоимостью и меньшей индивидуальной стоимостью. Те предприятия, которые работают в худших условиях производства, теряют часть стоимости и не могут полностью получить прибавочную стоимость, воплощенную в принадлежащих капиталистам товарах. Они вынуждены будут в этих условиях заниматься совершенствованием организации производства с целью снижения издержек на производство этой продукции, то есть конкурировать за рынки сбыта продукции. Во все времена глубинные корни конкурентных отношений состояли в необходимости постоянной борьбы за лучшие условия существования. В результате этой борьбы были не только победители – счастливые соперники, приумножившие свои богатства, но и побежденные. С конкуренцией связываются такие негативные стороны ее проявления, как разорение, обнищание определенной части населения, безработица, нестабильность, дифференциация, социальная несправедливость, инфляция, образование монополий и т.д.

Сущность конкуренции проявляется в ее следующих функциях:

- обеспечение нацеленности производителя на запросы потребителя, без чего нельзя получить прибыль;
- стимулирование роста эффективности производства, обеспечивающее «выживание» производителей;
- дифференциация товаропроизводителей (одни выигрывают, другие остаются при своем, третьи разоряются);
- давление на производство, распределение ресурсов между отраслями народного хозяйства в соответствии со спросом и нормой прибыли;
- ликвидация неконкурентоспособных предприятий (их продажа с молотка, слияние, преобразование и т.д.);
- стимулирование снижения цен и повышение качества товаров.

Различают конкуренцию:

- функциональную (конкуренция определенного товара);
- видовую (по цене и качеству);
- межфирменную (среди отдельных предприятий, фирм);
- внутриотраслевую и межотраслевую;
- совершенную и несовершенную.

Совершенная конкуренция означает такое состояние экономической системы, когда влияние каждого субъекта хозяйствования на общую си-

туацию настолько мало, что им можно пренебречь. Признаки совершенной конкуренции: множество продавцов и покупателей, однородность выпускаемого продукта, отсутствие возможности покупателей и продавцов влиять на цены.

Совершенная конкуренция – абстракция, в постоянной жизни имеют место элементы «несовершенства» конкуренции.

Существуют три модели несовершенной конкуренции: монополия, олигополия, дифференциация продуктов.

Монополия (от греч. «*μονος*» – один, «*πολεο*» – продаю) – исключительное право государства, предприятия, организации, торговца (те. принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству) на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности. По своей природе монополия выступает силой, подрывающей свободную конкуренцию, стихийный рынок. В разных странах и в различные исторические периоды в экономике возникают следующие виды монополий:

- естественная монополия, которой обладают собственники и хозяйствующие субъекты, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства (редкие металлы, земля и др.);

- искусственная монополия, означающая сосредоточение в отдельных руках производства и рынка сбыта какого-либо продукта. Она имеет случайную, устойчивую и всеобщую форму. Случайная форма возникает неожиданно, когда появляется исключительная возможность производить и продавать товар при лучших условиях производства и при временном благоприятном соотношении спроса и предложения. Известны такие формы устойчивых монополий, как пулы, ринги, картели, синдикаты, тресты. Эти монополии возникали в одной какой-либо отрасли хозяйства. Появление в одной отрасли избыточного капитала, неспособного приносить высокую прибыль, привело к образованию устойчивых монополий в различных отраслях (комбинированные тресты, концерны, конгломераты). Всеобщая форма монополий появилась во второй половине XX в., когда на большинстве рынков объединения предпринимателей совместно или с помощью государства становятся либо основными покупателями, либо основными продавцами.

Наиболее типичными для монополий являются следующие методы конкурентной борьбы:

- лишение сырых материалов – один из важнейших приемов для принуждения к вступлению в картель;

- лишение рабочих;
- лишение сбыта продукции;
- картельное соглашение;
- планомерное сбивание цен (для разорения «посторонних», то есть предприятий, не подчиняющихся монополистам, расходуются миллионы на то, чтобы в течение определенного периода продавать ниже себестоимости);
- лишение кредита и т.д.

Захват монополистическими объединениями патентов на различные открытия, изобретения и техническое усовершенствование широко используется как во внутриотраслевой, так и в межотраслевой конкуренции. Он позволяет монополии применять на своих предприятиях технические новшества, которых лишены другие монополии. Захватом патентов монополия старается преградить доступ в «свою» отрасль монополиям, пытающимся прорваться сюда из других отраслей. Монополии борются против своих конкурентов путем захвата в свои руки производства оборудования. Средством конкурентной борьбы служит диверсификация, комбинирование производства. Диверсификация представляет собой проникновение монополий определенной отрасли в другие отрасли производства и вытеснение из нее конкурентов. Появление монополий обусловлено возникновением экономических выгод, которые они получают в результате установления монопольно высоких цен на свою продукцию и монопольно низких цен на покупаемую ими продукцию (например, сырье и др.). Монопольная цена – это особый вид рыночной цены, которая устанавливается на уровне выше или ниже стоимости товара в целях получения монопольного дохода в форме монопольной сверхприбыли. Эта форма дохода есть экономическая реализация государства монополистов на рынке, своего рода «дань», которой они облагают население и других предпринимателей. Монополия и монополия – это крайние случаи несовершенной конкуренции.

Чаще встречаются олигополия (от греч. «олигос» – немногий, «полео» – продаю), когда основная масса товаров сосредоточена у нескольких крупных продавцов, и олигополия, когда на рынке присутствуют несколько крупных покупателей. Олигополии используют новый способ борьбы за покупательский спрос – неценовую конкуренцию. В этом случае борьба идет на основе технического превосходства, высокого качества и надежности изделий, более эффективных методов сбыта, использования маркетинга, расширения видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям, условий оплаты и других приемов.

Во многих странах государство проводит антимонопольную политику и регулирование конкурентного рынка по следующим основным направлениям:

1. Ограничивается монополизация рынка. При этом под монополизацией подразумевается не укрупнение производства, а только серьезное ограничение торговли.

2. Запрещается слияние конкурирующих компаний. Такое слияние усиливает монополизацию и ослабляет конкуренцию. Правда, законодательство не приостанавливает процесс централизации производства (объединение предприятий в крупные фирмы или хозяйственные объединения).

3. Исключается установление монопольных цен (в том числе «лидерство» фирм в повышении цен и другие подобные виды сговора).

4. Поддерживается конкуренция в ее цивилизованных формах.

Внутриотраслевая конкуренция стимулирует и двигает научно-технический прогресс в обществе, ведет к росту органического строения капитала и к понижению отраслевой нормы прибыли. Вместе с тем в некоторых сферах деятельности капитал приобретает специфические черты, особые формы принимает и прибыль. Это относится в первую очередь к торговому и ссудному капиталу. Промышленный капитал, вкладывающий свои средства в производство, как правило, не занимается реализацией товаров, а передает эти функции посреднику – торговым предприятиям. Вступление торгового капитала в процесс реализации товаров служит основанием для него участвовать в дележе общей массы прибыли. Торговля является самостоятельной отраслью и участвует в межотраслевой конкуренции, которая повсеместно сводит норму прибыли к средней. С учетом функционирования торгового капитала средняя норма прибыли в промышленности и торговле равняется отношению совокупной прибавочной стоимости, созданной в промышленности, к сумме промышленного и торгового капитала:

$$P^1 = M / (PK + TK) \times 100\%,$$

где P^1 – средняя норма прибыли;

M – совокупная прибавочная стоимость;

PK – промышленный капитал;

TK – торговый капитал.

Наряду с торговым капиталом обособливается от промышленности и ссудный капитал. Главный его источник – свободные денежные сред-

ства предприятий, а также отдельных граждан. Эти средства аккумулируются в банках и используются в качестве ссуды промышленным капиталистам за плату в виде процента. Ссудный капитал представляет собой обособившуюся часть промышленного капитала. Отношение ссудного процента к ссудному капиталу образует норму ссудного процента. Она составляет часть средней нормы прибыли и должна быть не ниже ее. Теперь промышленным капиталистом не может быть присвоена вся прибыль, ибо часть ее он должен отдать в виде ссудного процента. В результате прибыль распадается на предпринимательский доход и процент. Прибыль, отнесенная к собственному капиталу банка, образует норму банковской прибыли. Последняя также участвует в образовании средней нормы прибыли в соответствии с принципом: «равная прибыль на равный капитал».

$$\text{НБ} = \text{М} / \text{БК} \times 100\%,$$

где НБ – норма банковской прибыли, %;
М – величина банковской прибыли;
БК – банковский капитал.

Капиталистический способ производства овладевает и сельским хозяйством, но после того как достигает значительного размера в промышленности. Проникая в сельское хозяйство, капитал встречает там ранее сложившиеся формы земельной собственности и преобразует их в соответствии с условиями капиталистического производства. Главная особенность капиталистических отношений в сельском хозяйстве – это существование земельной ренты. Д. Рикардо разработал классическую теорию земельной ренты, в которой выделил ее экстенсивный и интенсивный виды⁴. К. Маркс, выделяя различные формы капиталистической ренты, определяет лишь ее общую величину без подразделения на дифференциальную ренту первого и второго порядка. Да это и понятно, поскольку математически определить это достаточно сложно, если при этом учитывать все взаимодействующие факторы производства. Земельная рента выражает производственные отношения трех классов капиталистического общества: наемных рабочих, капиталистических арендаторов и земельных собственников. Существуют две основные формы земельной ренты: дифференциальная и абсолютная. Это вытекает из особенностей, присущих сельскому хозяйству. Общественной ценой про-

⁴ Антология экономической классики: в 2 т. М.: Эконов: Ключ, 1993. 475 с., 485 с.

изводства здесь выступает цена производства продукции, полученная не при средних общественных условиях производства, а при наихудших его условиях (наихудших по качеству и местоположению земель). Земля, являясь важнейшим средством производства, количественно ограничена и качество ее весьма различно. При этом приходится использовать и наихудшие участки земли, так как в связи с ростом населения требуется обеспечивать производство продукции сельского хозяйства во все расширяющемся масштабе. Предприятия, ведущие хозяйство на средних и лучших участках земли, за счет естественного плодородия получают дополнительную прибыль. Она представляет собой разность между ценой производства, иначе общественной ценой производства на худших участках земли, и индивидуальной ценой производства на средних и лучших участках земли. Эта разность и образует дифференциальную ренту I.

Рассмотрим механизм образования дифференциальной ренты I. Допустим, земельные участки равной площади обладают различным плодородием, что означает: при затрате равновеликих капиталов они дают различное количество продукции. Дифференциальная рента первого порядка образуется на участках среднего и лучшего плодородия и отсутствует на землях худшего качества. Подробно это можно проследить по данным таблицы 3.3.3.

Таблица 3.3.3. Механизм образования дифференциальной ренты I

Участки земли	Затраты капитала, у.е.	Средняя прибыль, у.е.	Продукция, ц	Цена производства 1 ц, у.е.		Дифференциальная рента I, у.е.	Цена производства всей продукции, у.е.		Общие суммы дифференциальной ренты I, у.е.
				индивидуальная	общественная		индивидуальная	общественная	
1	1000	200	4	300	300	0	1200	1200	0
2	1000	200	6	200	300	100	1200	1800	600
3	1000	200	8	150	300	150	1200	2400	1200
4	1000	200	10	120	300	180	1200	3000	1800
Сумма	4000	800	28	-	-	-	4800	8400	3600

С развитием капитализма в сельском хозяйстве производство все больше и больше ведется на интенсивной основе, то есть за счет вложения дополнительного капитала на одну и ту же площадь (поскольку она ограничена).

Достижения в развитии науки и техники позволяют поднять экономическое плодородие земли и существенно повысить её отдачу. Дополнительные вложения капитала могут давать разную производи-

тельность труда рабочих в зависимости от естественного плодородия участков земли. Дополнительная прибыль, возникающая вследствие вложений капитала и передаваемая капиталистами-арендаторами земельным собственникам, образует дифференциальную ренту II. Дифференциальная рента II – устойчивая добавочная прибыль, которая может быть получена в результате различной производительности добавочных вложений капитала на одном и том же участке земли. Проиллюстрируем образование дифференциальной ренты II. Предположим, что в лучший по плодородию (в нашем примере четвертый) участок земли сделано дополнительное вложение капитала еще в 1200 условных единиц. В результате этого вложения получен дополнительный урожай в 12 ц. Если общественная цена производства 1 ц будет составлять, как и прежде, 300 у.е., то стоимость производства всей продукции от вложения дополнительного капитала составит 3600 у.е. (12 ц × 300 у.е.). Поскольку индивидуальная цена производства 1 ц составит 100 у.е., а всей продукции – 1200 у.е., то в результате второго вложения возникнет прибыль равная 2400 у.е. (3600–1200), которая принимает форму дифференциальной ренты II. В сельском хозяйстве органическое строение капитала (соотношение стоимости применяемых средств производства и стоимости рабочей силы) ниже, чем в промышленности. Известно также, что прибавочная стоимость создается не всем капиталом, а лишь его переменной частью, авансируемой на покупку рабочей силы. А так как органическое строение капитала в земледелии ниже среднего уровня общественного капитала, то это приносит больше прибыли на каждую единицу вложенного капитала, чем в промышленности. По логике вещей, в результате конкурентной борьбы часть прибыли должна бы перераспределиться между капиталистами других сфер производства, но этого не происходит там, где существует крупная частная собственность на землю. Она затрудняет перелив капиталов из промышленности в земледелие. Сельскохозяйственная продукция продается не по ценам производства, а по ценам, соответствующим стоимости этой продукции, которая определяется условиями производства на худших землях, то есть выше общественной цены производства. Этот излишек стоимости сельскохозяйственных продуктов над ценой их производства остается в земледелии, присваивается земледельцами и не подлежит распределению между капиталистами. Проиллюстрируем это в таблице 3.3.4, приняв $M/V = 100\%$.

Таблица 3.3.4. **Механизм формирования абсолютной ренты**

Среднее органическое строение капитала	Масса прибавочной стоимости, у.е.	Стоимость продукции, у.е.	Средняя норма прибыли, %	Цена производства, у.е.	Разница между стоимостью и ценой производства, у.е.	Абсолютная рента, у.е.
Сельское хозяйство 70с+30v	30	130	10	110	20	20
Промышленность 90с+10v	10	110	10	110	-	-

Монополия частной собственности на землю препятствует свободному переливу капиталов между отраслями и тем самым – развитию производительной силы труда. Таким образом, формула цены производства продуктов земледелия примет вид:

$$C = K + P + R,$$

где К – издержки производства на худшей земле;
 Р – средняя прибыль;
 R – абсолютная рента.

Ввиду того что земля при капитализме является объектом купли-продажи, встает вопрос о цене земли. Владелец земельного участка расстанется с ним лишь в том случае, если полученная от продажи сумма, будучи вложенной в банк, принесет в виде процента доход не меньший, чем получаемая им с этого участка рента. Формула цены земли при этом примет вид:

$$C = (K / S) \times 100\%,$$

где С – цена земли,
 К – рента,
 S – норма ссудного процента.

Конечно, производительная сила труда в сельском хозяйстве зависит от природно-экономических факторов производства, а в растениеводстве – еще и от качества земельных участков. Однако нельзя не учитывать и тот факт, что эффективность работы сельского хозяйства в силу своей специфики зависит от экономической деятельности других отраслей. И получается так, что из сельского хозяйства в другие отрасли и раньше, и теперь из-за неэквивалентного обмена продукцией изымается не только дифференциальная рента, полученная на лучших участках земли, но и

большая часть прибавочного продукта, которая должна была бы остаться в сельском хозяйстве. Не случайно, что практически во всех развитых странах осуществляется действенная целевая поддержка товаропроизводителей в сельском хозяйстве за счет дотаций из бюджета, причем носит она дифференцированный характер. Чем больше фермер производит продукции, тем больше государственная поддержка. Речь сегодня должна идти не о том, сколько требуется изъять из отрасли сельского хозяйства в виде дифференциальной ренты, а как создать благоприятные экономические условия для всех участвующих в процессе производства сельских товаропроизводителей.

Анализ рынка, конкретных форм капитала и прибавочной стоимости в условиях капиталистической системы показывает, что распределение прибыли между промышленниками, торговцами, банкирами, землевладельцами происходит в острой конкурентной борьбе, но при всей противоречивости их интересов у всех капиталистов одна цель – повышение нормы прибыли, от чего в конечном итоге зависит масса прибыли.

3.4. Цена и ее функции. Механизм ценообразования

Цена – экономическая категория, существование и важность которой не надо доказывать потребителю товаров и услуг. Всем понятно: высокая цена означает, что вещь дорогая и ее покупка требует больших денежных затрат, низкая цена указывает на дешевизну товара. Для покупателя цена – это количество денег, которое ему приходится платить за единицу товара, за вещь, за услугу. Для продавцов – это количество денежных единиц, которое можно получить за продаваемую вещь. Появление денег дало возможность выражать цену в одних и тех же единицах товарного эквивалента, используемого в качестве средства платежа. И продавец, и покупатель видят в цене товара количество денежных единиц, которое можно получить или приходится платить за единицу товара. О ценах стали говорить и писать не столько с позиции их сути и назначения, сколько с точки зрения способов их формирования. Еще один способ проникновения в суть цен состоит в изучении их функций, характеризующих роль, которую цены играют в экономике. При этом надо иметь в виду, что функции цен и способы их реализации различаются в зависимости от природы той экономической среды, в которой действуют, используются цены.

Выделяют пять функций цены:

1. Учетная функция. Она связана с самой сущностью цены, являющейся денежным эквивалентом товара или услуги. В цене учитываются затраты труда, сырья, материалов и т.д. на изготовление товара. Кроме того, цена определяет размер прибыли, получаемой предприятием после реализации товара. В условиях рыночной экономики соотношение цены и издержек производства может существенно отличаться, т.к. окончательное признание ценности товара происходит на рынке. Потребители заинтересованы в снижении цены на товар и улучшении его качества, производители – в увеличении объемов сбыта и прибыли. Кроме того, в условиях конкуренции, для того чтобы успешно противостоять конкурентам, производители вынуждены постоянно контролировать свои издержки. Учетная функция выражается в том, что цена служит мерой затрат труда, показывает, во что обходится обществу производство товаров. Учет затрат труда в цене есть одновременно и стимулирование их экономии, рационального распределения по отраслям и секторам общественного производства. При выполнении учетной функции цена выступает не как пассивный измеритель затрат, а как норматив общественного значения, носящий управленческий характер.

2. Стимулирующая функция. Роль этой функции состоит в воздействии на производство и потребление товаров и услуг. Цены должны стимулировать производство продукции через закладываемый в них уровень прибыли. Посредством цен можно поощрять инвестиции, научно-технический прогресс, изменять структуру производства и потребления, улучшать качество продукции. Сущность стимулирующей функции заключается в поощрительном или сдерживающем воздействии цены на производство и потребление отдельных товаров. Действие этой функции основано на отклонении цены от стоимости. Воздействие на экономические интересы участников обмена цена оказывает через величину обеспечиваемой с ее помощью (или заключенной в ней) прибыли. Поэтому применение стимулирующей функции цены связано с одновременным использованием распределительной и регулирующей функций.

Стимулирование производства товаров предполагает дифференциацию в ценах нормы чистого дохода (прибыли). Стимулирование ценами потребления товаров осуществляется через уровень и соотношение цен на различные товары: устанавливая одинаковый или различный уровень цен в пересчете на единицу потребительской стоимости товара, можно создать

равную заинтересованность в потреблении всех товаров либо стимулировать потребление одних товаров и сдерживать потребление других.

3. Распределительная функция. Эта функция связана с колебаниями цены под воздействием рыночных факторов. С помощью этой функции осуществляется распределение и перераспределение национального дохода между отраслями экономики, регионами, различными формами собственности группами населения. Целевая направленность воздействия этой функции определяется экономической и социальной политикой общества, Государство использует цены наряду с другими экономическими рычагами для перераспределения не только национального дохода (между фондом накопления и фондом потребления, между отдельными отраслями и секторами экономики, между экономическими районами), но и доходов предприятий и отдельных личностей. Распределительная функция цен порождает различные структуры цен для разных товаров, поскольку ее действие обеспечивается путем установления в централизованном порядке в цене отдельных товаров налога на добавленную стоимость, акциза и других источников централизованного чистого дохода. Дифференциация чистого дохода с помощью цен основана на отклонении цен от стоимости, и в этом качестве распределительная функция сходна со стимулирующей. Перераспределение вновь созданной стоимости через цены не является единственно возможным. Основную роль в этих процессах играет финансовая система.

4. Регулирующая функция (функция балансирования спроса и предложения). Посредством цен в экономике осуществляется связь между спросом и предложением, а следовательно, между производством и потреблением. В случае отклонения цены от ее реального рыночного значения возникают диспропорции в производстве и потреблении, выражающиеся в возникновении дефицита или избыточного предложения. Возврат к состоянию равновесия в экономике может быть достигнут за счет изменения цен или объемов производства. Сущность регулирующей функции заключается в воздействии цен на спрос и предложение отдельных товаров. Регулирующая функция цены позволяет определять объемы предложений товаров и действует по отношению к производственной деятельности отдельного предприятия, отрасли, т. е. рынка отдельного товара.

5. Координирующая функция. Уровень цен, складывающийся по отраслям и сферам экономики, способствует переливу капитала из одной сферы в другую. При этом решение об изменении вида деятельности

принимается предприятием самостоятельно, исходя из ожидаемых результатов бизнеса. В России в настоящее время преобладает тенденция вложения средств в основном в сферу торговли. Это связано с тем, что существует угроза инфляции, производство связано с более долгим сроком окупаемости вложенных средств. Длительные циклы производства и инфляции обесценивают средства, вложенные в сферу производства. Координирующая функция цены увязывает взаимодействие всех рынков между собой: рынков потребительских товаров, рынков средств производства (машин, оборудования, сырья и пр.), рынка труда, т. е. рынков всего, что обеспечивает производство конечной продукции.

Координирующая функция рыночной цены – это то, что связывает все рынки, все отрасли рыночной экономики, что заставляет каждого отдельного предпринимателя производить ровно столько товаров, сколько требуется потребителям. Рыночная цена своей координирующей функцией придает общественному производству целостность и способность к саморегулированию.

Каждая функция цены как относительно самостоятельная форма несет в себе определенную социально-экономическую нагрузку. Так, распределительная и стимулирующая функции в наибольшей степени несут социальную нагрузку, а учетная – экономическую составляющую. Соотношение социального и экономического плана, представленного в функциях цены, зависит от того, какой именно вид цен рассматривается в каждом конкретном случае. При анализе системы цен необходимо учитывать ее особенности. Все элементы системы цен (отдельные виды цен) тесно взаимосвязаны, и их следует рассматривать в единстве, изолированное рассмотрение отдельно взятой цены может привести к ошибочным выводам. Например, при определении цен на издательскую продукцию необходимо учитывать цены на бумагу, картон, переплетные материалы, на полиграфическое оборудование, тарифы на перевозку и т.д. В основе взаимосвязи отдельных цен лежит объективный процесс формирования общественно необходимых затрат труда, в котором затраты труда на производство каждого конкретного товара зависят от затрат труда на производство всех других товаров и от всей совокупности затрат общественного труда. Взаимосвязь всех цен предопределяется взаимосвязью всех предприятий, производств и отраслей в хозяйственном механизме. Элементы системы цен находятся в определенной, обусловленной соподчиненности, выражающейся в том, что разные виды цен, решая конкретные задачи, настроены как единое целое на выполнение основной

задачи, стоящей перед системой. Задачи, возложенные на систему цен в целом, распределяются по отдельным видам цен. Отдельные элементы системы цен решают строго определенные задачи: если на какую-либо цену возложить решение несвойственной ей задачи, это может привести к отрицательным последствиям. Например, если цены на детскую, научную или учебную литературу устанавливать исходя из требований получения высокой прибыли, то это может вызвать сокращение спроса на нее. Система цен обладает определенной устойчивостью (стабильностью), но вместе с тем она динамична. Стабильность системы цен и ее динамичность определяются характером хозяйственного механизма, его стабильностью или изменчивостью. Система цен, являясь составной частью хозяйственного механизма, должна соответствовать ему, своевременно реагировать на его изменение. В случае изменений системы цен вслед за изменениями, происходящими в хозяйственном механизме, изменяются конкретные виды цен. Однако следует иметь в виду, что отдельные виды цен обладают относительно меньшей устойчивостью, чем система цен в целом. Взаимосвязь между ценами не исключает относительно самостоятельного движения отдельных видов цен. Повышение или понижение цены на какой-либо один товар или группу товаров под влиянием каких-либо факторов не должно обязательно сопровождаться соответствующим изменением цен на все другие, даже технологически тесно связанные между собой товары. Но такое самостоятельное, изолированное движение отдельных цен возможно только в так называемых границах относительной самостоятельности изменений цен. Изменение цен, превышающее эти границы, вызывает изменение и других цен. Границы относительного самостоятельного движения цен определяются силой соответствующих взаимосвязей между ценами, зависящей от действия целого ряда факторов. К числу важнейших из них относятся: комплексность и сопряженность производства различных товаров, степень их функциональной однородности или взаимозаменяемости, удельный вес данного производства во всем общественном производстве и пр. Система цен обладает свойством, по которому сумма всех конечных цен, входящих в систему, должна соответствовать общественной стоимости. Каждая отдельно взятая цена случайно может совпасть со стоимостью, но, как правило, она отклоняется от нее под воздействием различных факторов. Это свойство заложено в самой природе цены как денежной формы стоимости. К конкретной цене нельзя предъявлять все требования, которые ставятся перед системой в целом. Реальные обстоятельства

иногда объективно обуславливают необходимость предъявления таких требований к отдельным ценам, которые могут в определенной мере противоречить требованиям, предъявляемым к системе цен. Игнорирование указанных свойств приводит к искаженному представлению о системе цен и отдельных ее элементах.

Цены, входящие в качестве составных элементов в единую систему цен, функционирующую в хозяйственном механизме, можно подразделить на отдельные виды в зависимости от наличия у них каких-либо общих признаков. В дифференциации цен находит отражение разнообразие условий производства и реализации товаров. Основные виды и разновидности цен могут быть представлены следующим образом.

По назначению:

- цены оптовые на промышленную продукцию;
- цены на продукцию строительства;
- цены на продукцию сельского хозяйства;
- тарифы на производственные услуги (транспорта, связи, ремонта);
- розничные цены;

Цены на промышленную продукцию обслуживают оборот продукции промышленного производства. Через цены на промышленную продукцию осуществляется связь промышленности практически со всеми отраслями и сферами производства. Если рассматривать движение промышленных товаров от производителя к потребителю, то можно выделить следующие виды цен: оптовая цена предприятия-изготовителя (отпускная цена) и оптовая цена промышленности. Промышленная продукция может быть реализована предприятием-производителем непосредственно конкретным потребителям или через снабженческо-сбытовые организации (магазины, склады, базы, биржи и т.п.).

Оптовые цены промышленности предполагают реализацию продукции между предприятиями-изготовителями и потребителями в порядке оптового оборота. Оптовая цена промышленности состоит из себестоимости, чистого дохода (прибыли) предприятия, чистого дохода государства (налога с оборота).

Оптовая цена предприятия – это цена, предполагающая расчеты между промышленным предприятием-изготовителем и заказчиком товара. Оптовая цена предприятия состоит из себестоимости товара и чистого дохода (прибыли) производителя. Именно эта цена является важнейшей экономической категорией для производителя, поскольку на ней базируется его хозяйственная деятельность. Оптовая цена предприятия

призвана возместить издержки производства и создать условия для расширенного воспроизводства товаров.

Цены на продукцию строительства имеют два вида: сметные цены и договорные цены. Эти цены используются для расчетов заказчиков (потребителей) со строительными организациями за построенные объекты и выполненные работы, для определения объемов капитальных вложений и других расчетов. Базой цены на строительную продукцию служит не себестоимость продукции, а усредненные условия и методы производства работ, предусмотренные сметными нормами и нормативами. Цены на продукцию строительства не отражают реальную себестоимость продукции у подрядчика, а характеризуют затраты на строительство для заказчика. Цены на строительную продукцию включают: себестоимость строительно-монтажных работ, затраты (по сметным ценам) на приобретенное для установки на объекте оборудование, инструменты, производственный инвентарь, прочие затраты и прибыль.

Цены на продукцию сельского хозяйства обслуживают оборот продукции между сельским хозяйством и промышленностью, сельским хозяйством и населением, населением и государством. Они призваны обеспечивать эквивалентность обмена и создавать условия для развития сельскохозяйственного производства. Выделяют следующие разновидности этих цен. Закупочные цены – это цены на продукцию, закупаемую государственными органами и другими организациями у предприятий сельского хозяйства. Эти цены дифференцированы по различным климатическим зонам страны, они возмещают себестоимость продукции и обеспечивают прибыль, необходимую для осуществления расширенного воспроизводства. В данном случае цены на сельскохозяйственное сырье для промышленной переработки возмещают сверх закупочных цен издержки по заготовке, транспортировке и хранению этого сырья, а также обеспечивают прибыль заготовительным организациям.

Тарифами называют цены, устанавливаемые на различные услуги, которые в отличие от товаров не имеют материально-вещественной формы, а выступают в форме конкретной трудовой деятельности. Услуги не могут сохранять свое существование в промежутке времени между их производством и потреблением: потребление услуг неотделимо от процесса их производства. Тарифы обеспечивают обмен деятельности комплекса отраслей общественного хозяйства, предоставляющих услуги на деньги предприятий (организаций) и населения, пользующихся этими услугами. Так, например, транспорт, осуществляя перемещение матери-

альных ресурсов по территории страны, оказывает транспортную услугу хозяйственным звеньям и организациям, а перевозя людей, – транспортную услугу населению. Организация, занимающаяся наладкой и ремонтом оборудования для хозяйственных звеньев, оказывает им услуги по наладке и ремонту.

Розничные цены на товары и услуги населению обслуживают товарооборот между предприятиями и организациями различных форм собственности и населением, а также между отдельными группами населения, между частными лицами. Розничные цены завершают процесс ценообразования и являются ценами конечного потребления. Они включают оптовую цену предприятия плюс затраты, связанные с реализацией продукции населению.

По сроку действия:

- постоянные;
- временные;
- сезонные;
- разовые;
- договорные.

По территориальному признаку:

- единые по стране;
- поясные;
- зональные;
- местные.

По способу отражения транспортных расходов:

- цены в местах производства товаров (пунктах отправления);
- цены в местах потребления товаров (пунктах назначения).

По характеру установления, фиксации:

- твердые;
- подвижные;
- скользящие.

В зависимости от государственного воздействия, регулирования и степени конкуренции на рынке:

- рыночные (свободные);
- регулируемые;
- лимитированные или предельно допустимые.

В зависимости от новизны товара:

- цены на новые товары;
- цены на товары, реализуемые относительно долгое время.

По способу получения информации об уровне цены:

- публикуемые;
- расчетные.

В зависимости от вида рынка:

- цены товарных аукционов;
- биржевые котировки;
- цены торгов.

Планово-учетные цены:

- цены плановых расчетов;
- цены статистического учета;
- цены проектных расчетов.

Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот:

- внешнеторговые цены;
- внутренние цены на экспортируемые и импортируемые товары.

Цена имеет структуру. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в долях единицы, представляет собой структуру цены. Пропорции между элементами цены зависят от сферы деятельности предприятия, конъюнктуры рынка, регулирующего воздействия государства в виде налоговой политики и административного регулирования уровня цен. Рассмотрим отдельные элементы розничной цены. Реализуя продукцию, предприятия возмещают издержки производства и получают прибыль.

Издержки предприятия выступают в форме себестоимости продукции. Себестоимость – это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) сырья, материалов, топлива, энергии, основного капитала в виде амортизации, рабочей силы и других затрат на ее производство и реализацию. Для целей ценообразования предполагается калькуляция, т.е. исчисление себестоимости на единицу продукции в соответствии с положением учетной политики предприятия. При этом перечень статей затрат, методы их распределения по продуктам устанавливаются отраслевыми инструкциями по планированию, учету и исчислению себестоимости продукции. Как правило, в состав затрат на производство продукции включают: сырье, основные и вспомогательные материалы; топливо и энергию; амортизацию; заработную плату и отчисления на социальные нужды; прочие затраты.

Государство непосредственно заинтересовано в увеличении прибыли предприятий, так как одна из основных его доходных статей – налог на прибыль. Прибыль – конечный финансовый результат деятельности предприятия; определяется как разность между выручкой и затратами.

Значительный вес в структуре цены занимают налоги.

Налоги подразделяются на федеральные (налог на прибыль, НДС, акциз, подоходный налог), республиканские и местные (на имущество граждан, плата за землю, регистрационный сбор); перечень налогов дополнительно устанавливается местными властями.

Налог на добавленную стоимость (НДС) по своей экономической сути – форма изъятия в бюджет части вновь созданной стоимости. На каждой стадии производства и реализации товаров создается новая добавленная стоимость (ДС). На практике определяется как разница между суммой НДС, полученного по реализованным товарам, и НДС, уплаченным предприятием за сырье и материалы.

Акциз – косвенный налог, налагаемый в момент производства на товары массового потребления. Включается в цену товаров или тариф за услуги. Акциз служит важным источником доходов государственного бюджета России. Ставки акцизов устанавливаются в твердой сумме к единице товара или в процентном отношении к отпускной цене. На рисунке 3.4.1 приведена структура розничной цены на бензин в России.



Рис. 3.4.1. Структура розничной цены на бензин в России

По данным Российского топливного союза, в структуре розничной цены затраты на амортизацию, сырье, топливо, энергоресурсы, заработную плату с отчислениями на социальное страхование, транспорт

тировку по всем стадиям прохождения производства продукта составляют 27,74%, прибыль – 9,71%, налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) – 22,97%, НДС – 18,47%, акцизы – 21,11%. Значительный вес в структуре цены занимают налоги. Отпускная цена может быть с акцизом (если рассматривается подакцизный товар), с НДС или без НДС, что определяется условиями налогового регулирования государством.

В практической деятельности организаций используются два подхода к формированию цен: рыночный и производственный (затратный). В первом случае определяющими факторами ценообразования являются конъюнктура рынка, спрос и предложение товара. Во втором – в основу установления цены товара кладутся производственные затраты, связанные с созданием, выпуском товара. Затратные методы ценообразования – по принципу «издержки плюс прибыль» являются самыми распространенными. Популярность объясняется тем, что в основе затратных методов лежит учет издержек производства и сбыта продукции, а следовательно, цена, сформированная данным методом, имеет обоснование, которое трудно оспаривать. Затратное ценообразование широко применяется на олигополистических рынках. Оно позволяет субъектам рынка использовать одинаковую структуру издержек, одинаковые способы их исчисления, прибавляя один и тот же процент прибыли. Они могут поддерживать одинаковый уровень цен на рынке, меняя методику исчисления одновременно. Конкретная фирма в большем объеме владеет информацией о своих издержках, чем информацией о спросе. Сфера применения данных методов весьма ограничена – они могут служить только для определения начальной, базовой цены товара и обоснования факта выхода товара на рынок или организации его выпуска на предприятии. Для установления окончательной цены на товар требуется учет факторов изменяющейся конъюнктуры рынка. Выделим следующие затратные методы ценообразования:

1. Затратный метод с использованием полных издержек на производство продукции. Метод основан на определении полной себестоимости. Главным его достоинством является максимальная полнота включения издержек в цену продукции. Ключевой недостаток связан с методом отнесения постоянных издержек на себестоимость продукции. В основе этого исчисления могут лежать разные способы: постоянные издержки могут относиться на себестоимость пропорционально переменным издержкам, затратам сырья, труда и т.п. Разные подходы в результате приводят к разной величине себестоимости и, следовательно, к разной цене.

Данный метод может использоваться для определения цены на товары-новинки, не имеющие аналогов на рынке, в условиях отсутствия жесткой ценовой конкуренции.

2. Метод прямых или предельных затрат. Метод основан на учете только таких затрат, которые могут быть непосредственно отнесены на производство данного вида продукции. При этом к переменным затратам прибавляется определенная надбавка – прибыль. Постоянные расходы возмещаются из разницы между суммой цен реализации и переменными затратами на производство продукции. Эта разница называется маржинальной или добавленной прибылью.

3. Расчет цен на основе анализа безубыточности. В основе метода лежит выявление цены, обеспечивающей заданный объем прибыли, и определение точки безубыточности. Фирма рассматривает разные варианты цены на продукцию, сопоставляет их с объемами производства и возможной прибылью и выбирает наиболее оптимальный вариант.

В основе рыночных методов ценообразования лежит спрос. Считается, что потребители оценивают ценность товара, его полезность по совокупности свойств, которыми обладает товар, представляемый на рынке. При этом потребитель сравнивает товар данной фирмы с товарами конкурентов по таким критериям, как цена, качество товара, внешний вид, доступность, упаковка, возможность послепродажного обслуживания, уровень сервиса и т. д. Поэтому центральным местом ценообразования становится такая сложная характеристика потребителя, как психология восприятия потребителем товара и его окружения. Понятно, что один и тот же товар может восприниматься разными потребителями абсолютно по-разному, и они соответственно могут приписывать ему разную ценность. В результате проблема издержек уходит на второй план. Ориентируясь на спрос как на основу определения цены на товар, фирма неизбежно сталкивается с проблемой его измерения и прогнозирования. На практике часто бывает затруднен сбор информации, позволяющей надежно оценить спрос и его эластичность. Положительным фактором использования эластичности является возможность экспериментирования с ценами, обеспечения гибкости, мобильности ценообразования, увеличения скорости реакции на изменения положения на рынке, что не могут обеспечить затратные методы ценообразования. Помимо ценообразования с использованием коэффициентов эластичности к рыночным методам ценообразования относят метод текущих цен. Фирма устанавливает цены на свой товар по аналогии с другими фирмами, стараясь при этом

в большей степени контролировать свои издержки. Данный способ ценообразования используется на рынке в тех случаях, когда наблюдается жесткая конкуренция среди продавцов или производителей однородной продукции.

Рассматривая функции цены, следует иметь в виду, что они действуют не изолированно, а взаимосвязанно, но вместе с тем они имеют объективно противоречивый характер. Однако механизм ценообразования имеет различные подходы к формированию цен. В итоге использование стимулирующей или распределительной функций, требующих отклонений цены от своей основы, противоречит учетной функции. Между тем обоснованные отклонения цен от фактических затрат труда с целью стимулирования каких-либо прогрессивных изменений в социально-экономической жизни общества могут быть и одновременным приближением цен к общественно необходимым затратам труда. Действие отдельных функций цены во многом взаимно перекрывается. В каждом конкретном случае на первый план выступает какая-то одна функция, но это не означает, что другие функции перестают действовать, и это вызывает противоречия в экономической системе. Функция цены конкретного товара, конкретной товарной группы может по характеру своего действия отличаться от функции всей товарной массы. В каждом конкретном случае на первый план выдвигаются определенные социально-экономические задачи, которые решаются с помощью цены, что и обуславливает разный характер действия функций. Следует отметить, что сложившиеся в РФ механизм ценообразования и система цен в настоящий период времени не способствуют сбалансированному развитию народного хозяйства в целом.

3.5. Деньги. Законы денежного обращения. Финансовый капитал. Инфляция: сущность, причины, следствия

В настоящее время широко распространена рационалистическая концепция буржуазного толка, объясняющая происхождение денег как результат соглашения между людьми, которым для передвижения потребительных стоимостей в обмене товаров необходимы специальные инструменты в виде денег.

Согласно эволюционной концепции происхождение денег есть результат развития общественного разделения труда, товарообмена. Дальнейшее развитие товарного производства и обмена приводит к постепен-

ному исчезновению непосредственного обмена одного товара на другой и появлению всеобщей формы стоимости. Роль всеобщего эквивалента выполняли разные товары: скот, мех, соль и т.п. Рынок требовал перехода к одному эквиваленту. В результате роль всеобщего эквивалента закрепляется за одним товаром, возникает денежная форма стоимости, которая постепенно закрепляется за драгоценными металлами (золотом и серебром).

Золото стало всеобщим эквивалентом в обмене товара на товар в процессе исторического развития форм стоимости потому, что обладает совокупностью качеств, позволяющих ему лучше, чем другим товарам, выполнять эту функцию. К этим качествам относятся: редкость в природе, сохранность, делимость и соединимость без потери стоимости, высокая стоимость в небольшом количестве металла и качественная однородность частей при делении. Из золота до настоящего времени чеканятся монеты различного вида, веса и достоинства. Как следует из данных таблицы 3.5.1, США и Германия являются наиболее крупными владельцами золотых запасов.

Таблица 3.5.1. **Резервы монетарного золота органов денежно-кредитного регулирования** (на конец года; миллионов тройских унций)*

Страна	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	16,7	20,9	25,4	28,4	30,8	33,3	38,8
Германия	109,72	109,53	109,34	109,19	109,04	108,90	108,81
Швеция	4,41	4,04	4,04	4,04	4,04	4,04	4,04
Китай	19,3	33,9	33,9	33,9	33,9	33,9	33,9
Япония	24,60	24,60	24,60	24,60	24,60	24,60	24,60
США	261,50	261,50	261,50	261,50	261,50	261,50	261,50

* Тройская унция – единица измерения массы, равная 31,1034768 грамма золота.
 Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 317.

Россия и Китай активно наращивают активы монетарного золота, которое сохраняет свою ценность в условиях нестабильности мировых финансовых рынков. Однако практика привела к выпуску чисто номинальных, символических знаков стоимости – бумажных денег в качестве заменителей металлических монет. О символической природе денег К. Маркс писал: «Чтобы сразу реализовать товар как меновую стоимость и придать ему всеобщее значение меновой стоимости, недостаточно обменять его на какой-нибудь особый товар. Товар должен быть обменян на третий предмет, который сам, в свою очередь, есть не особый товар, а символ товара как товара; символ самой меновой стоимости товара;

который, стало быть, представляет, скажем, рабочее время как таковое; например – кусок бумаги или кожи, который представляет ту или иную долю рабочего времени»⁵. Этот символ предполагает всеобщее признание, может быть только общественным символом и в сущности выражает лишь некоторое общественное отношение. Причем «развитие общества вырабатывает вместе с символом также все более и более соответствующий ему материал, от которого оно затем стремится снова отделаться. Словом, если он произволен, ставит известные условия тому материалу, в котором он представлен».

Деньги выполняют ряд функций, в которых проявляется их сущность, и служат: мерой стоимости; средством обращения; средством образования сокровищ; средством платежа; мировыми деньгами.

Деньги как мера стоимости. Внутренне стоимость всех товаров получает всеобщее выражение в деньгах, отрываясь от своей субстанции абстрактного труда, а величина стоимости товаров измеряется посредством приравнивания их к определенным количествам денег. Внешне деньги служат всеобщим воплощением и мерилем товарных стоимостей. Стоимость товара, получившая денежное выражение, выступает в виде цены.

Деньги как средство обращения. Деньги как средство обращения преодолевают индивидуальные, временные и пространственные границы, возникающие при товарообмене, и способствуют развитию товарного обращения. В процессе обращения деньги переходят от одного агента рынка к другому в процессе купли-продажи товаров, в том числе и между всеми странами мира, принимая при этом статус мировых денег – валюты. Наибольшими резервными активами денежно-кредитного регулирования обладают Китай – 3859,17 млрд. долл., Япония – 1231,01, Россия – 339,37 млрд. долл. (табл. 3.5.2).

Таблица 3.5.2. **Резервные активы денежно-кредитного регулирования, без монетарного золота** (на конец года; млрд. долл. США)

Страна	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	411,7	416,6	443,5	453,9	486,5	469,6	339,3
Германия	43,1	59,9	62,3	66,9	67,4	67,3	62,2
Швеция	25,9	42,8	42,5	44,0	45,52	60,5	57,7
Китай	1949,2	2416,0	2866,0	3202,7	3331,1	3839,5	3859,1
Япония	1009,3	1022,2	1061,4	1258,1	1227,1	1237,2	1231,0
США	66,6	119,7	121,3	136,9	139,1	133,53	119,0

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 315.

⁵ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 46. Ч. I.

Деньги как средство образования сокровищ. Стремление к обладанию богатством побуждает агентов рынка копить деньги. Но для этого необходимо, чтобы за продажей одного товара не следовала купля другого товара. В этом случае деньги извлекаются из обращения и превращаются в сокровище. Как сокровище, деньги находятся в неподвижном состоянии, вне обращения. Но обе эти функции связаны между собой, поскольку одни и те же деньги часто переходят от выполнения функции средства обращения к выполнению функции средства образования сокровищ, и наоборот.

Деньги как средство платежа. Товары не всегда могут продаваться за наличные деньги, так как к моменту появления на рынке одного агента рынка со своим товаром у других товаровладельцев возможно отсутствие денег. Причинами этого являются: несовпадение периодов производства и обращения различных товаров; сезонный характер производства и сбыта множества товаров. Возникает необходимость купли-продажи товаров с отсрочкой уплаты денег, то есть в кредит. Когда товары продаются в кредит, средством обращения являются не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства, например векселя, по истечении срока которых заемщик обязан уплатить кредитору указанную в обязательстве сумму денег. Служа средством погашения долгового обязательства, деньги выполняют функцию средства платежа. Деньги функционируют как средство платежа не только при оплате купленных в кредит товаров, но и при погашении других обязательств.

Мировые деньги. Внешнеторговые экономические связи, займы вызывают функционирование денег на мировом рынке. Мировые деньги имеют следующие три назначения:

1. Международное платежное средство. При покупке каждого товара за границей обычно не приходится тотчас же уплачивать за него наличные деньги. За год страна должна уплатить определенную сумму денег другим странам (за ввезенные товары, за полученные ранее займы и т.д.), а ей, в свою очередь, причитается сумма денег с других стран в конвертируемой валюте.

2. Международное покупательное средство. Если какой-либо стране приходится ввозить из-за границы товары, оплачивая одновременно их валютой, то мировые деньги служат не платежным, а покупательным средством.

3. Всеобщее воплощение общественного богатства. Деньги, будучи всеобщим воплощением богатства, служат средством перенесения богат-

ства из одной страны в другую. Это назначение мировые деньги выполняют при предоставлении внешних займов и т.п.

Наиболее крупными заемщиками платежного средства в виде валюты являются США – 17564,4 млрд. долл., Великобритания – 8243015 млн. долл., Франция – 5013631 млн. долл. (табл. 3.5.3).

Таблица 3.5.3. **Внешний долг капиталистических стран**
(на конец года; млн. долл. США) в 2015 году

Страна	Внешний долг страны, всего	В том числе				
		органы госуправления	органы денежно-кредитного регулирования	банки	нефинансовые организации	
					всего	в том числе прямые иностранные инвестиции
Россия	515848	30551	11033	126202	348061	138159
Германия	4916174	1402631	534094	1575301	1404148	764740
Франция	5013631	1441556	297413	1955613	1319050	420078
Соединенное Королевство (Великобритания)	8243015	784967	38851	4465103	2954095	623161
Япония	2949775	1017225	55237	1201467	675846	14764
США (млрд. долл.)	17564,4	6279,8	601,8	2726,3	7956,5	1567,7

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 371.

США являются крупным финансовым центром мира, где основную регулирующую роль финансовой системы играет Федеральная резервная система (Federal Reserve System) – ФРС. В её структуре работают 12 федеральных резервных банков и около 3000 коммерческих банков, которые имеют статус «банков-членов». Федеральная резервная система выполняет те же функции, которые присущи центральным банкам других стран. Но особая роль ФРС видна в управлении денежной эмиссией доллара США. Так как ФРС – частная организация и не является государственным учреждением, то, используя свой статус, она систематически финансирует правительство США в долг. Чем больше дефицит бюджета США, долг государства, тем больше печатает долларов ФРС. Взамен Министерство финансов США выпускает государственные ценные бумаги Казначейства США через действующее в его составе Бюро государственного долга, которые выкупает ФРС и получает взамен доллары. В итоге американские доллары не являются собственностью США, однако служат средством покрытия расходов правительства США, что ставит эту страну в привилегированное положение по сравнению с другими странами. Доллар признан платежным средством практически во всех странах и используется в интересах экономики США. Внешний долг США ежегодно

увеличивается и в 2015 г. составил почти 17,6 триллиона долларов. Высокий внешний долг у других развитых капиталистических стран – Японии, Великобритании, Франции, Германии.

Сегодня Центральный банк России является по существу лишь представителем центральных банков иностранных государств, которые выпускают резервные валюты – прежде всего доллары и евро. ЦБ России осуществляет выпуск рублей в ходе покупки иностранных валют, которые оседают в его международных резервах. Поэтому в России создан такой эмиссионный механизм, который работает не в пользу кредитования предприятий отечественной экономики, а способствует обслуживанию западных компаний. Накопление иностранных валют в международных резервах ЦБ – фактически беспроцентное кредитование экономик тех стран, где создаются резервные валюты. Доля иностранного капитала в совокупном акционерном капитале российских банков приближается к 30%⁶. Деньги – важнейший атрибут государственного суверенитета. Если к их выпуску получают доступ иностранцы, возникает угроза национальному суверенитету. Среди государственных банков называют такие российские гиганты, как Сбербанк, Газпромбанк, Внешторгбанк (ВТБ). В этих банках участие государства частичное. Там есть частные акционеры, в т. ч. иностранные. К тому же сомнительно называть Сбербанк вообще государственным банком, поскольку под государством там понимается такой акционер, как Центробанк. Независимо от того, какова форма собственности банков, составляющих коммерческие банки, все они нацелены на получение прибыли, т.е. предназначены не для повышения общего благосостояния, а для перераспределения общественного богатства в пользу собственников этих банков.

Внешний долг Российской Федерации по состоянию на отчетную дату представляет собой непогашенную сумму текущих безусловных обязательств резидентов Российской Федерации перед нерезидентами, которая требует погашения основного долга и/или процентов в будущем. Российский долг охватывает средства, привлеченные от Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), других международных организаций и правительств иностранных государств, задолженность перед нерезидентами по всем суверенным еврооблигациям, размещенным Правительством Российской Федерации, а также долг перед Лондонским клубом кредиторов. В со-

⁶ http://www.stoletie.ru/rossiya_i_mir/nezavisim_li_nash_centrobank_501.htm?section_code=rossiya_i_mir&element_code=nezavisim_li_nash_centrobank_501&PAGEN_2=3

став прочей задолженности включается внешняя задолженность по текущим операциям. Долг бывшего СССР включает заимствования у бывших социалистических стран и прочих стран – официальных кредиторов, а также остаток обязательств по товарным кредитам и процентам на просроченную задолженность, входящим в прочую задолженность. Сюда же включен долг субъектов Российской Федерации – задолженность перед нерезидентами по кредитам, привлеченным субъектами Российской Федерации, и по выпущенным ими долговым ценным бумагам, номинированным в российских рублях. Коммерческие банки включают обязательства кредитных организаций и Внешэкономбанка (в части его коммерческой деятельности) перед нерезидентами. Нефинансовые организации отражают сведения об обязательствах других финансовых организаций (не банков) и нефинансовых организаций.

В структуре внешнего долга капиталистических стран имеются существенные отличия. В России внешние заимствования в банках составляют 24,5% и в нефинансовых организациях – 67,5% (табл. 3.5.4). По существу это заимствования не государства, а различных бизнес-структур РФ. В данном случае РФ, как государство, не является ответчиком по этим долговым обязательствам. Германия, Франция, Япония, США в большей степени используют внешние займы для финансирования органов государственного управления, чем Россия.

Таблица 3.5.4. Структура внешнего долга капиталистических стран в 2015 г., %

Страна	Внешний долг страны, всего	В том числе				
		органы государственного управления	органы денежно-кредитного регулирования	банки	нефинансовые организации	
					всего	в том числе прямые иностранные инвестиции
Россия	100	5,9	2,1	24,5	67,5	26,8
Германия	100	28,5	10,9	32,0	28,6	15,6
Франция	100	28,8	5,9	39,0	26,3	8,3
Соединенное Королевство (Великобритания)	100	9,5	0,5	54,2	35,8	7,6
Япония	100	34,5	1,9	40,7	22,9	0,5
США	100	35,9	3,4	15,5	45,2	8,9

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 371.

Таким образом, денежное обращение – движение денег в наличной и безналичной формах, обслуживающее кругооборот товаров, а также нетоварные платежи и расчеты в рыночном хозяйстве. Наличные деньги используются для кругооборота товаров и услуг, для расчетов по выплате

заработной платы, премий, пособий, пенсий, при оплате ценных бумаг, по платежам за коммунальные услуги, по выплате страховых возмещений и др. Налично-денежное обращение обслуживается следующими видами наличных денег: разменной монетой и бумажными деньгами (банкнотами). Наличное денежное движение осуществляется банками.

Безналичный денежный оборот охватывает расчеты между организациями и индивидуальными предпринимателями, имеющими счета в кредитных учреждениях. Безналичное обращение отражает изменение остатков денежных средств на банковских счетах, которое происходит в результате исполнения банком распоряжений владельца счета в виде чеков, пластиковых карточек, платежных поручений, электронных средств платежа, других расчетных документов (других видов безналичных денег). Между налично-денежным и безналичным обращением существует тесная взаимозависимость. Деньги постепенно переходят из одной сферы обращения в другую, образуя денежную систему.

Денежная система – это форма организации денежного обращения в экономике, исторически сложившаяся и закреплённая законодательством.

Её основными элементами являются:

1. Денежная единица – установленный в законодательном порядке денежный знак, служащий выражением цен товаров. Денежная единица делится на мелкие, пропорциональные части. В большинстве стран в настоящее время действует десятичная система деления. Так, 1 доллар США равен 100 центам, английский фунт стерлингов равен 100 пенсам, 1 российский рубль равен 100 копейкам.

2. Масштаб цен – средство выражения стоимости в денежных единицах. При металлическом обращении масштаб цен представляет весовое количество денежного металла, принятого в стране в качестве денежной единицы. Первоначально весовое содержание золотых монет совпадало с масштабом цен, однако в ходе исторического развития масштаб цен постепенно обособлялся от весового содержания монет. С прекращением размена кредитных денег на золото официальный масштаб цен утратил свой экономический смысл. В результате валютной реформы 1976–1978 годов, принятой на саммите в г. Кингстоне в Ямайке, официальная цена золота и золотое содержание денежных единиц были отменены. Ямайское соглашение определило контуры новой международной валютной системы. Основным средством международных расчетов стала свободно конвертируемая валюта, а также специальные права заимствования

(СПЗ). СПЗ имеет безналичную форму в виде записей на банковских счетах и не является ни валютой, ни долговым обязательством. Участниками системы СПЗ являются страны-члены МВФ. Для осуществления операций с СПЗ в структуре МВФ образован Департамент СПЗ. При этом СПЗ функционируют только на межгосударственном уровне и вводятся в оборот центральными банками и международными организациями.

В настоящее время ни в одной стране нет системы металлического обращения. Основные виды денежных знаков – банковские билеты (банкноты), а также государственные бумажные деньги (казначейские билеты) и разменная монета, являющиеся законными платежными средствами в стране. Порядок эмиссии и обращения денег (обеспечение, выпуск, изъятие и т.д.) законодательно закреплен. Эта функция в России является исключительно прерогативой Центрального банка.

Государство осуществляет меры по регулированию процесса производства, использует для этого денежную и кредитную системы, регулируя денежную массу. Денежная масса показывает количество денег, находящихся в обращении, совокупность общепринятых средств платежа в экономике. Денежная масса – это своеобразный показатель финансовой статистики, с помощью которого оценивается количество денег в обращении. Центральный банк в целях поддержания экономического роста постоянно стремится регулировать денежную массу. Закон количества денег, необходимых для обращения, – основной закон денежного обращения. Он был открыт К. Марксом и сформулирован в его работе «К критике политической экономии». На количество денег, необходимых для обращения, влияют разнообразные факторы, которые определяются условиями производства. Чем больше развито общественное разделение труда, тем больше объем продаваемых товаров и услуг на рынке; чем выше уровень производительности труда, тем ниже стоимость товаров и услуг и цены. Этот закон имеет всеобщее значение и характерен практически для всех общественных формаций.

Количество денег для обращения и платежа определяется следующими условиями:

- общим объемом обращающихся товаров и услуг (зависимость прямая);
- уровнем товарных цен и тарифов на услуги (зависимость прямая, поскольку чем выше цены, тем больше требуется денег);
- степенью развития безналичных расчетов (связь обратная);
- скоростью обращения денег, в том числе кредитных (связь обратная).

Таким образом, закон, определяющий количество денег в обращении (КД), приобретает следующий вид:

$$\text{КД} = (\text{СЦ} - \text{К} + \text{П} - \text{ВП}) / \text{О},$$

где СЦ – сумма цен реализуемых товаров и услуг;

К – сумма проданных в кредит товаров, срок уплаты по которым еще не наступил;

П – сумма платежей по долговым обязательствам;

ВП – сумма взаимопогашаемых платежей;

О – среднее число оборотов денег как средства обращения, так и средства платежа в год.

Видоизменение общего закона денежного обращения обусловлено лишь тем, что объективным следствием функционирования знаков стоимости является феномен изменяющегося масштаба цен. Естественная реакция обращения на выпуск бумажных денег за пределы его потребностей – повышение общего уровня товарных цен, в том числе и монетной цены золота или его рыночной цены. Подходы к регулированию денежного рынка базируются на закономерностях денежного обращения и анализе потребностей в денежной массе. Банки способны изменять объем денежной массы в обращении, но в определенных пределах. В своих операциях банки используют главным образом привлеченные средства (то есть деньги, положенные на банковские счета или вклады). Часть этих средств они обязаны хранить на резервном счете, а остальные могут использовать по своему усмотрению. Доля средств, которая должна храниться на резервном счете, называется нормой обязательных резервов, или просто резервной нормой. Она устанавливается Центральным банком и обязательна для всех коммерческих банков. На количество денег в обращении влияют также масштабы небанковского коммерческого кредита. Это – кредит, предоставляемый предприятиями непосредственно друг другу, например, в виде отсрочки платежа. В качестве средства такого кредита обычно используются векселя, которые сами могут использоваться в качестве средства обращения товаров и обращаться в деньги путем их перепродажи. Увеличение или уменьшение количества высоколиквидных (то есть обратимых в деньги) векселей расширяет или сужает денежную массу. В результате обмена национальной валюты на иностранные (в ходе международной торговли, движения капитала между странами и т.п.) происходит ее приток в страну или отток из страны. В первом случае денежная масса в стране увеличивается,

во втором – уменьшается. Денежная масса является неоднородной, так как включает не только наличные деньги, но и банковские вклады самых различных видов. По-разному реагируют на увеличение денежной массы и различные группы товаров, цены которых растут неравномерно. Изменение скорости обращения денег зависит от многих факторов, как общеэкономических (циклического развития экономики, темпов экономического роста, движения цен), так и чисто монетарных (структуры платежного оборота, развития кредитных операций и взаимных расчетов, уровня процентных ставок на денежном рынке и т.д.). Определить точно размер денежной массы в обращении на какой-то данный момент сложно.

Государство ради увеличения своих финансовых ресурсов может выпустить в обращение значительно больше бумажных денег, чем требуется для обращения металлических денег. Для анализа изменений движения денег используются денежные агрегаты. Агрегат M0 включает наличные деньги в обращении, т.е. наличные деньги у населения, остатки наличных денег в кассах юридических лиц: банкноты, металлические монеты, казначейские билеты. Агрегат M1 состоит из агрегата M0, вкладов до востребования, других чековых вкладов. Агрегат M1 обслуживает операции по реализации ВВП, распределению и перераспределению национального дохода, накоплению и потреблению. Агрегат M2 содержит M1, мелкие срочные вклады (до 100 тыс. долл.), бесчековые сберегательные счета, однодневные соглашения об обратном выкупе, краткосрочные государственные ценные бумаги. Агрегат M3 содержит агрегат M2, крупные срочные вклады, срочные соглашения об обратном выкупе, сберегательные вклады в специализированных кредитных учреждениях, ценные бумаги, обращающиеся на денежном рынке, в том числе коммерческие векселя, выписываемые предприятиями. Эта часть средств, вложенная в ценные бумаги, создается не банковской системой, но находится под ее контролем. Агрегат M4 состоит из M3, депозитных сертификатов, акций ссудосберегательных ассоциаций и других кредитных обязательств, удостоверяющих право получения дохода от размещенных кредитов. Между агрегатами необходимо равновесие. Практика показывает, что равновесие наступает при $M2 > M1$; оно укрепляется при $M2 + M3 > M1$. В этом случае денежный капитал переходит из наличного оборота в безналичный оборот. При нарушении такого соотношения между агрегатами в денежном обращении начинаются осложнения, нехватка денежных знаков, рост инфляции и другие негативные явления.

Как следует из данных таблицы 3.5.5, в динамике ВВП в большинстве перечисленных стран имеет место увеличение. Нетрудно заметить и то, что увеличение ВВП происходит неодинаково: так, ВВП в России с 2005 по 2014 г. увеличился в 3,6 раза, Германии – в 1,26 раза, Швеции – в 1,34 раза, Китае – в 3,41 раза, в США в – 1,33 раза, а в Японии, наоборот, снизился на 2,84 %.

Таблица 3.5.5. **Валовой внутренний продукт**
(в текущих ценах; млрд. ед. национальной валюты)

Страна	Национальная валюта	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	Российский рубль	21609,8	41276,8	38807,2	46308,5	59698,1	66926,9	71016,7	77945,1
Германия	Евро	2297,8	2558,0	2456,7	2576,2	2699,1	2749,9	2809,5	2903,8
Швеция	Шведская крона	2907,4	3387,6	3288,5	3520,0	3653,6	3684,8	3775,0	3914,7
Япония (трлн. иен)	Иена	503,9	501,2	471,1	482,4	471,3	475,1	482,4	489,6
Китай	Юань	18742,3	31597,5	34877,5	40281,7	47261,9	53474,5	58973,7	64079,6
США	Доллар США	13093,7	14718,6	14418,7	14964,4	15517,9	16163,2	16768,1	17418,9

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 78.

Однако в России отношение объема ВВП, измеренного в текущих ценах, к объему ВВП в постоянных ценах указывает, что рост ВВП в текущих ценах опережает его рост в постоянных ценах. Между тем, в Германии с ростом массы потребительных стоимостей растет и ВВП в текущих ценах (табл. 3.5.6).

Таблица 3.5.6. **Индексы-дефляторы валового внутреннего продукта**
(в % к предыдущему году)

Страна	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	119,3	118,0	102,0	114,2	115,9	108,3	104,8	*
Германия	100,6	100,8	101,8	100,7	101,1	101,5	102,1	101,7
Швеция	100,8	103,3	102,4	101,0	101,2	101,1	101,2	101,4
Китай	104,6	107,4	99,2	106,5	106,8	100,7	102,0	93,7
Япония	98,7	98,5	99,3	96,0	97,2	99,1	100,2	101,6
США	103,2	102,0	100,8	101,2	102,1	101,8	101,5	101,5

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 83.

В Японии наблюдается снижение стоимости ВВП в текущих ценах по отношению к росту физических объемов производства ВВП. В результате для обслуживания ее экономики требуется меньшая масса денег. Для

обслуживания экономики в РФ требуется все больше денежной массы, причем она увеличилась в 3,6 раза. Цены товаров складываются еще до обращения, в обращение же вступает такое количество денег, какое необходимо для реализации данной суммы цен товаров. Таким образом, имеет место первичность товарного обращения и вторичность денежного обращения (табл. 3.5.7).

Таблица 3.5.7. **Количество денег в обращении – денежный агрегат M_0**
(на конец года; млрд. ед. национальной валюты)

Страна	Денежная единица	2005 г.	2008 г.	2010г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	Российский рубль	2009,2	3794,8	5062,7	5938,6	6430,1	6985,6	7171,5
Германия	Евро	143,5	195,2	200,4	212,6	216,3	226,6	229,7
Швеция	Шведская крона	100,4	99,4	96,4	92,1	88,0	82,5	79,6
Япония	Иена трилл.	74,9	76,6	78,4	80	83,1	85,3	88,2
США	Доллар	706,3	792,0	891,0	973,7	1054,0	1122,0	1219,0
Китай	Юань	2366	3422	4461	5075	5465	5857	6026

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 308.

Заслуживает внимания опыт регулирования денежной массы Госбанком в СССР. Налично-денежный оборот планировался и регулировался на основе двух планов денежного обращения, носивших директивный характер: 1) прогнозного баланса денежных доходов и расходов населения; 2) кассового плана. На основании этих расчетов решались вопросы о сбалансированности денежной и товарной массы в обращении, раз- мере эмиссии, изъятии денег из обращения.

Наиболее тесные связи промышленных и банковских монополий осуществляются через совместное владение ценными бумагами. Анализ балансов промышленных концернов капиталистических стран показывает, что в них практически нет предприятий, не использующих заёмный капитал. Произошла специализация на рынке ссудных капиталов. Быстрое развитие получили новые кредитно-финансовые институты: страховые учреждения, пенсионные фонды, инвестиционные компании, ссудо-сберегательные ассоциации. Однако большинство из этих институтов либо непосредственно подчинены монополистическим банкам, либо теснейшим образом с ними срослись. Монополистические коммерческие банки остаются главной силой на рынке ссудных капиталов. То же относится и к промышленным монополиям, которые не утратили своих ведущих

позиций, несмотря на сокращение доли промышленности в совокупном общественном продукте в целом ряде капиталистических стран. Формой сращивания банковских и промышленных монополий остаётся личная уния. Одной из новейших форм сращивания промышленного и банковского капиталов выступают трастовые операции банков по хранению и управлению имуществом клиента по доверенности. Важная черта современных финансовых групп капиталистических стран – перерастание национальных рамок. Развитие международных и банковских монополий ведёт к усилению связей между ними и возникновению международных финансовых групп. Сегодня основу мирового капитала на 70÷75% составляет фиктивный капитал в виде первичных финансовых инструментов (20÷25%) и производных финансовых инструментов – 50% (деривативов), далее торговый (10÷15%) и реальный (5÷10%) капитал⁷.

Механизм формирования финансового капитала реализуется через ведение текущих счетов, осуществление расчётов и платежей клиентов, краткосрочного и долгосрочного кредитования, трастового дела, взаимного участия в акционерном капитале и личной унии. Отсутствие инструментов международного контроля за деятельностью финансового капитала существенным образом влияет на инфляционные процессы в целом в мировой экономике. К фиктивному капиталу относятся как земля, приносящая доход в виде ренты, так и банковский вексель, банкноты, облигации государственных займов и акции. Ценные бумаги, начав самостоятельное движение на фондовой бирже в качестве фиктивного капитала, как правило, отклоняются от его номинальной величины.

Таблица 3.5.8. Ставки рефинансирования, %

Страна	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	12,00	13,00	8,75	7,75	8,00	8,25	8,25	8,25
Германия	3,25	3,00	1,75	1,75	1,75	1,50	0,75	0,30
Швейцария	1,50	1,00	0,75	0,75	0,25	0,25	0,25	0,25
Япония	0,10	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
Китай	3,33	2,79	2,79	3,25	3,25	3,25	3,25	3,25
США	4,15	0,54	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 313.

Достаточно высокие ставки рефинансирования ЦБ РФ по сравнению с другими странами делают кредитные деньги дорогими для коммерче-

⁷ Коречков Ю.В., Коречков А.В. Мировой финансовый капитал как основная форма америкиратии. <http://naukovedenie.ru/PDF/159EVN215.pdf>

ских банков (табл. 3.5.8). В свою очередь, коммерческие банки выдают кредиты агентам рынка под еще более высокий процент (табл. 3.5.9).

Таблица 3.5.9. Процентные ставки по кредитам и депозитам (среднегодовые)

Страна		2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	Кредит	10,68	12,23	15,31	10,82	8,46	9,10	9,47	11,14
	Депозит	3,99	5,76	8,58	6,01	4,44	5,53	5,59	6,04
Германия	Кредит	5,16	5,97	4,96	3,77	3,45	3,79	5,29	5,28
	Депозит	1,91	4,13	1,38	1,10	1,42	1,25	0,78	0,60
Швейцария	Кредит	3,12	3,34	2,75	2,73	2,72	2,69	2,69	2,69
	Депозит	0,52	0,16	0,08	0,08	0,03	0,03	0,03	0,02
Япония	Кредит	1,68	1,91	1,72	1,60	1,50	1,41	1,30	1,22
	Депозит	0,27	0,59	0,43	0,50	0,46	0,48	0,54	0,42
Китай	Кредит	5,58	5,31	5,31	5,81	6,56	6,00	6,00	5,60
	Депозит	2,25	2,25	2,25	2,75	3,50	3,00	3,00	2,75
США	Кредит	6,19	5,09	3,25	3,25	3,25	3,25	3,25	3,25
	Депозит	3,51	2,97	0,56	0,31	0,30	0,28	*	*

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 310.

Ввиду этого банковский капитал в значительной мере является фиктивным. Фиктивный капитал увеличивается значительно быстрее, чем реальный (производственный капитал). Фиктивный капитал присваивает часть прибавочной стоимости в форме регулярного денежного дохода (процента) и способствует развитию инфляционных тенденций в мировой экономике.

Под инфляцией часто понимают любое повышение общего уровня цен при снижении покупательной силы денег. Такой подход прямо вытекает из количественной теории денег. Между тем инфляционный процесс гораздо сложнее и не сводится лишь к простому изменению соотношения между товарами и деньгами. Инфляция есть обесценение денег, процесс, который сопровождается нарушением законов денежного обращения. В крайнем своем проявлении инфляция приводит к утрате доверия к денежным знакам и к возрождению натурального обмена. Причиной инфляции являются объективно происходящие изменения в объеме и структуре общественного производства, политика господствующих экономических структур и государства. Инфляция зарождается на денежном рынке тогда, когда представляющий государство центральный банк проводит несбалансированную денежную политику, вводя в обращение избыточную, т.е. не обеспеченную товарами, массу денег. Инфляция возникает и там, где идет процесс милитаризации. Когда масштабы деятельности военно-промышленного комплекса чрезмерно возрастают,

появляются, по крайней мере, три ощутимых инфляционных эффекта. Военный сектор создает постоянное напряжение в расходной части государственного бюджета. Увеличивается дефицит, а вслед за ним и инфляционное давление. Интенсивность инфляционного процесса сильно зависит от состояния рынков, от того, господствует ли там конкурентный режим или монополия. Основные факторы инфляции концентрируются внутри национальной экономики. Тем не менее перенос инфляции осуществляется и по каналам мировой торговли, например, тогда, когда рост цен на сырье или энергоносители придает импульс механизму инфляции затрат. Немалую инфляционную угрозу несут с собой потоки краткосрочных спекулятивных капиталов, перемещающихся через границы в поисках наиболее высокой ставки процента. На начальной стадии появление дополнительной массы денег способствует росту цен. Однако цены увеличиваются, как правило, медленнее приращения денежной массы. На этой стадии инфляции скорость обращения денег изменяется слабо, возможны даже случаи, когда она замедляется. На основной стадии положение резко меняется. Даже незначительное увеличение денежной массы вызывает резкий рост цен. Происходит переполнение каналов сферы обращения денежными знаками не только вследствие роста массы денег, но и вследствие ускорения обращения каждой денежной единицы, усиливается ажиотажный спрос. Деньги стремятся во что бы то ни стало превратиться в любые товары. Национальные деньги оттесняются иностранной валютой. Развивается натуральный обмен, процветают бартерные сделки.

Последствия инфляции многообразны, противоречивы и заключаются в следующем:

- она способствует перераспределению национального дохода и богатства между различными слоями общества;
- высокие темпы инфляции и резкие изменения структуры цен усложняют планирование в народном хозяйстве, в результате увеличивается риск ведения хозяйства; Центральный банк повышает процентную ставку, а инвестиции начинают носить краткосрочный характер, снижается доля капитального строительства в общем объеме инвестиций и повышается удельный вес спекулятивных операций;
- более высокие темпы роста цен в экономике приводят к снижению конкурентоспособности национальных товаров, в результате происходит увеличение импорта и уменьшение экспорта, снижение ВВП, отмечается рост безработицы и разорение товаропроизводителей;

– уменьшаются реальные доходы государственного бюджета, возрастают бюджетный дефицит и государственный долг.

В реальной жизни бывают процессы, когда уровень цен на товары может снижаться. Этот процесс называется дефляцией. Причины дефляции в следующем:

– в снижении себестоимости продукции и услуг, при этом темпы роста производительности труда выше роста заработной платы;

– в повышении качества продукции, которая вытесняет с рынка продукцию других товаропроизводителей.

Анализ финансовой системы развитых стран показывает, что наиболее эффективно работает финансово-кредитная система Японии, где рост физических объемов производства ВВП сопровождается относительным ростом денежной массы. В современной же России финансовая система является тормозом развития экономики. Причины инфляции здесь лежат как на стороне проблемы денежного обращения, так и на стороне структурных проблем. Но главными факторами, вызывающими инфляцию в российской экономике, являются незаинтересованность бизнеса в росте производительности труда, чрезмерные доходы спекулянтов на рынке, разрыв между стоимостью ВВП и массой потребительных стоимостей в натуральном измерении.

3.6. Теории капитала. Кругооборот и оборот капитала

В системе капиталистического хозяйства движение средств производства в виде кругооборота капитала охватывает последовательно его авансирование, применение в производстве, реализацию произведенного товара и возвращение капитала к исходной форме. Процесс кругооборота распадается на три стадии. На первой стадии капитал из денежной формы переходит в форму средств производства и рабочей силы. На второй стадии осуществляется непосредственно процесс капиталистического производства, где и создаются товары и услуги. На третьей стадии происходит реализация товаров и услуг собственниками, в результате чего появляется стоимость и прибавочная стоимость.

На каждой стадии капитал принимает определенную функциональную форму. На первой стадии он выступает как денежный, второй – как производительный и третьей – как товарный. Общим для всех форм кругооборота капитала является возрастание его стоимости, что представляет цель и движущий мотив развития капиталистического способа

производства. Чтобы процесс движения капитала был непрерывным, определенные его части должны одновременно находиться в каждой из трех форм и проходить три стадии.

Движение капитала осуществляется в течение определенного времени. Время оборота определяется как период, в течение которого капитал проходит стадии производства, обращения и возвращается к исходной форме. Скорость оборота капитала измеряется числом его оборотов, совершаемых в течение года. Расчет числа оборотов капитала ведется по формуле:

$$n = O / t,$$

где n – число оборотов;

O – принятая единица времени (год – 12 месяцев);

t – время оборота данного капитала.

Формы капитала. Промышленный капитал организации в процессе оборота проходит стадии производства и обращения. Он состоит из производительного капитала и капитала обращения. Капитал обращения включает денежный капитал и товарный капитал фирмы.

Производительный капитал включает постоянный и переменный капитал. Оборот различных элементов постоянного капитала происходит неодинаково.

Движение средств труда отличается от движения предметов труда по следующим признакам:

1. По характеру функционирования в процессе производства. Средства труда вещественно не входят в изготавливаемый продукт, функционируют длительное время, сохраняют свою натуральную прежнюю форму на протяжении ряда кругооборотов. Предметы труда полностью потребляются в каждом кругообороте, теряют свою натуральную форму и должны быть заменены новыми.

2. По характеру перенесения стоимости. Средства труда функционируют в процессе производства в течение ряда лет и их стоимость переносится на товары по частям. Сырье и материалы, топливо и энергия потребляются в каждом кругообороте полностью и их стоимость полностью переносится в стоимость готовых товаров.

3. По способу оборота капитальной стоимости. Часть капитала, затрачиваемая на покупку предметов труда, возвращается фирме в денежной форме после каждого кругооборота. Стоимость предметов труда обращается целиком в составе стоимости нового продукта. Стоимость средств

труда в процессе оборота раздваивается на перенесенную стоимость, которая обращается в составе стоимости продукта, и на ту часть стоимости средств труда, которая продолжит свое движение в процессе производства. Поэтому стоимость средств труда полностью возвращается фирме в денежной форме после ряда кругооборотов. Возобновление средств труда после их полного износа осуществляется из фонда возмещения через ряд кругооборотов. Предметы труда возобновляются в натуральной форме после каждого кругооборота. Соответственно этим различиям в обороте капитальной стоимости средства труда приобретают экономическую форму основного капитала организации, а предметы труда – экономическую форму оборотного капитала фирмы. На основной и оборотный капитал делится только производительный капитал.

Определяющую роль в движении производительного капитала играет основной капитал. Основной капитал – это часть производительного постоянного капитала, которая потребляется в процессе труда постепенно, в течение ряда кругооборотов, и переносит свою стоимость на готовый продукт по частям. Основной капитал по своей натуральной форме представлен в средствах труда. Как следует из таблицы 3.6.1, основной капитал народного хозяйства России в стоимостном выражении по полной учетной стоимости увеличился за 10 лет в 3,87 раза. Причем наиболее высокие темпы прироста основного капитала произошли в отраслях, связанных с добычей полезных ископаемых, – увеличение в 6,6 раза. В структуре основного капитала его доля составила 12,1%, что отражает тенденцию более интенсивного развития сырьевого сектора экономики РФ.

Таблица 3.6.1. **Структура основного капитала по видам экономической деятельности РФ**
(на конец года; по полной учетной стоимости; млрд. рублей)

Виды деятельности	2005 г.	2015 г.	2016 г.	
			Млрд. руб.	В процентах к итогу
Всего основной капитал	41494	160725	171764	100
В том числе по видам экономической деятельности:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1440	4285	4770	0,28
рыболовство, рыбоводство	55	160	172	0,1
добыча полезных ископаемых	3310	18518	20707	12,1
обрабатывающие производства	3639	15100	16648	9,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3408	12945	13824	8,0
строительство	605	2049	2234	1,3

Окончание таблицы 3.6.1.

Виды деятельности	2005 г.	2015 г.	2016 г.	
			Млрд. руб.	В процентах к итогу
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	859	4891	5416	3,2
гостиницы и рестораны	278	912	982	0,6
транспорт и связь	13389	42494	44582	2 5,9
финансовая деятельность	494	3082	3340	1,9
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9369	38238	39241	22,8
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1237	7100	8043	4,7
образование	1279	4024	4326	2,5
здравоохранение и предоставление социальных услуг	1023	3528	3722	2,2
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1107	3399	3757	2,2

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 64.

В части прироста объема основного капитала наиболее благоприятными почти для всех отраслей народного хозяйства были 2013 и 2014 годы. Вместе с тем отмечены невысокие его темпы прироста в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве и рыбоводстве, в образовании и здравоохранении. Однако достоверность официальной статистической информации относительно оценки стоимости основного капитала вызывает сомнения в связи с существенными ценовыми искажениями при построении индекса физического объема в период высокой инфляции, отсутствием методики учета не востребованных в процессе производства основных фондов и необязательностью их переоценки (табл. 3.6.2).

Таблица 3.6.2. **Индексы физического объема основного капитала по видам экономической деятельности** (в сопоставимых ценах; в % к концу предыдущего года)

Виды деятельности	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего основной капитал	101,9	103,0	104,3	104,1	103,7	103,2	103,0
В том числе по видам экономической деятельности:							
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	97,9	101,2	101,6	102,2	101,9	101,8	102,1
рыболовство, рыбоводство	99,0	101,6	100,7	101,6	100,1	102,1	102,1
добыча полезных ископаемых	104,6	103,6	105,7	106,1	105,2	105,9	106,3
обрабатывающие производства	103,8	105,5	105,8	106,2	106,7	105,7	104,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	100,7	103,6	105,6	105,4	105,2	103,8	103,0

Окончание таблицы 3.6.2.

Виды деятельности	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
строительство	100,2	101,8	103,5	102,9	102,7	102,5	102,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	104,6	106,8	106,3	106,2	107,0	105,3	105,3
гостиницы и рестораны	102,1	103,0	103,2	102,8	103,4	102,2	102,3
транспорт и связь	102,5	102,2	105,3	103,7	104,1	103,1	102,9
финансовая деятельность	104,5	105,8	110,4	108,7	105,8	105,8	105,9
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	100,9	101,9	102,1	102,9	101,6	101,1	101,0
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	104,9	107,3	105,0	103,6	101,8	105,1	105,3
образование	101,4	102,6	103,8	103,8	103,0	102,2	101,6
здравоохранение и предоставление социальных услуг	102,9	103,6	105,4	104,8	103,0	101,9	101,5
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	103,9	103,5	103,9	103,7	101,8	103,2	102,8

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 65.

Основной капитал, функционируя в процессе производства, подвергается физическому износу, так как средства труда постепенно изнашиваются и теряют потребительную стоимость. Физический износ средств труда происходит двояким образом: в процессе их использования и их бездействия. Замедление физического износа осуществляется с помощью системы профилактических мероприятий.

Основной капитал подвергается и моральному износу. Моральный износ средств труда означает, что физически они еще пригодны для использования, а с экономической точки зрения себя уже не оправдывают и нуждаются в замене.

Различают два вида морального износа:

- удешевление производства существующих машин, в результате чего находящиеся в эксплуатации машины обесцениваются;
- создание новых, более производительных машин, применение устаревших машин сдерживает рост производительности труда, повышение эффективности производства в целом.

Моральный и физический износ основного капитала вызывает необходимость различных оценок его объема, таковыми являются:

- полная или первоначальная стоимость основного капитала, представляющая собой сумму всех затраченных средств труда по ценам их приобретения;

– остаточная стоимость основного капитала, которая равняется разности между полной стоимостью средств труда и накопленным амортизационным фондом;

– восстановительная стоимость основного капитала, представляющая собой оценку действующих средств труда в ценах текущего периода.

Основной капитал в физической форме представлен зданиями, машинами, сооружениями, т. е. всеми теми капитальными благами длительного пользования, которые теряют свою ценность по мере износа в течение нескольких производственных циклов. Процесс перенесения стоимости основного капитала в виде износа на вновь создаваемый продукт называют амортизацией. Существуют следующие варианты амортизационных отчислений:

– при методе прямолинейной амортизации амортизационные отчисления представляют собой одну и ту же сумму в течение срока работы капитального блага;

– метод ускоренной амортизации;

– метод снижающегося остатка, когда амортизационные отчисления рассчитываются как отношение одной и той же амортизационной нормы, но не к первоначальной стоимости станка, а к его остаточной стоимости на каждый год.

Для возмещения стоимости потребленных средств труда установлены нормы амортизации. Норма амортизации – это отношение ежегодной суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах. Они различаются для производственных, непроизводственных и жилых зданий, дифференцированы по отдельным видам и группам средств труда. Норма амортизации определяется по формуле:

$$N_a = (\Phi + P - Л) / (\Phi \times П) \times 100,$$

где N_a – норма амортизации на год;

Φ – стоимость основного капитала;

P – затраты на капитальный ремонт и модернизацию;

$Л$ – ликвидационная стоимость, т. е. выручка от продажи выбывших средств труда и лома;

$П$ – продолжительность функционирования основного капитала.

Завышенные нормы амортизации влекут за собой искусственное повышение издержек производства и себестоимости продукции. Занижение норм амортизации приводит к тому, что амортизация не возмещает износ основного капитала и на реновацию предприятию приходится

расходовать часть своего чистого дохода. Амортизационные отчисления накапливаются предприятием и образуют амортизационный фонд, за счет которого осуществляется возмещение основного капитала.

Третьей фазой оборота основного капитала является возмещение.

Возмещение в натуральной форме основного капитала охватывает два этапа:

- 1) капитальный ремонт или частичное возмещение;
- 2) полное восстановление или реновацию.

Касаясь первого этапа, следует отметить, что различают текущий (мелкий, средний) и капитальный ремонты. Капитальный ремонт машин, механизмов, зданий, сооружений, коммуникаций может быть связан с заменой средств труда, их частичным обновлением. Существуют две формы такой замены. Во-первых, замена отдельных элементов средств труда новыми, имеющими аналогичные характеристики. Это предполагает восстановление утраченных свойств основного капитала. Во-вторых, модернизация, реконструкция производства, предполагающая совершенствование всей системы машин, улучшение ее технико-экономических характеристик.

Реновация – это обновление основного капитала, экономический процесс замещения средств труда новыми взамен выбывших в результате физического и морального износа. Возмещение основного капитала осуществляется за счет средств амортизационного фонда. С количественной стороны возмещение основного капитала характеризуется двумя такими важнейшими показателями, как:

1. Коэффициент обновления основного капитала, определяемый по формуле:

$$K_{обн} = ОКн / ОК_{общ},$$

где $K_{обн}$ – коэффициент обновления;

$ОКн$ – стоимость вновь вступившего в эксплуатацию основного капитала;

$ОК_{общ}$ – стоимость функционирующего основного капитала.

2. Коэффициент выбытия, определяемый по формуле:

$$K_{выб} = ОК_{выб} / ОК_{общ},$$

где $K_{выб}$ – коэффициент выбытия;

$ОК_{выб}$ – стоимость выбывшего основного капитала;

$ОК_{общ}$ – общая стоимость функционирующего основного капитала.

Характеризуя процесс воспроизводства основного капитала в России, следует отметить, что в течение длительного периода времени в большинстве отраслей народного хозяйства коэффициент обновления основного капитала колеблется в пределах от 3,0 до 4,8, коэффициент выбытия колеблется в меньших объемах – от 0,7 до 1,1. Износ основного капитала составляет 43,5%÷49,4% (табл. 3.6.3). Это существенным образом влияет на производительность труда и на качество производимой продукции. Чем выше производительная сила основного капитала, тем меньше средств затрачивает предприятие на его возмещение, тем выше его капиталодоходность, то есть выход продукции с единицы используемого основного капитала.

Таблица 3.6.3. Показатели воспроизводства основного капитала в экономике РФ

Показатель	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент обновления	3,0	3,7	4,8	4,6	4,3	3,9	3,7
Коэффициент выбытия	1,1	0,8	0,7	0,7	0,8	1,0	1,0
Степень износа, %	43,5	47,1	47,7	48,2	49,4	47,7	48,7
Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 66-68.							

Инвестиции в основной капитал – это вложения, которые способствуют приобретению, созданию, а также расширению основного капитала предприятия. В результате этого процесса возводятся новые и обновляются старые капитальные сооружения, происходит модернизация оборудования, осуществляется покупка машин, транспортных средств и инструментов. Начиная с 1992 г. в стоимостном выражении инвестиции в основной капитал увеличиваются. Однако по сравнению с уровнем 1990 года их объем стал существенно меньше. С 2000 г. наблюдается рост инвестиций в основной капитал: 26,1% против 66,9 % в 2016 г. (табл. 3.6.4).

Таблица 3.6.4. Инвестиции в основной капитал в народном хозяйстве РФ*

Показатель	1992 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млрд. руб. (1992 г. – трлн. руб.)	2,7	1165,2	3611,1	9152,1	13897,2	14639,8
Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах):						
в процентах к предыдущему году	60,3	117,4	110,2	106,3	89,9	99,1
в процентах к 1990 г.	51,3	26,1	43,5	63,9	67,5	66,9
* В целях обеспечения статистической сопоставимости показатель рассчитан без учета данных по Республике Крым и г. Севастополю.						
Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 423.						

Инвестиции в основной капитал в действующих ценах с 2000 по 2015 г. выросли более чем в 10 раз. Причем источники весьма разнообразны: собственные средства организаций, бюджетные средства, заемные средства других организаций, кредитных организаций. Государство остается крупным игроком на инвестиционном поле. При этом в условиях финансового кризиса роль бюджетных средств возрастает. Размер прямых государственных инвестиций (средства федерального бюджета) в рассматриваемом периоде увеличивался. В течение последних 15 лет на предприятиях наблюдалось неуклонное увеличение доли собственных источников инвестиций в основной капитал относительно заемных. Доля привлеченных средств в 2010 г. составила 59%. Самый крупный источник финансирования инвестиций в основной капитал – бюджет (16%, табл. 3.6.5).

Таблица 3.6.5. **Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования и их структура** (млрд. руб., в % к итогу)

Источники инвестиций	2000 г.		2005 г.		2010 г.		2015 г.	
	млрд. руб.	%						
Инвестиции в основной капитал – всего	1053,7	100%	2893,2	100%	6625,0	100%	10496,3	100%
в том числе по источникам финансирования:								
собственные средства	500,6	47,5	1287,2	44,5	2715,0	41,0	5271,1	50,2
привлеченные средства	553,1	52,5	1606,0	55,5	3910,0	59,0	5225,2	48,2
из них: кредиты банков	30,6	2,9	235,6	8,1	595,8	9,0	849,9	8,1
в том числе кредиты иностранных банков	6,2	0,6	27,9	1,0	150,0	2,3	183,5	1,7
заемные средства других организаций	75,6	7,2	171,1	5,9	404,7	6,1	701,0	6,7
инвестиции из-за рубежа							120,4	1,1
бюджетные средства	232,1	22,0	589,2	20,4	1294,9	19,5	1922,7	18,3
в том числе: из федерального бюджета	62,9	6,0	202,2	7,0	661,9	10,0	1185,7	11,3
из бюджетов субъектов	151,2	14,3	356,1	12,3	542,8	8,2	600,3	5,7
из средств местных бюджетов	-	-	-	-	-	-	136,7	1,3
средства внебюджетных фондов	50,3	4,8	15,6	0,5	21,0	0,3	27,3	0,3
средства организаций и населения на долевого строительство	-	-	108,6	3,8	144,2	2,2	334,3	3,2
из них средства населения	-	-	-	-	80,5	1,2	252,3	2,4
прочие	164,5	15,6	485,9	16,8	1449,4	21,9	1269,6	12,1

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 426, 427.

Доля банковских кредитов за 15 лет существенно выросла (в 27,8 раза), но объем банковского кредитования сравнительно небольшой – до 10,5 % в год. Основным направлением деятельности банковского сектора ныне является кредитование оборотных активов и текущей деятельности предприятий, не приносящее значительного обновления основного капитала. Из-за растущей задолженности предприятий по непогашенным кредитам банковская система нуждается в пополнении своего капитала, источником которого выступают внешние заимствования (табл. 3.6.6).

Таблица 3.6.6. **Внешний долг Российских банков** (на начало года; млрд. долларов США)

Обязательства	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Краткосрочные	56,4	56,7	39,9	25,3	26,7
Долгосрочные	145,1	157,6	131,6	106,5	92,7

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2018. С. 373.

Непомерно большой внешний долг банков создает угрозу экономической безопасности страны. В свою очередь, государство изымает из внутренней инвестиционной деятельности финансовые ресурсы государственных резервов для стабилизации деятельности коммерческих банков.

Движение основного капитала неразрывно связано с движением оборотного капитала и капитала обращения. Оборотный капитал – это часть производительного капитала, которая в течение одного кругооборота полностью потребляется в процессе труда и переносит свою стоимость на изготавливаемый продукт, возвращается предприятию в денежной форме после каждого кругооборота.

Оборотный капитал включает в себя:

1. Элементы постоянного капитала. Оборотный капитал в натуральной форме – это прежде всего предметы труда.

2. Переменный капитал (затраты на рабочую силу). Он относится к оборотному капиталу по характеру движения стоимости. При этом оборот переменного капитала имеет свои особенности. Во-первых, стоимость рабочей силы на стадии производства не переносится на продукт, а вновь воспроизводится трудом рабочих. Поэтому на стадии обращения реализуется не авансированный переменный капитал, а вся вновь созданная стоимость. Далее возмещается авансированный переменный капитал. Во-вторых, переменный капитал производит не только соб-

ственный эквивалент, но и прибавочную стоимость. Поэтому стоимость авансированного переменного капитала возвращается фирме одновременно с вновь созданной прибавочной стоимостью. Следует различать массу прибавочной стоимости, произведенной в течение одного оборота переменного капитала, и массу прибавочной стоимости, произведенной в течение года. При прочих равных условиях годовая масса и годовая норма прибавочной стоимости изменяются прямо пропорционально количеству оборотов авансированного переменного капитала.

Оборот переменного капитала включает следующие стадии:

- пребывание стоимости предметов труда в производственных запасах;
- прохождение стоимостью предметов труда через незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Важно отметить, что названные две стадии оборота относятся к сфере производства. Далее стоимость оборотного капитала, уже совершенно не связанная с его натурально-вещественной формой, покидает сферу производства и движется в сфере обращения. Далее оборотный капитал движется в составе капитала обращения, который состоит из товарного капитала и денежного капитала. В сфере обращения стоимость оборотного капитала (точнее – стоимость капитала обращения) проходит еще две стадии:

- пребывание стоимости в структуре стоимости готовой продукции;
- пребывание стоимости в составе денежных средств. Они могут быть израсходованы на приобретение новых предметов труда и выплату заработной платы.

Как видим, оборотный капитал и капитал обращения в ходе оборота последовательно превращаются друг в друга. Это позволяет объединить их в одну категорию – оборотные средства.

Оборотные средства предприятия – это оборотный капитал и капитал обращения, взятые вместе и выраженные в денежной форме.

Движение оборотных средств можно выразить следующим образом:

$$Д - ПЗ - НП - ГП - Д^1,$$

- где Д – денежные средства фирмы;
ПЗ – производственные запасы;
НП – незавершенное производство;
ГП – готовая продукция.

Оборотные средства фирмы – это денежные средства, используемые для финансирования текущей производственной и коммерческой деятельности: для создания запасов сырья, материалов, топлива, тары, инструментов, инвентаря; заделов незавершенного производства; запасов готовой продукции, включая средства в незавершенных расчетах (платежах), на расчетных счетах в банках и в кассах фирм и организаций. Одна часть оборотных средств постоянно функционирует в сфере производства (НП, ПЗ), другая – в сфере обращения (Д, ГП).

По источникам формирования оборотные средства подразделяются:

- на собственные, которые постоянно находятся в распоряжении фирмы;

- на заемные, образующиеся за счет банковского кредита и используемые для удовлетворения временных потребностей. К ним также относятся средства, временно находящиеся в обороте фирмы до завершения расчетов с налоговой инспекцией, поставщиками и кредиторами.

Эффективность использования оборотных средств зависит от соотношения в их составе оборотного капитала и капитала обращения. Чем больше удельный вес оборотного капитала в общем объеме оборотных средств, т. е. чем больше их доля, занятая непосредственно в производстве, тем эффективнее используются оборотные средства. Фирма создает условия, которые позволяют ей сосредоточивать основную массу оборотных средств в сфере производства.

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является материалоемкость продукции, производимой фирмой. Количественно она может быть определена следующим образом:

$$ME = ОБК / ЧП,$$

где ME – коэффициент материалоемкости продукции фирмы;

ОБК – стоимость оборотного капитала;

ЧП – чистая продукция фирмы.

Уровень материалоемкости характеризует стоимость оборотного капитала, приходящегося на единицу чистой продукции фирмы.

Эффективность использования всего объема оборотных средств фирмы характеризуется их оборачиваемостью. Оборачиваемость оборотных средств представляет собой постоянное возобновление движения оборотных средств в сфере производства и обращения. Оборачиваемость оборотных средств отражает финансовую сторону деятельности фирмы. Эффективность использования оборотных средств включает результа-

тивность времени их оборота от момента покупки материальных ценностей, необходимых для ведения производства, до получения денежных сумм за реализованную на рынке продукцию. Оборачиваемость оборотных средств характеризуется двумя показателями:

- числом оборотов оборотных средств за определенный период времени (квартал, год), этот показатель называют еще коэффициентом оборачиваемости; он определяется как частное от деления стоимости реализованной продукции на среднюю сумму оборотных средств фирмы в течение определенного периода времени;

- длительностью одного оборота оборотных средств в днях, которая определяется как отношение числа дней за определенный период времени к числу оборотов оборотных средств.

Чем быстрее оборачиваемость оборотных средств при том же объеме реализуемой продукции, тем меньше фирме требуется оборотных средств. При ускорении оборачиваемости оборотных средств потребность фирмы в них уменьшается. Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств имеет большое экономическое значение. Оно уменьшает потребность фирм в оборотных средствах, позволяет использовать денежные и материальные ресурсы более эффективно. Высвобожденные из производства оборотные средства могут быть использованы для увеличения производства продукции. В показателе оборачиваемости оборотных средств отражаются различные производственные процессы: рост производительности труда, снижение себестоимости продукции и капиталоемкости производства. Ускорение оборота капитала оказывает существенное влияние на величину авансированного капитала, годовую массу и норму прибавочной стоимости.

Как показывал опыт 30-х-50-х годов, в системе социалистического хозяйства основной и оборотный капитал трансформируются в производственные фонды. Находящиеся в пользовании средства производства выражают отношения между ассоциированными производителями. Движение средств производства в натуре носит аналогичный характер, как и при капитализме. Однако между государством и отдельными субъектами рыночного хозяйства складываются отношения по поводу использования основного капитала в интересах не только их, но и общества в целом. Движение фондов подчинено единому народнохозяйственному плану. Средства производства не являются товаром, а служат лишь инструментом для производства потребительных стоимостей с целью удовлетворения общественных потребностей.

3.7. Рабочая сила, ее структура и использование

Среднегодовая численность населения в мире в 1950 г. составляла 2536 млн. чел., а уже в 2015 г. – 7383 млн. чел., она выросла за 50 лет в 2,9 раза. В России за этот же период численность населения увеличилась со 102,8 млн. чел. до 143,9 млн. чел. (в 1,4 раза; табл. 3.7.1).

Таблица 3.7.1. Динамика численности населения в мире, 1950–2015 гг.

Регион, субрегион, страна	1950 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2015 г.
Мир в целом	2 536 275	4 458 412	5 330 943	6 145 007	6 958 169	7 383 009
Страны Африки к югу от Сахары	179 621	372 310	493 329	645 007	845 136	969 234
Африка	228 670	480 012	634 567	817 566	1 049 446	1 194 370
Азия	1 404 062	2 642 489	3 221 342	3 730 371	4 194 425	4 419 898
Китай	554 419	993 877	1 172 445	1 283 199	1 359 755	1 397 029
Индия	376 325	696 784	870 133	1 053 051	1 230 981	1 309 054
Европа	549 375	694 207	721 699	727 201	737 164	740 814
Российская Федерация	102 799	138 059	147 564	146 397	143 154	143 888
Латинская Америка и Карибский бассейн	168 918	364 284	445 919	525 795	597 562	632 381
Северная Америка	172 603	254 414	280 345	312 845	342 937	356 004
Океания	12 648	23 005	27 071	31 229	36 636	39 543

Источник: File POP/1-1: Total population (both sexes combined) by region, subregion and country, annually for 1950-2100 (thousands).

Россия, как государство, заинтересована в большей численности населения там, где в целом наблюдается его низкая плотность. Северные земли Евразийского континента восточнее Урала слабо заселены в силу суровых природных условий. В то же время плотность населения европейской части в целом соответствует условиям проживания и сложилась на естественном и ожидаемом уровне. Плотность населения европейской части России выше, чем у северных соседей – в Финляндии или Швеции, и примерно такая же, как и в Прибалтийских странах. При этом плотность населения в России ниже, чем в климатически более благоприятных странах Восточной, Западной и Юго-Западной Европы. Плотность населения в странах, где практически не бывает зимы, таких как страны Южной и Юго-Восточной Азии, существенно выше.

В отличие от других стран в России за последние 100 лет происходили разные перемены в политике государства в части народонаселения. В дореволюционной России на начало 1913 года численность насе-

ления составляла около 138,2 млн. человек, в том числе около 63 млн. занятых профессиональной деятельностью, из них 50 млн. человек – единоличные крестьяне и кустари-одиночки, 12,9 млн. человек – рабочие и служащие. Практически около трех четвертей трудовых ресурсов было занято в сельском хозяйстве. В системе народного хозяйства явно преобладал аграрный сектор экономики. Для данного уровня развития страны было вполне достаточно существовавшей сети учебных заведений для подготовки кадров специалистов. Контингент учащихся составлял 8192,3 тыс. чел., в том числе в вузах – 124,7 тыс. чел., в школах всех уровней – 7800,6 тыс. чел., профессиональном образовании – 267 тыс. человек⁸. Сбалансированной политики по проблеме рационального использования рабочей силы не существовало.

Первая мировая и гражданская войны отрицательно повлияли на развитие демографической ситуации в России и формирование рынка труда. Только к концу 30-х годов была практически восстановлена численность рабочих и служащих, которая в 1930 году составила 14462 тыс. чел., а процессы, связанные с ускорением профессионального образования населения, стали набирать силу. Численность студентов в вузах увеличилась в 1,5 раза, в профессиональном образовании – в 3,2 раза. В сельском и лесном хозяйстве работало 46,0 тыс. чел. специалистов или 15,9% от их общей численности в народном хозяйстве, в том числе с высшим образованием – 12,3 тыс. чел. или 26,7%, со средним специальным образованием – 14,6 тыс. чел. или 31,8 %.

Переход к централизованной плановой экономике способствовал рациональному использованию рабочей силы. В 1930 г. была полностью ликвидирована безработица, имевшая место в период нэпа. В течение длительного периода времени прирост численности населения, занятого в общественном хозяйстве, превышал прирост трудовых ресурсов. Дополнительная потребность в рабочей силе в значительной мере обеспечивалась за счет высвобождения населения из домашнего и личного хозяйства. К концу 1940 г. численность рабочих и служащих увеличилась в 2,5 раза и достигла почти 34 млн. человек, численность колхозного крестьянства составила 29 млн. человек, а частный сектор экономики сократился до 5 млн. человек⁹.

⁸ Селин М.В. Производительность труда: методология определения и резервы роста. СПб.: Агропромиздат, 2002.

⁹ Российский статистический ежегодник: ст. сб. М.: Госкомстат России, 1998. С. 813.

В послевоенный период стал более интенсивно формироваться агро-промышленный комплекс. К концу 60-х годов XX века формирование АПК практически завершилось, а в 70–80-е годы совершенствовалась лишь его структура. С 1970 по 1990 год численность работников в системе АПК уменьшилась на 462 тыс. чел. и составила 41 096 тыс. чел. или 29,6% от общей численности занятого населения. Доля работников сельского хозяйства в системе АПК снизилась на 7% (с 73 до 66%). Тем не менее, доля работников, занятых в сельском хозяйстве, в структуре рабочей силы экономики России оставалась достаточно высокой по сравнению, например, с США – 3%¹⁰.

Интенсификация отраслей народного хозяйства, техническое перевооружение производства предъявляли все более высокие требования к профессионально-квалификационному составу кадров. Ежегодно в восьмидесятых годах в высших и средних специальных учебных заведениях подготавливались 2,1 млн. дипломированных специалистов, в профессионально-технических училищах – 2,5 млн. чел. квалифицированных кадров. Численность дипломированных специалистов, занятых в народном хозяйстве, увеличилась по сравнению с уровнем 1928 года в 70 раз и достигла 36 млн. человек. На 1000 работавших в промышленности приходилось более 226 специалистов с высшим и средним специальным образованием, в сельском хозяйстве – более 101, на транспорте и связи – 179, в строительстве – 205 специалистов¹¹.

Среди сельского населения происходит все более глубокое разделение труда. Если в 60-х годах в сельскохозяйственном производстве было примерно 50 профессий и специальностей, то сегодня их насчитывается более 160. Число конкретных занятий – величина динамичная, функционально определяемая техническим прогрессом. Отмирают старые и возникают новые профессии. В ходе научно-технического прогресса появились специальности, которые стали общими для промышленности и сельского хозяйства. Роль человеческого фактора в экономике постоянно повышается по мере увеличения производства товаров и услуг в сферах, связанных с наукоемкими отраслями, и это требует привлечения дополнительного количества высококвалифицированной рабочей силы.

¹⁰ Эклунд К. Эффективная экономика: Шведская модель. М.: Экономика, 1991. С. 349.

¹¹ Труд в СССР: стат. сб. М.: Финансы и статистика, 1988.

В США уже в 90-е годы в сфере услуг было занято 75% всей рабочей силы, причем здесь было сконцентрировано более 80% всех работников умственного труда и 87% кадров высшей квалификации. Это характерно для таких видов деятельности, как наука, здравоохранение, информационные, управленческие, юридические и другие услуги. В сфере услуг доля валового внутреннего продукта составляет: в США – 81%; Японии – 71%; Канаде – 68%; Великобритании – 80%¹².

В период либеральной экономической реформы (с 1992 по 2016 год) на рынке труда в России численность экономически активного населения увеличилась с 75,06 до 76,63 млн. чел. и его структура практически не изменилась (табл. 3.7.2).

Таблица 3.7.2. **Численность и состав рабочей силы в РФ**, тыс. человек*

Показатели	1992 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.
Численность рабочей силы – всего	75060	72770	73581	75478	76588	76636
в том числе:						
занятые	71171	65070	68339	69934	72324	72393
безработные	3889	7700	5242	5544	4264	4243
Мужчины	39197	37631	37311	38601	39433	39470
в том числе:						
занятые	37161	33574	34584	35566	37136	37201
безработные	2036	4057	2727	3034	2296	2269
Женщины	35863	35139	36270	36877	37155	37166
в том числе:						
занятые	34010	31496	33755	34367	35187	35192
безработные	1853	3643	2515	2510	1968	1975
* По данным выборочного обследования рабочей силы: 1992 г. – на конец октября, 2000–2016 гг. – в среднем за год. До 2006 г. – без данных по Чеченской Республике. Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 92.						

Коэффициент участия рабочей силы в производстве товаров и услуг в народном хозяйстве РФ с 1992 по 2016 г. находился в пределах 0,95. Безработица составляла от 5,2% в 1992 г. до 5,5% в 2016 г. Самыми сложными в отношении участия рабочей силы в народном хозяйстве оказались 1998–2000 годы, что было вызвано экономическим кризисом. Безработица среди мужчин в 2000 году составляла 10,8%, среди женщин – 10,4% (табл. 3.7.3).

¹² Эклунд К. Эффективная экономика: Шведская модель. М.: Экономика, 1991.

Таблица 3.7.3. **Уровень участия в рабочей силе, занятости и безработицы населения в РФ в возрасте 15–72 лет, % к 1990 году**

Показатели	1992 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.
Уровень участия в рабочей силе, всего	70,7	65,5	66,0	67,7	69,1	69,5
мужчины	78,2	71,5	71,1	73,8	75,5	75,9
женщины	64,1	60,0	61,5	62,2	63,4	63,8
Уровень занятости, всего	67,1	58,5	61,3	62,7	65,3	65,7
мужчины	74,1	63,8	65,9	68,0	71,1	71,6
женщины	60,8	53,8	57,2	58,0	60,1	60,4
Уровень безработицы, всего	5,2	10,6	7,1	7,3	5,6	5,5
мужчины	5,2	10,8	7,3	7,9	5,8	5,7
женщины	5,2	10,4	6,9	6,8	5,3	5,3

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 92.

Наметилась четкая тенденция перераспределения численности занятого населения по отраслям экономики. Особенно это касается таких отраслей, как сельское хозяйство и обрабатывающие производства, где число работающих стабильно сокращается год от года. В то же время растет численность работающих в сфере торговли, финансов, гостиничного хозяйства, государственного управления (табл. 3.7.4).

Таблица 3.7.4. **Среднегодовая численность и структура рабочей силы в экономике по видам экономической деятельности в 2016 году в России**

Показатели	Среднегодовая численность работников по видам экономической деятельности	Структура численности работников, %
Всего в экономике	68430	100
В том числе по видам экономической деятельности:		
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6286	9,2
рыболовство, рыбоводство	148	0,2
добыча полезных ископаемых	1088	1,6
обрабатывающие производства	9805	14,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1902	2,8
строительство	5535	8,1
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	13078	19,1
гостиницы и рестораны	1378	2,0
транспорт и связь	5381	7,9
из них связь	837	1,2
финансовая деятельность	1250	1,8

Окончание таблицы 3.7.4

Показатели	Среднегодовая численность работников по видам экономической деятельности	Структура численности работников, %
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6128	9,0
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	3678	5,4
образование	5502	8,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4506	6,6
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2578	3,8

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 93.

Тенденция перераспределения рабочей силы из производственных отраслей народного хозяйства России в непроизводственные отрасли косвенно указывает на то, что валовой внутренний продукт принимает структуру, характерную для большинства стран Западной Европы и США, где сфера услуг играет ключевую роль. Снижается численность работников в сельском и лесном хозяйстве, но увеличивается штат занятых в государственном управлении, финансовом секторе, социальном страховании.

В настоящее время рынок труда в России, как и в развитых странах, формируется исходя из спроса и предложения. В результате расширилась неполная занятость работников предприятий и организаций в отраслях экономики. Появилась такая категория физических лиц, как «самозанятые граждане». Самозанятыми признаются физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность исключительно на основе личного участия. Сведения о реальном количестве самозанятых граждан в РФ остаются предметом споров. По оценкам Минтруда, их около 12 млн. чел., а по оценке независимых экспертов – от 15 до 25 млн. чел.

Для стран мира характерен достаточно высокий уровень безработицы: в среднем 6–8% всей рабочей силы. В 2017 году лидерами по числу безработных являлись Палестина, ЮАР и Лесото (почти треть всего экономически активного населения не имело работы). В Сирии, Боснии и Герцеговине безработица среди женского населения доходила до 40%. Наибольшая занятость населения отмечалась в таких странах, как Камбоджа, Катар, Нигер и Беларусь. В них уровень безработицы не превышал 0,5%¹³. Численность безработных в РФ в течение последних лет неуклонно снижалась (табл. 3.7.5).

¹³ <http://stattur.ru/journal/20180221/>

Максимальная численность безработных в России была зафиксирована в 2000 г. – 7700 тыс. человек. В то же время безработица по сравнению с уровнем 1992 года существенно увеличилась среди сельского работоспособного населения – с 639 тыс. чел. до 1700 тыс. чел. в 2000 году и снизилась к 2016 г. до 1438 тыс. чел. Причинами роста безработицы на селе стали, во-первых, снижение уровня производства продукции в сельском хозяйстве и, во-вторых, повышение уровня производительности труда в отрасли, что вызвало избыток рабочей силы и ее миграцию в города.

Таблица 3.7.5. **Численность безработных в РФ**

Показатели	1992* г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.
Численность безработных, тыс. чел.	3889	7700	5242	5544	4264	4243
из их числа:						
женщины, тыс. чел.	1853	3643	2515	2510	1968	1975
в %	47,6	47,3	48,0	45,3	46,1	46,5
лица, проживающие в сельской местности, тыс. чел.	639	1897	1836	1947	1438	1438
в %	16,4	24,6	35,0	35,1	33,7	33,9
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, тыс. чел.	578	1037	1830	1589	1286	1065
из их числа:						
женщины, тыс. чел.	417	715	1200	891	726	593
в %	72,2	68,9	65,5	56,1	56,5	55,7
лица, проживающие в сельской местности, тыс. чел.	102	325	891	699	567	494
в %	17,6	31,4	48,7	44,0	44,1	46,4
Отношение численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, к общей численности безработных, %	14,9	13,5	34,9	28,7	26,1	25,8
* Данные за 1992 г. приведены по состоянию на конец октября. Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 105–106.						

Следует подчеркнуть относительную быстротечность современной безработицы в развитых капиталистических странах. В России же продолжительность поиска работы безработными имеет более длительный срок, чем в других странах.

В России рабочее время лиц, работающих по найму, регулируется Кодексом законов о труде (КЗОТ). Каждая страна имеет свое трудовое законодательство. Тем не менее есть нечто общее. По данным исследования, проведенного Организацией экономического сотрудничества и развития

(ОЭСР), самой трудолюбивой страной мира является Мексика, в которой работают по 2250 часов в год. Граждане Мексики трудятся больше, чем европейцы, на 18 часов в неделю. Немцы трудятся значительно меньше – 1370 часов в год (табл. 3.7.6).

Таблица 3.7.6. **Использование рабочей силы в странах мира**

Страна	Рабочих часов в год*	Длительность рабочего времени в неделю, часов	Количество нерабочих праздничных дней в год**	Количество дней оплачиваемого отпуска***
Германия	1370	40	12	30
Франция	1480	35	10	35
Великобритания	1670	40	8	28
Япония	1720	40	16	18
США	1790	40	10	0
Россия	1980	40	14	28
Республика Корея	2110	40	12	10
Мексика	2250	48	12	6

* Данные за 2015 г. Организации экономического сотрудничества и развития.
 ** Данные Международной организации труда.
 *** Гарантированный на законодательном уровне отпуск. Данные Международной организации труда.

В перерасчете на рабочую неделю это составляет 26,3 часа. Количество отпускных дней в Германии достигает 30 дней в году¹⁴. Россияне заняты на производстве в среднем 1980 часов в год. У них довольно большой отпуск: 28 календарных дней. Причем для некоторых категорий граждан отпуск предусмотрен более продолжительный. Помимо отпусков учреждено еще 14 государственных праздников – нерабочих дней. Более того, ни в одной вышеперечисленной стране нет таких новогодних каникул, как в России.

Что касается условий труда российских граждан, то они должны быть более отвечающими современным требованиям. Удельный вес всех работников, занятых в условиях производства, не соответствующих санитарно-гигиеническим нормативам, по обследуемым видам экономической деятельности составляет 39,7%. За 2004–2014 гг. доля рабочих мест с тяжелыми условиями труда, которые, как правило, более травмоопасны, увеличилась: в обрабатывающих производствах – в 3,8 раза; в строительстве – 3,1; на транспорте и связи – 2,5; в добыче полезных ископаемых – в 2,1 раза¹⁵.

¹⁴ <https://mikle1.livejournal.com/9915463.html>

¹⁵ https://ecfor.ru/15_buchtiyarov-5-2017.pdf

Для защиты своих интересов в части профессиональной деятельности граждане РФ имеют законные права. Согласно Конституции они имеют право на забастовку, что закреплено в КЗОТ РФ. Забастовка трактуется как способ разрешения разногласий по поводу установления и изменения условий труда, включая систему оплаты труда. Согласно данным таблицы 3.7.7, число участников забастовок в разные годы составляло от 0,1 до 887,3 тыс. человек. За период с 1992 по 2016 г. наблюдалось три периода забастовочной активности. Первый приходился на начало 90-х годов, когда резко упала реальная заработная плата. Следующий этап забастовочного движения отмечался в 1995–1998 гг., в период глубокого экономического кризиса. В 1997 году в забастовках участвовало 887,3 тыс. чел. И третий этап зафиксирован в 2006–2008 гг., когда страна сползла в очередной экономический кризис.

Таблица 3.7.7. **Забастовки в России**

Год	Число организаций, в которых зарегистрированы забастовки	Численность работников, участвовавших в забастовках		Количество времени, не отработанного участвовавшими в забастовках работниками, человеко-дней		Число неотработанных дней в среднем на одного участника забастовки
		тыс. чел.	в среднем на одну организацию, чел.	тысяч чел.- дн.	в среднем на одну организацию	
1992	6273	357,6	57	1893,3	302	5,3
1997	17007	887,3	52	6000,5	353	6,7
2000	817 6	30,9	37	236,4	289	7,6
2005	2575	84,6	33	85,9	33	1,0
2012	6	0,5	84	2,4	401	4,8
2013	3	0,2	65	0,2	78	1,2
2014	2	0,5	231	5	2506	10,9
2015	5	0,8	167	10,2	2034	12,2
2016	3	0,1	19	0,1	33	1,7

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 109.

По ряду причин народы России, обладающей колоссальными природными ресурсами, которые принадлежат им согласно Конституции, пока не могут реализовать свои законные права по использованию их для качественного улучшения материального положения. Первая причина заключается в том, что наемный труд в РФ оплачивается капиталистами меньше реальной стоимости рабочей силы. Исследованиями ученых РАН

установлено, что в России часовая производительность наемного труда по ВВП ниже, чем в развитых странах. Однако зарплатоотдача (по ВВП на один доллар США заработной платы) существенно выше, что говорит о более высокой степени эксплуатации рабочей силы в РФ, чем в развитых странах (табл. 3.7.8).

Таблица 3.7.8. **Сравнительная оценка производительности и зарплатоотдачи по ВВП (паритету покупательной способности), долл. США**

Страна	Часовая производительность по ВВП, долл.	Часовая заработная плата, долл.	ВВП на 1 доллар заработной платы
США	27	16,4	1,7
Великобритания	22	13,8	1,6
Германия	27,7	22,7	1,2
Франция	28,8	14,4	2,0
Япония	21,6	12,3	1,8
Канада	23,4	17,1	1,4
Россия	7,6	1,7	4,6

Источник: Львов Д. Миссия России: доклад / Отделение экономики РАН. М., 2006.

Паритет покупательной способности (ППС) представляет собой количество единиц валюты, необходимое для покупки стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну денежную единицу базовой страны (или одну единицу общей валюты группы стран). Например, для покупки в США в 2011 г. условной корзины товаров необходимо было иметь 100 долларов США. Для покупки той же корзины товаров в России необходимо иметь 1735 рублей. ППС являются одновременно и дефляторами, и инструментами пересчета стоимостных показателей в национальной валюте в сопоставимую валюту. В своей простейшей форме ППС являются соотношениями цен. ППС рассчитываются не только по индивидуальным продуктам, но и по группам продуктов и по каждому из различных уровней агрегирования расходов, вплоть до уровня ВВП. В сопоставлениях ОЭСР – Евростата ППС традиционно выражаются в долларах, в Европейском союзе – в стандарте покупательной силы (СПС, эквивалентно евро).

Вторая причина заключается в том, что рабочее движение России разобщено, а профсоюзы занимают соглашательскую позицию по отношению к власти и бизнесу и слабо отстаивают коренные интересы работников наемного труда.

В настоящее время право на забастовку и отстаивание работниками социально-экономических интересов существует во всех демократически развитых странах, особенно Европы. Забастовки систематически сотрясают такие страны, как Испания, Греция, Франция, Великобритания. Это наиболее характерно для Греции, где причинами забастовок являются не только резкое падение жизненного уровня населения, но и массовая безработица.

Практически все экономические школы, рассматривая вопрос занятости и безработицы, сходятся на необходимости использования тех или иных мер государственного регулирования рынка труда. Кардинальные отличия заключаются лишь в предлагаемых механизмах осуществления данного регулирования. Ученые предлагают включить туда, как минимум, шесть основных направлений: 1) меры по стимулированию роста занятости в наиболее приоритетных отраслях экономики; 2) программы создания общественных работ для безработных; 3) программы по подготовке и переподготовке рабочей силы; 4) программы содействия найму; 5) программы социальной поддержки безработных; 6) программы регулирования миграции кадров. Причем основной упор предлагается делать на программы, которые стимулируют поддержание эффективной занятости и используют при этом экономические рычаги и предпринимательские структуры.

Однако на практике реализовать эти предложения оказалось достаточно сложно вследствие ряда причин.

Во-первых, в связи с низкой производительной силой труда в целом в народном хозяйстве и особенно в сельском хозяйстве наблюдаются высокая себестоимость продукции, низкое ее качество и, следовательно, низкая конкурентная способность отечественных товаров и внутри страны, и на мировом рынке. Процесс их вытеснения с рынка будет продолжаться, а это приведет к дальнейшему сокращению производства и росту безработицы.

Во-вторых, для повышения конкурентоспособности продукции нужны значительные ресурсы как со стороны государства, так и предпринимательских структур на реализацию этих мероприятий. Однако у первого нет достаточных средств для финансирования целевых государственных программ в части повышения конкурентоспособности товаров, а у вторых – стимулов и желания для реализации этих программ в практическом русле.

Процесс нормального воспроизводства и функционирования рынка рабочей силы в сложившихся экономических условиях маловероятен. Придать этому процессу цивилизованный характер возможно только при активном вмешательстве государства в экономику. Необходимы стратегическое планирование и государственное регулирование экономики, целенаправленная система инвестиций в те отрасли, которые определяют развитие научно-технического прогресса. Только это даст возможность изменить структуру производства, повысить производительную силу труда, производить товары более высокого качества, конкурирующие на мировом рынке. Решение этой задачи позволит укрепить позиции нашей страны в мировой системе разделения труда.

3.8. Доходы населения и их источники. Уровень жизни населения

Понятие «доход» является сложным и неоднозначным. В большинстве стран под совокупным личным доходом понимается доход от занятости, собственности, а также трансфертов, которые предназначены конкретному человеку. Доходы всего населения рассматриваются как совокупность денежных и натуральных средств, полученных за определенный период населением и предназначенных для потребления и сбережений. По вещественной форме доходы подразделяются на денежные и натуральные.

Денежные доходы населения включают все поступления денежных сумм в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от собственности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от оказанных на сторону различных услуг.

Доходы капиталистов и крупных земельных собственников представляют собой часть прибавочной стоимости, созданной наемными рабочими. Более быстрое повышение этих доходов по отношению к заработной плате наемных работников означает рост эксплуатации и усиление антагонизма между трудом и капиталом.

Натуральные доходы населения – поступления продуктов от натурального хозяйства в виде оплаты труда продуктами сельского хозяйства, даров природы, предназначенных для личного, семейного потребления.

Нарастающее социально-экономическое расслоение населения по уровню доходов становится одной из острых проблем современности. Марксистская концепция говорит о том, что дифференциация доходов населения при капитализме складывается под воздействием весьма разнообразных факторов, связанных с личными достижениями или независимых от них, имеющих экономическую, демографическую, социальную или политическую природу, носит антагонистический характер и сопровождается повышением доли доходов буржуазии и снижением соответственно доли доходов работников наемного труда. Буржуазная теория человеческого капитала особый упор делает на зависимость дохода индивида от наличия интеллектуальных способностей. Особо учитывается такой фактор, как случай, везение («оказаться в нужном месте в нужный момент»). Уровень дохода индивида зависит также от периода его жизненного цикла. В каждый период времени есть люди с низкими доходами, но ожидающие более высоких доходов в будущем (студенты или другие учащиеся), и люди, имеющие высокие доходы.

Однако процессы, происходящие в экономике России и других стран СНГ, характеризуются наиболее острой формой неравенства – поляризацией доходов. Это находит выражение в разрыве между доходами самых бедных и самых богатых слоев населения. Распределение заработной платы или денежных доходов по различным группам населения выражается через их долю в общем объеме заработной платы или денежных доходов. Так, коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами. Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) указывает на степень отклонения линии фактического распределения общего объема доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может варьироваться от 0 до 1, при этом чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов характеризует его дифференциацию по уровню материального достатка и представляет собой показатели численности (или долей) постоянного населения, сгруппированные в заданных интервалах по уровню среднедушевых денежных доходов. Ряды распределения строятся с применением метода имитационного моделирования путем

преобразования эмпирического распределения, полученного на основе данных выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, в ряд распределения, соответствующий значению признака группировки в генеральной совокупности (среднедушевому денежному доходу, полученному по данным баланса денежных доходов и расходов населения).

В таблице 3.8.1 представлены динамика и структура доходов населения России за 1992–2016 годы. Денежные доходы населения за этот период по структуре существенно изменились. Увеличились доходы от использования собственности гражданами – с 1 до 6,3%. Социальные выплаты населению дали прирост 4,9% (с 14,3 до 19,2%). Однако уменьшилась доля оплаты труда – с 73,6 до 64,7%.

Таблица 3.8.1. **Состав и структура денежных доходов населения России***
(млрд. рублей; до 2000 г. – трлн. руб.)

Показатели	1992 г.		2000 г.		2010 г.		2015 г.		2016 г.	
	млрд. руб.	%								
Денежные доходы – всего	7,100	100%	3984	100%	32498	100%	53526	100%	54102	100%
в том числе:										
доходы от предпринимательской деятельности	0,600	8,4	612	15,4	2873	8,9	4245	7,9	4229	7,8
оплата труда	5,227	73,6	2502	62,8	21190	65,2	35105	65,6	34981	64,7
социальные выплаты	1,014	14,3	551	13,8	5762	17,7	9768	18,3	10397	19,2
доходы от собственности	0,071	1,0	271	6,8	2023	6,2	3340	6,2	3414	6,3
другие доходы	0,188	2,7	48	1,2	650	2,0	1068	2,0	1082	2,0
* Включая скрытую (официально не учтенную) заработную плату. Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 123-124.										

При этом заработная плата росла быстрыми темпами во всех организациях. Однако темпы ее роста различались по отраслям народного хозяйства. Резко повысилась оплата труда работников в финансово-кредитной системе. Вместе с тем обращает на себя внимание тот факт, что после 1991 года произошло резкое отставание в зарплате работников сельского хозяйства. В 1995 году она составляла 50% к среднему уровню оплаты труда в Российской Федерации и 45% к оплате труда в промышленности. Наряду с ростом заработной платы важно учитывать ее реальную динамику. Кризис в России, разразившийся в 2014 г., привел к существенному снижению курса рубля по отношению к доллару США, тем самым резко снизил покупательную способность рубля, поскольку импортные товары существенно подорожали (табл. 3.8.2).

Таблица 3.8.2. **Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций**

Год	Среднемесячная начисленная заработная плата в ценах соответствующего года		Отношение среднемесячной заработной платы и выплат социального характера к величине прожиточного минимума трудоспособного населения, %
	руб.	долл. США (исходя из среднегодового официального курса доллара США)	
2000	2223	79	172
2005	8555	303	268
2007	13593	532	332
2008	17290	697	353
2009	18638	588	340
2010	20952	690	347
2011	23369	796	345
2012	26629	857	383
2013	29792	836	384
2014*	32495	856	379
2015	34030	549	331

* Данные за 2014 г. приведены без учета сведений по Крымскому федеральному округу.
Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 128.



Рис. 3.8.1. **Распределение общей суммы начисленной заработной платы по 10-процентным группам работников организаций в 2017 г.**

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 115.

Средняя заработная плата в РФ в 2017 году составила 38,9 тыс. руб.

Как видно из данных рис. 3.8.1, в первой группе, наименее оплачиваемой среди 10-процентных групп работников организаций, в 2017 г. наемные работники получали 9016 руб., в десятой – самой высокооплачиваемой – 127 006 руб. Причем на 8, 9 и 10-ю группы приходилось 59,8% фонда заработной платы.

Что касается дифференциации заработной платы по экономическим районам, республикам, областям, городам России, то она варьируется в зависимости от развития экономического потенциала территории (табл. 3.8.3). Среднемесячная заработная плата в 2016 г. была выше в Москве – 71 229 руб., в Санкт-Петербурге она составляла 48 684 руб., что оказалось выше средней заработной платы по РФ (36 746 руб.) соответственно в 1,9 и в 1,3 раза. Существенно ниже уровень оплаты труда, чем в среднем по РФ, в Северо-Кавказском, Южном, Приволжском и Сибирском федеральных округах.

Таблица 3.8.3. **Дифференциация заработной платы, доходов и расходов населения по федеральным округам Российской Федерации в 2016 году**

Территория	Средне-годовая численность занятых, тыс.чел.	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	Среднедушевые денежные расходы (в месяц), руб.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	Валовой региональный продукт в расчете на одного среднегодового работника (в текущих ценах), тыс. руб.
Российская Федерация	68389,1	30738	30497	36746	950,4
г. Москва	6762,2	59097	68157	71220	2001,1
г. Санкт-Петербург	2589,9	41492	44253	48684	1167,6
Центральный федеральный округ, включая г. Москву	18962,6	39470	40465	46043	1197,8
Северо-Западный федеральный округ, включая г. Санкт-Петербург	6702,4	33476	33265	41007	1013,1
Южный федеральный округ	7075,9	26519	26883	26968	648,8
Северо-Кавказский федеральный округ	3466,9	23399	20704	22960	491,6
Приволжский федеральный округ	13980,3	25729	24355	27257	709,3
Уральский федеральный округ	6010,1	32200	31343	41754	1494,2
Сибирский федеральный округ	8940,0	23613	23613	22789	755,2
Дальневосточный федеральный округ	3250,8	36504	35310	46113	1061,1

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 40-47.

Отсюда закономерно прослеживается усиление неравенства в доходах. Низкий уровень их у основной части населения и концентрация средств у населения, проживающего в крупных мегаполисах, а также у относительно небольшой группы людей понижают совокупный потребительский спрос, что не способствует развитию производства и реального сектора экономики. Распределение общего объема денежных доходов по 10-процентным группам населения в 2016 г. представлено на рис. 3.8.2.

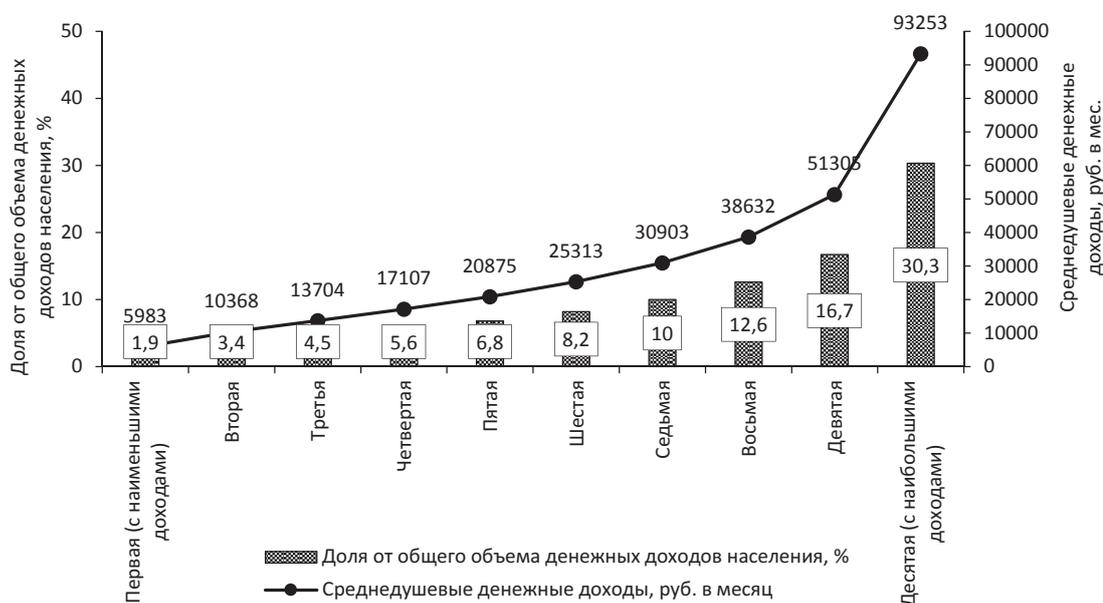


Рис. 3.8.2. Распределение общего объема денежных доходов по 10-процентным группам в 2016 г.

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 113.

На 8, 9 и 10-ю группы приходится 59,6% доходов. Коэффициент дифференциации доходов, характеризующий распределение всей суммы доходов между отдельными группами населения России, составил: в 1992 году – 8; в 2000 г. – 13,9; в 2005 г. – 15,2; в 2010 г. – 16,6; в 2015 г. – 15,7; в 2016 г. – 15,6. Коэффициент Джини в 1992 году составил 0,289, в 2000 г. – 0,419 и практически остался на том же уровне к 2016 году (табл. 3.8.4).

Таблица 3.8.4. Распределение объема денежных доходов по 20-процентным группам населения России

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Денежные доходы – всего, %	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20%-ным группам населения:						
первая (с наименьшими доходами)	5,2	5,2	5,2	5,2	5,3	5,3
вторая	9,9	9,8	9,8	9,9	10,0	10,0
третья	14,9	14,9	14,9	14,9	15,0	15,0
четвертая	22,6	22,5	22,5	22,6	22,6	22,6
пятая (с наибольшими доходами)	47,4	47,4	47,6	47,4	47,1	47,1
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,419	0,420	0,419	0,416	0,413	0,412
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в разах	16,2	16,4	16,3	16,0	15,7	15,6
Децильный коэффициент, в разах	7,3	7,4	7,4	7,3	7,1	7,1

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 113.

Правительством РФ введен «прожиточный минимум» для того, чтобы определить граждан, нуждающихся в поддержке со стороны государства. С этим показателем сравнивается уровень ежемесячного дохода и затем принимается решение о тех или иных компенсационных выплатах. Величина прожиточного минимума в соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. Оценка потребительской корзины проводится на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя среднедушевых денежных доходов населения (табл. 3.8.5).

Таблица 3.8.5. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн. чел.	17,9	15,4	15,5	16,1	19,5	19,6
в % от общей численности населения	12,7	10,7	10,8	10,8	13,3	13,4
Дефицит денежного дохода малоимущего населения, млрд. руб. (1992 г. – трлн. руб.)	424,1	370,5	417,9	478,7	700,8	711,9
в % от общего объема денежных доходов населения	1,2	0,9	0,9	1,0	1,3	1,3

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 124.

Потребительская корзина включает в себя минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Наблюдение за уровнем потребительских цен (тарифов) для исчисления величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации осуществляется органами государственной статистики во всех субъектах Российской Федерации по перечню товаров-представителей, включающему 156 наименований товаров и услуг. С 2000 г. величина прожиточного минимума определяется ежеквартально на основании потребительской корзины, установленной федеральным законом, и данных Росстата об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги (табл. 3.8.6). С 1 мая 2018 г. величина прожиточного уровня соответствует размеру минимальной оплаты труда – 11163 рублям. Численность работников организаций, заработная плата которых ниже величины прожиточного минимума, определяется на основе данных выборочного обследования организаций всех видов экономической деятельности (без субъектов малого предпринимательства).

Таблица 3.8.6. **Величина прожиточного минимума**
(в среднем на душу населения; рублей в месяц)

Год	Все население	Социально-демографические группы населения			Соотношение среднедушевых денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума, %
		трудоспособное население	пенсионеры	дети	
2011	6369	6878	5032	6157	326
2012	6510	7049	5123	6259	357
2013	7306	7871	5998	7022	355
2014	8050	8683	8683	7752	345
2015	9701	10455	7965	9472	314
2016	9828	10598	8081	9660	313

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 122-123.

Дефицит денежного дохода определяется как сумма денежных средств, необходимая для доведения доходов населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума до величины прожиточного минимума. В 2016 году у 13,9% населения среднедушевые доходы были меньше величины прожиточного минимума (табл. 3.8.7).

Таблица 3.8.7. **Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов*** (в % к итогу)

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Все население, %	100	100	100	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, руб.:						
до 7000,0	15,4	12,6	9,8	8,1	6,2	6,0
7000,1 - 10000,0	13,4	11,9	10,4	9,4	8,0	7,9
10000,1 - 14000,0	16,6	15,3	14,2	13,4	12,2	12,0
14000,1 - 19000,0	15,6	15,5	15,2	15,0	14,4	14,3
19000,1 - 27000,0	15,9	16,7	17,5	17,8	18,1	18,1
27000,1 - 45000,0	15,1	17,2	19,3	20,7	22,5	22,6
45000,1 - 60000,0	8,4	5,4	6,5	7,3	8,4	8,5
свыше 60000,0	...	5,4	7,1	8,3	10,2	10,5
* Оценка на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя среднедушевых денежных доходов населения. Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 112.						

Заработная плата наемных работников, как и доходы населения в целом, зависит от уровня потребительских цен, поэтому следует различать номинальные и реальные денежные доходы населения, в том числе это касается и заработной платы. Реальные денежные доходы населения и заработная плата рассчитываются с учетом индекса цен, тарифов. Индекс потребительских цен влияет на покупательную способность номинальных доходов населения, которая, в свою очередь, отражает потенциальные возможности приобретения товаров и услуг населением, выраженные соотношением конечных доходов с величиной прожиточного минимума. Реальные располагаемые денежные доходы населения – результат от перераспределения. Они представляют собой сумму первичных доходов и социальных трансфертов, уменьшенную на величину обязательных платежей и сборов, и корректируются с учетом натуральных социальных трансфертов. Виды реальных располагаемых доходов населения представлены на рис. 3.8.3.

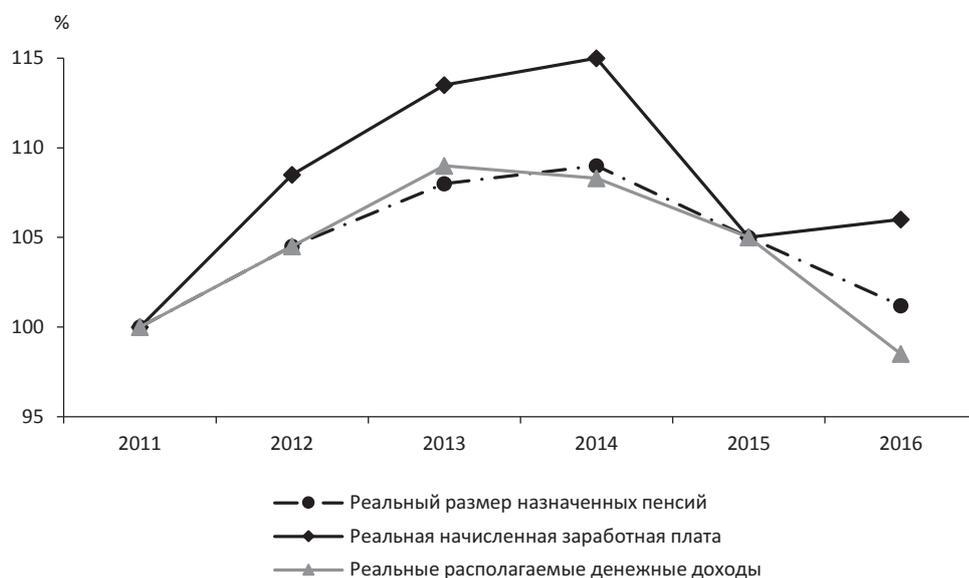


Рис. 3.8.3. Основные виды денежных доходов населения России в реальном выражении, % (2011 = 100%)

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 91.

Скорректированные реальные располагаемые доходы населения включают располагаемые доходы и сальдо натуральных трансфертов. В составе доходов населения необходимо учитывать и средства, взятые в долг, – это находит отражение в показателях конечных и общих доходов населения. Среднедушевой денежный доход – это сумма конечных доходов, деленная на численность населения страны (табл. 3.8.8). Общие доходы населения включают скорректированные располагаемые доходы и чистые долги. Хотя номинальные среднедушевые денежные доходы выросли в период с 2011 по 2016 г. в 1,5 раза, реальные доходы населения остались практически на одном и том же уровне. В то же время следует отметить, что модальное значение номинальных денежных доходов населения ниже среднего, к примеру, в 2016 г. в 2,4 раза, а медианное значение – в 1,3 раза. Модальное значение среднедушевого денежного дохода населения (12786 руб.) в месяц показывает, что значительная часть населения страны находится на грани бедности и нищеты.

Таблица 3.8.8. Номинальные и реальные денежные доходы населения

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Номинальные денежные доходы населения						
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	20780	23221	25928	27767	30467	30744
В процентах к году:						
2011	100	111,7	124,8	133,6	146,6	147,9
2012		100	111,7	119,6	131,2	132,4
2013			100	107,1	117,5	118,6
2014				100	109,7	110,7
2015					100	100,9
Реальные денежные доходы населения						
В процентах к году:						
2011	100	105,8	110,9	110,4	105,8	99,9
2012		100	104,8	104,3	100,0	90,1
2013			100	99,5	95,4	90,1
2014				100	95,9	90,5
2015					100	94,4
Реальные располагаемые денежные доходы населения						
В процентах к году:						
2011	100	104,6	108,8	108,1	104,6	98,6
2012		100	104,0	103,3	100,0	94,2
2013			100	99,3	96,2	90,6
2014				100	96,8	91,2
2015					100	94,2
* Медианное значение среднедушевого денежного дохода населения (в месяц), руб.	15435	17131	19152	20594	22713	22948
** Модальное значение среднедушевого денежного дохода населения (в месяц), руб.	8466	9323	10449	11328	12624	12786
* Медианное значение среднедушевого денежного дохода (медиана) определяется как уровень дохода, для которого одна половина населения имеет значение среднедушевых денежных доходов ниже медианы, другая половина – выше медианы.						
** Модальным среднедушевым денежным доходом (мода) называется значение среднедушевого денежного дохода, наиболее часто встречающееся в распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов.						
Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 91.						

С ростом индекса потребительских цен растет стоимость прожиточного минимума и, соответственно, снижается покупательная способность конечных доходов населения. Трансформация экономической системы привела к тому, что реальные располагаемые денежные доходы населения в течение 1992–1995 гг. составляли 63–83% к уровню 1990 года, причем они имели тенденцию к повышению до 83% в 1994 году и понижению до 72% в 1995 году. С марта 1992 по декабрь 1995 года

наметился явно опережающий рост потребительских цен (индекс роста 1800) по сравнению с ростом заработной платы (индекс роста 600), т.е. рост заработной платы многократно отставал от роста цен на потребительские товары¹⁶. Таким образом, произошло перераспределение значительной части национального дохода в сторону более богатой категории населения. В структуре расходов населения увеличились: обязательные платежи и разнообразные взносы – с 8,1 до 11,2%; приобретение недвижимости – с 0,1 до 2,9%. Если в 1992 г. удельный вес прироста финансовых активов у населения составил 18,9%, то в 2015 г. их доля уменьшилась до 12,8%. Население стало жить в долг (табл. 3.8.9).

Таблица 3.8.9. **Состав и использование денежных расходов населения России**
(млрд. рублей; до 2000 г. – трлн. руб.)

Показатели	1992 г.		2000 г.		2010 г.		2015 г.		2016 г.	
Денежные расходы и сбережения – всего	7,100	100%	3984	100%	32498	100%	53526	100%	54113	100%
в том числе:										
покупка товаров и оплата услуг	5,175	72,9	3009	75,33	22614	69,60	38004	71,00	39545	73,1
обязательные платежи и разнообразные взносы	0,577	8,10	310	7,81	3165	9,80	5815	10,8	6050	11,2
приобретение недвижимости	0,003	0,10	48	1,20	1105	3,40	1535	2,9	1590	2,9
прирост финансовых активов	1,345	18,9	617	15,57	5614	17,20	8172	15,2	6926	12,8
из него прирост (+) / уменьшение (-) денег на руках у населения	0,968		110		735		-214		352,5	
Справочно: прирост (+) / уменьшение (-) задолженности по кредитам	0,090		16		545		-833		58	
Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017.										

В мировой практике имеются и другие примеры распределения национального дохода. Так, в Швеции в 80-е годы уровень жизни населения был одним из самых высоких. По этому показателю она занимала шестое место в мире, а по равномерности распределения доходов внутри общества – первое. Государство через так называемые коммуны покрывало затраты на квартплату, если она излишне обременяла бюджет шведской семьи. Каждому ребенку до 16 лет начислялось около пяти тысяч крон в

¹⁶ Россия в цифрах. М.: Финансы и кредит, 1996.

год, а имеющему лишь одного из родителей – и еще больше. Кроме того, швед обладает высокой степенью юридической, социальной и бытовой защищенности. За благополучие общества в целом швед платит немало, но делает это почти сознательно. Последовательная эволюция капиталистической системы хозяйства привела Швецию к смешанной экономике, основанной как на частной, кооперативной, так и государственной собственности. Однако суть экономической политики в этой стране осталась последовательной – рыночное хозяйство со свободной системой предпринимательства, но под пристальным наблюдением государства, чтобы иметь возможность вовремя заметить и избежать нежелательных социальных последствий, а полученное богатство распределять как можно более равномерно. Таким образом, для социально ориентированной экономики характерно не только преобладание государственной общественной собственности на средства производства, но и наличие социально ориентированного рыночного механизма хозяйствования.

В СССР потребление материальных благ и услуг сильно отличалось от нынешней российской действительности и носило многоуровневый характер. Если конечное потребление работниками государственного аппарата и непромышленной сферы определялось за счет собственно заработной платы и фондов общественного потребления, то конечное потребление рабочих промышленности происходило за счет заработной платы и премий, фонда потребления предприятия и общественного фонда потребления; конечное потребление работников сельского хозяйства включало в себя заработную плату и премии, фонд потребления предприятия и общественный фонд потребления, а также потребление из личного подсобного хозяйства. Поскольку в сельском хозяйстве работник участвовал и в общественном, и личном подсобном хозяйстве, то рабочий день у него был значительно больше, чем у промышленного рабочего. Тем не менее конечное годовое потребление рабочего и служащего в народном хозяйстве в 1990 году составляло 4638 руб., в том числе заработная плата – 3296 руб., а колхозника – соответственно 4118 и 2894 руб. Чтобы повысить свой уровень доходов, сельский труженик вынужден был заниматься личным подсобным хозяйством. В этой ситуации у крестьян, так или иначе, ослаблялся интерес к развитию общественного хозяйства и, наоборот, возрастал интерес к ведению личного подсобного хозяйства. Выплаты из общественных фондов потребления в 1990 году достигали 29% от общего уровня доходов рабочего, служащего и колхозника.

Господство общественной собственности на средства производства обеспечивало более или менее справедливое распределение общественного продукта. Процесс развития человеческого общества сопровождается подчинением производства обеспечению благосостояния и всестороннего развития его членов. В этом и состояли цель и движущий мотив развития субъектов хозяйствования. Производственные отношения все больше и больше придавали производству непосредственно общественный характер. Собственность на средства производства определяет характер распределения создаваемых трудящимися материальных благ. Если средства производства принадлежат обществу, то и производимые с их помощью материальные блага являются общим достоянием и распределяются в интересах всего общества. Средства и предметы труда производительно потребляются членами общества. Жизненные блага, идущие на удовлетворение личных потребностей людей, потребляются как сообща – через общественные фонды потребления, так и индивидуально – главным образом пропорционально трудовому вкладу каждого работника в увеличении общественного богатства. Обобществление средств производства служит экономической основой планомерного, непосредственно общественного регулирования производства в интересах всех членов общества. Управление производством означает такое согласование деятельности трудовых коллективов, которое обеспечивает наилучшее сочетание интересов всех членов общества и на этой основе осуществление планомерного развития всего общественного производства.

ГЛАВА 4

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

4.1. Понятие государства. Условия и причины возникновения государства. Функции государства и его роль на различных этапах развития общества

Участие государства в управлении экономикой определяется целесообразностью обеспечения общественного воспроизводства и поддержанием баланса социально-экономических интересов различных слоев населения в обществе, сохранением единства и целостности страны, защиты ее от внешних угроз. В истории развития мировой цивилизации существуют разные подходы к оценке роли государства в экономике.

А. Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» утверждает, что «свободная игра рыночных сил создает гармоничное устройство»¹⁷. Государство обеспечивает безопасность жизнедеятельности человека, права собственности, разрешает споры и делает то, что индивидуум объективно не в состоянии сделать более эффективно, чем государство. Такая концепция экономического либерализма предполагает свободное предпринимательство, без вмешательства со стороны государства. Частный интерес стоит выше общественного, а интересы общества рассматриваются как сумма интересов составляющих его лиц. Благодаря свободной конкуренции предпринимателей и через их частные интересы экономика наилучшим образом решает общественные задачи и ведет к гармонии частных и коллективных интересов, что с максимальной возможной выгодой реализуется для всех и каждого. Однако свободная игра рыночных сил способствует возникновению кризисов в

¹⁷ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007 (Серия: Антология экономической мысли). 960 с.

экономике, что указывает на уязвимость системы капиталистического хозяйства.

Другой точки зрения придерживались по этому вопросу основоположники научного коммунизма К. Маркс и Ф. Энгельс. В «Немецкой идеологии» они развернули основные методологические установки о происхождении государства. Они считали, что «государство есть та форма, в которой индивиды, принадлежащие к господствующему классу, осуществляют свои общие интересы и в которой все гражданское общество данной эпохи находит свое концентрированное выражение, – то из этого следует, что все общие установления опосредствуются государством, получают политическую форму. Отсюда и происходит иллюзия, будто закон основывается на воле, и притом на оторванной от своей реальной основы, свободной воле. Точно так же и право, в свою очередь, сводят затем к закону»¹⁸. Ф. Энгельс сделал вывод, что государство – это «машина для подавления одного класса другим»¹⁹. Его возникновение классики марксизма связывали с общественным разделением труда, появлением частной собственности на средства производства, расколом общества на классы. «Способ, каким люди производят необходимые им средства к жизни, зависит, прежде всего, от свойств самих этих средств, находимых ими в готовом виде и подлежащих воспроизведению. Этот способ производства надо рассматривать не только с той стороны, что он является воспроизводством физического существования индивидов. В ещё большей степени это – определённый способ деятельности данных индивидов, определённый вид их жизнедеятельности, их определённый образ жизни. Какова жизнедеятельность индивидов, таковы и они сами. Та, что они собой представляют, совпадает, следовательно, с их производством – совпадает как с тем, что они производят, так и с тем, как они производят. Что представляют собой индивиды, – это зависит, следовательно, от материальных условий их производства.»²⁰

Рассматривая идеи бесклассового государства, К. Маркс и Ф. Энгельс показывают, что государство выражает интересы господствующего класса. Базисом государства и права является совокупность господствующих в классовом обществе производственных отношений, механизм взаимодействия базиса и государственно-правовой надстройки. Изучение экономи-

¹⁸ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 63.

¹⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 22. С. 200-201.

²⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3.; Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология // Собрание сочинений. 2-е изд. М.: Политиздат, 1955. Т. 3. 689 с.

ческих вопросов привело К. Маркса к пониманию классовой сущности государства и права. В ходе своего развития государство превращается в государство финансового капитала, господствующей олигархии и в качестве такового стремится к более интенсивному и непосредственному вмешательству в процессы общественного производства. В работе «Анти-Дюринг», изданной в 1878 г., Ф. Энгельс пишет: «Ни переход в руки акционерных обществ, ни превращение в государственную собственность не уничтожают капиталистического характера производительных сил. Относительно акционерных обществ это совершенно очевидно. А современное государство опять-таки есть лишь организация, которую создает себе буржуазное общество для охраны общих внешних условий капиталистического способа производства от посягательств как рабочих, так и отдельных капиталистов. Современное государство, какова бы ни была его форма, есть по самой своей сути капиталистическая машина, государство капиталистов, идеальный совокупный капиталист. Чем больше производительных сил возьмет оно в свою собственность, тем полнее будет его превращение в совокупного капиталиста и тем большее число граждан будет оно эксплуатировать. Рабочие останутся наемными рабочими, пролетариями. Капиталистические отношения не уничтожаются, а, наоборот, доводятся до крайности, до высшей точки. Но на высшей точке происходит переворот. Государственная собственность на производительные силы не разрешает конфликта, но она содержит в себе формальное средство, возможность его разрешения»²¹.

В.И. Ленин, исследуя капиталистическое хозяйство, в начале XX века пришел к выводу, что государственно-монополистический капитал в своем развитии приобрел новые черты и сущность: «1) концентрация производства и капитала, дошедшая до такой высокой ступени развития, что она создала монополии, играющие решающую роль в хозяйственной жизни; 2) слияние банкового капитала с промышленным капиталом и создание на базе этого «финансового капитала» финансовой олигархии; 3) вывоз капитала, в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение; 4) образуются международные монополистические союзы капиталистов, делящие мир, и 5) закончен территориальный раздел земли крупнейшими капиталистическими державами. Империализм есть капитализм на той стадии развития, когда сложилось господство монополий и финансового капитала, приобрёл выдающееся значение вывоз капитала, начался раздел мира международными трестами и

²¹ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 20. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1961.

закончился раздел всей территории земли крупнейшими капиталистическими странами»²². Государственно-монополистический капитализм сегодня – стержень действующей экономической системы, он превращается в существенную часть экономического базиса, необходимое условие для обеспечения капиталистического воспроизводства в целом. Это определяет характер разворачивающейся борьбы между различными общественными классами за их коренные интересы.

Итак, государство – это политическая форма организации жизни общества, которая складывается как результат возникновения и деятельности публичной власти. Основными признаками государства являются:

- присутствие системы органов и учреждений, образующих в совокупности государственный механизм; специфическое место в этом механизме занимает аппарат принуждения: армия, полиция, тюрьма;
- существование права, т. е. обязательных правил поведения, устанавливаемых или санкционируемых государством; с помощью права государство закрепляет определенный порядок общественных отношений, права собственности, а также структуру и порядок деятельности государственного механизма, особое место отводится праву собственности;
- наличие определенной территории, пределами которой ограничена данная государственная власть.

В обществе функционируют политические партии, союзы, религиозные учреждения и объединения, отражающие интересы классов, сословий, групп населения. Государству принадлежит верховенство во власти, что выражается:

- в универсальности власти: государственная власть распространяется на все население и все общественные организации данной страны;
- в прерогативах власти: государственная власть может отменить любое проявление всякой другой общественной власти;
- в наличии средств воздействия на субъекты, которыми никакая другая общественная сила не располагает. Сюда следует отнести монополию законодательства, правосудия, суверенитет.

Следует выделить несколько основных этапов эволюции государства и развития его экономической роли:

1. На ранней стадии становления государства сохраняются остатки первобытной организации демократии, чередуются республиканские и монархические режимы и формы правления. Государство выполняет в

²² Ленин В.И. Империализм как высшая стадия развития капитализма.

это время две функции – реализации интересов свободных граждан и подавления поработанных людей.

2. Этап подготовки гражданского общества и правового государства. На этом этапе сформировались социальные и классовые структуры. Народ стал участником политического процесса, вступил в договорные (конституционные) отношения с государственной властью. Происходило создание многонациональных империй, состоявших из метрополий и колоний, не успевших построить собственную государственность либо утративших ее.

3. Современный этап эволюции государства. Этот этап отмечен расширением федеративных и конфедеративных процессов (Швейцария, США, СССР, Германия).

Существование государства связано с выполнением им совокупности необходимых функций. К ним относятся функции:

- защиты конституционного строя;
- защиты прав и свобод граждан, предотвращения и устранения социально опасных конфликтов;
- регулирования экономических, социальных и других общественных отношений;
- экологическая функция;
- осуществление внешнеполитических функций, защиты экономических интересов государства, организации обороны страны.

Защита конституционного строя предполагает совершенствование государственно-правовых средств и методов обеспечения действия конституционных норм. Своевременное реагирование действующей власти на изменения в обществе позволяет смягчить социальные потрясения. Эти потрясения изменяют типы государства, его функции и формы государственной власти. Общественная роль государства пока неуклонно возрастает в странах с любыми режимами и типами правления.

Конституция Российской Федерации закрепила широкий круг основных прав и свобод человека. Государство гарантирует каждому судебную помощь и защиту его прав, свобод и законных интересов, в том числе обращение в международные суды, если гражданину было отказано в защите его прав в российских судебных инстанциях. Выполнение данной функции государства обеспечивается системой правоохранительных органов: органами правосудия, внутренних дел, государственной безопасности. Надзор за исполнением законов возложен на органы прокуратуры.

В современных условиях экономические функции государства предполагают использование как экономических, так и административных методов управления. Полномочия государства в этом плане весьма широки. Эти отношения регулируются и федеральным, и субъектным законодательством, кодексами, нормами и нормативами, которые связаны с его общими функциями. Особое значение приобретает социальная функция государства. Главная ее задача – обеспечить благополучие граждан. Государство стимулирует занятость трудоспособного населения, распределение материальных благ, осуществляет социальную защиту тех, кто нуждается в государственной поддержке: инвалидов, пожилых, беженцев, многодетных семей и детей в неполных семьях, учащихся, безработных, национальных меньшинств. В этой функции наиболее ярко выражено социальное начало государства. В реализации социальной функции большое место принадлежит проведению государственной политики в области образования, науки, культуры, здоровья нации. В указанных сферах социальная функция осуществляется в форме реализации государственных целевых программ в области развития образования, культуры, науки, здравоохранения.

Государство обязано обеспечить экологическую безопасность граждан. Нарушение экологических требований, вредные последствия различного рода катастроф требуют постоянного вмешательства государства. Оно устанавливает правовой режим природопользования, принимает меры при экстремальных экологических ситуациях, проводит спасательные работы, оказывает помощь жертвам экологических бедствий, предоставляет компенсации.

Интеграция России в мировое сообщество требует присутствия ее в различных международных организациях. Она сотрудничает с другими странами по вопросам прав человека, а также в решении глобальных проблем современности. Россия провозгласила, что общепризнанные нормы международного права составляют часть российского права. Экономическая интеграция стран играет важную роль в сохранении мирового порядка и установлении стабильных отношений между государствами. Россия заинтересована в привлечении и эффективном использовании иностранных капиталов, передовой зарубежной техники и технологии.

Оборонная доктрина Российского государства базируется на принципе поддержания достаточного уровня обороноспособности, отвечающего требованиям национальной безопасности. Вооруженные Силы РФ предназначены исключительно для защиты независимости и терри-

ториальной целостности государства, а также для выполнения международных обязательств. Россия участвует в поддержании мирового порядка, проводя политику по сохранению мира, предотвращению войны, разоружению. Наше государство сотрудничает с другими государствами в таких сферах, как борьба с организованной преступностью, в частности с контрабандой, наркобизнесом, терроризмом.

4.2. Экономическая политика государства: стратегия и тактика

Слово «политика» в переводе с греческого означает «государственные или общественные дела» (от греч. polis – государство). Политика государства – это сфера деятельности, которая связана с отношениями между социальными группами, нациями, классами, главным содержанием которой является задача завоевания, удержания и использования государственной власти. Самое существенное в политике – это формирование устойчивой политической системы, которая формализуется в виде публичной государственной власти. Политика исходит из определяющего значения и качества экономических отношений. Научный подход к соотношению политики и экономики дает возможность найти адекватные политические формы для отражения экономических потребностей. Решение экономических проблем подчиняется главной и основной задаче – сохранения и упрочения политической власти.

Политическая деятельность, производная по отношению к экономике, обладает большой степенью самостоятельности. Политическая логика не является простым слепком логики экономического развития. Это открывает путь для политических акций, иногда противоречащих законам экономического развития, что встречается достаточно часто. Различают внешнюю и внутреннюю политику. Это различие необходимое, но в известной мере условное. В целом внешнеполитический курс государства определяется характером его внутренней политики. Вместе с тем внешнеполитическая обстановка существенно влияет на внутреннюю политику. В конечном же счете и внешняя, и внутренняя политика решают одну задачу – обеспечивают сохранение и упрочение существующего государственного строя. Экономическая политика – это система экономических мероприятий, осуществляемых государством в интересах господствующего социального слоя. Социальное содержание экономической политики, ее идея, цели и средства достижения определяются характером общественного строя, господствующими отноше-

ниями собственности. На экономическую политику, вырабатываемую стоящей у власти политической партией, оказывают влияние многие факторы:

- соотношение политических и социальных сил в стране;
- степень развития социальных конфликтов и социальной напряженности в стране и на международной арене;
- состояние мира и войны.

Зарождение экономической политики относится к периоду возникновения государства. При рабовладельческом и феодальном строе экономическая политика ограничивалась, как правило, взиманием налогов и регулированием денежного обращения. В современных условиях экономическая политика представляет собой механизм социально-экономического и политического регулирования воспроизводства. Экономическая политика подразделяется на экономическую стратегию и экономическую тактику. Экономическая стратегия представляет собой курс экономической политики, рассчитанной на долговременную перспективу и предусматривающей решение крупномасштабных экономических и социальных задач. Экономическая стратегия разрабатывается применительно к крупным историческим этапам в развитии общества. Экономическая тактика конкретизирует стратегические установки, концентрирует внимание на решении неотложных задач, на преодолении возникающих узких мест.

Цели и задачи экономической политики осуществляются на практике через систему мер, к которым относятся развитие государственного сектора, выплата субсидий, разработка и выполнение антиинфляционных мероприятий, совершенствование кредитно-финансовой деятельности, развитие межгосударственных монополистических организаций. Многообразие форм проявления объективных законов рождает сложную проблему выбора. Речь идет о необходимости в процессе разработки экономической политики и совершенствования хозяйственного механизма сравнить различные варианты возможных решений и остановиться на том из них, который наиболее полно соответствует реализации программных целей и конкретно-историческим условиям страны. Складывается пирамида целей госрегулирования, которые находятся между собой в определенной субординации, изменяющейся в результате эволюции конкретных условий в той или иной стране в данный исторический момент. Эти цели включают:

- создание благоприятных условий для воспроизводственного процесса;

- стимулирование экономического роста, непрерывной модернизации производственного аппарата в соответствии с требованиями НТР;
- сглаживание экономического цикла;
- обеспечение социально приемлемого уровня занятости самодеятельного населения;
- предотвращение и нивелирование чрезмерных различий в доходах;
- поддержание высокой конкурентоспособности национальных производителей на мировом рынке;
- поддержание внешнеэкономического равновесия;
- обеспечение удовлетворительного состояния окружающей среды.

Капиталистическая система хозяйствования характеризуется высокой степенью неопределенности. Рынок сводит вместе экономически свободного продавца и экономически свободного покупателя. Экономически свободные субъекты рынка могут покупать или отказываться от покупки, продавать или отказываться от продажи, диктовать свои цены, условия сделок и т.д. При этом выгода одних может обернуться убытком других, а равная экономическая свобода субъектов рынка неизбежно порождает экономический риск.

Причинами экономических рисков в рыночной экономике являются:

- вероятностный характер рыночной ситуации: товаропроизводитель в погоне за прибылью стремится предугадать спрос, продать продукцию по высоким ценам, в то же время он рискует быть обойденным конкурентами, вложить деньги в производство неперспективных товаров, не пользующихся спросом, произвести товаров больше, чем требуется, и т.д.;
- стихийные бедствия, которые могут снизить качество, производительность капитальных ресурсов фирмы, а то и вовсе их уничтожить;
- неблагоприятное стечение обстоятельств, связанное с возможными нарушениями производственного процесса, простоями, прерыванием основной деятельности и др.;
- нарушение обязательств со стороны других участников хозяйственной деятельности (неплатежи заемщика, отказ покупки или продажи товаров, несоблюдение сроков поставки сырья, материалов, оборудования);
- изменение цен, налогов, условий и порядка амортизации, что может вызвать уменьшение прибыли, остающейся в распоряжении фирм;
- изменение политической ситуации, колебания валютных курсов;

- преступная деятельность, мошенничество служащих при исполнении ими своих обязанностей;
- изменения в законодательстве, несовершенство законодательства, неправильное его применение государственными органами, несовершенство судебной системы;
- наступление экономических кризисов, спадов производства.

Несмотря на то что риск в хозяйственной деятельности – обычное явление, в экономической литературе нет единого определения категории экономических рисков. Риск рассматривается как опасность, угрожающая успешному результату, как негативное отклонение от поставленной цели. Следует отличать экономический риск от авантюры, которая предполагает принятие решений без учета условий, возможностей, реальных сил в расчете на случайный успех. Как правило, авантюра обречена на провал, поскольку строится на необоснованном риске. Высокая степень неопределенности в развитии рыночной экономики порождает различные виды экономических рисков.

С учетом видов предпринимательской деятельности выделяют риски:

- производственный, связанный с осуществлением любых видов производственной деятельности;
- коммерческий, связанный с процессом реализации товаров и услуг;
- финансовый, возникающий в сфере отношений рыночных субъектов с кредитными и финансовыми институтами.

По источнику возникновения различают риски:

- собственно хозяйственный;
- связанный с личностью человека;
- обусловленный природными факторами.

Реставрация капитализма в России поставила субъекты хозяйствования в условия неопределенности и высокой изменчивости экономической среды. Вероятность убытков и потерь возрастает, вместе с тем усиливается необходимость страховой защиты от различных неблагоприятных явлений и случайностей.

Возникновение страховых отношений связано с развитием товарного производства и становлением рыночной системы хозяйствования. Страхование реализует общественные и личные потребности в страховой защите от различных неблагоприятных явлений и случайностей. Наличие вероятностного, случайного характера наступления неблагоприятных событий предопределило возмещение материального ущерба путем его распределения между отдельными собственниками на солидарной ос-

нове. На этих принципах осуществляется взаимное страхование участников общественного производства и в современных условиях.

Для того чтобы госрегулирование экономики имело наиболее эффективные результаты, которые удовлетворяли бы все сферы жизни общества, необходимо наличие определенных условий или факторов, направляющих экономическое воздействие государства в нужное русло. Важно обеспечить способность власти выработать и проводить в жизнь независимую внутреннюю и внешнюю экономическую политику, исходящую из высших национальных интересов и основанную на контроле над национальными ресурсами. А также необходимо четкое законодательное, правовое регулирование всех социально-экономических процессов.

ГЛАВА 5

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ. ОПЫТ СССР. СФЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ

5.1. Этапы строительства социалистической экономики

Современная цивилизация, с превалированием системы капиталистического хозяйства, имея мощный математический и информационный потенциал, может развиваться абсолютно на новых знаниях и идеях. Однако многие достижения науки пока не востребованы в силу того, что для действующей экономической системы в этом нет необходимости. Существующая в обществе надстройка тормозит развитие производительных сил. Чтобы процесс производства, обмена, распределения и потребления носил постоянно стабильный характер, экономике нужно иметь ярко выраженную цель общественного развития. И с этих позиций закон наиболее полного удовлетворения общественных потребностей членов общества является ключевым моментом его развития.

Весьма разнообразны формы политической организации народных масс после их прихода к власти. Однако в рамках одной и той же политической системы могут быть, как показывает практика, разные подходы к изменению экономической системы – базиса.

Известны две основные формы государственного регулирования:

- экономическое косвенное воздействие на процесс воспроизводства;
- административное (прямое) воздействие на экономику.

Необходимость перехода к новому строю и его основные черты были выведены К. Марксом и Ф. Энгельсом из анализа факторов развития капиталистической системы хозяйствования. Новый экономический строй рассматривался ими как общество, в котором власть принадлежит самим трудящимся, частная собственность заменяется общественной,

уничтожается эксплуатация человека человеком и отношения между людьми выступают как отношения сотрудничества членов единой трудовой ассоциации. Экономическое же развитие системы подчинено не интересам частных собственников, а удовлетворению потребностей всех членов общества и их духовному развитию. Это общественное устройство и есть социализм.

Капитализм и социализм по своей социально-экономической природе рассматривались марксистами как антиподы. Поэтому для появления социализма в качестве нового уклада в недрах предшествующего общества требуется приход трудящихся к политической власти. Главная функция новой политической власти – создание условий для социально-экономических преобразований, которые осуществляются в определенный конкретный исторический период. Установление власти трудящихся в зависимости от конкретных исторических условий может происходить как в мирных, так и в немирных формах.

Диктатура пролетариата есть неременное условие перехода от капитализма к социализму. В первые годы Советской власти после Октябрьского переворота коренная ломка капиталистического строя осуществлялась большевиками в виде **политики военного коммунизма** в условиях диктатуры пролетариата. Яростная атака прежней, свергнутой власти капиталистов и помещиков на новый нарождающийся строй вынудила Советскую власть применить насилие по отношению к классу эксплуататоров. **Диктатура пролетариата, отмечал В.И. Ленин, «есть особая форма классового союза между пролетариатом, авангардом трудящихся и многочисленными пролетарскими слоями трудящихся (мелкая буржуазия, мелкие хозяйчики, крестьянство, интеллигенция и. т. д.) или большинством их, союза против капитала, союза в целях полного свержения капитала, полного подавления сопротивления буржуазии и попыток реставрации с ее стороны, союза в целях окончательного создания и упрочения социализма. Это особого вида союз, складывающийся в особой обстановке, именно в обстановке бешеной гражданской войны, это союз твердых сторонников социализма с колеблющимися его союзниками, иногда с нейтральными (тогда из соглашения о борьбе союз становится соглашением о нейтралитете) союз между неодинаковыми экономически, политически, социально и духовно классами»²³.**

²³ Ленин В.И. ПСС. 5-е изд. 377 с.

Сразу же после Октябрьской социалистической революции были сделаны шаги в области национализации. В результате этих действий крупный капитал лишился экономической власти. В период с декабря 1917 по февраль 1918 г. советское государство национализировало большое количество промышленных предприятий, и в первую очередь тех капиталистов, которые эмигрировали за границу, занимались экономическим саботажем и принимали участие в разразившейся гражданской войне. Декретом от 27 декабря 1917 г. были национализированы банки, декретом от 22 апреля 1918 г. – внешняя торговля, декретом от 28 июня 1918 года – крупные предприятия всех отраслей промышленности. Наряду с этим Советская власть осуществила конфискацию помещичьей собственности на средства производства и национализацию всей земли. Она стала общенародной собственностью и перешла в бесплатное пользование крестьян. Установление общенародной собственности на основные средства производства есть единственный способ ликвидации эксплуатации труда капиталом. Основная задача первых лет послеоктябрьского периода, по мнению В.И. Ленина и его соратников, состояла в замене всех форм хозяйствования, предшествовавших социализму, одним типом – социалистическим. В конкретно-исторических условиях экономика страны после октября 1917 г. имела многоукладный характер. Налицо элементы пяти общественно-экономических укладов: натурального хозяйства, мелкотоварного производства, частного капитализма, государственного капитализма, социализма. В этот период широко пропагандировались идеи, связанные с заменой товарно-денежных отношений распределением продуктов, идеи объединения населения в потребительские коммуны, замены домашнего хозяйства общественным. Однако попытка реализации этих принципов на деле не привела к повышению эффективности производства. Ставка на ликвидацию товарно-денежных отношений под идеологическими лозунгами борьбы за социализм вызвала ужесточение распределительной системы натуральной оплаты, резкое падение уровня жизни населения. По данным академика С.Г. Струмилина, в 1920 г. денежное содержание в зарплате рабочего составляло всего 7% от уровня 1917 г., а сама зарплата в 1922 г. составляла лишь 30% средней заработной платы рабочего в 1913 году. Вместо денег в зарплату выдавали паек, что диктовалось резким обесцениванием рубля: его покупательная способность упала в 1922 году по сравнению с 1917 годом в 74 раза. И как следствие, упала дисциплина труда и снизилась производительность труда, разбух бюрократический аппарат управления. Если

в 1913 г. на одного служащего приходилось 13 рабочих, то в 1920 году – всего семь²⁴. В 1920 г. индустриальных рабочих было почти в два раза меньше, чем в 1913 году. В 1921 г. возникли наряду с экономическими неурядицами политические трудности. Крестьяне проявляли недовольство продразверсткой, которая обеспечивала продовольствием население страны в период гражданской войны, но не соответствовала их интересам в мирное время. Начались массовые антисоветские выступления крестьян, часть рабочих поддалась влиянию мелкобуржуазной стихии. На почве голода рабочие выражали недовольство экономической политикой Советской власти. Практические результаты первого этапа экономических преобразований В.И. Ленин охарактеризовал так: «...после того, как мы преодолели важнейший этап гражданской войны, и преодолели победоносно, мы наткнулись на большой – я полагаю самый большой, – внутренний политический кризис Советской России, который привел к недовольству не только значительной части крестьянства, но и рабочих...Если мы окажемся не в состоянии произвести отступление, то нам угрожает гибель»²⁵.

Теоретическое осмысление политики военного коммунизма привело к перемене точки зрения В.И. Ленина на процесс строительства социализма. И он пришел к выводу: **«Задача перехода к новой экономической политике в том и состоит, что после опыта непосредственного социалистического строительства в условиях, неслыханно трудных, в условиях гражданской войны, в условиях, когда нам буржуазия навязывала формы ожесточенной борьбы, – перед нами весной 1921 года стало ясное положение: не непосредственное социалистическое строительство, а отступление в целом ряде областей экономики к государственному капитализму, не штурмовая атака, а очень тяжелая, трудная и неприятная задача длительной осады, связанной с целым рядом отступлений. Вот что необходимо для того, чтобы подойти к решению экономического вопроса, т. е. обеспечения экономического перехода к основам социализма... И наша новая экономическая политика, по сути ее, в том и состоит, что мы в этом пункте потерпели сильное поражение и стали производить стратегическое отступление... Пока не разбили нас окончательно, давайте-ка отступим и перестроим все заново, но прочнее. Никакого сомнения в том,**

²⁴ Сироткин В. Уроки нэпа // Известия. 1989. № 69. С. 70.

²⁵ Ленин В.И. Пять лет Российской революции и перспективы мировой революции.

что мы понесли весьма тяжелое экономическое поражение на экономическом фронте, у коммунистов быть не может, раз они ставят сознательно вопрос о новой экономической политике»²⁶.

Новая экономическая политика (нэп), разработанная В.И. Лениным, предполагала сосредоточить в руках государства командные высоты экономики, непосредственно общественное регулирование и планомерное воздействие государства на товарно-денежные отношения. В то же время В.И. Ленин стал рассматривать государственный капитализм в условиях диктатуры пролетариата как средство для развития производительных сил на основе развития крупного машинного производства в рамках всемерного государственного учета и контроля. Выступая 5 июня 1921 года на Третьем Всемирном конгрессе Коминтерна, В.И. Ленин отметил: «Свобода торговли означает свободу капитализма, но вместе с тем новую его форму. Это значит, что мы, до известной степени, заново создаем капитализм. Мы делаем это совершенно открыто. Это – государственный капитализм. Но государственный капитализм в обществе, в котором власть принадлежит капиталу, и государственный капитализм в пролетарском государстве – это два различных понятия. В капиталистическом государстве государственный капитализм означает, что он признается государством и контролируется им на пользу буржуазии и против пролетариата. В пролетарском государстве то же самое делается на пользу рабочего класса, с целью устоять против все еще сильной буржуазии и бороться против нее»²⁷. В соответствии с новой экономической политикой любой гражданин государства мог открыть кустарное или промышленное производство с правом найма рабочей силы и свободной реализации продукции. Рыночная торговля и частное предпринимательство способствовали наполнению рынка товарами и услугами и оживили в целом производство.

Налоговая и денежная реформы. Для того чтобы обеспечивать доходную часть бюджета, были введены дифференцированные налоги на доходы в разрезе социальных групп населения. Эта мера способствовала также и выравниванию доходов в обществе у различных групп населения. Для крестьян существовали один прямой и несколько косвенных налогов. Главным был единый сельскохозяйственный налог в размере 5% от дохода с одного двора, причем он был дифференцирован с учетом пло-

²⁶ Ленин В.И. Новая экономическая политика и задачи политпросветов: доклад на II Всероссийском съезде политпросветов 17 октября 1921 г. // ПСС. 5-е изд. Т. 44. С. 158, 205.

²⁷ Там же. С. 48.

дородия земли, наличия скота и т.д. Для городского частного предпринимателя был введен единый промысловый налог, составлявший 1,5% с торгового оборота (дополнительно вносились платежи в местный бюджет). Третьим основным каналом поступления средств был прогрессивный подоходный налог с доходов. Существовала и разветвленная система косвенных налогов (акцизов), которых было более двенадцати – на нефтепродукты, табак и т.д. Подобная система налогообложения защищала интересы низкооплачиваемой части населения и взимала большие суммы налога с тех, у кого рост доходов был выше установленного минимума. Одновременно с ужесточением контроля над доходами населения осуществлялись мероприятия по укреплению денежной единицы.

В основе денежной реформы лежала идея использования двух параллельных денег – старых и новых (золотых) червонцев. Первые два года эти деньги одновременно являлись платежными средствами для населения. В 1924 году **старые деньги были окончательно обменяны на новые банкноты**. В этот период времени «золотой червонец» котировался на мировых валютных биржах выше английского фунта стерлингов и равнялся 5 долларам 14,5 цента США²⁸. Наличие товарно-денежных отношений обусловило развитие связанных с ним экономических форм торговли, денег, цены, кредита, прибыли. Вместе с тем в руках государства стоимостные рычаги служили важным орудием регулирования мелкотоварного производства и его ограничения. Овладение стоимостными формами позволило государству оказывать планомерное воздействие на мелкотоварный уклад и использовать товарно-денежные отношения и закон стоимости для укрепления и развития социалистического уклада и тем самым противостоять частнособственническим стихийным рыночным отношениям. Важнейшими результатами нэпа было не только устойчивое экономическое развитие страны, но и восстановление численности рабочего класса, повышение производительности труда. Уже к концу 1923 года выработка в пересчете на одного рабочего за год составила 62,6% к 1913 г. Этому способствовал переход на единую оплату заработной платы твердым рублем. Декретом Совнаркома в 1923 году были определены структура и устав государственных промышленных предприятий (трестов) и государственной торговли (синдикатов). Тресты и синдикаты были переведены на коммерческий хозрасчет. Запрещалось вмешиваться в текущую административную работу правлений

²⁸ Сироткин В. Уроки нэпа // Известия. 1989. № 69, 70.

трестов, возникли гигантские объединения типа «Югосталь», «Азнефть», «Донтоль» и т.п. То есть практически госпредприятия были переведены на самоуправление, самоокупаемость и самофинансирование. Укрупнялся государственный плановый аппарат руководства хозяйством.

Переход к плановой экономике. В 1921 году был принят декрет о создании Госплана, на который были возложены разработка общегосударственных хозяйственных планов и наблюдение за их выполнением. Методы планового руководства экономики, строившиеся с учетом своеобразия различных укладов, включали как прямые директивные задания, учет и контроль в общественном секторе экономики, так и меры активного воздействия на частнокапиталистический и мелкотоварный уклады. В 1928 году, к концу нэпа, численность населения в СССР, составлявшая 150,6 млн. чел., увеличилась по сравнению с 1913 годом на 9%. С 1921 по 1930 год наблюдались устойчивые темпы роста физического объема промышленной продукции, причем они были достаточно высокими и носили более устойчивый характер, чем в таких развитых странах, как США, Англия, Германия, Франция (табл. 5.1.1).

Таблица 5.1.1. **Индекс физического объема промышленной продукции** (1913 г. = 100)

Государства	Год									
	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930
США	100.5	130.4	151.4	142.4	155.9	161.9	158.9	166.4	178.4	143.9
Англия	70.9	81.0	87.3	89.3	87.1	67.3	96.6	91.6	98.8	88.2
Германия	-	-	-	74.6	89.9	85.3	108.2	108.1	109.6	90.4
Франция	55.0	78.0	88.1	108.0	107.1	124.0	109.0	127.1	139.5	140.4
СССР	19.1	24.9	38.0	44.4	73.8	102.0	119.6	146.4	182.0	228.9
Процент изменения к предыдущему году										
США	-22.9	+29.8	+16.1	-5.9	+9.5	+3.8	-1.8	+4.7	+7.2	-9.3
Англия	-30.2	+14.2	+7.8	+2.5	-2.7	-22.7	+43.5	-5.2	+7.9	-10.7
Германия	-	-	-	-	+20.5	-5.1	+26.8	-0.1	+1.4	-17.3
Франция	-11.3	+41.8	+12.9	+22.6	+0.8	+15.8	-12.1	+16.6	+9.8	+0.6
СССР	+42.7	+30.5	+52.4	+16.7	+66.4	+38.2	+17.3	+22.4	+24.3	+25.8
Источник: Народное хозяйство СССР в 1932 году: стат. справоч. М.: Соцгиз, 1932. С. 45.										

В 1928 году доля занятых в промышленности и строительстве была на уровне 1913 года. В сельском же хозяйстве доля занятого населения была на 5% больше, чем в 1913 году. Объем валовой продукции промышленности в 1928 году увеличился к уровню 1921 года в 3,3 раза, а объем продукции в расчете на 1 отработанный человеко-час вырос

в 3,8 раза. В сельском хозяйстве посевные площади в 1928 году составили 113 млн. га – это больше, чем в 1921 году, в 1,25 раза, в том числе под зерновыми – в 1,15 раза. Урожайность зерновых культур составляла 7,9 ц с гектара против 5,2 ц/га в 1921 году (табл. 5.1.2).

Таблица 5.1.2. Соотношение отдельных секторов в экономике СССР, % к итогу

Показатели	Государственный сектор		Кооперативный сектор		Итого обобщественный сектор	Частный сектор		
	1925 г	1930 г	1925 г	1930 г		1925 г	1930 г	1930 г
Численность рабочих и служащих	71,0	81,9	11,3	13,7	82,3	95,6	17,7	4,4
В том числе:								
в промышленности	84,9	91,8	5,5	7,5	90,4	99,3	9,6	0,7
в сельском хозяйстве	31,9	72,7	15,8	11,7	47,7	84,4	52,3	15,6
в строительстве	89,4	92,8	5,4	6,7	94,8	99,5	5,2	0,5
в транспорте и связи	96,6	98,1	1,6	1,8	98,2	99,9	1,8	0,1
в торговле	34,3	23,6	52,8	74,2	87,1	99,8	12,9	0,2
Капитальные вложения	38,6	71,1	3,6	15,0	42,2	86,1	57,8	13,9
Валовая продукция								
В том числе:								
промышленность крупная	89,6	88,7	6,4	11,1	96,0	99,8	4,0	0,2
промышленность мелкая				71,3		71,3	–	28,7
сельское хозяйство	0,8	3,8	0,6	18,9	1,4	22,7	98,6	77,3
строительство	-	75,9		10,9	-	86,8		13,2
Народный доход	-				45,9	72,2	54,1	27,8
Основные фонды	-	-		-		58,7	-	41,3
В том числе сельское хозяйство	-	8,5	-	9,4	-	17,9	-	82,1
Розничный торговый посреднический оборот	16,2	17,4	43,8	76,8	60,0	94,2	40,0	5,8

Источник: Народное хозяйство СССР в 1932 году: стат. справочн. М.: Соцгиз, 1932. С. 609.

В течение 1922–1931 гг. проводилась целенаправленная экономическая политика по вытеснению частного сектора экономики из народного хозяйства. Государственный сектор экономики в структуре товарооборота составил в 1922 г. 14,4%; кооперативный – 10,3%; частный – 75,3%. К 1930 г. ситуация заметно изменилась: государственный сектор уже составлял 17,4%, кооперативный – 76,8 %, частный – 5,8%. Снизилась доля народного дохода, создаваемая в частном секторе: с 54,1% в 1925 году до 27,8% в 1930 году. Возросла доля населения, работающего в общественном секторе экономики, – до 95,6% в 1930 году. К концу 1930 года удалось ликвидировать безработицу.

Массовая коллективизация и переход к новым экономическим отношениям на земле. При быстрых темпах развития крупной социалистической промышленности и росте городов сельское хозяйство – тогда самая обширная и жизненно важная отрасль народного хозяйства – сильно отставало. «Валовая продукция сельского хозяйства зерновой отрасли составляла в 1926/27 хозяйственном году лишь 95% от валовой продукции 1913 г. Товарная часть (внедеревенская) зернового хозяйства – 13,3% против 26% в мирное время»²⁹. Такое сокращение производства товарного хлеба объяснялось тем, что в результате Октябрьской революции в деревне были ликвидированы крупные помещичьи хозяйства и значительно сокращены кулацкие хозяйства, дававшие до войны наибольшее количество товарного хлеба. Помещичьи хозяйства вывозили на рынок 22% зерна (281 миллион пудов). Кулаки давали на рынок 50% всего товарного хлеба, или 650 миллионов пудов. Кулацкие хозяйства уменьшили по сравнению с довоенным временем общее производство зерна более чем в три раза. Главными производителями хлеба после победы Октябрьской революции стали мелкие середняцкие и бедняцкие крестьянские хозяйства. В 1927 году их было около 24 миллионов, в то время как до Первой мировой войны – примерно 17 миллионов. Средняки и бедняки, освободившись от помещиков и подорвав силу кулаков, стали жить лучше. Они являлись основными держателями хлеба, производили его больше, чем до войны, – 4,5 млрд. пудов вместо 2,5 млрд. пудов. Однако уровень товарности хлеба составлял 11%. Совхозы и колхозы по производству зерна занимали незначительное место. Они производили всего 80 миллионов пудов зерна и давали лишь 6% всего товарного хлеба, а зерновая отрасль страны, находясь в таком состоянии, не могла удовлетворить общественные потребности в хлебе, которые увеличивались в связи с ростом городского населения и рабочего класса. Сельское хозяйство оставалось мелким и раздробленным. Крупная промышленность базировалась на общественной, социалистической собственности на средства производства, ее развитие укрепляло позиции социализма в народном хозяйстве.

Мелкое крестьянское хозяйство, тем не менее, основывалось на частной собственности на средства производства, кроме земли, которая была национализирована Советским государством и передана в бесплатное пользование крестьянам. Социалистическая же промышленность под-

²⁹ История КПСС. М: Госполитиздат, 1959. С. 393.

чинялась плановому началу, а мелкое товарное крестьянское хозяйство подвергалось влиянию рыночной стихии. Крупная социалистическая промышленность непрерывно оснащалась новой техникой, развивалась быстрыми темпами по принципу расширенного воспроизводства. Мелкое крестьянское хозяйство основывалось на примитивной технике и ручном труде, не имело возможности использовать современные машины, развивалось медленно, часто не обеспечивало даже простого воспроизводства. К 1927 году мелкое раздробленное крестьянское хозяйство, развиваясь на экстенсивной основе, исчерпало возможности своего развития.

Интересы строительства социализма настоятельно требовали ликвидации отставания сельского хозяйства, перехода от мелкого частнособственнического крестьянского хозяйства к крупному социалистическому хозяйству. Без массовой коллективизации сельского хозяйства невозможно было вывести страну на широкую дорогу социалистического строительства и избавить миллионы трудящихся крестьян от кулацкой кабалы и нищеты. ВКП(б) при этом руководствовалась ленинским планом построения социализма в СССР, опиралась на гениальный кооперативный план В.И. Ленина, на известные его указания: «Капиталисты в Россию могут вернуться и могут стать более сильными, чем мы. Это надо ясно осознать. Это должно быть главным побудителем в нашей работе и условием, меркой наших действительных успехов. Пока мы живем в мелкокрестьянской стране, для капитализма в России есть более прочная экономическая база, чем для коммунизма. Это необходимо запомнить. Каждый, внимательно наблюдавший за жизнью деревни в сравнении с жизнью города, знает, что мы корней капитализма не вырвали и фундамент, основу, у внутреннего врага не подорвали. Последний держится на мелком хозяйстве, и чтобы подорвать его, есть одно средство – перевести хозяйство страны, в том числе и земледелие, на новую техническую базу, на техническую базу современного крупного производства»³⁰.

Итоги развития народного хозяйства того периода впечатляли весь остальной мир, однако темпы роста экономики страны не соответствовали задачам развития нового общества. Находясь во вражеском окружении капиталистического мира, СССР вынужден был форсировать развитие производительных сил. НЭП уже себя исчерпала как инструмент преобразования экономической системы. Она сдерживала развитие производительных сил и не способствовала развитию научно-технического прогресса.

³⁰ Ленин В.И. ПСС. 5-е изд. Т. 42. С. 158-159.

Дальнейшая структурная перестройка народного хозяйства велась на основе принципов демократического централизма, планомерности и пропорциональности развития.

Таблица 5.1.3. **Классовый состав населения СССР, в %**

Показатели	1913 г.	1924 г.	1928 г.	1939 г.
Все население (включая неработающих членов семьи)	100	100	100	100
Рабочие и служащие	17	14,8	17,6	50,2
Из них рабочие	14	10,4	12,4	33,5
Колхозное крестьянство и кооперированные кулаки	-	1,3	2,9	47,2
Крестьяне-единоличники и некооперированные кулаки	66,7	75,4	74,9	2,0
Буржуазия, помещики, торговцы и кулаки	16,3	8,5	4,5	-

Источник: Политическая экономия: учебник для экономических вузов и финансов. 2 изд., доп. М.: Политиздат, 1976. Т. 2: Социализм – первая фаза экономической формации.

К 1937 году объем крупного промышленного производства превысил уровень 1913 года в 8 раз, при этом 80% всей промышленной продукции было получено от новых или целиком реконструированных предприятий. Изменился и классовый состав общества, что способствовало усилению его социальной базы и особенно со стороны рабочего класса (табл. 5.1.3).

5.2. Механизмы социалистического хозяйствования и его достижения

В стране шаг за шагом шел процесс формирования общества равных возможностей и распределения по труду. В 1936 году была принята Конституция СССР, где было закреплено основное завоевание Советской власти, а именно полная победа нового общественного строя – социализма.

Экономика страны развивалась на планомерной основе, интенсивно наращивались производительные силы страны и одновременно совершенствовались производственные отношения. С развитием социалистических производственных отношений совершенствовались методы управления народным хозяйством, которые опирались на законы, объективно присущие новой экономической формации: основной закон социализма, закон планомерного, пропорционального развития народного хозяйства, закон неуклонного роста производительности труда, закон распределения по труду, закон социалистического накопления, закон соответствия производственных отношений уровню развития производительных сил. Требованиями основного экономического закона социализма являются

обеспечение максимального удовлетворения постоянно растущих материальных и культурных потребностей всего общества путем непрерывного роста и совершенствования социалистического производства на базе высшей техники. Требования основного экономического закона реализуются на каждом этапе развития общества в зависимости от уровня развития производительных сил, наличных материальных ресурсов. В соответствии с этим на основе закона планомерного, пропорционального развития устанавливаются и пропорции в народном хозяйстве.

Механизм социалистического хозяйствования. Экономия и хозяйственный расчет при социализме. Все виды деятельности человека в обществе сводятся в конечном итоге к сбережению рабочего времени, к экономии живого и овеществленного труда. Режим экономии есть принцип социалистического хозяйствования, состоящий в сбережении в интересах общества рабочего времени, материальных и финансовых ресурсов. Хозяйственный расчет основан на использовании закона стоимости, который позволяет соизмерять затраты на производство потребительной стоимости и полученные результаты и строится на сочетании централизованного руководства предприятиями со стороны государства с хозяйственной оперативностью и самостоятельностью предприятия. Предприятие получает в свое распоряжение государственные материальные и финансовые ресурсы и имеет возможность проявить инициативу в деле наиболее рационального их использования для выполнения плановых заданий. Экономические взаимоотношения между предприятиями регулируются при помощи хозяйственных договоров. Предприятия в соответствии с общегосударственным планом приобретают необходимые им средства производства и реализуют свою продукцию по договорам. В договоре определяются: условия поставки, объем, ассортимент, качество продукции, сроки поставки, цена, сроки и порядок оплаты, формы и размер ответственности за нарушение условий договора. Договор устанавливает материальные санкции за невыполнение его условий. Строгое соблюдение предприятиями договорной дисциплины является одним из важнейших требований хозяйственного расчета. Хозяйственный расчет связан с использованием закона распределения по труду. Распределение по труду создаёт личную материальную заинтересованность работников в повышении производительности труда, в экономии ресурсов, ведет к укреплению хозяйственного расчета. Хозяйственный расчет предполагает постоянный контроль рублём над деятельностью предприятия. Контроль рублём заключается в следующем. Через показатели хозяй-

ственной деятельности предприятия (себестоимость, рентабельность и т. д.) выявляется качество его работы. Финансирование предприятия находится в зависимости от качества работы, от степени выполнения им плана. От предприятий требуется своевременная уплата денег по обязательным платежам (возврат ссуд банку, взносы в бюджет и другие платежи). Предприятия обязаны своевременно производить расчёты с другими предприятиями (поставщиками или покупателями) в соответствии с заключёнными между ними договорами. Контроль рублём работы предприятий проводится хозяйственными организациями, финансовыми органами, банковской системой. Взаимный контроль рублём осуществляют предприятия, связанные хозяйственными договорами. Внутри предприятия контроль рублём осуществляется путём учёта и сопоставления в денежной форме затрат и результатов производства.

Себестоимость, рентабельность и производительность общественного труда в социалистическом хозяйстве. Государственным планом предприятию устанавливался на год объём выпуска продукции (по её видам) определённого качества и по заданной цене, которая покрывала издержки производства и обеспечивала некоторую прибыль. Прибыль означала разницу между ценой и себестоимостью. Руководство и весь коллектив предприятия нацеливались на снижение себестоимости продукции, успехи в этом отношении поощрялись материально. Себестоимость показывает, во что конкретно обходится данному предприятию изготовление и сбыт продукции. Стоимость израсходованных средств производства находит своё отражение в себестоимости через цены на оборудование, сырьё, топливо, материалы и т. д., которые могут отклоняться от стоимости. На практике себестоимость продукции государственных предприятий складывается из затрат на сырьё, материалы, топливо, электроэнергию, амортизационных отчислений, заработной платы рабочих и служащих с начислениями на неё, из денежных расходов на административно-управленческие нужды и платы за кредит. Начисления предприятий на заработную плату и плата за кредит являются денежным выражением части продукта для общества. Рассчитываются два основных вида себестоимости промышленной продукции: фабрично-заводская и полная (так называемая коммерческая) себестоимость. Фабрично-заводская себестоимость включает в себя расходы предприятия, связанные с производством продукции. Полная себестоимость состоит из фабрично-заводской себестоимости, затрат, связанных с реализацией продукции (содержание сбытовых контор, баз, оплата транспорта), и ад-

министративно-хозяйственных расходов трестов, комбинатов и других объединений. Систематическое снижение себестоимости продукции социалистических предприятий означает постоянную экономию живого и прошлого труда. Оно отражает требования закона неуклонного повышения производительности общественного труда.

Себестоимость продукции государственной промышленности СССР систематически снижалась, что подтверждается статистическими данными. Так, себестоимость продукции снизилась по сравнению с 1950 г., с учётом снижения цен на сырьё, материалы, топливо и тарифов на электрическую и тепловую энергию и грузовые перевозки: в 1951 г. – на 7%, в 1952 г. – более чем на 8%, в 1953 г. – более чем на 5% и в 1954 г. – почти на 4%³¹. Тем не менее, в народном хозяйстве СССР имелись неиспользованные резервы снижения производственных затрат. Значительная часть промышленных предприятий не выполняла плановых заданий по снижению себестоимости продукции, не осуществляла необходимой экономии сырья, материалов, топлива и энергии. Одной из причин невыполнения плана по снижению показателя себестоимости являлось наличие существенных потерь от брака в производстве.

Разница между стоимостью и себестоимостью продукции составляет чистый доход общества, в котором выражается созданный трудом работников продукт для общества. Себестоимость продукции представляет собой один из элементов её стоимости, вторым элементом стоимости является чистый доход. В государственном секторе экономики весь чистый доход – общенародная собственность. Он имеет денежное выражение и принимает две основные формы: чистого дохода государственного предприятия и централизованного чистого дохода государства. Оба вида чистого дохода создаются в сфере производства и различаются по методам их накопления и использования.

Чистый доход государственного предприятия есть та часть чистого дохода, созданного трудом для общества, которая накапливается данным предприятием и используется в значительной степени на его нужды. Централизованный чистый доход государства есть та часть чистого дохода общества, которая сосредоточивается в руках государства для использования на общенародные нужды.

Необходимость этих двух форм чистого дохода обусловлена, с одной стороны, системой хозяйственного расчёта, а с другой стороны, потреб-

³¹ Политическая экономия: учебник. 2-е изд., доп. М.: Политиздат, 1955.

ностью народного хозяйства в централизации части чистого дохода для общественного воспроизводства. Чистый доход предприятий используется государством в плановом порядке: часть его направляется на расширение производства в данном предприятии или в данной отрасли (на капитальные вложения и увеличение собственных оборотных средств), другая часть образует фонд предприятия для улучшения культурно-бытовых условий работников и совершенствования производства. Часть чистого дохода предприятия, оставшаяся от покрытия указанных потребностей, изымается в государственный бюджет.

Фонд предприятия как отражение качества его производственной деятельности. Фонд предприятия образуется во всех государственных промышленных предприятиях, состоящих на хозяйственном расчёте и имеющих самостоятельный баланс. Условием образования этого фонда является выполнение или перевыполнение предприятием государственного плана по выпуску товарной продукции в целом и по основной номенклатуре, а также задания по снижению себестоимости продукции и плана накопления чистого дохода (прибыли). Источником образования фонда предприятия является чистый доход (прибыль) предприятия, а в предприятиях, у которых по плану прибыль не предусмотрена, – экономия от снижения себестоимости продукции. В фонд предприятия отчисляется от 1 до 6% плановой суммы чистого дохода (прибыли) или экономии от снижения себестоимости. При перевыполнении плана накопления чистого дохода и задания по снижению себестоимости продукции в фонд предприятия отчисляется от 20 до 50% суммы сверхпланового чистого дохода (прибыли) или сверхплановой экономии от снижения себестоимости. Образование фонда предприятия, следовательно, ставится в зависимость от качества хозяйственной деятельности предприятия³². Средства фонда в размере 50% расходуются предприятием на внедрение новой техники и модернизацию действующего оборудования, на расширение производства, на строительство и ремонт жилищного фонда предприятия. Другая половина средств фонда идёт на улучшение культурно-бытового обслуживания работников этого предприятия. Чистый доход предприятий неуклонно повышался в результате постоянного и быстрого роста производства продукции, подъёма производительности труда и снижения себестоимости. Общая сумма чистого дохода (прибыли) предприятий и хозяйственных организаций СССР в 1932 г. состав-

³² Политическая экономия: учебник, 2-е изд., доп. М.: Политиздат, 1955.

ляла 6,6 миллиарда рублей, в 1940 г. – 31,8 миллиарда и в 1953 г. – 89,8 миллиарда рублей. Социалистическое государство планирует величину чистого дохода предприятий и тем самым определяет норму (уровень) рентабельности по отдельным видам продукции и предприятиям. Норма рентабельности предприятия представляет собой выраженное в процентах отношение суммы чистого дохода предприятия к сумме полной себестоимости реализованной продукции, устанавливается государством исходя из конкретных условий работы предприятия с учётом его заинтересованности в получении чистого дохода, с одной стороны, и обеспечения контроля рублём за деятельностью предприятия – с другой. При этом государство учитывает необходимость для каждого предприятия иметь такую норму рентабельности, которая не допускает излишнего накопления у него денежных средств и постоянно побуждает его укреплять хозяйственный расчёт и снижать себестоимость продукции. При чрезмерной норме рентабельности предприятие может получать значительный чистый доход, не ведя борьбы за снижение себестоимости продукции.

Централизованный чистый доход государства поступает в государственный бюджет в виде различных отчислений от доходов социалистических предприятий. Основная часть централизованного чистого дохода государства поступает в бюджет в виде отчислений от доходов предприятий по твёрдым нормам; эти отчисления входят в цену промышленной продукции заранее фиксированной величиной. Отчисления по твёрдым нормам получили на практике название «налога с оборота». Не поступая в распоряжение предприятий, они сразу же после реализации продукции идут в государственный бюджет. Величина этой части чистого дохода («налог с оборота»), приходящаяся на единицу продукции, например на метр ткани или пару обуви, непосредственно не зависит от выполнения предприятием плана по себестоимости. Между тем величина чистого дохода (прибыли) предприятия находится в прямой зависимости от того, насколько снижена себестоимость единицы данной продукции, например метра ткани или пары обуви. Чем ниже себестоимость продукции, тем выше чистый доход предприятия.

Кроме того, в централизованный чистый доход государства поступает часть чистого дохода кооперативно-колхозных предприятий.

Социалистическое ценообразование. Себестоимость, чистый доход предприятия и часть централизованного чистого дохода государства в виде «налога с оборота» входят в состав цен промышленной продукции.

В промышленности СССР существовали два основных вида цен: оптовая цена предприятия и оптовая цена промышленности.

Оптовая цена предприятия есть цена, равная плановой себестоимости плюс чистый доход предприятия (прибыль).

Оптовая цена промышленности включает в себя оптовую цену предприятия и ту часть централизованного чистого дохода государства, которая отчисляется в бюджет по твёрдым нормам («налог с оборота»).

Чистый доход общества создаётся во всех отраслях производства – в промышленности, в сельском хозяйстве, на транспорте и т. д. Однако часть централизованного чистого дохода государства, отчисляемая по твёрдым нормам, поступает в государственный бюджет через механизм цен преимущественно из отраслей хозяйства, производящих предметы потребления. Цены же на продукцию отраслей, производящих средства производства, как правило, устанавливаются ниже стоимости, так как не содержат части созданного в этих отраслях чистого дохода. Тем самым эта часть чистого дохода переходит из тяжёлой промышленности в лёгкую и пищевую промышленность и реализуется в ценах на предметы личного потребления. Это обеспечивает относительно низкий уровень цен на средства производства, применяемые в промышленности, в сельском хозяйстве, в строительстве, и соответственно снижает себестоимость продукции.

Оптовая цена предприятия обеспечивает предприятию возмещение его плановых затрат и получение чистого дохода. Устанавливая оптовые цены предприятия на уровне, обеспечивающем его рентабельность, государство учитывает действие закона стоимости. Требованиям хозяйственного расчёта отвечает такой уровень оптовых цен, который стимулирует улучшение качества работы предприятия, побуждает к экономии средств, к снижению себестоимости. Оптовые цены, не обеспечивающие при выполнении предприятием плана себестоимости рентабельности производства и даже возмещения затрат, ведут к ослаблению хозяйственного расчёта и заинтересованности предприятия в повышении качества хозяйственной деятельности. В то же время высокие оптовые цены, обеспечивающие рентабельность при отсталых методах работы предприятия, не стимулируют снижение затрат.

Снижая оптовые цены, государство тем самым побуждает коллективы предприятий уменьшать расходы в целях обеспечения рентабельности производства, улучшать организацию труда, выявлять и использовать скрытые в хозяйстве резервы.

Применительно к поднятой теме остановимся на существовавшем механизме ценообразования. Оптовые цены на продукцию отраслей тяжелой промышленности в послевоенный период были ниже себестоимости, значительно возросшей во время войны. Поэтому до 1949 года тяжелая промышленность пользовалась государственной дотацией. С 1 января 1949 года была проведена реформа оптовых цен на средства производства. Цены были повышены на 58% по сравнению с 1948 годом с тем, чтобы в последующие годы за счет роста производительности труда и снижения себестоимости постепенно довести их до уровня 1948 года. И действительно, в 1952 году оптовые цены на продукцию отраслей тяжелой промышленности были почти доведены до уровня 1948 года и превышали их лишь на 7%. Последнее общее снижение оптовых цен на продукцию тяжелой промышленности было произведено с 1 июля 1955 года. Эти цены с некоторыми изменениями продолжали действовать до 1 июля 1967 года.

По отраслям легкой и пищевой промышленности, начиная с 1949–1950 гг., происходило систематическое массовое снижение оптовых цен, особенно на товары пищевой промышленности. Повышение оптовых цен предприятий пищевой промышленности с 1958 года вызвано, главным образом, значительным увеличением закупочных цен на сельскохозяйственное сырье³³.

О роли государственных финансов и налоговой политике периода социализма. Финансы обслуживали весь процесс распределения и перераспределения общественного продукта³⁴. Осуществление общегосударственных планов воспроизводства общественного продукта велось посредством государственного бюджета. Из числа существовавших в годы нэпа около 90 различных видов платежей и налогов, взимавшихся с объектов хозяйственной деятельности в доход государства, в 1930 г. остались налог с оборота и отчисления от прибыли.

Денежно-кредитная система банков и небанковских кредитных организаций, а также организаций осуществляла такие виды деятельности и операции, как кредитование, расчеты и платежи внутри страны, контроль за использованием кредитных ресурсов, регулирование денежной массы, поддержание устойчивости денежной единицы, кассовые операции с наличными деньгами, осуществление международных расчетов.

³³ Политическая экономия: учебник. 2-е изд., доп. М.: Политиздат, 1955.

³⁴ Из объяснительной записки к отчету Наркомфина СССР об исполнении госбюджета за 1935 год. Режим доступа: <http://istmat.info/node/39612>

Для данного периода характерны некоторые особенности денежно-кредитной системы:

- государственная монополия в банковском деле и в сфере денежной эмиссии;
- планирование денежного обращения;
- контроль со стороны банков за текущей финансово-экономической деятельностью предприятий (соблюдение платежной дисциплины, эффективность использования основного и оборотного капитала, обоснованность кредитных заявок, контроль исполнения кредитных договоров и др.);
- государственная валютная монополия;
- обеспеченность денежной эмиссии товарами народного потребления;
- наращивание государственного золотого запаса как стратегического ресурса;
- независимость внутреннего денежного обращения от золотого запаса;
- опора на внутренние источники финансирования и кредитования народного хозяйства (сбережения населения, внутренние займы и т. д.

Разграничение денежных накоплений предприятий на прибыль и налога с оборота и принципы их взимания в бюджет были установлены налоговой реформой 1930 года. Налог с оборота стал включать:

- разницу между розничными и оптовыми ценами предприятия за вычетом торговых скидок по твердым ставкам (в руб.) с единицы объёма продукции (с 1 т нефтепродуктов, хлебопродуктов и ферментированного табака, с 1 тыс. м³ природного и попутного газа и др.);
- в процентах к обороту (по всем товарам, на которые не установлены оптовые цены предприятий).

В целях стимулирования роста производства товаров народного потребления, расширения их ассортимента и улучшения качества предприятиям-изготовителям предоставляются льготы, некоторые из этих предприятий полностью освобождаются от налога с оборота по реализуемым товарам. Налог с оборота играет важную роль в обеспечении государственного бюджета устойчивыми, равномерно поступающими платежами. Роль доходов от социалистического хозяйства – основного источника пополнения государственного бюджета СССР – все более возрастала. Доходы бюджета росли, прежде всего, за счет налога с оборота и отчислений от прибыли, которые поступали от государственных пред-

приятий и организаций. К примеру, в 1935 г. объем поступления налога с оборота в государственный бюджет составил 52,1 млрд. руб., а удельный вес в структуре доходов – 77,4% (табл. 5.2.1).

Таблица 5.2.1. **Свод доходов, проводимых по государственному бюджету СССР за 1935 г., руб.**

Показатели	Государственные доходы			
	Исчислено по утвержденному сессией ЦИК СССР своду государственного бюджета	Поступило	% исполнения	% к общей сумме доходов
А. Доходы обобщественного хозяйства				
Налог с оборота	52 025 700 000	52 166 701 829	100,3	77,4
Отчисления от прибылей				
Наркомат тяжелой промышленности	404 100 000	583 012 134	144,3	1,0
Наркомат легкой промышленности	34 600 000	185 681 206	536,7	0,3
Наркомат кино-фотопромышленности	690 000	221 700	32,1	-
Наркомат лесной промышленности	2 500 000	185 599	7,4	-
Наркомат пищевой промышленности	202 300 000	177 316814	87,7	0,3
Наркомат местной промышленности	46 310 000	70 541 035	152,3	0,1
Государственные сельскохозяйственные предприятия	20 942 000	18 718 440	89,4	-
Железнодорожный транспорт	347 700 000	103 275 672	29,7	0,1
Прочие виды транспорта	2 200 000	4 338 801	197,2	-
Предприятия народной связи	36 400 000	33 892 811	93,1	-
Государственная торговля и заготовительные предприятия	80 600 000	79 266 832	98,3	0,1
Предприятия наркомата Внешторга	10 600 000	95 257 105	898,6	0,1
Государственные кредитные учреждения	303 750 000	316 234 347	104,1	0,5
Органы государственного страхования	162 000 000	281 245 303	173,6	0,4
Прочие плательщики	71 049 000	121 410 384	170,9	0,2
Итого отчислений	1 725 741 000	2 070 598183	120,0	3,1
Подходный налог и другие налоги с предприятий				
Подходный налог с предприятий	113240 000	74 005 386	65,4	0,1
Налог с нетоварных операций	300 000 000	242 467 764	80,8	0,4

Продолжение таблицы 5.2.1

Показатели	Государственные доходы			
	Исчислено по утвержденному сессией ЦИК СССР своду государственного бюджета	Поступило	% исполнения	% к общей сумме доходов
Сельскохозяйственный налог	262 250 000	258 510 600	98,6	0,4
Налог с совхозов	23 660 000	31 436 672	132,9	-
Итого налогов с предприятий	699 150 000	606 420 422	86,7	0,9
Поступления из средств государственного социального страхования на здравоохранение	1 758 360 000	1 977 661 673	112,5	3,0
От помещения свободных средств хозяйственных и кредитных организаций в государственные займы				
Государственный внутренний заем	340 000 000	360 039 542	105,9	0,5
Заем, приобретаемый гострудсберкассами	525 000	755 863 442	144,0	1,1
Итого по государственным займам	865 000 000	1 115 902 984	129,0	1,6
Поступления от переоценки сверхнормализованных остатков товаров на 1 января 1935 г.	-	246 837 627	-	0,4
Поступления от переоценки товаров на 1 октября 1935 г.	-	34 011 745	-	-
Прочие доходы обобщественного хозяйства	16 300 000	232 288 097	-	0,3
Итого доходов по обобщественному хозяйству	57 090 251 000	58 450 422 560	102,4	86,7
Б. Займы, налоги и сборы				
От размещения государственных займов				
Заем второй пятилетки	3 450 000 000	3 676 713 601	106,6	5,5
Прочие займы	100 000 000	79 961 706	80,0	0,1
Итого по государственным займам	3 550 000 000	3 756 675 307	105,8	5,6
Налоги и сборы:				
Подходный налог с физических лиц	-	144 844 403	-	0,2
Сельскохозяйственный налог с колхозников и единоличных крестьянских хозяйств	737 750 000	737 120 751	99,9	1,1
Сбор на нужды жилищного и культурно-бытового строительства в городах	830 000 000	836 125 695	100,7	1,2
Сбор на нужды жилищного и культурно-бытового строительства в сельской местности	600 000 000	614 037 399	102,3	0,9

Окончание таблицы 5.2.1

Показатели	Государственные доходы			
	Исчислено по утвержденному сессией ЦИК СССР своду государственного бюджета	Поступило	% исполнения	% к общей сумме доходов
Единовременный налог 1934 г. с единоличных крестьянских хозяйств	15 000 000	-	-	-
Итого по налогам и сборам	2 182 750 000	2 332 128 248	106,8	3,4
Итого по займам, налогам и сборам	5 732 750 000	6 088 803 555	106,2	9,0
В. Прочие доходы				
Таможенные доходы	300 000 000	869 367 153	289,8	1,3
Монетный доход	25 000 000	20 277 742	81,1	-
Разные доходы	452 550 000	283 406 8 31	67,0	0,4
Итого прочих доходов	777 550 000	1 173 051 726	150,8	1,7
Итого доходов	63 600 551 000	65 712 277 841	103,3	97,4
От переоценок сезонного остатка сырья и товаров на 1 января 1935 г.	2 300 000 000	1 695 300 000	73,7	2,6
Всего государственных доходов	65900 551 000	67 407 577 841	102,3	100,0
Остаток от исполнения государственных бюджетов союзных республик за 1934 г.	-	20 520 247	-	-
Баланс	65 900 551 000	67 428 098 088	-	-
Источник: Из объяснительной записки к отчету Наркомфина СССР об исполнении госбюджета за 1935 год. Режим доступа: http://istmat.info/node/39612				

Налог с оборота уплачивался в бюджет государственными предприятиями легкой и пищевой, мясной и молочной промышленности, государственной местной промышленности, некоторыми отраслями тяжелой промышленности. Рост налога с оборота был вызван увеличением выпуска продовольственных и промышленных товаров. К 1937 г. производство мяса увеличилось на 68,1% по сравнению с 1931 г., колбас и копченостей – на 308,9, масла животного – на 158,7, сахара-песка – на 192,3, льняных тканей – на 113,0, шелковых тканей – на 174% и т.д. Кроме того, росту налога с оборота способствовали улучшение товарного ассортимента и отмена карточной системы. Отчисления от прибыли государственных хозяйственных организаций в бюджет составили 2070,6 млн. руб. или 3,1% в структуре доходов и не играли существенной роли.

Отчисления от прибыли госпредприятий в 1935 г. производились:

- по предприятиям общесоюзного значения на основе Положения об отчислении от прибылей госпредприятий в доход государства, утвержденного ЦИК и СНК СССР 3 сентября 1931 г.;

- по предприятиям республиканского подчинения, начиная с 1 июля 1935 г., на основе постановления ЦИК и СНК СССР от 1 июня 1935 г.

В обоих случаях предусматривалось оставление подавляющей части прибылей госпредприятий в их распоряжении на покрытие затрат по капитальному строительству и на увеличение их собственных оборотных средств. Постановление ЦИК и СНК СССР от 1 июня 1935 г. в целях укрепления материальной и финансовой базы местной промышленности, расширения ее маневренных возможностей и повышения заинтересованности местных органов в работе этой промышленности и особенно в производстве товаров широкого потребления установило такой порядок распределения прибыли предприятий республиканского, краевого, областного и районного подчинения, по которому часть прибыли (10% по предприятиям республиканского, краевого и областного подчинения и 15% по предприятиям районного подчинения) оставляется в распоряжении предприятия на мероприятия по улучшению и развитию производства и повышению культурно-бытового обслуживания работников в случае выполнения плана. Отчисления от прибыли в бюджет были установлены для предприятий республиканского, краевого и областного подчинения в размере 81%, а для автономных предприятий районного подчинения – 76%. При этом на протяжении года до уточнения финансовых результатов по годовому отчету 25% от суммы прибыли, предполагаемой к изъятию в бюджет по всем указанным предприятиям, резервировались. Отчисления от прибыли этих предприятий в соответствующие бюджеты производились предприятиями один раз в квартал по балансам за истекший квартал (в размере 75% суммы, подлежащей отчислению за данный квартал), окончательный же расчет производился по годовым балансам.

В 1935 г. подоходный налог с предприятий обобществленного хозяйства поступал в доход государства на основании Положения о подоходном налоге, утвержденного ЦИК и СНК СССР 23 августа 1931 г., и проведенных в 1933 г. изменений в законодательстве по подоходному налогу. По Положению от 23 августа 1931 г. подоходным налогом облагались прибыли кооперативных организаций и смешанных акционерных обществ, в которых не менее половины суммы капитала принадлежит государству

или кооперации. Налог с указанных организаций, за исключением артелей промышленной кооперации и производственных артелей кооперации инвалидов, взимался в размере 20% чистой прибыли. С артелей промышленной кооперации и производственных артелей кооперации инвалидов налог взимался в зависимости от размера их прибыли по следующим ставкам (табл. 5.2.2).

Таблица 5.2.2. **Ставка налога, % к облагаемой прибыли**

Размеры прибыли, % к коммерческой себестоимости	Ставка налога, % к облагаемой прибыли
До 15	20
Свыше 15 до 20	25
Свыше 25 до 35	30
Свыше 35	30% с суммы прибыли, составляющей 35% к коммерческой себестоимости, и 90% с той части прибыли, которая превышает эту сумму
Источник: Из объяснительной записки к отчету Наркомфина СССР об исполнении госбюджета за 1935 год. Режим доступа: http://istmat.info/node/39612	

Из государственного бюджета на финансирование всех отраслей народного хозяйства было направлено 36,8 млрд. руб., или 55,5%. В том числе на финансирование тяжелой промышленности – 19,1%, сельского хозяйства – 11% (табл. 5.2.3).

Таблица 5.2.3. **Свод расходов, проводимых по государственному бюджету СССР за 1935 г., руб.**

Отрасли	Государственные расходы			
	Назначено по утвержденному сессией ЦИК СССР своду государственного бюджета	Израсходовано	% исполнения	% к общей сумме расходов
А. Народное хозяйство				
Наркомат тяжелой промышленности	11 758 400 000	12 650 049 056	107,6	19,1
Наркомат легкой промышленности	1 173 200 000	759 950 020	64,8	1,1
Наркомат кинофотопромышленности	128 050 000	114 090 469	89,1	0,2
Наркомат лесной промышленности	951 900 000	1 057 644 130	111,1	1,6
Наркомат пищевой промышленности	1 022 000 000	964 360 183	94,4	1,4
Наркомат местной промышленности	291 067 000	353 907 786	121,6	0,5
Сельское хозяйство, подведомственное НКсовхозов	2 235 200 000	2 250 098 205	100,7	3,4

Продолжение таблицы 5.2.3

Отрасли	Государственные расходы			
	Назначено по утвержденному сессией ЦИК СССР своду государственного бюджета	Израсходовано	% исполнения	% к общей сумме расходов
Сельское хозяйство, подведомственное НКЗемам	4 886 852 000	5 092 035 891	104,2	7,6
Государственная торговля, снабжение и заготовительные организации	4 893 470 000	4 975 058 188	101,7	7,5
Коммунальное хозяйство	56 230 000	75 321 258	134,0	0,1
Внешняя торговля.	90 200 000	70 560 579	78,2	0,1
Железнодорожный транспорт	3 598 300 000	4 378 334 238	121,7	6,6
Водный транспорт	1 024 100 000	1 319 495 833	128,8	2,0
Главное управление Северного морского пути	228 200 000	230 563 246	101,0	0,3
Дорожное хозяйство и автотранспорт	676 012 000	668 892 291	99,0	1,1
Гражданский воздушный флот	228 400 000	203 284 828	89,0	0,3
Народная связь	271 100 000	201 160 445	74,2	0,3
Комитет резервов при СТО	700 000 000	373 832 000	53,4	0,6
Единая гидрометеорологическая служба	86 200 000	67 752 374	78,6	0,1
Строительство метро	-	328 779 436	-	0,5
Прочие расходы по народному хозяйству	858 010 000	720 413 626	84,0	1,1
Итого по народному хозяйству	35)56 891 000	36 855 584 082	104,8	55,5
Б. Социально-культурные мероприятия				
Просвещение				
Массовое просвещение	292 800 000	345 203 948	118,3	0,5
Подготовка кадров	2 940 115 000	2 900 878 480	93,7	4,4
Научно-исследовательские учреждения и мероприятия	501 300 000	562 060 755	112,1	0,8
Итого по просвещению	3 734 215 000	3 808 143 083	101,7	5,7
Здравоохранение	996 060 000	1 098 437 667	110,3	1,7
Физическая культура	19 600 000	19 722 582	100,6	-
Социальное обеспечение и охрана труда	54 4 37 000	59 915 048	110,1	0,1
Итого по социально-культурным мероприятиям	4 804 312 000	4 986 218 480	103,8	7,5
В. Народный комиссариат обороны	6 500 000 000	8 185 758 290	126,0	12,3
Г. Народный комиссариат внутренних дел	1 652 500 000	1 707 419 378	103,3	2,6
Д. Управление	886 156 000	837 079 337	94,5	1,2
Е. Расходы по государственным займам	1 815 000 000	1 797 961 001	99,1	2,7

Окончание таблицы 5.2.3

Отрасли	Государственные расходы			
	Назначено по утвержденному сессией ЦИК СССР своду государственного бюджета	Израсходовано	% исполнения	% к общей сумме расходов
Ж. Средства, передаваемые в республиканские и местные бюджеты	8 977 256 000	8 886 969 957	99,0	13,4
3. Расчеты с другими финансовыми институтами				
Государственный банк	992 000 000	131 758 800	13,3	0,2
Органы государственного страхования	33 000 000	22 500 000	68,2	-
И. Резервные				
Фонды СНК СССР и союзных республик	1 962 500 000	509 793 766	26,0	0,8
К. Прочие фонды	225 936 000	282 673 550	125,1	0,4
Ссуда Сельскохозяйственному банку на производственное кредитование колхозов	95 000 000	132 229 868	139,2	0,2
Возврат государственных доходов прошлых лет	-	187 974 714	-	0,3
Выплата уценок при переоценке товаров на 1 октября 1935 г.	-	171 880 824	-	0,3
Увеличение кредитных ресурсов Государственного банка (за счет переоценок остатков сезонного сырья и товаров)	2 300 000 000	1 695 300 000	73,7	2,6
Всего государственных расходов	65 400 551 000	66 391 102 047	101,5	100,0
Превышение доходов над расходами	500 000 000	1 036 996 041	218,5	-
Баланс	65 900 551 000	67 428 098 088	-	-
Источник: Из объяснительной записки к отчету Наркомфина СССР об исполнении госбюджета за 1935 год. Режим доступа: http://istmat.info/node/39612				

Основа бездефицитного бюджета – доходы от госпредприятий. Государственный бюджет СССР на всех этапах развития страны успешно решал стоявшие перед ним задачи, обеспечивая развитие народного хозяйства, культуры и нужды обороны страны. Доходы от государственных и кооперативных предприятий и организаций составляли основную часть всех доходов бюджета. Доходы бюджета за счет населения составляли относительно небольшую часть: 0,2% – подоходный налог с физических лиц и 1,1% – сельскохозяйственный налог с колхозников и единоличных крестьянских хозяйств. Государственный бюджет СССР был прочным, устойчивым и бездефицитным.

Объем государственных капитальных вложений в народное хозяйство в сопоставимых ценах составлял: в 1929–1932 гг. – 68 миллиардов рублей; в 1933–1937 гг. – 158 миллиардов; в 1946–1954 гг. – более 900 миллиардов рублей. За счёт капитальных вложений было построено и введено в действие крупных промышленных предприятий: в годы первой пятилетки – свыше 1 500; в годы второй пятилетки – 4 500; за три с половиной года третьей пятилетки – около 3 тысяч. За 1946–1954 гг. восстановлено и вновь построено более 8 тысяч государственных промышленных предприятий³⁵. Кроме промышленных и сельскохозяйственных предприятий созданы многие тысячи учреждений культурно-бытового назначения. Рост народного потребления сопровождался улучшением его структуры: доля высококачественных товаров и продуктов в фондах народного потребления неуклонно повышалась. С 1947 по 1954 г. продажа населению белого хлеба увеличилась более чем в 7 раз, мясных продуктов – более чем в 2,5 раза, масла животного и растительного – более чем в 2 раза, сахара почти в 6 раз, фруктов – более чем в 3,5 раза. В 1940 г. промышленные товары занимали в товарообороте страны 36,9%, в 1954 г. – 45,2%. С 1926 по 1939 г. среднегодовой чистый прирост населения в СССР составлял около 2 миллионов человек, или 1,23%. За тот же период среднегодовой чистый прирост населения составлял: во Франции – 0,08%, в Германии – 0,62, в Англии – 0,36, в США – 0,67%. В 1954 г. смертность в СССР снизилась по сравнению с 1927 г. более чем в 2 раза, а по сравнению с 1913 г. – в 3 с лишним раза. Смертность в СССР была ниже, чем в США, Англии и Франции³⁶.

Вскоре после Великой Октябрьской социалистической революции, в 1917 г., была введена государственная монополия в сфере внешней торговли (Декрет Совнаркома РСФСР от 22 апреля 1918 г.). Государство стало единственным участником торгово-экономических отношений, где были определены две основные ее функции. Защитная функция – защита народного хозяйства СССР от стихии мирового рынка, от экономической экспансии монополий и от экономических диверсий со стороны империалистических государств. За период существования в СССР защитных действий от влияния внешнего рынка в мире не раз происходили экономические кризисы, но ни один из них не сумел оказать негативного влияния на развитие советской экономики. Созидательная функция –

³⁵ Политическая экономия: учебник. 2-е изд., доп. М.: Политиздат, 1955.

³⁶ Там же.

подчинение внешней торговли решению задач социалистического строительства и эффективному выполнению планов развития народного хозяйства СССР. Механизм государственной монополии внешней торговли стал важным инструментом международной социалистической интеграции. Для ведения государственной внешней торговли были соблюдены ряд условий:

- политическая власть находилась в руках сил, которые были действительно ориентированы на создание сильного и независимого государства;

- наличие монополии государства на валютные операции. Суть ее заключается в том, что в руках государства сосредотачиваются вся валюта и приравненные к ней ценности (прежде всего золото); государство осуществляет все международные расчеты. Государственное валютное регулирование выполняет важную функцию – обеспечивает наиболее эффективное использование валютных ресурсов СССР в целях выполнения планов развития народного хозяйства.

В 1962 г. А.Н. Косыгин, тогда первый заместитель Председателя Совета Министров, дал задание академику В.М. Глушкову разработать автоматизированную систему управления экономикой (ОГАС). Создание такой сети позволило бы собирать и оптимальным образом использовать экономическую, научно-техническую и другую информацию, а также обмениваться ею в интересах потребителей (что очень важно в наше время перехода к информационному обществу). То есть проект ОГАС создавался для того, чтобы собирать и обобщать экономическую информацию, а также рассчитывать оптимальные решения экономических задач. Сторонники данной концепции большие надежды возлагали на развитие ЭВМ, создание и внедрение в практику работы автоматизированной системы плановых расчетов (АСПР), отраслевых (ОАСУ) и территориальных систем управления (АСУ). Задача автоматизированной системы управления предприятием состояла в том, чтобы вооружить человека необходимой информацией для принятия решений на основе экономико-математического моделирования. Разработанные к тому времени математические модели и методы решения этих задач позволяли эффективно реализовывать народнохозяйственные планы развития общества. Под оптимизацией плана понимается нахождение такого решения, которое бы обеспечило достижение поставленных целей при минимальных затратах ресурсов или достижение максимальных результатов при имеющихся ограниченных ресурсах. В частности, К. Маркс отмечал, что там,

где производство находится под действенным контролем общества, общество создает связь между количеством общественного рабочего времени, затрачиваемого на производство определенного предмета, и размерами общественной потребности, подлежащей удовлетворению при помощи этого предмета. Однако эта концепция не получила приоритета в развитии экономической теории в силу противостояния между различными группами ученых-экономистов и не нашла должной поддержки в Совете Министров СССР. Противники создания ОГАС считали, что нельзя заменить «общественное сознание» искусственным интеллектом. Кибернетику признали буржуазной наукой. Тем самым было заторможено развитие «информационного общества», страна была лишена возможности совершенствовать производительные силы на новой основе.

5.3. Ошибки государственного руководства, приведшие к реставрации капитализма

Вместо осмысленной экономической политики, проводившейся в предшествующие годы, были приняты ошибочные решения по реформированию экономики, приведшие к реставрации капитализма. В период руководства Н.С. Хрущева произошел отказ от отраслевой системы управления народным хозяйством. Переход к территориальной системе управления экономикой путем создания совнархозов привел к дезорганизации производства в стране. В 1965 г. сентябрьский Пленум ЦК КПСС, заслушав доклад Председателя Совета Министров СССР А.Н. Косыгина об улучшении управления промышленностью, о совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства, взял курс на экономическую реформу. Она представляла собой комплекс мероприятий, в соответствии с которым восстанавливались система отраслевого управления промышленностью, министерства и ведомства и ликвидировались органы территориального хозяйственного управления и планирования (совнархозы). Предприятия становились основной хозяйственной единицей. Сокращалось количество директивных плановых показателей для субъектов хозяйствования – с 30 до 7. Директивно утверждались следующие показатели:

- общего объема продукции в действующих оптовых ценах;
- производства важнейших видов продукции в натуральном измерении;
- общего фонда заработной платы;

– общей суммы прибыли и рентабельности, выраженной как отношение прибыли к сумме основных фондов и нормируемых оборотных средств;

– платежей в бюджет и ассигнований из бюджета;

– общего объема капитальных вложений;

– внедрения новой техники; объема поставок сырья, материалов и оборудования.

Существенно расширилась хозяйственная самостоятельность предприятий. Им было разрешено:

– определять детальную номенклатуру и ассортимент продукции;

– за счет собственных средств осуществлять инвестиции в производство, устанавливать долговременные договорные связи с поставщиками и потребителями;

– определять численность персонала, размеры его материального поощрения.

За невыполнение договорных обязательств предприятия подвергались финансовым санкциям, усиливалось значение хозяйственного арбитража.

Основное значение в рассматриваемой экономической реформе придавалось показателям прибыли и рентабельности. Фактически это означало «вживание» в плановую экономику закона накопления прибыли, являющегося основным экономическим законом капиталистического способа производства.

За счет прибыли предприятия получили возможность формировать фонды развития производства, материального поощрения, социально-культурного назначения, жилищного строительства и др. Эти фонды предприятия могли использовать по своему усмотрению.

Изменялась ценовая политика. Оптовая цена реализации должна была обеспечивать предприятию заданную рентабельность производства. Но при этом вводились нормативы длительного действия – нормы плановой себестоимости продукции, не подлежащие пересмотру в течение определенного периода.

В сельском хозяйстве в 1,5–2 раза повышались закупочные цены, вводилась льготная оплата сверхпланового урожая, снижались цены на запчасти и технику, уменьшались ставки подоходного налога на крестьян.

Реформа вводилась в действие рядом постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР, распространявших ее положения на отрасли и сферы народного хозяйства. Ее ключевым звеном было предоставление

относительной самостоятельности предприятиям во всех отраслях промышленности и сельского хозяйства.

В результате принятых мер положение предприятий на рынке изменилось. Расширились их права использовать «чужую» собственность в своих интересах. В то же время предприятия были лишены права решать судьбу собственности и поступать с ней по своему усмотрению, так как это правомочие государство оставило за собой. Но в этих условиях материальное благополучие работников предприятий стало больше зависеть от их экономических интересов.

Система экономического стимулирования предприятий предполагала усиление роли прибыли в народном хозяйстве. Считалось, что в росте прибыли и рентабельности находит обобщенное выражение эффективность работы предприятия, отрасли и всего народного хозяйства. Прибыль является не только источником хозрасчетного дохода предприятия, но и бюджета государства. Чем больше масса прибыли, тем больше средств отчисляет хозяйство в фонды накопления и потребления предприятия, тем больше средств поступает в бюджет государства. В свою очередь, от размера этих отчислений зависит и величина общественных фондов потребления, а соответственно, и общий уровень жизни населения.

О перекосах в «погоне» за прибылью. Прибыль от реализации продукции представляет собой разницу между денежной выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции. На величину денежной выручки влияют следующие факторы: объем сверхплановой продажи продукции, каналы ее реализации, сроки реализации, ее качество. Полная себестоимость продукции состоит из сумм производственных затрат и расходов на реализацию. На величину себестоимости оказывают влияние также ряд факторов организационно-управленческого, технологического, технического характера. По итогам работы за год балансовая прибыль распределялась следующим образом: фонд материального поощрения – 15%, но не более 12% планового фонда заработной платы; фонд премирования – 2,5%; фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства – 10%; страховой фонд – 20%; остаток прибыли – 42,5%.

Считали, что предоставление самостоятельности предприятиям укрепит хозяйственный расчет. В росте прибыли и рентабельности видели обобщенное выражение эффективности работы предприятия, отрасли и всего народного хозяйства. При этом свободный остаток прибыли использовался на погашение кредитов по внедрению новой техники, ка-

питаловложения по централизованному плану, пополнение недостатка оборотных средств, затраты на формирование основного стада, покрытие убытков жилищно-коммунального хозяйства, премирование по итогам Всесоюзного социалистического соревнования, содержание объектов профсоюзной организации. Расширение хозяйственной самостоятельности заключалось также в сокращении числа плановых показателей, доводимых вышестоящими органами управления.

Для совхозов планировались следующие показатели:

- объем реализации государству важнейших видов продукции в натуральном выражении; ассигнования из бюджета и лимиты на капитальное строительство;
- общая сумма прибыли; плата в бюджет за основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения;
- общий фонд заработной платы персонала работников; объем поставки тракторов, автомобилей, сельскохозяйственной техники;
- объем поставки горюче-смазочных материалов, удобрений и других видов материально-технических ресурсов. При этом общая сумма плановой прибыли, себестоимость продукции, численность работников, объемы капитальных вложений за счет фондов хозяйства устанавливались совхозами самостоятельно, однако эти показатели утверждались вышестоящими органами управления.

После 1966 года, в результате экономической реформы, цены неоднократно пересматривались в плановом порядке, и в основном в сторону их увеличения. К 1975 году по сравнению с 1940 годом оптовые цены промышленности повысились на 32%, в том числе в отрасли тяжелой промышленности – на 8%, легкой – на 93% и пищевой – на 48%. Оживление товарно-денежных отношений в 1965–1975 гг. привело к скрытой инфляции. Налицо была и другая тенденция: рост производительности живого труда сопровождался опережающим ростом себестоимости продукции, ростом цен. Вместо того чтобы разобраться в сущности происшедших событий, ответственные работники в ЦК КПСС и в правительстве СССР всячески скрывали эти факты. Цензура не позволяла публиковать в открытой печати данные статистической отчетности, противоречившие строгим идеологическим постулатам.

Отсутствовали система повышения качества и гарантированный сбыт продукции. Почему это имело место? У каждого предприятия независимо от форм собственности есть два пути получения дополнительного дохода – или за счет снижения себестоимости продукции, или за

счет повышения цен на выпускаемую продукцию. Поскольку конкуренция отсутствовала, а рынок сбыта продукции твердо гарантировался государством в виде плановых поставок, то, как правило, для получения дополнительного дохода предприятиями выбирался второй, более легкий путь. Каждый товаропроизводитель, любым способом, старался навязать свои цены потребителю. Тем более что существовавшая система ценообразования позволяла поднимать цены на продукцию в ущерб экономическим интересам потребителя этой продукции. В основном всех товаропроизводителей интересовало не качество продукции, не улучшение ее потребительских свойств, а объем её реализации, заложенный в плане предприятия, его выполнение и перевыполнение. Нерациональное использование ресурсов – основная примета этого времени. Бесхозяйственность, безответственность формировались не морально-этическими принципами, а самой существовавшей «затратной» экономической системой.

Методы управления перестали стимулировать рост производительности труда. Правда, были попытки изменить такое положение. В 70-е годы на Щекинском химическом комбинате работали по принципу «меньшим числом рабочих больше продукции». Расширение зон обслуживания в технологических процессах при более интенсивном труде способствовало сокращению численности рабочих, повышению эффективности отдачи от живого труда и снижению зарплатоемкости продукции. Широкое начинание это движение получило и в сельском хозяйстве. Однако подобная практика пришла в противоречие с существовавшими тогда министерскими инструкциями по формированию фонда оплаты труда предприятия. В конечном итоге фонд оплаты труда работников предприятий по этому методу урезался, а рабочие лишались стимула к более интенсивному труду.

Именно в конце 60-х годов наметилась тенденция к снижению эффективности использования затрат живого и овеществленного труда, так как методы управления народным хозяйством не стимулировали рост производительности общественного труда. Руководство страны искало пути выхода из складывавшейся в народном хозяйстве сложной экономической ситуации, но действовало неумело, боясь радикальных перемен.

Начало рыночной стихии. В период 1987–1990 годов взятый курс на экономические реформы получил дальнейшее продолжение. Основная идея этого периода состояла в отказе от жесткого директивного планирования в экономике и переходе к системе государственного заказа, а

в основу ценообразования при этом был положен механизм договорных цен, который спровоцировал разгул рыночной стихии. В итоге потребительная стоимость превратилась в товар, приносящий агентам рынка сверхприбыли за счет потребителей услуг и товаров. Нарушился эквивалентный обмен товарами и услугами, а диспаритет цен стал бичом российской экономики.

По существу план стал не руководством к действию, а прогнозом экономического развития страны. Основные, принципиальные положения экономической реформы были юридически закреплены в Законе СССР о государственном предприятии.

В соответствии с законом были введены две формы хозяйственного расчета. Первая основана на распределении прибыли по нормативам и в сущности ничем не отличалась от ранее применявшейся формы хозяйственного расчета. Из прибыли производятся расчеты с бюджетом и вышестоящим органом, выплачиваются проценты за кредит. Прибыль, образовавшаяся после этих расчетов, остается в распоряжении трудового коллектива и идет на формирование по нормативам фондов экономического стимулирования.

Фонд заработной платы образуется по нормативам чистой продукции или другим измерителям продукции, а по существу – из двух частей: фонда заработной платы и фонда материального поощрения.

Сельскохозяйственные предприятия с разрешения вышестоящей организации могли использовать один из вариантов образования фонда заработной платы:

1. По уровневому нормативу, то есть по нормативу заработной платы на единицу продукции (работ, услуг, доходов) в натуральном выражении или на рубль объема продукции (работ, услуг, доходов). При этом фонд заработной платы рассчитывается как произведение норматива и объема продукции (работ, услуг, доходов).

2. По приростному нормативу, то есть по нормативу за каждый процент прироста объема продукции (работ, услуг, доходов). В этом случае фонд заработной платы формируется из суммы базового фонда заработной платы и суммы увеличения (уменьшения) этого фонда, исчисленного по нормативам.

Вторая форма хозяйственного расчета предусматривала нормативное распределение дохода, полученного после возмещения из выручки материальных затрат. Это валовой доход или реализованная чистая продукция. За счет валового дохода выполнялись обязательства перед

бюджетом, банками и вышестоящим хозяйственным органом. Оставшаяся часть валового дохода образует хозрасчетный доход коллектива. Он поступал в распоряжение коллектива, использовался по его усмотрению и изъятию не подлежал. Фонд заработной платы формировался по остаточному принципу: из общего дохода предприятия вычиталась плата за производственные фонды, трудовые ресурсы и проценты за краткосрочный кредит; из оставшейся суммы производились отчисления в государственный и местный бюджеты и министерству, после чего оставался хозрасчетный доход. Для формирования фондов предприятия использовался хозрасчетный доход, уменьшенный на величину премий по Всесоюзному социалистическому соревнованию, с учетом сальдо вне-реализационных доходов и расходов. Часть хозрасчетного дохода после отчислений из него в фонд развития производства, науки и техники и в фонд социального развития представляет единый фонд оплаты труда. Нормативное распределение как прибыли в первой модели хозрасчета, так и валового дохода во второй модели исключило жесткое и однозначное фиксирование абсолютных сумм отчислений в те или иные фонды и позволило использовать эти средства на выплату заработной платы.

Потеря государством контролирующих функций на фоне роста дефицита и инфляции. Государство по существу лишилось права контролировать как фонд заработной платы, так и другие фонды. Это способствовало:

- во-первых, снижению отчислений в бюджет СССР от прибыли на 10 %, хотя наблюдался значительный рост прибыли предприятий и организаций – с 200,6 млрд. руб. в 1986 г. до 282,3 млрд. руб. в 1990 г., или в 1,4 раза, а отчисления от прибыли в фонды экономического стимулирования предприятий увеличились с 17 до 39%;
- во-вторых, увеличилась среднемесячная заработная плата в народном хозяйстве – со 195,6 руб. до 274,6 руб., или в 1,4 раза;
- в-третьих, вклады населения возросли с 242,8 млрд. руб. в 1986 году до 381,4 млрд. руб. в 1990 году.

В период с 1987 по 1990 г. среднемесячная заработная плата на одного работника увеличилась:

- в промышленности с 221,9 руб. до 296,2 руб. (1,3 раза);
- в сельском хозяйстве со 198,3 руб. до 276,2 руб. (1,4 раза);
- в строительстве с 257,2 руб. до 351,4 руб. (в 1,4 раза);
- на транспорте с 239,4 руб. до 314,2 руб. (в 1,3 раза); связи со 175,1 до 239,8 руб. (в 1,4 раза);

– в торговле и общественном питании, материально-техническом снабжении, сбыте и заготовках со 155,7 руб. до 237,5 руб. (в 1,5 раза)³⁷.

Произошло некоторое выравнивание уровня заработной платы по отраслям народного хозяйства. Так, среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве поднялась со 149,2 руб. в 1980 г. до 276,2 руб. в 1990 г. и достигла среднего уровня заработной платы в целом по народному хозяйству. Также надо отметить, что заработная плата в строительстве, в сфере транспорта росла более высокими темпами, чем в целом по народному хозяйству. Однако более высокий уровень оплаты труда не подкреплялся ростом производительности труда, снижением себестоимости, улучшением качества продукции и, что не менее важно, существенным ростом объема товаров народного потребления. Все это в конечном привело к разбалансированности народного хозяйства, вызвало несоответствия между спросом и предложением, сопровождалось дефицитом и ростом темпов инфляции.

Согласно данным межотраслевого баланса производства и распределения продукции в народном хозяйстве СССР в 1989 году:

- валовой общественный продукт составил 1737,1 млрд. руб.;
- конечный продукт – 751,4 млрд. руб.;
- национальный доход – 616,4 млрд. руб.;
- фонд возмещения – 1120,7 млрд. рублей³⁸.

Согласно этим данным, в структуре валового общественного продукта стоимость потребленных средств производства (С) была равна 64,5%, необходимого продукта (V) – 19,2%, прибавочного продукта (M) – 16,3%. В целом по народному хозяйству в конечном продукте, равном 751,4 млрд. руб., национальный доход составлял 616,4 млрд. рублей, а амортизация и недоамортизированная стоимость – 135,0 млрд. руб., соответственно 82 и 18%. Однако, при углубленном анализе, эти пропорции не были благоприятными. Анализ по отдельным отраслям промышленности свидетельствует о том, что конечный продукт отраслей в стоимостном выражении не совпадал с соответствующей суммой амортизации и чистой продукции. Так, в пищевой отрасли конечный продукт был численно равен 158,9 млрд. руб. Чистая продукция отрасли имела отрицательное значение – 13,09 млрд. руб., но в то же время оплата труда составляла 9,01 млрд. руб., прибавочный продукт – минус 22,1 млрд. руб.

³⁷ Народное хозяйство СССР в 1990 году: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1991.

³⁸ Там же.

Производитель продукции, по существу, стал диктовать условия потребителю путем взвинчивания цен на свою продукцию. Результатом стало разрушение рынка, разрыв интеграционных связей, обособление товаропроизводителей и падение эффективности работы всего народного хозяйства.

Сползание к монополизированной экономике. Вместе с тем структура доходов бюджета СССР показывает, что доля прибыли в бюджете страны имела тенденцию к снижению в период с 1928 до 1960 г. и увеличению в последующем периоде к 1991 г., что говорит о постепенном, но уверенном перестраивании экономики страны на капиталистические рельсы хозяйствования (табл. 5.3.1).

Таблица 5.3.1. Структура доходов и расходов государственного бюджета СССР

Показатели	1928/29 г.	1940 г.	1946 г.	1960 г.	1965 г.	1970 г.	1980 г.	1990 г.
Доходы, всего	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе: налог с оборота	35,6	58,7	58,7	47,0	40,0	31,5	31,1	25,7
отчисления от прибыли	15,3	12,1	5,1	24,2	33,7	34,6	29,7	24,7
подоходный налог с колхозов	–	0,4	0,5	1,6	0,7	0,4	0,3	0,4
подоходный налог с кооперации и общественных организаций	1,8	1,0	0,3	0,8	0,4	0,4	0,3	0,9
государственные займы, из них:	8,2	6,4	7,5	1,2	0,2
займы, реализуемые среди населения	3,0	5,1	6,5	0,1	0,2	0,3	0,2	1,6
государственные налоги с населения	10,3	5,2	6,9	7,3	7,9	8,1	8,1	10,2
из общей суммы доходов поступило от государственных и кооперативных предприятий и организаций	81,6	88,8	84,5	91,0	91,0	91,2	92,9	88,7
Расходы, всего	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе: на народное хозяйство	43,4	33,5	34,5	46,7	43,0	48,2	54,7	38,5
на социально-культурные мероприятия	29,9	23,5	26,0	34,0	39,0	36,2	33,5	33,1
из них на просвещение	12,7	12,9	12,3	14,1	17,9	16,0	13,6	11,7
здравоохранение и физ. культуру	3,7	5,2	5,4	6,6	6,7	6,1	5,0	5,6
социальное обеспечение	3,2	1,8	5,70	8,9	9,4	8,2	8,1	10,0
государственное социальное страхование	10,3	2,9	2,4	3,8	4,2	4,7	5,4	5,7

Окончание таблицы 5.3.1

Показатели	1928/29 г.	1940 г.	1946 г.	1960 г.	1965 г.	1970 г.	1980 г.	1990 г.
государственные пособия многодетным и одиноким матерям	–	0,7	1,2	0,7	0,4	0,3	0,1	0,2
на оборону	10,0	32,6	23,9	12,7	13,2	11,5	5,8	13,5
на управление	5,9	3,9	3,8	1,5	1,3	1,1	0,9	1,0
выплаты и расходы по государственным займам	3,6	1,6	1,7	1,0	0,1

Источники: Страна Советов за 50 лет: сб. стат. мат. М.: Статистика, 1967. С. 41; Народное хозяйство СССР за 70 лет. М.: Финансы и статистика, 1987. С. 630, 631; Народное хозяйство в 1990 году: стат. ежегодник. М.: Госкомстат СССР, 1991. С. 15, 16.

В системе отраслевой экономики, что характерно именно для монополизированной экономики, цена является не продуктом конкурентной экономики, так как отсутствует межотраслевая конкуренция, а продуктом деятельности монополистического капитала. Сфера действия закона стоимости ограничена и распространяется лишь на те отрасли народного хозяйства, где существует конкурентная среда, то есть внутриотраслевая конкуренция

5.4. Государственный переворот. Установление в России экономической и политической диктатуры буржуазии

К началу 90-х годов теневой капитал, процветание которого обеспечило реформирование экономики, превратился в активную политическую силу. 1993 год стал кульминационным в части прихода политических сил чуждых идеям социализма. В результате Октябрьского переворота 1993 года Советская власть была уничтожена и установлена диктатура буржуазии. Реформирование в России в последующие годы сопровождалось резким спадом производства, обнищанием подавляющей части ее граждан и их экономическим неравенством. В ходе либеральных экономических реформ 1992–2000 гг. произошла реставрация капиталистических производственных отношений. Социалистическая система хозяйствования уступила место капитализму. Это, в свою очередь, потребовало изменения всего законодательства. В этот период времени была принята новая Конституция и Гражданский кодекс Российской Федерации. Хозяйствующие субъекты в экономической жизни получили новое толкование. Для юридического лица были закреплены признаки соответствующей конструк-

ции. Решающий признак из них – имущественная обособленность. Это означает, что юридическое лицо имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество. Данная норма предполагает, что имущество юридического лица обособляется от имущества его учредителей, а если речь идет об организации, построенной на началах членства, в соответствии с принципами кооперации, – от имущества её членов. Далее юридическое лицо отвечает по своим обязательствам этим имуществом и выступает самостоятельно в гражданском обороте от своего имени. В соответствии с этим юридическое лицо может от своего имени осуществлять хозяйственную деятельность, нести обязательства, быть истцом и ответчиком перед судом. Таким образом, все вопросы, касающиеся хозяйственной деятельности, государство перекладывает на соответствующие хозяйствующие субъекты, а решение возникающих спорных вопросов – на судебную власть. Учредители юридического лица сами определяют размер уставного или складочного капитала и к моменту регистрации новой организации обязаны внести, как правило, 50 % от его размера. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, колхозов, государственных и муниципальных унитарных предприятий. Основная цель коммерческой организации – это получение максимума прибыли.

Приватизация «по-русски». Класс собственников в России формировался через механизм приватизации путем выкупа, акционирования, продажи на аукционах, проведения коммерческого и инвестиционного конкурсов, продажи имущества ликвидируемых и незавершенных строительством объектов. По мере развития процесса приватизации существенно менялся состав приватизированных предприятий. Для 1992, 1993 и начала 1994 годов характерна массовая приватизация предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения, на долю которых приходится половина всех приватизированных предприятий. Со второй половины 1994 г. начался второй, денежный этап приватизации. Основная особенность 1995 года – более широкое вовлечение в сферу приватизации промышленного потенциала предприятий тяжелой промышленности, топливно-энергетического комплекса, транспорта, связи.

В эти годы в России было приватизировано 122 тысячи предприятий. Из 500 крупнейших предприятий приватизировано: в металлургии – 77; в

машиностроении – 85; в нефтехимической отрасли – 66; в химической – 65. Реальная стоимость этих объектов минимум 200 млрд. долларов. Однако фактически они были проданы за 7,2 млрд. долларов США иностранным компаниям и их структурам. Объекты приватизации достались во владение: 5% – физическим лицам, 25 % – потенциальным инвесторам, остальное – фирмам, представлявшим спекулятивные интересы³⁹. Разгосударствление и приватизация закрепили режим частнокапиталистической системы хозяйствования. Процесс либерализации способствовал переходу к свободному ценообразованию, что привело к росту цен в экономике и вызвало в конечном итоге галопирующую инфляцию.

Инфляция в экономике способствовала перераспределению доходов населения в пользу «новых русских», быстрому накоплению у них капитала. Не случайно в новой России в этом плане поставлен рекорд. За исторически короткое время – 4-5 лет – благодаря политике государства был создан класс капиталистов. К концу 90-х годов в России, по разным данным, 10–15 человек имели состояние, превышающее один миллиард долларов США; состояние более 500 человек составляло свыше 100 миллионов долларов. За годы экономической реформы произошло размывание среднего слоя населения, имевшего прежде сравнительно высокий уровень жизни, обеспечивавший стабильность и развитие общества. Но самым негативным в общественном развитии страны стала потеря промышленного потенциала и падение производительности труда.

Медленно, но верно страна погружалась в статус промышленно слабо развитой державы. Обозначено место России – сырьевой придаток развитых стран. Её деиндустриализация выразилась не только в утере промышленного потенциала, но и в отставании в научно-техническом отношении от промышленно развитых стран. Сформировавшийся хозяйственный механизм способствовал монополизации капитала, обеспечил разрушение существовавшей системы ценообразования. Между отраслями народного хозяйства нарушился окончательно эквивалентный обмен продукцией. В этих условиях цены не учитывают реальные издержки товаропроизводителя на производство продукции, существует диспаритет цен, с присущим ему значительным отклонением цены продукции от ее реальной стоимости, что и обеспечило окончательно разрушение социалистического рынка.

³⁹ Морозов В. Первый ежегодный отчет России. М., 1995.

Итак, как показала практика экономического строительства в СССР в 30-50-е гг. прошлого столетия, изменить экономический базис общества и построить новое социально ориентированное общество – это не только мечта, но и реальность. Требовалось закрепить практику социалистического строительства в теоретическом плане. В конце 40-х – начале 50-х годов в СССР развернулась широкая дискуссия по политической экономии социализма. Большинство участников дискуссии сошлись на том, что экономические законы социализма представляют собой результат развития материальной жизни общества, а не произвольный продукт сознания и воли людей. Государство не может создавать экономические законы. Политика государства должна исходить из законов развития общества. В то же время экономические законы социализма действуют не стихийно, не как слепая сила, а как познанная необходимость. Они опосредуются только через созидательную деятельность трудящихся масс, планомерно организуемую государством. Организующая и направляющая роль советского государства в развитии экономики вытекала из характера социалистических производственных отношений. Подводя итоги этой дискуссии, в работе «Экономические проблемы социализма» И.В. Сталин отметил: «Если нет ... условий ..., превращающих товарное производство в капиталистическое производство, если средства производства составляют уже не частную, а социалистическую собственность, если системы наемного труда не существует и рабочая сила не является больше товаром, если система эксплуатации давно уже ликвидирована, – как быть тогда: можно ли считать, что товарное производство все же приведет к капитализму? Нет, нельзя считать. А ведь наше общество является именно таким обществом, где частная собственность на средства производства, система наемного труда, система эксплуатации давно уже не существует... Наше товарное производство представляет собой не обычное товарное производство, а товарное производство особого рода, товарное производство без капиталистов, которое имеет дело в основном с товарами объединенных социалистических производителей (государство, колхозы, кооперация), сфера действия которого ограничена предметами личного потребления, которое, очевидно, никак не может развиваться в капиталистическое производство и которому суждено обслуживать совместно с его «денежным сектором» дело развития и укрепления социалистического производства»⁴⁰.

⁴⁰ Сталин И.В. Экономические проблемы социализма в СССР. М.: Госполитиздат, 1953.

В этот период были сформулированы основные постулаты политической экономии социализма, суть которых сводилась к следующему:

1. Целью и конечным результатом функционирования экономики является максимально полное удовлетворение потребностей всех членов общества в жизненно необходимых товарах и услугах, что отражено в основном экономическом законе социализма: «обеспечение полного благосостояния и свободного всестороннего развития всех членов общества путем непрерывного роста и совершенствования общественного производства».

2. Характер производственных отношений определяется господством общественной, прежде всего общенародной, собственности на средства производства. Средства производства, природные ресурсы находятся в государственной собственности, частная собственность на указанные факторы производства не допускается. Средства производства, земля и другие природные ресурсы не являются товаром.

3. На этапе переходного периода от капитализма к социализму в условиях многоукладности экономики помимо государственного сектора существует сектор, базирующийся на кооперативной форме собственности (колхозы, артели, предприятия потребкооперации) для удовлетворения общественных потребностей и находящийся под жестким контролем государства.

4. С целью получения максимального эффекта от производственной деятельности осуществляется жесткое директивное планирование и централизованное управление народным хозяйством, где ключевыми являются натуральные (физические) показатели, стоимостные показатели выполняют только учетную функцию. Плановость и пропорциональность выступают в качестве всеобщей экономической формы организации народного хозяйства в виде краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного планирования. Распределение ресурсов для предприятий осуществляется в централизованном порядке на основе планов, которые, в свою очередь, формируются на основе нормативов.

5. Источником создаваемого общественного богатства выступает труд. Государство последовательно осуществляет принцип распределения материальных благ «от каждого – по способности, каждому – по труду», обеспечивающий заинтересованность членов общества в результатах своего труда. Творческая активность участников общественного производства находит свое отражение в социалистическом соревновании.

6. При рациональном планировании, управлении и организации производства происходит последовательное повышение производительности живого труда, снижение издержек производства, себестоимости продукции, оптовых и розничных цен и повышение ее качества.

7. Установлена государственная монополия внешней торговли и государственная валютная монополия. Взят курс на экономическое развитие с опорой на внутренние ресурсы и возможности. При этом курсе внешнеэкономическим отношениям отводится подчиненная роль.

8. В экономике функционирует денежная система, суть которой сводится к тому, что для обслуживания населения (реализация продуктов конечного назначения) используется наличный рубль, а для административно-планового распределения промежуточной продукции используются безналичные рубли. Последние не являются товаром, не обмениваются, как товары, а выполняют функции учетной единицы, необходимой для планирования производства и распределения.

Уничтожение Советской власти и реставрация капитализма в России стало во многом следствием отсутствия сознательности масс и их равнодушия к судьбе социалистического государства. **«Государство, бывшее веками органом угнетения и ограбления народа, оставило нам в наследство величайшую ненависть и недоверие масс ко всему государственному. Преодолеть это – очень трудная задача, подсиленная только Советской власти, но и от нее требующая продолжительного времени и громадной настойчивости. На вопросе об учете и контроле – этом коренном вопросе для социалистической революции на другой день после свержения буржуазии – такое “наследство” сказывается особенно остро. Пройдет неизбежно известное время, пока массы, впервые почувствовавшие себя свободными после свержения помещиков и буржуазии, поймут – не из книжек, а из собственного, советского, опыта – поймут и прочувствуют, что без всестороннего, государственного учета и контроля за производством и распределением продуктов власть трудящихся, свобода трудящихся удержаться не может, возврат под иго капитализма неизбежен»⁴¹.**

⁴¹ Ленин В.И. Очередные задачи Советской власти // ПСС. Т. 36. С. 184.

ГЛАВА 6

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БАЗИС СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ГОСУДАРСТВА

6.1. Закономерности формирования социально ориентированного государства. Плановость и пропорциональность развития экономики

Еще раз напомним, что согласно марксистской теории в основе рыночного хозяйства находится товар. Стоимость товара определяется общественно необходимыми затратами труда. Цена выполняет функцию учета и измерения затрат общественного труда. Общественно необходимые затраты труда складываются из расчёта всей массы произведенной продукции и с учетом полезности ее обществу. Причем производство потребительных стоимостей расширяется или уменьшается под воздействием постоянно меняющихся спроса и предложения на рынке. Если эта потребность сокращается, то производство продукции концентрируется на тех предприятиях, где выше производительность труда и ниже издержки производства на единицу продукции. И наоборот, если потребность в продукции увеличивается, то расширяется производство и на тех предприятиях (если мощность первых загружена не полностью), которые имеют более низкую производительность труда и более высокую себестоимость продукции. Однако в условиях рыночной конкуренции, борьбы за выживание у каждого предприятия есть только один путь – это повышение производительности труда и соответственно снижение себестоимости продукции. Конечно, значительное расширение потребности в продукции требует привлечения к производству и средних, и худших предприятий (в сельском хозяйстве – средних и худших по качеству участков земли ввиду ограниченности последней), имеющих более высо-

кие издержки на производство продукции. В этом случае происходит повышение себестоимости продукции и как следствие – повышение цены на этот вид продукции. Границы изменения цены на продукт в условиях капитализма определяет закон стоимости. В принципе, каждому нормально работающему предприятию цены не только возмещают затраты на производство продукции, но и дают прибыль. Поэтому задача каждого конкретного предприятия состоит в том, чтобы производить такую продукцию, на которую цена была бы экономически обоснованной. Цена должна быть выше себестоимости, но не выше стоимости. Если цена на продукт будет ниже себестоимости, то его производство станет убыточным и предприятию будет грозить процедура банкротства. Если же цена на продукт будет выше стоимости, то его производитель неизбежно потеряет рынок сбыта продукции. В этом случае потребитель ищет на рынке альтернативный продукт по более низкой цене, способно удовлетворить его потребности, или вынужден сам налаживать его производство.

Любое предприятие в рыночной системе хозяйствования должно: во-первых, найти себе соответствующую экономическую нишу, иначе говоря – свое место в системе общественного разделения труда; во-вторых, производить продукцию на уровне общественно необходимых затрат; в-третьих, реализовать свой продукт по экономически обоснованной цене.

Однако на ту же самую ситуацию можно посмотреть и несколько иначе. Как мы уже отметили, по К. Марксу, общественно необходимое время на производство товара определяется производительной силой труда, причем чем она выше, тем меньше общественно необходимое время на производство и меньше стоимость товара, соответственно и его цена, которая имеет тенденцию колебания относительно стоимости. И наоборот, с уменьшением производительной силы труда увеличиваются общественно необходимое время на производство товара, его стоимость и цена производства.

Таким образом, получается сложная картина жизни. Если для конкретного предприятия объективно складывается такая ситуация, в которой производительная сила труда выше, то здесь должны быть меньшие затраты общественно необходимого времени на производство этого товара, меньше его стоимость, а значит, и цена. И наоборот, если для предприятия объективно, в зависимости от обстоятельств, складывается ситуация, в которой производительная сила труда меньше, то затраты общественно необходимого времени будут выше, а значит, стоимость

и цена товара должны быть выше. Иначе какой смысл в функционировании такого предприятия, если оно, производя продукцию, попадает в ранг убыточных предприятий в силу экономически необоснованной цены?

Из этих рассуждений следует вывод: в рамках экономической системы необходимо применять такой механизм, который бы создавал равные возможности для функционирования предприятий с учетом производительной силы труда каждого из них. При этом цену следует рассматривать как любое значение из наблюдаемого множества значений величины стоимости (причем не обязательно среднее). **Цена и стоимость в таком случае совпадают, а цена выполняет в основном функцию учета затрат на производство продукта.**

Далее, в условиях общественной собственности на средства производства и распределения продукта по результатам труда, цена на продукт устанавливается субъективно. Она не является результатом процесса функционирования рыночного механизма капиталистического хозяйства. При социалистическом устройстве отсутствуют антагонистические противоречия между субъектами рынка (конкуренция).

Цена выполняет функцию распределения продукта. Так, например, в условиях функционирования экономической системы в СССР высокие цены на личные автомашины, алкогольные напитки позволяли государству перераспределять денежные средства некоторой части населения для поддержки определенного уровня цен на продукты питания и содержание социальной сферы. В частности, значительные суммы в виде дотаций выделялись сельским товаропроизводителям на выравнивание уровня хозяйствования. И это была совершенно обоснованная мера поддержки, поскольку условия хозяйствования предприятий резко отличались по территории страны и по факторам производства. Принципиальная роль товаропроизводителя в производстве при социализме заключается не в повышении цен на продукцию, а в снижении себестоимости этой продукции. Иначе говоря, **снижение издержек производства на единицу продукции или себестоимости единицы продукции следует рассматривать как тенденцию, как сущность рыночной системы хозяйствования.** И если эта тенденция при капитализме формируется в результате взаимодействия противоречивых объективно действующих факторов производства, то **в социально ориентированной рыночной экономике снижение себестоимости продукции становится нормой.**

Экономические интересы коллектива, его материальное благополучие, в том числе и его членов, необходимо строить на основе роста производительности труда, то есть снижения себестоимости производимой продукции путём рационального использования всех видов ресурсов. Чтобы обеспечить совместимость индивидуальных минимумов затрат, их следует привести к общему знаменателю, соответствующему уровню всего народного хозяйства. Такое развитие экономической системы, обеспечивающее наиболее рациональное использование ресурсов, возможно лишь на основе оптимального функционирования экономики, то есть на основе рационального распределения труда по всем сферам деятельности человека, что неоднократно подчеркивалось классиками политической экономии. В связи с изменением экономических интересов товаропроизводителей основная цель социально ориентированного производства состоит не в повышении цен, а в снижении себестоимости продукции. Постановка в таком ключе работы каждого предприятия приводит к тому, что для него теряет всякий смысл борьба за повышение цены. Цена играет роль экономического норматива, который соответствует общественно необходимым затратам живого и овеществленного труда на единицу продукции. Меняется в этом случае и роль денег как меры стоимости. В таком случае деньги – это не товар, а средство (символ) для учета количества и качества труда, затраченного на производство потребительных стоимостей, через механизм ценообразования, а также инструмент распределения материальных благ в соответствии с количеством и качеством затраченного отдельным индивидом труда. Рассмотрим вышесказанное, опираясь на математическую логику.

Цена на продукт Z_j^k включает издержки производства конкретного предприятия плюс чистый доход (прибыль):

$$Z_j^k = C_j^k + P_j^k,$$

где C_j^k – издержки производства на j -ый продукт в k -объекте;
 P_j^k – средняя прибыль в j -ом продукте определяется:

$$P_j^k = C_j^k + P^1,$$

где P^1 – уровень рентабельности.

В принципе, доля прибавочного продукта в структуре стоимости валового продукта, как и доля прибыли в товаре, может быть больше или меньше. Всё зависит от того, какую часть этого продукта общество пла-

нирует использовать на потребление или накопление. Последняя величина определяется нормой накопления:

$$m_H^1 = \frac{m_H}{НД} + 100\%$$

где m_H^1 – норма накопления, %;

m_H – часть национального дохода, идущая на накопление, руб.;

$НД$ – национальный доход, руб.

Соотношение между фондом потребления и накопления в данном объеме национального дохода должно удовлетворять растущие потребности членов общества в материальных и духовных благах и одновременно обеспечивать устойчивые темпы развития общественного производства. Если предприятиям будет обеспечен одинаковый уровень рентабельности производства товара, то им будет безразлично, что производить. В этом случае важно, чтобы эта продукция была востребована обществом.

Демократический централизм предполагает сочетание интересов экономического центра с оперативной-хозяйственной самостоятельностью производственных предприятий. В конечном итоге демократический централизм должен обеспечивать всемерный подъем творческой инициативы трудящихся, подчинить интересы отдельных товаропроизводителей общественным интересам через планомерную организацию производства.

Планомерность в развитии производства проявляется:

- во-первых, в вовлечении всех трудящихся в определенные отношения по поводу производства;
- во-вторых, в непосредственной общественной форме совокупного продукта, получаемого в результате совокупного общественного труда;
- в-третьих, в установлении и поддержании непосредственно обществом постоянной пропорциональности между массой и структурой обобществленного труда и его совокупного продукта, с одной стороны, массой и структурой общественных потребностей, с другой стороны.

Планомерность и пропорциональность в народном хозяйстве органически взаимосвязаны. Планомерность представляет собой экономическое отношение, в соответствии с которым сознательно организуются различные звенья кооперации труда с целью получения совокупного общественного продукта. Данное обстоятельство в свою очередь требует постоянной пропорциональности, сбалансированности главных экономических пропорций в общественном масштабе. Эти пропорции, весьма

многообразные, подразделяются на общеэкономические, межотраслевые, внутриотраслевые, внутрипроизводственные и территориальные.

В регулировании производства экономический центр (государство) может использовать всю систему экономических законов и соответствующую систему пропорций. Количество рабочего времени, выделяемого для производства тех или иных продуктов, общество устанавливает с учетом их воздействия на удовлетворение общественных потребностей. Именно с учетом этих потребностей целесообразно разрабатывать оптимальные пропорции развития производства. С точки зрения интересов развития всего общества важно из всех возможных вариантов реализовать тот, который наиболее полно удовлетворяет общественные потребности и учитывает наиболее рациональный вариант использования трудовых и материальных ресурсов.

Объективная необходимость планомерного пропорционального развития народного хозяйства требует соответствующего его прогнозирования и планирования. Уровень и масштабы планирования зависят от степени обобществления производства и сферы действия закона планомерного пропорционального развития народного хозяйства. Функцию центра, организующего планирование, выполняют государство, его планирующие и хозяйственные органы. Основными объектами планирования могут являться: объем и структура общественных потребностей, производство, распределение и потребление совокупного общественного продукта, темпы и пропорции расширенного воспроизводства. Планомерное регулирование производства достигается при помощи соответствующих научных методов анализа выполнения планов.

Для взаимного согласования, сбалансированности различных составных частей народнохозяйственного плана может применяться балансовый метод планирования, позволяющий непосредственно увязывать потребности в ресурсах с программами развития как отдельных предприятий отраслей промышленности, так и всего народного хозяйства. Уровень балансового планирования в большей степени зависит от качества технико-экономических нормативов, с помощью которых определяется потребность народного хозяйства в материальных, трудовых, финансовых и других ресурсах. В межотраслевом балансе в натуральном выражении отражаются пропорции между производством и потреблением каждого продукта в народном хозяйстве, а также содержатся данные о ресурсах по каждому виду продукции и об их распределении за календарный год. В строках «шахматной» таблицы баланса приведены

виды продукции (уголь, нефть, руда, и т.д.), а в столбцах – источники образования ресурсов этих продуктов и их распределение по назначению. К ресурсам отнесены: запас на начало года, производство в течение года, импорт, используемая часть запаса, прочие поступления. Далее приводятся показатели расходования ресурсов на производство продукции, пополнение основных и оборотных фондов, производственное потребление и экспорт. На основе этих данных по каждому продукту устанавливаются источники поступления и направления, по которым продукт распределяется. Подсчитывается, какие виды ресурсов, в каком количестве расходуются на производство каждого данного продукта. В межотраслевом балансе валового общественного продукта в стоимостном выражении приведена система данных об объемах производства, составе производственных затрат и распределении продукции в народном хозяйстве. Межотраслевые связи, представленные в межотраслевом балансе, выражены в виде экономико-математической модели. Ядром модели является матрица коэффициентов прямых затрат, элементы которой представляют собой нормы расхода продукции одних отраслей народного хозяйства на единицу продукции других отраслей. Если валовую продукцию отрасли поставщика обозначить X_i , валовую продукцию отрасли потребления – X_j ; а затраты продукции i -ой отрасли на производство продукции j -ой отрасли – X_{ij} , то коэффициент прямых затрат a_{ij} будет равен X_{ij} / X_j . Матрица $A = //a_{ij}//$, состоящая из этих коэффициентов, характеризует структуру межотраслевых связей в народном хозяйстве. С ее помощью может быть записано основное уравнение межотраслевого баланса – уравнение распределения продукции:

$$X = AX + Y,$$

где X – вектор валовой продукции отраслей народного хозяйства;
 Y – вектор конечного продукта в отраслевом разрезе.

Решение этого матричного уравнения относительно вектора выглядит так:

$$X = (E - A)^{-1} \times Y,$$

где E – единичная матрица;
 $(E - A)^{-1}$ – матрица обратная матрице $(E - A)$.

Элементы матрицы $(E - A)^{-1}$ являются коэффициентами полных затрат (v_{ij}) и показывают, какой прирост продукции i -ой отрасли необходим для увеличения конечной j -ой продукции отрасли на единицу

с учетом затрат во всем круге взаимосвязанных отраслей. При этом коэффициент полных затрат v_{ij} равен сумме коэффициентов прямых затрат a_{ij} и величине косвенных затрат $(\sum_{k=1}^m B_{ik} A_{kj})$, которая характеризует затраты i -го продукта, идущего на производство всех других продуктов, необходимых для получения единицы j -го продукта.

Различные виды балансов разрабатываются в отраслевом и территориальном разрезах. Их применение дает возможность получить сбалансированный пропорциональный план. Однако рассчитанный таким способом план не может соответствовать экстремальному значению критерия оптимальности. В данном случае минимизация затрат на производство продукта не гарантируется. Для этого разработаны методы оптимизации плановых решений, но они пока не нашли применения в практике хозяйствования в силу их невостребованности существующей экономической системой.

В условиях общественного разделения труда предприятия вступают в обмен продукцией между собой в технологической цепочке. Конечный продукт одного предприятия является промежуточным продуктом для другого. Процесс протекает объективно во времени и пространстве. Поэтому необходимо согласование взаимодействий между всеми локальными объектами в системе. Причем цель решения задачи не меняется, остается прежней – минимизация затрат на производство конечного продукта, но только уже в масштабе всей экономической системы.

Задача согласования связей между локальными объектами по выпуску и использованию продукции, имеющая тот же самый аналитический вид, заключается в том, чтобы так распределить ресурсы и установить задание по производству продукции, чтобы суммарное значение функционала по всем объектам достигло минимума. Однако для решения этой задачи мы не располагаем достаточно полной информацией о значениях параметров объекта планирования. Поэтому сначала целесообразно распределять ресурсы и объемы на производство продукции исходя из прошлого опыта. В процессе поиска оптимального плана для системы в целом значения целевых функций в ее отдельных объектах могут как увеличиваться, так и уменьшаться. Предполагается, что после получения оптимального плана по системе в целом цены на ресурсы и продукты будут изменены таким образом, чтобы план, оптимальный для системы в целом, был оптимальным и для каждого объекта.

Как известно, народное хозяйство представляет собой сложную трехуровневую иерархическую систему: предприятие – отрасль – народное

хозяйство. Вот почему первоначально рассматривается оптимальное функционирование каждого предприятия, затем отрасли, а в итоге – и всего народного хозяйства. Локальные объекты (предприятия), получив задание по производству продукции и лимит ресурсов, составляют оптимальные планы. При выполнении условий модели сумма локальных планов дает допустимый план глобальной задачи. Улучшение плана в соответствии с критерием оптимальности возможно за счет изменения заданий по производству продукции и лимиту ресурсов. Каждый элемент этой системы (предприятие) представляет собой математическое описание конкретной подсистемы (блока) народного хозяйства. Поэтому для получения оптимума по системе в целом следует использовать алгоритмы увязки планов отдельных подсистем блоков. Для решения блочных задач со сложной иерархической структурой предложены методы декомпозиционного планирования, разработанные Дж. Данцигом⁴², а также идеи Карнаи – Липтака по оптимизации планов в иерархической системе. Схема итеративного процесса поиска глобального оптимума основана на идее согласования плана локальных задач или последовательного перераспределения заданий по производству. В этом же направлении работали ряд отечественных ученых, в частности П. Пастернак⁴³, В. Узун⁴⁴.

Так, В. Узун предлагает два метода решения задач подобного рода методами линейного программирования. Согласно первому методу после получения оптимальных планов по блокам и допустимого плана по системе в целом для каждого блока определяется по p -му ограничению значение $\pm Q_p^k$ в пределах устойчивости Y_p^k . Каждому блоку соответствуют два ряда чисел:

$$-\Delta q_{pm}^k, -\Delta q_{pm-1}^k, \dots, -\Delta q_{p1}^k, +\Delta q_{p1}^k, +\Delta q_{p2}^k, \dots, +\Delta q_{pn}^k ;$$

$$y_{pm}^{-k}, y_{pm-1}^{-k}, \dots, y_{p1}^{-k}, y_{p1}^k, y_{p2}^k, \dots, +y_{pn}^k .$$

Поиск изменений Q_p^k и соответствующих изменений Y_p^k может осуществляться в пределах:

$$Y_{pm}^{-k} \geq \max_k Y_p^k ; Y_{pn}^k \leq \min_k Y_p^k .$$

⁴² Методы и практика определения эффективности капитальных вложений и новой техники / отв. ред. Т.С. Хачатуров. М.: Наука, 1973. 149 с.

⁴³ Пастернак П.П. Системное моделирование экономических процессов в АПК. М: Агропромиздат, 1985. 176 с.

⁴⁴ Узун В.Я. Целевые программы развития АПК. М.: Экономика, 1984.

Коэффициенты $+\Delta q_{pj}^k$ и $-\Delta q_{pj}^k$ имеют реальный экономический смысл. Это означает, что увеличение (уменьшение) объемов производства p -го продукта в k -ом объекте на одну единицу будет приводить к увеличению (уменьшению) значения критерия оптимальности на Y_{pj}^k единиц. В результате получается функция, отражающая зависимость между объемами производства p -го продукта и его оценками. Далее следует составить транспортную задачу, оптимизирующую размещение производства и грузопотоков p -го продукта в системе. Каждый блок в системе транспортной задачи выступает одновременно в качестве поставщика и потребителя. В роли поставщика он поставляет Δq_{p1}^k единиц продукта по Y_{p1}^k руб. за единицу, Δq_{p2}^k единиц продукта по Y_{p2}^k руб. и т.д. В роли потребителя он получает $(-\Delta q_{p1}^k)$ единиц продукта по Y_{p1}^{-k} руб., $(-\Delta q_{p2}^k)$ единиц продукта по Y_{p2}^{-k} руб. и т.д. Если известны транспортные затраты на перевозку p -го продукта из k -го блока во все остальные блоки, то они должны быть вычтены из Y_{pj}^k . Перевозки из k -го объекта в k -ый объект необходимо заблокировать.

Решение транспортной задачи отвечает на вопрос о том, какие изменения в распределении p -го продукта должны быть произведены, чтобы уменьшение функционала по системе было бы максимальным.

После того как найдены оптимальные при заданных условиях значения q_{p2}^k , можно перейти к следующему ограничению. После перераспределения всех q_p^k начинается новый цикл перераспределения. Признаком оптимальности значений q_p^k служит отсутствие возможности их перераспределения и уменьшения функционала по системе в целом.

Данная схема сочетает принципы централизованного планирования и относительной самостоятельности хозяйствующих объектов. Изменение заданий по производству и лимитам ресурсов производится с учетом условий производства и не может нарушить сбалансированности планов.

Основная идея второго метода заключается в том, что экономический центр, доведя до локальных объектов первоначальные значения объемов производства продукции, разрешает им в дальнейшем осуществлять прямые связи между собой путем обмена продукцией и ресурсами. Причем в результате этого обмена должны обязательно уменьшаться значение совокупного функционала и соблюдаться условия по производству продукции и использованию ресурсов.

Имитация прямых связей между объектами состоит в том, чтобы пары объектов k и $k1$ последовательно объединялись в одну модель и определялось наименьшее значение функционала.

$$\sum_{j \in Jk} Z_j^k X_j^k + \sum_{j \in Jk1} Z_j^{k1} X_j^{k1} \rightarrow \min;$$

1. $\sum_{j \in Jk} A_{ij}^k X_j^k = B_i^k, \quad i \in I_k;$
2. $\sum_{j \in Jk1} A_{ij}^{k1} X_j^{k1} = B_i^{k1}, \quad i \in I_{k1};$
3. $\sum_{j \in Jk} q_{pj}^k X_j^k + \sum_{j \in Jk1} q_{pj}^{k1} X_j^{k1} = Q_p^k + Q_p^{k1}, \quad p \in P;$
4. $X_j^k \geq 0, \quad X_j^{k1} \geq 0.$

Процедура построения объединенных задач продолжается до тех пор, пока в ходе ее можно получать уменьшение совокупного значения функционала по системе. В результате расчетов определяется набор вариантов развития предприятий, каждой отрасли и народного хозяйства в целом, учитывающих разные ситуации в отношениях объемов производства продукции и соотношениях использования трудовых и инвестиционных ресурсов.

Результаты этих расчетов в укрупненной номенклатуре используются в качестве исходной информации для межотраслевой модели народнохозяйственного уровня, согласно которой выполняются сводные оптимизационные разработки. В результате возможен выбор одного из вариантов (или их комбинации) из числа представленных в межотраслевой модели вариантов развития той или иной отрасли. Новые варианты развития отраслей экономики по мере целесообразности могут быть дополнительно введены в межотраслевую модель. На этом цикл расчетов заканчивается. В случае необходимости получения более детальной картины сбалансированности народнохозяйственного плана итерации могут быть продолжены.

6.2. Совершенствование отношений производства и потребления

Разработка оптимального плана развития народного хозяйства не представляет собой неразрешимую задачу, поскольку имеются и средства вычислительной техники, и алгоритмы для решения подобного

рода задач. Трудность заключается в том, что очень сложно учитывать общественные потребности в материальных благах и разумно сочетать экономические интересы отдельных товаропроизводителей в реализации плановых заданий. Особое внимание следует уделить вопросам изучения спроса и потребления материальных благ. Товарное обращение и рынок предполагают парное отношение «продавец–покупатель», которое в форме, свойственной обращению, выражает внутренние связи и противоречия между производством и потреблением. К. Маркс определял спрос на рынке как потребность в товарах, а предложение – как продукт, который находится на рынке или может быть доставлен на него. Отсюда следует, что под спросом надо понимать вид общественной потребности, а под предложением – товары, произведенные для удовлетворения общественных потребностей. Отношения производства и потребления свойственны всем ступеням развития общественного производства. Однако они характеризуются качественной определенностью конкретных форм проявления, предопределяются господствующими условиями общественного производства. Все потребности подразделяются на первичные, то есть связанные с самим существованием человека (в пище, одежде, жилье), и вторичные, которые возникают и изменяются с развитием цивилизации, техническим и духовным прогрессом. Граница между этими группами потребностей чрезвычайно подвижна. Потребности людей находятся под сильным воздействием существующих в жизни общества тенденций, социального статуса потребителя. Известно, например, что некоторые товары потребления покупаются лишь потому, что поднимают престиж их владельца в глазах окружающих и тем самым подчеркивают, по его мнению, социальное положение в обществе.

В современном мире существует масса товаров. Многие из них удовлетворяют одну и ту же потребность. Различают товары-заменители (субституты) и товары-дополнители (комплименты). Товары-субституты отличаются друг от друга какими-либо качественными характеристиками, ориентируясь на которые потребитель и выбирает тот или иной товар. Товары-комплименты не заменяют, а дополняют друг друга. Например, для стирки белья могут быть использованы стиральный порошок или мыло. Или купленная вами краска может оказаться бесполезной без соответствующих технических средств для ее нанесения. При всем обилии товаров на рынке существует множество благ, которые удовлетворяют те или иные общественные потребности. Удовлетворение потребностей – конечная цель всей экономической деятельности. По тому, в какой степени насыщаются потребности общества в целом, отдельных групп по-

требителей и каждого человека в отдельности, можно судить об уровне развития экономики, о ее соответствии природе и запросам людей, ее структуре и приоритетных направлениях развития общества.

Как мы уже отмечали, предложение – это совокупность товаров на рынке. Оно предопределяется производством, однако в целом не тождественно ему. Известны случаи, когда выращенный богатый урожай овощей и фруктов не может быть доставлен потребителю в силу разных причин. Различие между производством и предложением является достаточно наглядным. Становится ясно, что равенство спроса и предложения не всегда означает равенство производства и потребления.

В определенном соотношении спроса и предложения как по отдельным товарам и их группам, так и по товарной массе в целом находит проявление конъюнктура рынка. Она складывается и изменяется под влиянием различных факторов, включая масштабы производства, размеры запасов, движение цен и денежных доходов, организацию торговли и рекламы. Спрос и предложение, являясь превращенными формами производства и потребностей, неодинаково поддаются регулированию. Предложение товаров регулируется планомерно в большей степени, чем спрос. На стороне производства и обращения стоит общество в лице предприятий и организаций. Это дает возможность планировать объем и структуру производства, а также движение созданного продукта от производителя к потребителю. Спрос зависит от потребителей, обособленных друг от друга в силу определенных социально-экономических причин. Масштабы планомерного регулирования спроса предприятий и населения также неодинаковы. Спрос предприятий легче поддается планомерному регулированию, чем спрос населения, что в значительной мере зависит от субъективного фактора – вкусов и представлений потребителя о товаре. Взаимосвязь спроса и предложения на товары народного потребления значительно сложнее, чем на средства производства. В сфере обращения предметов потребления сильнее проявляются неконтролируемые моменты. В основном они касаются спроса. Поэтому спрос и предложение поддаются здесь планомерному регулированию в меньшей степени, чем в сфере производства и реализации средств производства.

Материальные блага по характеру потребления делятся на три большие группы. В первую входят те блага, которые отличаются разовым характером потребления, т.е. продукты питания и некоторые промышленные товары. К этой группе относятся те предметы, срок использования которых ограничен годом. К этой же группе относят с известной долей условности одежду, обувь, белье и т.д. Вторую группу образуют предметы

длительного пользования – холодильники, стиральные машины, мебель, автомашины и т.д. Третья группа включает услуги, для которых производство и потребление совпадают во времени.

Потребности общества и отдельных его членов исторически изменчивы, по мере удовлетворения одних потребностей возникают новые. Неодинаковы потребности у разных членов общества и в каждое конкретное время, так как потребности формируются не только субъективными вкусами, но и социальным положением, уровнем культуры, образования и развития интеллекта отдельной личности.

На спрос и потребление влияют уровень доходов семей, структура семей, уровень и изменения цен, а также другие параметры. Но нельзя не отметить и тот факт, что уровень доходов напрямую зависит от уровня развития общественного производства. Именно уровень развития производства определяет потребление, а не наоборот.

На основе бюджетной и торговой статистик можно определить закономерности, связывающие эти факторы с потреблением тех или иных товаров. Такие исследования проводятся уже достаточно длительный период времени, и на основе обобщения статистических данных можно вполне резонно сделать прогноз о поведении на рынке потребителя в случае увеличения его доходов и принять соответствующие меры. Расширить, например, ассортимент и качество товаров, представить на потребительском рынке новые товары и услуги, предварительно проведя рекламную кампанию в средствах массовой информации, т.е. психологически подготовить потребителя к появлению новых товаров.

Процесс потребления продукции должен сопровождаться «изъятием» денежной массы у населения с целью дальнейшего её использования для финансирования производства. А сам процесс производства должен заканчиваться в процессе потребления материальных благ.

Короче говоря, в акте потребления подтверждается правомерность всего производственного цикла производства. Потребитель финансирует производство продукции, именно он делает заключение о целесообразности производства продукта, дает оценку полезности затраченного труда. Для изучения спроса и потребления применяются аналитические, конструктивные, структурные (балансовые) модели спроса и потребления. Хотя и известно, что сколько людей, столько и вкусов, тем не менее среди них можно выявить группы потребителей, объединенных сходным потреблением предпочтительных для них товаров и услуг. Причем необходимо только, изучая статистические данные, выявить так называ-

емые «группообразующие» факторы (признаки). Для этого существует два подхода. Первый основан на том, что группировка выполняется на базе отдельной ячейки общества – «семьи». Во втором случае потребители группируются по уровню дохода в расчете на одного члена семьи. Есть некоторые сомнения в правильности первого подхода, поскольку семьи и количественно, и качественно – по возрасту и половому признаку – различны и предъявляют разные требования к количеству и характеру приобретаемых товаров и услуг. Так, семьи одинакового состава, но живущие одна – в сельской местности, а другая – в городской местности, имеют различные потребности. Используя математические модели и методы их решения, можно выявить наиболее удобное разделение людей на социально-демографические группы, примерно сходные по параметрам потребления. Возможна группировка семей по характеру их покупок и пользования услугами. В ту или иную группу попадают при этом семьи, примерно сходные по структуре и параметрам потребления.

Полученные данные о структуре потребителей позволяют строить модель, с помощью которой ведутся плановые и прогнозныe расчеты. Вид этой модели таков:

$$Q = q_1 p_1 + q_2 p_2 + \dots + q_n p_n$$

$$\text{или } Q = \sum_{i=1}^n q_i p_i, \quad i = 1, 2, \dots, n$$

где Q – объем потребления;
 q_i – означает число потребителей, принадлежащих к i -му типу потребления;
 p_i – предпочтительный набор потребления этой группы;
 n – число типов потребления.

Каждое произведение при этом представляет собой объем потребления одной группы, а сумма – общий объем потребления всех групп.

Очень важно также увязывать размеры потребления с уровнем цен. В основе таких моделей лежат уравнения бюджетов потребителей:

$$Z = q_1 p_1 + q_2 p_2 + \dots + q_m p_m$$

$$\text{или } Z = \sum_{i=1}^m q_i p_i, \quad i = 1, 2, \dots, m$$

где Z – объем потребления;
 q_i – размер потребления i -го блага;
 p_i – цена i -го блага (товара или услуги).

Выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств, являющееся методом государственного статистического наблюдения за уровнем жизни населения, осуществляется во всех республиках, краях и областях Российской Федерации органами статистики. Материалы обследования доходов и потребительских расходов населения позволяют выявить различия в уровне материального благосостояния в зависимости от состава домашнего хозяйства, занятости его членов; показывают роль отдельных источников в формировании доходов, зависимость потребления от уровня доходов; позволяют проследить за изменением потребительского спроса; характеризуют дифференциацию населения по уровню доходов. Обследование основывается на непосредственном опросе членов домашних хозяйств и на вспомогательных записях о доходах и расходах, которые ведутся членами обследуемых домашних хозяйств. Программа подобного обследования представляет собой систему балансового учета поступлений и расходования средств (денежных и натуральных) в домашнем хозяйстве за календарный месяц. В ходе опросов для уточнения получаемых от домашнего хозяйства сведений используются ведущиеся им регулярные (дневниковые) записи о доходах и расходах. Ведение дневниковых записей является необходимым элементом обследования. Денежный доход домашних хозяйств получается из следующих основных источников: заработная плата работников, работающих по найму, и другие соответствующие поступления от работодателей; чистый доход от самостоятельного занятия; прибыль от предпринимательской деятельности; доход от личных инвестиций (рента, проценты, дивиденды); гонорары и комиссионные сборы. В составе денежных доходов домохозяйств также учитываются алименты, пенсии, стипендии, вознаграждения и другая регулярно получаемая помощь в форме наличных денег. Изъятия из сбережений, взятые ссуды или полученные возвращенные ссуды и т.д., даже если они используются для целей потребления, не считаются доходами домашних хозяйств. Отчисления работодателей системе социального страхования, пенсионной системе и системе страхования в пользу своих наемных работников в доход домашнего хозяйства не включаются.

Расходы домашних хозяйств включают расходы на потребление и расходы, не связанные с потреблением. Расходы на потребление относятся ко всем денежным расходам, произведенным домашними хозяйствами и отдельными его членами, на товары, предназначенные для потребления и на услуги. Расходы, не связанные с потреблением, включают налог на доход и другие прямые доходы, отчисления на пенсии и на социальное

страхование и аналогичные страховые взносы, денежные переводы, подарки и аналогичные трансферты, произведенные данным домашним хозяйством или его отдельными членами. Не включаются добавленные к сбережениям суммы, инвестированные или отданные займы, возврат ссуд и расходы на другие финансовые операции. Потребительские расходы включают в себя все текущие расходы на товары и услуги для использования данным домашним хозяйством или его отдельными членами. В потребительские расходы не включаются прямые налоги, отчисления на пенсии по выслуге лет и другие виды социального страхования, депозиты в сберегательные банки, отчисления жилищно-строительным кооперативам, страховые взносы по страхованию жизни, трансферты в форме наличных денег и расходы в пользу лиц, не являющихся членами данного домашнего хозяйства, и возврат ссуд. Также исключены расходы, являющиеся по своей природе инвестиционными, безвозмездные трансферты наличных денег и пожертвования. Услуги образования, медицины и другие услуги, полученные бесплатно, в потребительские расходы не включены.

По данным микропереписи населения в 2010 году в РФ насчитывалось 54,6 млн. частных домохозяйств. В них проживало 141,0 млн. чел. или 99% всего населения. Средний размер домохозяйства составлял 2,6 человека. Структура домашних хозяйств по численности проживающих выглядела следующим образом: 1 человек – 25,7%, 2 человека – 28,5%, 3 человека – 22,5%, 4 человека – 14,5%, 5 человек – 5,1%, 6 и более человек – 3,4%. Структура семей по количеству членов семьи в целом по стране примерно одинакова.

Располагаемые ресурсы домашних хозяйств – объем денежных и натуральных (в стоимостной оценке) средств, которыми располагали домашние хозяйства для финансирования своего потребления и создания сбережений в период обследования. Данные о потреблении основных продуктов питания, их пищевой и энергетической ценности, представленные в разделе, получены на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств. Бюджетное обследование не является специализированным обследованием по вопросам потребления продуктов питания, его основная цель – получение информации о расходах домашних хозяйств. Методика получения данных о потреблении продуктов питания основана на двухнедельных дневниковых записях домашних хозяйств о денежных расходах на продовольственные товары, приросте их запасов и потреблении продуктов питания, поступивших в

натуральном виде. В соответствии с международной практикой проведения бюджетных обследований расчет объемов потребления за квартал основан на предположении, что потребление отдельно взятого домохозяйства в течение квартала в среднем остается на том же уровне, каким оно было на протяжении периода ведения дневниковых записей.

В среднем располагаемые ресурсы домашних хозяйств различных социально-экономических категорий в расчете на члена домашнего хозяйства дифференцированы. На одного члена домашнего хозяйства располагаемые ресурсы в РФ в 2016 году составили 24209,8 руб., с детьми до 16 лет – 20290,4 руб., проживающих в городской местности – 26719,7 руб., сельской местности – 16971,0 руб. и увеличились в номинальном выражении в 1,4 раза. Причем если денежные расходы выросли в 1,47 раза, прирост сбережений – в 1,8 раза, то стоимость натуральных поступлений – в 1,33 раза (табл. 6.2.1).

Таблица 6.2.1. **Располагаемые ресурсы домашних хозяйств различных социально-экономических категорий** (в среднем на члена домашнего хозяйства в месяц; рублей)

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Все домашние хозяйства						
Располагаемые ресурсы – всего	16597,1	18582,3	21198,5	22890,1	23084,8	24209,8
В том числе:						
денежные расходы	14432,0	16062,5	18089,9	19447,2	19293,2	20583,5
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	447,1	452,4	468,6	490,2	585,2	598,8
стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг	138,5	145,4	148,7	149,5	208,9	167,8
прирост сбережений	1579,5	1921,9	2491,2	2803,2	2997,4	2859,6
Домашние хозяйства, имеющие детей в возрасте до 16 лет						
Располагаемые ресурсы – всего	14062,1	16250,9	19039,1	19844,9	20230,5	20290,4
В том числе:						
денежные расходы	12223,8	13981,0	15969,4	16855,2	16940,6	17167,9
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	392,1	389,4	412,1	424,3	489,3	502,6
стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг	132,6	138,4	146,1	150,6	234,8	168,9
прирост сбережений	1313,7	1742,0	2511,5	2414,8	2565,8	2451,1
Домашние хозяйства, проживающие в городской местности						
Располагаемые ресурсы – всего	18291,1	20405,0	23645,0	25347,5	25466,4	26719,7
В том числе: денежные расходы	16180,5	17908,5	20431,5	21788,8	21503,2	22974,4
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	293,7	293,2	302,6	322,3	399,1	415,4
стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг	153,7	159,8	165,9	164,3	241,9	186,6
прирост сбережений	1663,3	2043,5	2745,1	3072,0	3322,2	3143,2

Окончание таблицы 6.2.1

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Домашние хозяйства, проживающие в сельской местности						
Располагаемые ресурсы – всего	11745,8	13320,3	14191,7	15802,3	16639,7	16971,0
В том числе: денежные расходы	9424,8	10733,7	11383,7	12693,1	13313,0	13687,7
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	886,4	912,1	944,1	974,7	1088,9	1127,8
стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг	95,0	103,7	99,6	106,8	119,5	113,6
прирост сбережений	1339,5	1570,8	1764,2	2027,7	2118,3	2041,9
Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 203.						

В структуре располагаемых ресурсов домашних хозяйств в зависимости от наличия количества членов семьи, в том числе детей до 16 лет, места их проживания имеются различия. В среднем по домашним хозяйствам по стоимости располагаемые денежные расходы составляют $82,9 \div 88,1\%$, натуральные поступления продуктов питания – $2,1\% \div 4,6\%$, натуральные поступления непродовольственных товаров и услуг – $0,5\% \div 0,9\%$, прирост сбережений – $6\% \div 13,1\%$. Чем больше членов домашнего хозяйства, тем меньше в стоимости располагаемых ресурсов денежных расходов, натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг, прирост сбережений и больше натуральных поступлений продуктов питания.

Расходы на конечное потребление домашних хозяйств состоят из потребительских расходов, а также оценки в денежном эквиваленте стоимости натуральных поступлений продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг. В расходы на конечное потребление не включается стоимость товаров, если они были приобретены не для собственного потребления. Учет в составе данного показателя межхозяйственных потоков товаров, поступивших в домохозяйства или выбывших из них, в натуральном выражении является основным его методологическим отличием от аналогичного показателя макроуровня, рассчитываемого в статистике национальных счетов. Кроме этого, данный показатель не включает условно исчисленные услуги по проживанию в собственном жилище. Расходы на конечное потребление домашних хозяйств различных социально-экономических категорий в расчете на члена домашнего хозяйства тоже существенно дифференцированы, как и располагаемые ресурсы. По выбранной совокупности домохозяйств расходы на конечное потребление в расчете на члена домохозяйства увеличились в 1,4 раза вне зависимости от нали-

чия детей и места проживания граждан. В структуре расходов на конечное потребление домашних хозяйств продукты питания составляют 37,4%, алкоголь – 1,7%, непродовольственные товары – 26,4%, стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг, стоимость услуг, оказываемых работодателем бесплатно или по льготным ценам, – 0,3%. Чем меньше доходов на члена семьи, тем больше расходов на продукты питания в структуре расходов (табл. 6.2.2).

Таблица 6.2.2. **Расходы на конечное потребление домашних хозяйств различных социально-экономических категорий**
(в среднем на члена домашнего хозяйства в месяц; рублей)

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Все домашние хозяйства						
Расходы на конечное потребление – всего	11715,1	13066,3	14153,8	15094,3	15295,4	16632,5
В том числе:						
расходы на питание	4078,1	4375,1	4694,9	5111,0	5707,8	6220,7
расходы на непродовольственные товары	4444,2	5179,2	5600,3	5860,0	5365,5	5696,8
расходы на алкогольные напитки	193,6	215,7	233,2	257,8	263,4	284,4
расходы на оплату услуг	2984,5	3280,6	3606,2	3849,0	3885,3	4388,7
стоимость услуг, оказанных работодателем бесплатно или по льготным ценам	14,6	15,7	19,1	16,4	73,5	41,9
Домашние хозяйства, проживающие в городской местности						
Расходы на конечное потребление - всего	12957,7	14369,0	15695,0	16648,4	16782,4	18214,3
В том числе:						
расходы на питание	4252,3	4559,5	4911,8	5337,8	5932,2	6475,4
расходы на непродовольственные товары	4958,3	5691,5	6250,9	6516,4	5934,2	6263,1
расходы на алкогольные напитки	215,3	238,1	259,7	285,5	294,2	321,9
расходы на оплату услуг	3515,3	3861,1	4249,0	4489,6	4528,1	5102,8
стоимость услуг, оказанных работодателем бесплатно или по льготным ценам	16,6	18,8	23,7	19,0	93,7	51,2
Домашние хозяйства, проживающие в сельской местности						
Расходы на конечное потребление – всего	8156,8	9305,4	9739,5	10611,9	11271,3	12070,4
В том числе:						
расходы на питание	3579,3	3842,8	4073,8	4457,0	5100,5	5486,2
расходы на непродовольственные товары	2972,1	3700,2	3737,2	3967,0	3826,4	4063,5
расходы на алкогольные напитки	131,7	150,8	157,5	178,0	179,7	176,4
расходы на оплату услуг	1464,6	1604,8	1765,0	2001,1	2145,8	2329,0
стоимость услуг, оказанных работодателем бесплатно или по льготным ценам	9,1	6,9	6,1	8,8	18,8	15,3
Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 207.						

С ростом доходов меняется и структура расходов домохозяйств. В них увеличивается доля расходов на приобретение непродовольственных товаров, в меньшей степени увеличиваются расходы на предоставление услуг. Наблюдается эластичный спрос у члена семьи между доходами и потреблением продуктов питания по всем их основным группам (табл. 6.2.3).

Таблица 6.2.3. **Потребление, пищевая энергетическая ценность продуктов питания в домашних хозяйствах по 10%-ным группам населения**

Продукты	Потребление основных продуктов питания, кг в год									
	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая	Шестая	Седьмая	Восьмая	Девятая	Десятая
Хлебные продукты	92	93	98	100	100	101	100	104	101	100
Картофель	54	57	61	62	60	60	61	63	61	61
Овощи и бахчевые	66	80	93	96	103	109	114	123	128	134
Фрукты и ягоды	37	48	58	64	69	74	82	90	96	103
Мясо и мясопродукты	55	69	76	81	87	92	95	104	111	110
Яйца, шт.	165	192	210	216	227	236	243	256	261	276
Рыба и рыбопродукты	13	16	18	20	21	22	23	26	27	27
Сахар и кондитерские изделия	25	28	30	31	33	33	34	36	36	35
Масло растительное и другие жиры	9	10	11	11	11	11	12	12	12	11
Пищевая ценность, г в сутки:										
Белки	58	66	72	76	79	83	85	91	94	94
В том числе в продуктах животного происхождения	32	39	44	47	50	52	55	59	63	64
Жиры	74	88	97	103	108	113	118	126	128	127
В том числе в продуктах животного происхождения	42	53	59	64	68	72	75	81	84	85
Углеводы	285	304	327	335	343	348	354	373	369	367
В том числе в продуктах животного происхождения	10	12	14	15	16	17	18	19	19	20
Энергетическая ценность, ккал в сутки	2045	2283	2480	2584	2676	2751	2832	3005	3019	3007
Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 222.										

Правда, более значительными темпами растет потребление продуктов, содержащих большее количество белков и жиров (молоко и молокопродукты, мясо и мясопродукты), и снижается потребление продуктов, содержащих углеводы, таких как сахар, картофель. Нормы физиологиче-

ского уровня потребления достаточно жестки и достаточно сильно отличаются от нормы социального минимума. В среднем всё население России имеет уровень потребления продуктов питания ниже уровня социального минимума. И только у наиболее оплачиваемой группы населения рацион питания близок к норме (табл. 6.2.4).

Таблица 6.2.4. **Стоимость основных продуктов питания, потребленных в домашних хозяйствах** (в среднем на члена домашнего хозяйства в месяц; рублей)

Продукты	Все домашние хозяйства			Домашние хозяйства, имеющие детей в возрасте до 16 лет:		
	По России	Из них:		1 ребенка	2 детей	3 и более детей
		в городской местности	в сельской местности			
Хлебные продукты	860,3	883,1	794,2	767,9	677,9	617,4
Картофель	109,7	105,1	122,5	98,9	91,3	99,4
Овощи и бахчевые	621,6	638,7	571,8	543,5	471,3	387,1
Фрукты и ягоды	581,2	589,7	555,1	539,1	486,2	429,6
Мясо и мясопродукты	753,5	1844,0	1509,8	1575,4	1362,4	1142,2
Молоко и молочные продукты	921,2	974,7	768,6	839,9	748,7	644,7
Яйца	108,6	110,5	104	96,6	84,7	76,7
Рыба и рыбопродукты	414,2	439,4	341,3	335,9	287,9	213,6
Сахар и кондитерские изделия	394,4	388,2	410,8	351,6	322,9	304,2
Масло растительное и другие жиры	93,9	93,2	96,2	80,7	69,7	70,4

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 225.

Потребление продуктов питания на душу населения в России контрастно отличается от уровня их потребления в США. Так, мяса и мясопродуктов в среднем больше потребляется в США, чем в России, в 2,3 раза, растительного масла – в 3,3 раза, фруктов и ягод – в 3,4 раза, овощей – в 1,5 раза; меньше, чем в России, потребляется картофеля – в 2 раза, а хлеба и хлебобулочных изделий – в 1,2 раза. Несбалансированное питание отрицательно влияет на здоровье российского населения и не способствует воспроизводству рабочей силы.

Судя по итогам выборочного обследования Росстатом бюджетов домашних хозяйств различных социально-экономических категорий, количество членов в семье и наличие детей существенно влияют на обеспеченность предметами длительного пользования (табл. 6.2.5).

Таблица 6.2.5. **Наличие предметов длительного пользования в домашних хозяйствах различных социально-экономических категорий** (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; на 100 домохозяйств; штук)

	Телевизоры	Мультимедиаплееры	Домашние кинотеатры	Персональные компьютеры	Портативные компьютеры (ноутбуки, планшеты и др.)	Мобильные телефоны	Смартфоны, айфоны	Посудомоечные машины	Микроволновые печи	Легковые автомобили
Все домашние хозяйства	177	7	9	53	74	155	90	10	106	58
Из них:										
домашние хозяйства, состоящие из:										
1 человека	135	3	3	28	37	83	30	3	83	17
2 человек	178	6	8	48	58	146	64	8	107	56
3 человек	193	11	10	66	94	170	120	15	117	77
4 человек	211	9	17	73	123	205	157	17	124	89
5 и более человек	183	6	9	68	89	278	143	12	107	77
домашние хозяйства, имеющие детей в возрасте до 16 лет:										
1 ребенка	191	12	11	67	104	177	133	16	120	78
2 детей	193	8	13	69	104	199	147	16	119	81
3 и более детей	161	4	9	60	88	237	124	13	106	67
домашние хозяйства по 10%-ным группам обследуемого населения:										
первая (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	141	3	4	41	40	227	61	2	78	35
вторая	151	3	5	48	49	199	68	3	88	41
третья	161	4	7	47	53	185	69	3	95	47
четвертая	161	5	5	49	55	187	71	5	93	48
пятая	172	6	7	49	65	168	77	6	102	52
шестая	176	8	8	52	73	155	93	8	108	55
седьмая	188	6	10	55	78	147	99	8	108	64
восьмая	189	7	8	55	79	140	94	10	114	65
девятая	196	7	10	61	105	119	111	19	125	72
десятая (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	201	15	20	58	110	91	121	26	125	79

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. / Росстат. М., 2018. С. 227

Следует достаточно внимательно изучать потребительский рынок в экономически развитых странах, чтобы отслеживать его тенденции, а затем адекватно реагировать на меняющиеся в России условия жизни. Сегодня в мире большое внимание уделяется вопросам маркетинга. Маркетинг – вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей и исходящий из интересов покупателя. Основные цели маркетинга – это достижение максимально высокого потребления, обеспечение многовариантного выбора покупателю, повышение качества жизни.

Концепция маркетинга прошла достаточно долгую эволюцию. Как особый подход к управлению производством она выделилась в начале XX века, когда формировалось массовое крупномасштабное производство. Производство столкнулось с таким явлением, как насыщение спроса на основные потребительские товары. В США и Западной Европе это произошло уже в 30-е годы. Тогда возникли проблемы со сбытом готовой продукции и продвижением товаров на рынке. Современный маркетинг в развитых капиталистических странах стал формироваться в 70-е годы. В этот период произошел мощный технологический прорыв, предложение товаров превышало спрос, а конкуренция обострилась до предела. Складывавшаяся экономическая ситуация вынудила как большие, так и малые фирмы пересмотреть стратегию и тактику экономического поведения.

Менеджеры того времени подчеркивали, что основная проблема для предпринимателей – анализ и организация сбыта. В этот период маркетинг увязывался главным образом лишь с реализацией товаров. Однако в дальнейшем он утратил чисто сбытовую функцию и впоследствии приобрел более комплексный характер, начал охватывать различные стороны функционирования фирм, превратившись в один из важнейших элементов их деятельности по разработке и продвижению продукции к потребителям, созданию условий для увеличения спроса на товары. Необходимо отметить и то, что маркетинг является многообразной деятельностью, где переплетаются экономические, социальные, психологические и нравственные процессы.

Следует подчеркнуть, что методологические проблемы использования маркетинга в нашем народном хозяйстве изучены довольно слабо. Вопрос о маркетинге на внутреннем рынке вообще не ставился даже в теоретическом плане. Со второй половины 70-х годов, когда в стране стали проявляться признаки затоваривания на потребительском рынке,

серьезно заговорили о необходимости организации изучения спроса. Важно также отметить, что практический интерес к этому виду деятельности проявился лишь в середине 80-х гг., когда встал вопрос о насыщении потребительского рынка товарами высокого качества, а спрос прямо обязывал производителя осуществлять свою деятельность исходя из интересов покупателей.

Маркетинг выполняет две основные функции: с одной стороны, организуется производство для удовлетворения существующих и потенциальных потребностей, а с другой стороны, формируется и стимулируется спрос. Основная задача маркетинга – производить то, что необходимо покупателю. Так согласовываются производство и потребление.

Потребительские стоимости выступают как сердцевина всей маркетинговой стратегии. Главным в продукте являются потребительские свойства и функции: надежность, долговечность, эстетичность, гарантийное обслуживание, удобство пользования.

Комплекс маркетинговых коммуникаций состоит из следующих средств воздействия: реклама, стимулирование сбыта, пропаганда, личная продажа. Из этого перечня особо выделим рекламу. Она представляет собой форму продвижения товаров, услуг, идей от имени товаропроизводителя. Для того чтобы стимулировать продвижение и сбыт продукции, предусматриваются меры поощрения покупки или продажи товара. Этот процесс сопровождается распространением коммерческой информации в печатных средствах информации, по радио, телевидению. Важная роль отводится устному представлению товара в ходе беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью совершения предварительной продажи. Каждой из названных категорий присущи специфические приемы коммуникации. К ним относятся: ярмарки, демонстрации, рекламная деятельность, конкурсы.

Овладение приемами маркетинга и эффективное их использование означает превращение труда человека в непосредственно целесообразную деятельность. В результате труд, затраченный при производстве товара, приобретает форму общественно необходимых полезных затрат на производство потребительных стоимостей и услуг.

ГЛАВА 7

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ – ДВИГАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ

7.1. Экономические интересы: сущность и формы проявления

Исторический опыт показывает, что люди не одинаково развиты, совершенны и способны к труду. Существуют различия в уровне развития среди разных социальных групп и отдельных индивидов (членов) общества. Трудовая и социальная активность людей проявляется через их социально-экономическое положение в обществе и определяется уровнем жизни и ее качеством. Стремление, по крайней мере, поддержать или улучшить уровень жизни и ее качество формирует определенные потребности. Они, как первопричина жизнедеятельности человека, существуют объективно и выражаются в необходимых для него предметах и услугах, которые определяют его развитие и сохранение.

Человек, как живой организм, предполагает удовлетворение своих физиологических потребностей, поскольку является частью окружающей природной среды. Посредством труда индивид, видоизменяя и приспособляя вещества природы, создает средства для своего существования и функционирования как элемента биологической системы. Причем средства и методы достижения этих целей совершенствуются по мере развития способностей к труду. Вместе с тем процесс формирования потребности в труде достаточно сложный для каждого индивида. Только в результате целенаправленного трудового воспитания труд, как таковой, становится необходимой потребностью, неотъемлемой формой существования человека. В процессе совместного труда индивидов создаются товары с целью удовлетворения потребностей как отдельного члена, так и общества в целом.

Производство потребительных стоимостей невозможно без средств производства. Поэтому материальные потребности включают в себя не только предметы потребления, но и средства производства. В то же время материальные потребности людей связаны с развитием производства, рациональным использованием природных ресурсов, охраной окружающей среды.

Важно и другое обстоятельство – отношение отдельного индивида как собственника и к средствам производства, и результатам своего труда. Обособление людей с их потребностями в обществе приводит их к дифференциации, субординации, к объединению в классы, социальные группы, которыми движут вполне конкретные цели. Эти цели реализуются в последующем через их экономические интересы.

Экономические интересы обуславливаются местом человека в системе отношений собственности, общественного разделения труда, присущими ему потребностями. В связи с этим экономические интересы выступают мощным стимулом технического прогресса и тем фактором, который активизирует механизм воздействия на человека.

Способы воздействия на интересы людей, участвующих в производстве, весьма многообразны и определяются социально-экономическим укладом общества. Выделяются в основном три способа воздействия на человека: во-первых, внеэкономическое принуждение; во-вторых, экономическое воздействие на интересы людей; в-третьих, моральное и социальное побуждение к трудовой активности. Так или иначе, применяются все три способа воздействия на трудовую активность населения в разных сочетаниях. Очень важно превратить работников в подлинных, рачительных хозяев как в своем трудовом коллективе, так и в масштабе всего общественного производства. В этом случае конкретный индивид, отдельная социальная группа людей являются вполне определенными элементами в системе общественных отношений, объединенных единой целью сделать так, чтобы процесс производства был непрерывным, систематически восстанавливалась израсходованная рабочая сила, т.е. необходимо ее воспроизводство.

Заметим и то обстоятельство, что, как составная часть живой природы, человек в результате своей деятельности оказывает на нее определенное конкретное воздействие, которое все чаще и чаще приводит к катастрофическим последствиям в природе, что создает неблагоприятные условия для его жизнедеятельности. Трудовая деятельность человека должна препятствовать хищническому использованию природных

ресурсов и способствовать их естественному воспроизводству. Все это говорит о естественной цельности современного мира и требует единого подхода к решению проблем в глобальном масштабе. Такое решение возможно только с утверждением принципов социально ориентированной рыночной экономики, в которой разумно сочетаются интересы как отдельных индивидов, так и всех социальных групп населения.

Итак, система экономических интересов может быть представлена как интересы личные, коллективные и общественные. Единство этих интересов проявляется через систему общественных отношений, через механизм объективно действующей системы экономических законов. Все формы интересов находятся в диалектическом единстве и противоречии. Единство интересов обусловлено тем обстоятельством, что все субъекты интересов: общество, трудовые коллективы, каждый индивид – связаны с непрерывным развитием и возобновлением производства, с движением всех частей продукта. Другими словами, общественные интересы состоят в обеспечении единства производственных и социально-экономических отношений в жизни общества, и особенно в части развития производительной силы труда. На этой основе растут производительность труда и благосостояние общества при всех присущих ему проблемах социально-экономического развития. Отметим, что вся жизнедеятельность отдельных индивидов и самого общества протекает во времени и пространстве. Время является одной из форм движения материи, существует объективно и отражает характер развития и движения жизнедеятельности. В зависимости от рассматриваемого направления жизнедеятельности человека время подразделяется на рабочее (время трудовой деятельности) и нерабочее (время восстановления жизненных сил). В свою очередь, нерабочее время используется для удовлетворения естественно-физиологических потребностей, свободной деятельности и развития личности. Свободная деятельность необходима «для образования, для интеллектуального развития, для выполнения социальных функций, для товарищеского общения, для свободной игры физических и интеллектуальных сил, даже для празднования воскресения»⁴⁵. И далее: «Как для отдельного индивида, так и для общества всесторонность его развития, его потребления и его деятельности зависит от сбережения времени. Всякая экономия, в конечном счете, сводится к экономии времени»⁴⁶. Налицо то, что называется законом экономии времени, кото-

⁴⁵ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 23.

⁴⁶ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 46. Ч. I.

рый объективно требует сбережения времени в интересах всестороннего развития личности. Увеличение свободного времени означает рост благосостояния общества. Однако это возможно только в том случае, если происходит сбережение (сокращение) рабочего времени. Рабочее время необходимо рассматривать как относительно отдельного индивида, так и общества в целом, то есть как совокупный фонд рабочего времени. Причем «общество должно целесообразно распределять свое время, чтобы достичь производства, соответствующего его совокупным потребностям, и чем меньше времени требуется обществу на производство пшеницы, скота и т.д., тем больше времени оно выигрывает для другого производства, материального или духовного»⁴⁷.

7.2. Повышение производительности труда – главный путь реализации экономических интересов

Результатом трудовой деятельности людей, занятых в сфере производства, являются потребительные стоимости. На их производство расходуется определенное количество живого и овеществленного труда. Но и сам труд, «заключается ли он в средствах производства или же присоединяется рабочей силой, учитывается лишь по количеству времени»⁴⁸. Сбережение этого времени есть экономия рабочего времени и означает, что каждая единица продукции содержит в себе меньшую сумму как живого, так и овеществленного труда. Эта экономия должна достигаться на всех стадиях производства, распределения, обмена и потребления продукта. Предполагается обязательное устранение всякого «бесполезного труда», потерь готовой продукции. Экономия времени непременно распространяется и на непроизводственную сферу, где непосредственно продукт не производится, но создаются благоприятные условия для обслуживания рабочей силы и тем самым экономится свободное время индивида. Общие связи и отношения между людьми по поводу экономии времени подчиняются определенным связям и отношениям, выражающим существенные цели и стремления определенного общества. Поэтому в разных общественно-экономических формациях закон экономии времени проявляется в иных формах.

В историческом развитии побеждает та общественно-экономическая формация, та экономическая система, которая обеспечивает более высо-

⁴⁷ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 46. Ч. I.

⁴⁸ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 23.

кое качество жизни в результате более рационального использования рабочего времени. Конкретным выражением этой стороны экономического развития служит уровень потребления различных видов продукции на душу населения. Само по себе среднестатистическое потребление материальных благ не может в полной мере характеризовать результаты производства, так как важно знать и другое – какой же ценой достигнута эта цель. Такой ценой для общества выступает экономия времени, выражающаяся в сокращении времени на производство продукта при одновременном росте его физического объема. Закон экономии времени проявляется в двух формах: планомерной и стихийной. В первом случае результаты труда зависят в значительной степени от сознательной деятельности людей в процессе производства. Во втором случае эти результаты – итог стихийного взаимодействия различных факторов производства. Высшим критерием экономии времени при капитализме является рост производимой прибавочной стоимости, величины получаемой прибыли, в то время как в социально ориентированной рыночной экономике таким критерием служит удовлетворение жизненно важных потребностей человека.

Конкретно закон экономии времени проявляется в росте производительности труда. По Марксу, повышение производительности труда заключается в том, что в стоимости товара доля живого труда уменьшается, а доля прошлого труда увеличивается, но увеличивается так, что общая сумма труда, заключающаяся в товаре, уменьшается. Количество живого труда уменьшается больше, чем увеличивается количество прошлого труда. Прошлый труд, воплощенный в стоимость товара, – постоянная часть капитала – состоит отчасти из износа основного капитала, отчасти из вошедшего в товар целиком оборотного постоянного капитала в виде сырья и вспомогательного материала. Та часть стоимости, которая происходит от сырья и вспомогательного материала, с повышением производительности труда должна сокращаться, потому что производительность труда по отношению к этим материалам обнаруживается именно в том, что их стоимость понижается. Напротив, наиболее характерным для повышения производительной силы труда является то, что основная часть постоянного капитала претерпевает очень сильное увеличение, а вместе с тем увеличивается и та часть его стоимости, которая переносится на товары вследствие износа. Для того чтобы новый метод проявил себя как метод действительного повышения производительности, он должен в результате износа основного капитала переносить на

отдельный товар меньшую стоимость, чем та стоимость, которая экономится, сберегается вследствие уменьшения живого труда; одним словом, этот метод должен уменьшать стоимость товара⁴⁹.

Данное положение Маркс развивает на примере. Капиталист производит потребительную стоимость при следующих условиях производства:

- износ основного капитала составляет на штуку 0,5 у.е.;
- сырья и вспомогательного материала входит в каждую штуку товара на 17,5 у.е.;
- на заработную плату приходится 2 у.е. При норме прибавочной стоимости в 100%, масса прибавочной стоимости составит 2 у.е.

Если строение капитала в отрасли есть среднее строение общественного капитала, тогда цена товара совпадает с его стоимостью, а прибыль капиталиста совпадает с произведенной прибавочной стоимостью, то стоимость товара равна 22 у.е. (0,5 + 17,5 + 2 + 2). Если удастся изобрести машину, которая наполовину сокращает живой труд – до 1 у.е., требующийся для производства каждой штуки товара, а втрое увеличивается часть стоимости, образующейся от износа основного капитала, – до 1,5 у.е., сырье и вспомогательный материал, как и раньше, 17,5 у.е., прибавочная стоимость 1 у.е., то стоимость товара равна 21 у.е. (1,5 + 17,5 + 1 + 1). Стоимость товара упала теперь на 1 у.е., а новая машина заметно повысила производительную силу труда. Но для капиталиста дело представляется в таком виде: его издержки составляют теперь: 1,5 у.е. – износ; 17,5 у.е. – сырье и вспомогательный материал; 1 у.е. – заработная плата, итого – 20 у.е., как и раньше. Так как норма прибыли непосредственно не изменяется с применением новой машины, то капиталист должен получить 10% сверх издержек производства, что составляет 2 у.е. Цена производства осталась без изменения – 22 у.е., но она превышает стоимость на 1 у.е. Для общества, производящего товар при капиталистических условиях, он не подешевел. Цена осталась прежней. А капиталист несколько не заинтересован в том, чтобы вводить новую машину⁵⁰.

Из приведенных выше принципиальных положений вытекает следующее.

Во-первых, уменьшение труда в продукте должно служить существенным признаком повышения производительной силы труда при любых общественных условиях производства. Вот почему «в обществе,

⁴⁹ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 25. Ч. II.

⁵⁰ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 25. Ч. I.

в котором производители регулируют свое производство по заранее начертанному плану и даже при простом товарном производстве производительность труда, безусловно, измерялась бы этим масштабом»⁵¹. Это положение указывает на существующую реальность общественного разделения труда и на необходимость рационального целенаправленного распределения труда с целью более эффективного его использования. В противном случае мы имеем «периодическое обесценивание наличного капитала, это имманентное средство капиталистического способа производства, сдерживающее понижение нормы прибыли и ускоряющее накопление капитальной стоимости путем образования нового капитала, – нарушает сложившиеся отношения, в которых совершается процесс обращения и воспроизводства капитала, и поэтому сопровождается внезапными приостановками и кризисами процесса производства»⁵².

Во-вторых, нельзя смешивать полезные свойства продукта с его стоимостью и подменять одно другим: «меновая стоимость и потребительная стоимость сами по себе величины несоизмеримые»⁵³.

В-третьих, общественно необходимое количество труда для производства товара образует стоимость этого продукта и выступает в капиталистических общественных отношениях в виде цен: цена производства – рыночная цена. Этот процесс движения цен как бы подталкивается изнутри в результате межотраслевой и отраслевой конкуренции. «В законченном изготовленном продукте весь труд прошлый, когда можно говорить о живом труде, тогда еще нет готового продукта»⁵⁴. Потребителю продукции в общем смысле безразлично, сколько в продукте прошлого и живого труда. При приобретении товара он думает: а сколько же собственного рабочего времени ему потребуется для его изготовления? И делает выбор: или вступить в кооперацию, т.е. в общественное разделение труда, или отвергнуть это предложение и развивать свое производство данного продукта.

В-четвертых, необходимо отделять изменение в производительности труда от изменений в затратах самого труда, так как количество вырабатываемых продуктов при том же количестве работников зависит от

⁵¹ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 25. Ч. I.

⁵² Там же.

⁵³ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 23.

⁵⁴ Там же.

длины рабочего дня, или экстенсивной величины труда, изменений в интенсивности труда, производительной силы труда⁵⁵.

В-пятых, с общественной точки зрения производительность труда возрастает также с его экономией и включает в себя не только экономию средств производства, но и устранение всякого рода бесплатного труда.

Изменение производительности труда определяется количеством потребительных стоимостей, создаваемых в единицу времени. Поэтому за одно и то же время один и тот же труд, но при различных условиях производства создает разные количества потребительных стоимостей, но всегда равные по величине стоимости товара. Общественная стоимость товара изменится лишь тогда, когда более высокая производительная сила труда охватит большинство товаропроизводителей данного продукта, когда новые условия производства будут иметь значение нормальных, средних условий. Так, например, «... в Англии после введения парового ткацкого станка для превращения данного количества пряжи в ткань требовалась, быть может, лишь половина того труда, который затрачивался на это раньше. Конечно, английский ручной ткач и после того употреблял на это превращение столько же рабочего времени, как прежде, но теперь в продукте его индивидуального рабочего часа была представлена лишь половина общественного рабочего часа, и потому стоимость этого продукта уменьшилась вдвое»⁵⁶. Допустим, что для получения 1 кг пряжи прежде ткачу требовалось 3 часа. А при новых технических условиях производства за это же время ткачом производится 3 кг продукта. Общая стоимость 3 кг пряжи не изменилась и составила 3 часа, а на производство 1 кг теперь требуется всего 1 час. Следовательно, стоимость 1 кг пряжи снизилась в три раза. Такова связь производительности труда и стоимости товара. При более интенсивном труде, в равные промежутки времени создается большая величина стоимости. Более интенсивный труд создает в единицу времени большее количество продукции и большую стоимость, чем менее интенсивный. Уровень интенсивности труда измеряется затратами труда в единицу времени, поэтому величина стоимости общей массы товаров прямо пропорциональна уровню интенсивности труда. Например, для

⁵⁵ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 23.

⁵⁶ Там же.

получения 3 кг пряжи ткачу в первый день потребовалось затратить 9 часов труда. Индивидуальная стоимость всей пряжи в этом случае составит 9 часов, а 1 кг пряжи – 3 часа. На другой день работы он повысил интенсивность труда в два раза и получил пряжи 6 кг. Хотя и в первый и во второй день ткач работал по 9 часов, но во второй день за счет увеличения интенсивности труда он создал в два раза большую стоимость, равную 18 часам. Индивидуальная же стоимость 1 кг пряжи не изменилась и составила $18:6=3$ часа.

Классики политической экономии различно трактовали категорию труда и его роль в развитии производительных сил общества. Так, А. Смит определял труд как производительный труд только в том случае, если этот труд увеличивает общественное богатство. Богатство понималось им как совокупность вещественных благ. Если труд в принципе прилагается к производству вещественного блага, то и стоимость труда фиксируется в материальном теле продукта. По А. Смиту производительный труд – это процесс овеществления труда в товаре и одновременно увеличение стоимости товара. В результате общественное богатство следует представлять как сумму составляющих потребительных стоимостей, а стоимость – как овеществленный в товаре труд⁵⁷.

По К. Марксу «производительный труд в системе капиталистического производства – это такой труд, который производит для того, кто его применяет, прибавочную стоимость, или, иначе, это – труд, превращающий объективные условия труда в капитал, а их владельца – в капиталиста; это, стало быть, труд, создающий свой собственный продукт в качестве капитала»⁵⁸.

Конкретно в условиях России это открытие К. Маркса четко прослеживается на примере различных отраслей народного хозяйства. Так, более производительный труд в экономике РФ, как следует из таблицы 7.2.1, отмечается в отраслях «обрабатывающие производства» – 3253,5 тыс. руб. и «добыча полезных ископаемых» – 2009,2 тыс. руб. прибыли в расчете на одного работника в год (табл. 7.2.1).

⁵⁷ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер с англ. Петрозаводск: Петроком, 1993. 320 с.

⁵⁸ Маркс К. Теории прибавочной стоимости // Капитал. Т. 4. Ч. I. М.: Политиздат, 1978.

Таблица 7.2.1. **Прибыль, номинальная заработная плата в экономике по видам экономической деятельности в России, 2017 г.**

Показатели	Прибыль по видам экономической деятельности	Прибыль в расчете на одного работника в год, тыс. руб.	Номинальная среднемесячная за работная плата, руб.
Всего в экономике	11587706	169,3	36746
В том числе по видам экономической деятельности:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	266590	42,4	21445
рыболовство, рыбоводство	83023	42,4	54449
добыча полезных ископаемых	2185996	2009, 2	69688
обрабатывающие производства	3190809	3253,5	34748
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	706585	371,5	39607
строительство	130560	23,6	32188
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2306404	176,3	29555
гостиницы и рестораны	31675	22,9	22102
транспорт и связь	1132681	210,4	41762
из них связь	233134	278,5	37745
финансовая деятельность	350281	280,2	78311
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1133833	185,0	44040
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	15074	4,1	43619
образование	4644	0,8	28094
здравоохранение и предоставление социальных услуг	18963	4,2	29845
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	30588	11,8	32294
Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 93.			

Оценить производительность труда, выявить его полезность для общества и стимулировать человека к более качественным результатам его труда оказалось весьма проблематичным применительно к реальной жизни. В разные периоды времени существовали различные подходы к методике измерения производительности труда в отдельных отраслях производства и по народному хозяйству в целом.

В советский период, до начала либеральных реформ в России, производительность общественного труда в целом по народному хозяйству исчислялась как отношение произведенного национального дохода к численности работников, занятых в отраслях материального производства,

а в отдельных отраслях промышленного производства – как отношение валовой продукции к численности промышленно-производственного персонала. В сельском хозяйстве производительность труда рассчитывалась путем деления объема продукции в денежном выражении (в сопоставимых ценах) на среднегодовую численность работников, занятых в сельском хозяйстве, или путем деления продукции сельского хозяйства в денежном выражении (сопоставимых ценах) на число человеко-часов, отработанных в сельском хозяйстве за год. Производительность труда в строительстве определялась делением объема строительно-монтажных работ по сметной стоимости на число работников, занятых на монтажных работах и в подсобных производствах строительно-производственного назначения, числящихся на балансе строительных организаций. Показатель производительности труда, исчисленный таким образом, в экономических расчетах организаций носил чисто оценочный характер и не применялся в практической работе для стимулирования труда рабочих. Эти показатели использовались для оценки динамики уровня производительности труда в СССР в сравнении с другими странами мира и, на наш взгляд, носили чисто риторический и субъективный характер. Так по сравнению с 1961–1965 гг. к 1986–1990 гг. прирост уровня производительности труда по народному хозяйству в целом составлял к уровню США 11,3%, в промышленности – 18,9%, в сельском хозяйстве – 2,4% (табл. 7.2.2).

Таблица 7.2.2. **Уровень производительности труда в СССР по отношению к уровню этого показателя в США, %**

Показатели	1961–1965 гг.	1971–1975 гг.	1981–1985 гг.	1986–1990 гг.
Производительность труда: всего общественного хозяйства	17,6	22,9	27,5	28,9
в промышленности	28,6	36,7	44,7	47,5
в сельском хозяйстве	8,0	8,9	9,3	10,4
Источник: Семенов А. Производительность труда и перспективы роста // Экономист. 1995. № 2.				

В настоящее время применяются разные методики при расчете показателей производительности труда, что не дает объективности в оценке данного процесса по объектам исследования. Согласно данным таблицы 7.2.3 в экономике практически всех развитых стран наблюдается, за исключением ряда лет, рост производительности труда. Стабильными его темпами выделяются Германия и США. В России в 2011–2015 гг. производительность труда имела тенденцию к снижению.

Таблица 7.2.3. **Динамика производительности труда**
(темпы прироста в % к предыдущему году)*

Страна	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Россия	3,8	3,5	1,8	0,9	-3,2
Германия	2,1	0,6	0,8	0,4	0,8
Швеция	0,7	-0,1	0,9	0,8	2,4
Япония	0,0	0,7	1,4	-0,4	–
США	0,2	0,2	0,2	0,2	0,6

* По зарубежным странам динамика производительности труда определяется изменением показателей ВВП в расчете на один час отработанного времени (оценки ОЭСР), а по России – частным от деления индексов физического объема ВВП на изменение совокупных затрат труда.
Источник: Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2016. С. 90.

В разрезе отдельных отраслей российской экономики темпы роста производительности труда имеют разнонаправленный и нестабильный характер. Как следует из данных таблицы 7.2.4, они носили весьма хаотичный характер, чего в принципе быть не могло, так как резких изменений факторов производства объективно не наблюдалось. Весь вопрос в методике оценки роста производительности труда. Она несовершенна. Да и как эти разработки реализовать в хозяйственной деятельности предприятий?

Таблица 7.2.4. **Темпы роста производительности труда по видам экономической деятельности** (темпы прироста в % к предыдущему году)

Виды экономической деятельности	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего	101,8	100,7	97,8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	106,5	103,3	104,9
Рыболовство, рыбоводство	103,8	96,1	99,5
Добыча полезных ископаемых	97,1	102,8	98,4
Обрабатывающие производства	106,0	102,5	96,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	99,5	100,2	99,9
Строительство	99,8	98,4	101,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	100,0	98,7	91,5
Гостиницы и рестораны	101,0	99,8	94,1
Транспорт и связь	102,7	100,4	99,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	100,2	98,6	97,2

Источник: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 94.

С 1 января 2019 года по решению Министерства экономического развития (МЭР) РФ производительность труда в общем виде измеряется как добавленная стоимость (ДС) на единицу затрат труда (ЗТ). Добавленная стоимость (ДС) рассчитывается как сумма прибыли от продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, оплаты труда работников и страховых взносов, уплачиваемых предприятием в государственные внебюджетные фонды Российской Федерации. Затраты труда (ЗТ) определяются как среднемесячное количество застрахованных лиц по данным четырех квартальных форм по страховым взносам⁵⁹.

А как рассчитать производительность труда по убыточным предприятиям? Таких предприятий в народном хозяйстве России насчитывалось, по данным статистики за 2016 год 26%, а сумма убытков составила 1,6 триллиона рублей в действующих ценах. Кроме того, предприятия сельского хозяйства субсидируются и дотируются на производство продукции из бюджетных источников разного уровня. Как учитывать эти суммы при расчете показателя производительности труда, в методике не указано.

И еще один момент. Если, например, исходить из стоимости военной продукции, производимой в России и США, то есть из ее цены, то производительность труда, по методике МЭР, действительно выше в США, чем в России. Однако затраты же на производство продукции в России ниже, соответственно меньше цена, а потребительские свойства продукции выше, судя по данным Министерства обороны РФ. Так, стоимость российского самолета СУ-27 меньше (86%), чем F-35 такого же класса, а тактико-технические данные самолета отечественного производства по большинству параметров лучше. То же самое касается и ряда других типов вооружения. Зададимся вопросом: где производительность труда при производстве этой продукции выше – в России или в США? (рис. 7.2.1).

⁵⁹ Методика расчета показателей производительности труда предприятия, отрасли, субъекта Российской Федерации и методики расчета отдельных показателей национального проекта.



Рис. 7.2.1. Сравнение эффективности вооружения
 российского и зарубежного производства

Источник: https://www.youtube.com/watch?v=TbQKg_DP7_k

В практической же деятельности предприятий достаточно широко используется обратный показатель производительности труда – трудоемкость, который учитывает затраты живого труда в человеко-часах на единицу продукции:

$$t = T / Q,$$

где Q – количество продукции;

T – затраты труда в рабочем времени.

Товары различных предприятий, имеющие одинаковую трудоемкость производства продукта, аккумулируют в себе большее или меньшее количество совокупного труда – живого и овеществленного. Если к затратам живого труда в человеко-часах добавить затраты прошлого труда в человеко-часах, то мы получим совокупные затраты труда на единицу продукции:

$$t = (T_{\text{ж}} + T_{\text{п}}) / Q,$$

где Q – количество продукции, шт.;

$T_{\text{ж}}$ – затраты живого труда, в рабочем времени;

$T_{\text{п}}$ – затраты прошлого труда в рабочем времени.

Но в совокупной трудоемкости, в ее стоимостной форме, живой труд на единицу продукции – это зарплатоемкость единицы продукции в рублях, а прошлый труд – затраты основного капитала в виде амортизации и потребленного оборотного капитала на единицу продукции в рублях. Это и есть не что иное, как себестоимость единицы продукта. Если себестоимость единицы продукта растет, то производительность труда снижается. Если же себестоимость продукта снижается, то это значит, что производительность труда растет. С этих позиций показатель себестоимости единицы продукта следует использовать для стимулирования труда работников хозяйственного подразделения и предприятия в целом за экономию материалов, топлива, энергии, за лучшее использование средств труда.

7.3. Взаимосвязь производительности, себестоимости продукции и оплаты труда

Возникают два вопроса: как влияет производительность живого труда на себестоимость продукта и существует ли объективно связь между показателями роста оплаты и производительности труда?

Для расчета коэффициента соотношения между темпами роста производительности труда и заработной платы используем формулу:

$$K_c = [I_j \times (P + 1) - 1] / P,$$

где P – индекс прироста производительности труда;

I_j – индекс, определяющий соотношение затрат заработной платы на единицу продукции.

Индекс соотношения плановых и фактических затрат на единицу продукции определим по формуле:

$$I_j = C_2 / C_1,$$

где C_1 – себестоимость единицы продукции фактическая, руб.;

C_2 – себестоимость единицы продукции плановая, руб.

Норматив плановых затрат заработной платы на единицу продукции рассчитывается по формуле:

$$N = H \times (100 + Z_{\text{п}}) / (100 + \Pi_{\text{п}}),$$

где N – норматив расхода плановых затрат заработной платы на единицу продукции, руб.;

H – фактический удельный расход затрат заработной платы на единицу продукции, руб.;

$Z_{\text{п}}$ – прирост средней заработной платы, намеченный в плановый период.

$$Z_{\text{п}} = K_{\text{с}} \times \Pi_{\text{п}},$$

где $\Pi_{\text{п}}$ – прирост производительности труда, намеченный в плановый период.

Соотношение производительности и оплаты труда рассмотрим на примере отрасли сельского хозяйства, конкретно молочного скотоводства. В качестве объекта исследования взят Вологодский район Вологодской области, на территории которого находится 30 сельскохозяйственных организаций различных организационно-правовых форм собственности. Средние условия производства или уровень развития производительной силы труда характерны для всей совокупности организаций.

Методику расчета рассмотрим на примере 8 случайно выбранных организаций. В колхозе «Родина» валовое производство молока за год составило 130 850 ц, фактические затраты труда на 1 ц молока – 1,54 чел.-ч., себестоимость 1 ц – 753,23 руб., зарплатоемкость 1 ц в отрасли молочного скотоводства – 157,57 руб., оплата труда 1 чел.-ч. равна 99,72 руб. (табл. 7.3.1).

Следовательно, уровень производительности живого труда составит:

$$1/1,54 : 1/2,15 \times 100\% = 139,6\%;$$

уровень совокупного труда:

$$1/753,23 : 1/812,61 \times 100\% = 107,7\%;$$

уровень оплаты труда в отрасли молочного скотоводства:

$$153,57 : 157,27 \times 100\% = 97,65\%;$$

уровень оплаты 1 чел.-ч. работника отрасли:

$$99,72 : 73,14 \times 100\% = 136,32\%.$$

Индекс соотношения затрат на единицу продукции определяется по формуле:

$$I_j = 753,23/812,61 = 0,93.$$

Найдем коэффициент соотношения между темпами роста производительности труда и заработной платы:

$$K_{\text{с}} = [0,93 \times (1,396 + 1) - 1] / 1,396 = 0,87.$$

Таблица 7.3.1. Методика расчета соотношения темпов роста производительности труда и его оплаты в отрасли молочного скотоводства Вологодского района*

Показатели	Колхоз «Родина»	СХПК «Майский»	ОАО «Заря»	СПК «Новленский»	ГПЗ «Молочное»	ООО «Северная ферма»	СПК «Передовой»	ООО «Куркино»	Вологодский район
Валовое производство молока, ц	130850	104000	27066	67162	44356	110720	81069	27565	1177537
Затраты на 1 ц молока, чел.-ч.	1,54	1,86	1,88	1,93	1,96	2,36	2,4	3,19	2,15
Уровень производительности живого труда, %	139,61	115,39	114,36	111,40	109,69	91,10	89,58	67,39	100
Себестоимость 1 ц молока, ц	753,23	798,3	899,73	779,9	819,89	867,47	786,19	862,76	812,61
Уровень производительности совокупного труда, %	107,88	101,79	90,31	104,19	99,12	93,67	103,36	94,18	100
Зарплатоёмкость 1 ц молока, руб.	153,57	140	272	112,15	126,6	177,11	181,95	138	157,27
Уровень оплаты труда в отрасли молочного скотоводства, %	97,64	89,01	172,95	71,31	80,49	112,61	115,69	87,74	100
Оплата труда 1 чел.-ч., руб.	99,72	75,26	144,68	58,10	64,59	75,04	75,81	43,26	73,14
Уровень оплаты труда, %	136,32	102,89	197,78	79,43	88,30	102,59	103,64	59,13	100
Коэффициент соотношения между уровнем производительности труда и его оплатой	0,876	0,969	1,202	0,925	1,017	1,143	0,933	1,158	1
Норматив заработной платы, руб. на 1 ц	145,37	154,65	174,25	151,25	164,5	167,99	152,29	167,26	157,27
Отклонение фактического уровня оплаты труда от норматива, руб. на 1 ц	8,2	-14,65	97,75	-39,1	-37,9	9,12	29,66	-29,26	0
Оплата 1 чел.-ч. по нормативу, руб.	94,39	83,14	92,69	78,36	83,92	71,18	63,45	57,47	73,14
Отклонение фактической часовой оплаты труда от нормативной, руб.	5,33	-7,88	51,99	-20,26	-19,33	3,86	12,36	-14,16	0

* Авторская методика. Расчет выполнен по данным годовых отчетов организаций.

Определяем норматив расхода затрат заработной платы на 1 ц молока:

$$N = 157,27 \times (100 + 0,87 \times 139,61) : (100 + 139,61) = 145,37 \text{ руб.}$$

Отклонение фактической оплаты труда работника отрасли от нормативного уровня в расчете на 1 ц молока равно 8,2 руб. (153,57 – 145,37). Отклонение фактической почасовой оплаты труда работников от норматива составляет 5,72 руб. (99,72 – 94,6). Налицо следующая тенденция: чем выше производительность живого труда и ниже себестоимость продукции, тем выше оплата труда работников отрасли в расчете на 1 чел.-ч. В СПК «Майский», СПК «Новленское», ГПЗ «Молочное», ООО «Куркино» темпы роста производительности труда выше темпов роста его оплаты. В других организациях это соотношение нарушается. Каждое из этих предприятий имеет свое положение по оплате труда работников. Для оценки и стимулирования труда применяются косвенные показатели труда. Тем не менее в ряде хозяйств это соотношение выполняется объективно, несмотря на субъективный подход к оценке количества и качества труда, затраченного на производство продукции.

Три предприятия: ГПЗ «Молочное», ООО «Куркино», ОАО «Заря» – имеют высокую себестоимость производства продукции. ГПЗ «Молочное» и ООО «Куркино» в дальнейшем не выдержали конкуренции и разорились. ОАО «Заря» благодаря внешним акционерам за счет дополнительных вливаний осталось на рынке. Поскольку отрасль молочного скотоводства дотируется и субсидируется со стороны государства, то оно вправе контролировать рост производительности и оплаты труда в этих организациях. И этот процесс касается не только данной отрасли, но и других отраслей, имеющих монопольное положение на рынке: естественных монополий, сферы коммунального хозяйства, энергетики. Ежегодное необоснованное повышение цен на продукцию нефтяной, газовой, металлургической, химической отраслей, а также тарифов на электроэнергию и жилищно-коммунальные услуги стимулируют инфляцию в экономике РФ. Следует подчеркнуть, что в системе народного хозяйства закон роста производительности труда действует объективно, способствует снижению издержек и повышению качества продукции. Однако проявляется действие этого закона в стихийной форме. Необходимо придать данному процессу постоянный устойчивый характер. В чем его сущность?

Еще раз подчеркнем, что по К. Марксу повышение производительности труда заключается в том, что в стоимости товара доля живого труда уменьшается, а доля прошлого труда увеличивается, но увеличивается так, что общая сумма труда, заключающаяся в товаре, уменьшается. Однако реальная практика показала: рост производительности общественного труда заключается не только в увеличении производства потребительных стоимостей в единицу времени, но и в сокращении затрат живого и овеществленного труда на единицу продукта. При этом могут быть различные варианты изменения соотношения живого и овеществленного труда, воплощенного в единице продукта. В первом варианте величина прошлого труда возрастает, а величина живого труда уменьшается в большей степени. Во втором варианте в общей массе труда затраты живого труда остаются неизменными, а затраты прошлого труда уменьшаются. В третьем варианте одновременно снижаются в расчете на единицу продукции затраты живого и прошлого труда. В четвертом варианте, в общей массе труда, масса прошлого труда остается неизменной, а масса живого труда уменьшается. Чтобы продукт нашел своего потребителя, в условиях мировой капиталистической системы хозяйствования недостаточно того, чтобы он обладал меньшей стоимостью. Необходимо также, чтобы продукт был более высокого качества. **Таким образом, сущность закона роста производительности труда проявляется в эффективности живого труда, то есть в количестве живого труда, затраченного на единицу потребительной стоимости, в уровне себестоимости единицы товара и его качестве. Чем меньше затрачено живого труда на единицу товара, чем меньше его себестоимость и выше качество, тем выше его общественная значимость и производительность общественного труда. Не следует непосредственно сравнивать производительность труда при производстве различных продуктов. «Когда мы говорим о большей или меньшей производительности, речь идет о продукте одного и того же рода. Как относятся друг к другу различные продукты, – это другой вопрос»⁶⁰. С учетом этих закономерностей разработана система оплаты и стимулирования труда на основе роста производительности труда, снижения себестоимости продукта и повышения его качества⁶¹. В условиях частной собственности на средства труда закон стоимости является стихийным регулятором развития**

⁶⁰ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 26. Ч. 2.

⁶¹ Селин М.В. Производительность труда: методология определения и резервы роста. Вологда: ВГМХА, 2002. С. 217–250.

общественного производства. Он регулирует распределение средств производства и рабочей силы между различными отраслями экономики, воздействует на масштабы производства и темпы его развития. Изменение цен на товары – сигнал для товаропроизводителей изменить направление своей деятельности и масштабы производства. При этом необходимость таких изменений обнаруживается лишь тогда, когда пропорции в общественном производстве уже нарушены. Поэтому стихийное развитие производства на основе закона стоимости связано с большими потерями общественного труда. Закон стоимости стихийно воздействует на рост производительности труда. При равенстве спроса и предложения и соответствии цен товаров их общественной стоимости наибольший выигрыш от реализации своих товаров получают те производители, которые имеют наименьшие производственные затраты. Стремление получить наибольший доход в условиях конкурентной борьбы побуждает производителей сокращать затраты на создание товаров путем совершенствования орудий труда, внедрения новых методов производства, технических достижений. Продажа товаров по ценам, соответствующим общественной стоимости, стала бы конкретным механизмом, стимулирующим снижение индивидуальных затрат труда, развитие производства. Однако в условиях капиталистической системы хозяйствования воспользоваться на практике данным механизмом невозможно в силу разнонаправленности действия экономических интересов. Вследствие чего закон стоимости ведет к дифференциации, расслоению товаропроизводителей, к обогащению одних и разорению других. Разоряются прежде всего мелкие товаропроизводители, которые работают в худших условиях производства и затраты труда которых превышают общественно необходимые. При определенных условиях основная масса разорившихся превращается в наемных рабочих. Небольшое число обогатившихся товаропроизводителей расширяют свое производство, становятся капиталистами. Процесс имущественной дифференциации производителей, обогащение одних и разорение других происходит непрерывно и приводит к возникновению и развитию капиталистических отношений. И, наконец, закон стоимости выполняет функцию сознательного регулирования высокоассоциированной экономики. Общество сознательно использует этот закон при регулировании цен, денежного обращения, товарного обращения, во внешней торговле. Всё это не отменяет объективного характера закона стоимости.

В развитии любой коммерческой организации просматриваются определенные закономерности, которые могут отличаться скоростью протекания и амплитудой уровня развития организации, где прослеживается определенный жизненный цикл, в котором выделяются следующие стадии: I – зарождение, II – развитие, III – бурный рост, IV – стабильное развитие, V – появление тенденции спада, VI – активный спад, VII – банкротство, VIII – ликвидация деятельности⁶². Сегодня такой жизненный путь характерен для большинства отечественных предприятий. Тем не менее кризис на отдельном предприятии можно предотвратить, если вовремя переориентировать направление его деятельности и выделить соответствующие материальные и финансовые ресурсы. Это идеальная модель для судьбы и сохранения жизни предприятия. Однако в действительности предпринимательская деятельность в условиях капитализма всегда связана с риском. Банкротство организаций – бич капиталистической системы.

Банкротство предприятий, несомненно, процесс болезненный. Главная его цель видится в достижении прибыльной работы каждого предприятия. Практически значение банкротства для всех его участников предполагается в следующем: для общества – формируется требуемая структура экономики, приспособленная к запросам рынка; для населения – удовлетворение потребностей в товарах и услугах; для кредиторов – погашение задолженности; для персонала организации – занятость⁶³.

В большинстве развитых стран потенциальные банкроты выдавливаются из деловой сферы задолго до официального обретения ими этого статуса. Например, во Франции существует специальная «система тревоги», предупреждающая экономических партнеров о симптомах возможного банкротства той или иной организации. В Великобритании должник рассматривается с позиции погашения задолженности перед кредитором. За объявлением о банкротстве предприятия следует распродажа его имущества. Американское и японское законодательства, напротив, преследуют цель реабилитации должника всевозможными разрешенными способами, включая предоставление ему определенной помощи. Что касается экономики РФ, то для нее ныне характерно не только массовое банкротство предприятий, но и целых отраслей.

⁶² Экономика предприятия: учебник для вузов / под. ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандера. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 670 с.

⁶³ О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ.

7.4. Инновации и научно-технический прогресс – важнейшие факторы экономического роста

Крупнейшие научные открытия в области прикладной математики, физики, химии, биологии служат основой для глубоких качественных преобразований вещественных элементов производительных сил общества. Соединение научных достижений в единый неразрывный процесс создает реальные возможности роста производительности общественного труда на основе использования малотрудоемких и высокоэффективных материалов, безотходных и малоотходных технологий, биотехнологий. Важнейшим направлением развития научно-технического прогресса в современной истории человечества является автоматизация производства, создание высокоэффективных машин с использованием компьютеров. Это знаменует качественный скачок в развитии производства. В связи с этим меняется существенным образом роль человеческого фактора в процессе труда. Труд претерпевает качественные изменения в обществе и приобретает все больше и больше форму интеллектуального труда, чем физического.

Помимо теории социально-экономических укладов в настоящее время значительное внимание уделяется концепции технологических укладов. Её разработка открывает возможности для углубления познания взаимодействия экономических и технологических составляющих общественного производства, социально-экономических и технологических укладов общества. Раскрытие взаимосвязи экономики и технологии не только позволяет полнее раскрыть сущность процессов, но и обогащает саму методологию исследования экономики и механизмов её функционирования и развития. Недооценка технологии неизбежно обедняет экономический анализ, степень обоснованности выводов и предложений.

В современной экономической теории чередование деловых циклов связывается со сменой технологических укладов в общественном производстве. Согласно теории длинных волн Кондратьева, научно-техническая революция развивается волнообразно, с циклами протяженностью примерно в пятьдесят лет. Известно пять технологических укладов (волн). Понятие «уклад» означает обустройство, установившийся порядок чего-либо. Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных потоками ресурсов и рабочей силы. Жизненный цикл технологического уклада имеет три фазы развития и определяется периодом примерно в сто лет. Первая

фаза приходится на его зарождение и становление в экономике предшествующего технологического уклада. Вторая фаза связана со структурной перестройкой экономики на базе новой технологии производства и соответствует периоду доминирования нового технологического уклада в течение пятидесяти лет. Третья фаза приходится на отмирание устаревающего технологического уклада, но при этом период доминирования технологического уклада характеризуется наиболее крупным всплеском в его развитии.

Продолжительность некоторых волн больше пятидесяти лет связана с совпадением периода спада уходящей волны с периодом роста новой волны. В связи с ускорением НТП в будущем продолжительность укладов будет сокращаться.

Новая технология обеспечивает взрывной рост экономики. Она проникает в экономику, способствует формированию новых и исчезновению старых отраслей. До определенного момента времени экономика растет, и этот рост сопровождается развитием. Циклические кризисы, носящие краткосрочный и среднесрочный характер, не угрожают благополучию населения и политической стабильности. Но в определенный момент происходит исчерпание потенциала технологических решений, на основе которых развивалась экономика. Вот почему в индустриально развитых странах рабочая сила все больше и больше концентрируется в сфере научных исследований. Как видно из таблицы 7.4.1, численность научного персонала в КНР с 2005 по 2014 г. увеличилась в 2,7 раза. Не отстает в этом плане и Республика Корея, где численность научного персонала возросла в 2 раза. Между тем в России численность занятого в научном секторе персонала снизилась в период 2005–2014 гг. с 919 716 до 829 190 чел., или на 10%.

Таблица 7.4.1. **Численность персонала, занятого исследованиями и разработками**

Страна	2005 г.	2008 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	919716	869772	839992	839183	828260	826733	829190
Германия	475278	523505	548723	575099	591261	588615	603911
Великобритания	324917	342086	350766	356258	356484	377343	387934
Франция	349681	382653	397756	402492	411780	418141	422452
Китай	1364799	1965357	2553829	2882903	3246840	3532817	3710580
Япония	896855	882739	877928	869825	851132	865523	895285
Республика Корея	215345	294440	335228	361374	395990	401444	430868
Источник: Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2016. С. 321.							

Наибольшая часть научного потенциала в виде высококвалифицированной рабочей силы приходится на КНР – 3,71 млн. чел., из них 62,1% сосредоточено в предпринимательском секторе. Для Китая и Кореи характерны и высокие темпы роста ВВП. Внедрение в производство инновационных технологий в бизнес-структурах позволяет этим странам использовать конкурентные преимущества при реализации товаров на мировом рынке. Научная среда в РФ больше, чем в других странах, ориентирована на развитие фундаментальных исследований. Внедрение научных достижений в производство пока остается на втором плане (табл. 7.4.2).

Таблица 7.4.2. **Распределение численности исследователей по секторам науки в 2014 г., в %**

Страна	Государственный	Предпринимательский сектор	Сектор высшего образования
Россия	32,5	46,7	20,6
Германия	15,1	56,4	28,5
Великобритания	2,8	38,2	57,9
Франция	10,9	60,4	27,2
Китай	19,4	62,1	18,5
Япония	4,4	74,1	20,1
Республика Корея	7,2	79,5	12,1

Источник: Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2016. С. 323.

Исчерпание одного технологического уклада не означает, что моментально формируется новый технологический уклад.

Вместе с тем, одни и те же производственные задачи могут быть решены при применении различных вариантов технических решений. В связи с этим возникает необходимость выбора тех средств производства, которые обеспечат более высокий уровень производительности общественного труда. Это особенно относится к отрасли капитального строительства, к созданию новых и модернизации старых систем машин. Всё это требует существенных затрат.

Абсолютным лидером в части финансирования НИОКР являются США, причем затраты на этот вид деятельности постоянно растут (табл. 7.4.3).

Таблица 7.4.3. **Внутренние затраты на исследования и разработки***, млн. долл. США

Страна	2005 г.	2008 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	18115,0	30060,9	33062,4	35183,1	38795,4	40683,5	39864,9
Германия	642988,2	81970,7	87966,1	96369,6	100697,1	102573,0	108827,2
Великобритания	34080,7	39396,9	38165,6	39132,6	38811,9	41743,4	44174,1
Франция	39235,7	46547,8	50765,0	53428,4	54829,9	57986,8	58750,3
Китай	86827,6	146126,6	213460,1	247808,3	292062,9	333521,6	368731,6
Япония	128694,6	148719,2	140607,4	148389,2	152325,6	162347,2	166861,3
Республика Корея	30618,3	43906,4	52172,8	58379,7	64862,5	68051,5	72266,8
США	407238,0	410093,0	410093,0	428745,0	436078,0	456977,0	–

* В расчете по паритету покупательной способности национальных валют.
 Источник: Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2016. 324 с.

Общая тенденция в современной мировой цивилизации – это увеличение доли НИОКР в валовом национальном продукте развитых стран. Особое место в этом плане занимают США (табл. 7.4.4). На их долю приходится больше затрат на исследование и разработки, чем на такие страны Европы, как Германия, Франция, Великобритания, Россия, вместе взятые. КНР увеличила затраты на исследования и разработки за этот же период в 4,3 раза.

Наибольший удельный вес в структуре ВВП затраты на исследование и разработки занимают в Республике Корея и Японии.

Таблица 7.4.4. **Внутренние затраты на исследование и разработки,**
в % к валовому внутреннему продукту

Страна	2005 г.	2008 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Россия	1,07	1,04	1,13	1,02	1,05	1,06	1,09
Германия	2,42	2,60	2,71	2,80	2,87	2,83	2,90
Великобритания	1,63	1,69	1,69	1,69	1,62	1,66	1,70
Франция	2,04	2,06	2,18	2,19	2,23	2,24	2,26
Китай	1,32	1,46	1,73	1,79	1,93	2,01	2,05
Япония	3,31	3,47	3,25	3,38	3,34	3,48	3,59
Республика Корея	2,63	3,12	3,47	3,74	4,03	4,15	4,29
США	2,51	2,77	2,74	2,76	2,70	2,74	-

Источник: Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2016. С. 325.

Разрыв между развитыми странами и остальной мировой экономикой, измеряемый в показателях численности патентных заявок или объема расходов на исследования разработки, продолжает расти. Несмотря на наличие расхождений между странами с точки зрения политической

системы, дохода на душу населения, географического положения, ряд из них тратят относительно высокую долю своего национального дохода на исследования и разработки. На Европейский союз, Соединенные Штаты Америки и Японию в совокупности приходится значительная доля мировых расходов на научные публикации (49%), исследования и разработки (56%; табл. 7.4.5).

Таблица 7.4.5. **Глобальная доля различных видов деятельности по отдельным странам и Европейскому союзу, 2013–2015 годы**

Страны	Доля «тройственных» патентных заявок	Доля глобальных расходов на исследования и разработки	Доля научно-технических публикаций	Доля глобального экспорта товаров	Доля мирового населения
Япония	31	8	4	5	2
США	27	26	18	12	4
Европейский союз	24	22	27	15	7
Китай	5	22	19	17	19
Остальные страны мира	13	22	33	51	68

Источник: аналитическое исследование ДЭСВ ООН (2017 год) на основе данных ОЭСР, ЮНЕСКО, Национального научного фонда (США), ВТО и Отдела народонаселения Секретариата ООН.

Технологический разрыв ощущается ещё более остро в сфере передовых технологий. Львиная доля мировых патентов в сфере искусственного интеллекта, выданных в течение 2016–2017 годов, приходилась на США. Соответствующие данные свидетельствуют о том, что в обладании патентами лидируют в мире всего лишь несколько крупных компаний США.

Для устранения технологического разрыва внутри стран и между странами требуется глобальная решимость более развитых стран взять на себя обязательства по разработке, распространению и внедрению передовых технологий. По идее, страны, лидирующие в сфере освоения передовых инновационных технологий, несут особую ответственность за то, чтобы регулировать их распространение и внедрение и обеспечивать баланс эффективности, справедливости и соблюдения этических норм. Однако несовместимые корыстные экономические интересы отдельных стран и конкуренция за рынки сбыта продукции вряд ли позволят это сделать при существующей глобальной капиталистической системе.

7.5. Экономическая эффективность: сущность, методы оценки, показатели

С точки зрения общества деятельность человека имеет всегда как положительный, так и отрицательный результат. С развитием мировой цивилизации, особенно в условиях практически непрерывно протекающей научно-технической революции, оценка этой деятельности и стремление получить результат способствовали развитию теории эффективности производства. Различают понятия «эффект» и «эффективность». Эффект – абсолютный показатель результата деятельности. Он может иметь как положительное, так и отрицательное значение. Процесс производства товаров и услуг следует считать эффективным, если он дает эффект, приводящий к нужным результатам, действиям. Отсюда эффективность означает результативность. Эффективность – относительный показатель результативности. По мнению авторов Большой Советской Энциклопедии, термин «экономическая эффективность» означает отношение между получаемыми результатами производства – продукцией и материальными услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства – с другой⁶⁴.

Еще раз подчеркнем, что при капитализме такой специфической формой эффективности является норма прибыли, отношение прибавочной стоимости к авансированному капиталу. Высшим же критерием эффективности социалистического способа производства служит полнота удовлетворения общественных и личных потребностей человека при наиболее рачительном использовании имеющихся ресурсов. Никто не отрицает тот факт, что конечным результатом развития производства в обществе является сам человек. Поэтому категорию «экономическая эффективность» в цивилизованном обществе важно рассматривать, по крайней мере, с двух позиций: как экономическую эффективность производства и социально-экономическую эффективность. Поскольку производство существует не ради производства, а ради удовлетворения насущных потребностей конкретного человека.

В теории экономической эффективности, присущей советскому периоду в 1930–1950 гг., важное место отводилось стимулированию труда по показателю выработки у работников, обслуживающих новую технику, то

⁶⁴ <https://www.booksite.ru/fulltext/1/001/008/125/637.htm>

есть показателю производительности живого труда. В этом показателе сопоставляется продукция с затратами живого труда рабочих на изготовление отдельного продукта:

$$П = Q / T_{ж},$$

где Q – количество продукции, шт.;

$T_{ж}$ – затраты живого труда, выраженные в рабочем времени.

Но, как нам известно, кроме живого труда используется овеществленный труд в машинах, сырье, топливе. Поэтому более полно рост производительности общественного труда характеризовался снижением себестоимости единицы продукции. Если показатель производительности общественного труда определяется отношением количества произведенной продукции на единицу совокупных затрат труда, то себестоимость продукта определяется затратами совокупного труда на единицу продукции, выраженными в денежной форме:

$$П = Q/Z = 1/C,$$

где C – себестоимость единицы продукции, руб./шт.;

Q – количество продукции, шт.;

Z – совокупные затраты труда, выраженные в денежной форме.

Снижение себестоимости единицы продукции характеризует рост производительности совокупных затрат труда. При проектировании новой техники исчислялся показатель рентабельности, указывающий на снижение затрат на изготовление этого продукта:

$$P_1 = (C_1 - C_2) / C_1,$$

где C_1 – себестоимость единицы продукта, изготовленной с помощью прежней системы машин, руб./шт.;

C_2 – себестоимость единицы продукта, изготовленной с помощью новой системы машин, руб./шт.;

P_1 – показатель рентабельности, %.

Величина P_1 выражается в процентах и представляет собой снижение себестоимости единицы продукции при изготовлении ее с помощью новой системы машин. Эта величина характеризует экономию совокупных затрат труда в денежной форме, которая будет иметь место за счет снижения себестоимости единицы продукции при изготовлении ее с помощью более совершенной системы машин.

Если в качестве эффекта принять экономию на эксплуатационных расходах ΔC , а в качестве затрат – капитальные вложения ΔK , то показатель эффективности дополнительных капитальных вложений определится величиной E :

$$E = \frac{\Delta C}{\Delta K}.$$

Обратной величиной является срок окупаемости дополнительных капитальных вложений:

$$T = \frac{1}{E} = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2}, \text{ лет,}$$

где K_1 и K_2 – капитальные вложения по сравниваемым вариантам ($K_2 > K_1$);

C_1 и C_2 – эксплуатационные расходы по сравниваемым вариантам ($C_1 > C_2$).

В период осуществления экономических реформ после 1965 года в качестве оценки эффективности внедрения новой техники и технологии стали использоваться в основном показатели прибыли (чистого дохода) и чистой продукции. В процессе разработки новой системы машин, технологии возможны такие варианты, когда при более совершенной технике экономятся эксплуатационные расходы, но в то же время увеличивается объем капитальных вложений для ее изготовления. В таком случае коэффициент общей экономической эффективности (капиталоотдача) определяется как отношение прироста прибыли (чистой продукции, чистого дохода) к вызвавшим этот прирост капиталовложениям:

$$\mathcal{E}_o = \frac{\Pi(\text{ЧП}, \text{ЧД})}{K},$$

где \mathcal{E}_o – коэффициент общей экономической эффективности капиталовложений;

$\Pi(\text{ЧП}, \text{ЧД})$ – прирост прибыли (чистой продукции, чистого дохода), руб.;

K – капитальные вложения, руб.

Срок окупаемости капитальных вложений (T_c) – обратный показатель:

$$T_c = \frac{K}{\Pi(\text{ЧП}, \text{ЧД})}.$$

Если поставлена задача повышения отдачи от капитальных вложений за счет снижения себестоимости продукции, то экономический эффект может быть определен как:

$$T_c = \frac{(C_б - C_н)}{K} \times W,$$

где $C_б$, $C_н$ – себестоимость единицы продукции до и после осуществления инвестиций, руб.;

W – объем выпуска продукции после освоения капитальных вложений в натуральном измерении. Срок окупаемости в этом случае равен:

$$T_c = \frac{K}{(C_б - C_н) \times W}.$$

Капитальные вложения считаются экономически целесообразными, если по своему значению больше нормативного значения. При разработке новых систем машин и применении новых технологий для оценки их экономической эффективности стал применяться показатель прибыли. В результате в целом экономическая система страны в 1981–1990 годах оказалась менее восприимчивой к внедрению высокоэффективной техники. Причем явно наблюдалось не только старение станочного парка в промышленности, но и снижение эффективности его использования (табл. 7.5.1).

Таблица 7.5.1. **Возрастная структура парка механизированных поточных и автоматизированных линий, установленных на промышленных предприятиях (на 1 июля года), %**

Виды технологических линий	Механизированные поточные линии			Автоматические линии		
	1981 г.	1985 г.	1990 г.	1981 г.	1985 г.	1990 г.
Технологические линии – всего	100	100	100	100	100	100
В том числе: установленные за последние пять лет	27,8	24,4	21,0	35,2	32,2	28,1
6–10 лет назад	28,8	25,9	23,3	34,3	30,2	27,7
Более 10 лет назад	42,4	49,7	55,7	30,5	37,6	44,2

Источник: Народное хозяйство СССР в 1990 году: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1991.

Так, удельный вес механизированных поточных линий, установленных на промышленных предприятиях более 10 лет назад (с 1981 по 1990 г.), увеличился с 42,4 до 55,7%, автоматических линий – соответственно с 30,5 до 44,2%. Одновременно ухудшилось использование проектной производительности механизированных поточных и автоматических линий

на промышленных предприятиях. Как следует из данных таблицы 7.5.2, в 1990 г. на 100% использовались только 49% механизированных поточных линий и 51% автоматических линий. В промышленности скопилось большое количество неустановленного оборудования. На 1 января 1991 года эти запасы оценивались суммой в 19,6 млрд. руб. (на 32% больше, чем в 1986 году), причем запасы импортного оборудования – суммой 6,5 млрд. руб. Из общих запасов оборудования сверхнормативно было на учете в 1986 году 28,6 %, а в 1991 году – 36,3%.

Таблица 7.5.2. **Использование проектной производительности механизированных поточных и автоматических линий на промышленных предприятиях**

Виды технологических линий	Удельный вес проектной производительности механизированных поточных и автоматических линий по промышленным предприятиям, %			
	На 100% и более	На 75–90%	На 50–74%	До 50%
Механизированные поточные линии 1981 г.	51	29	14	6
1985 г.	52	27	14	7
1990 г.	49	25	14	12
Автоматические линии 1981 г.	47	30	17	6
1985 г.	52	27	15	6
1990 г.	51	24	13	12

Источник: Народное хозяйство СССР в 1990 году: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1991.

Таким образом, сложилась ситуация, когда промышленные предприятия не имели стимулов к более рациональному использованию и внедрению в производство более производительной техники.

В существовавшей в плановой экономической системе типовой методике оценки эффективности капиталовложений в новую технику использовался также показатель минимума приведенных затрат:

$$Z_i = C_i + E_n \times K_i,$$

где C_i – себестоимость годового объема продукции, руб.;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

K_i – капитальные вложения, руб.

Приведенные затраты – сумма текущих затрат, учитываемых в себестоимости продукции, и единовременных капитальных вложений, сопоставимость которых с текущими затратами достигается путем умножения их на нормативный коэффициент эффективности капитальных

вложений. По своей экономической сути нормативный коэффициент сравнительной эффективности указывает минимальную границу применения новой техники, технологии. Граница эффективности применения новой техники в народном хозяйстве должна учитывать условия и факторы воспроизводства, и прежде всего объем и структуру фонда накопления. Чем выше доля накоплений в национальном доходе, тем больше средств может быть выделено на техническое перевооружение предприятий, на внедрение более эффективных технологий.

Известно также, что чем выше интенсивность замены технологического оборудования, машин, тем больше требуется капиталовложений в реализацию программ технического перевооружения предприятий народного хозяйства. Однако научно-технический прогресс способствует росту производительности общественного труда, снижению издержек производства на единицу продукции и увеличению производства материальных благ за счет экономии трудовых и материальных ресурсов.

Внедрение результатов научно-технического прогресса осуществляется на отдельных предприятиях, объединенных процессами кооперирования и комбинирования производства в рамках всего народнохозяйственного комплекса. Каждое предприятие, проводя те или иные мероприятия по техническому перевооружению и оснащению производства, непосредственно заинтересовано в снижении себестоимости продукции. Но из этого не следует, что автоматически нужно реализовывать любые варианты, которые обеспечивают снижение себестоимости производства продукта. Необходимо реализовать оптимальный вариант развития экономической системы, который бы обеспечил и минимум капиталовложений, так как капитальные вложения всегда имеют ограничения в объеме. При определении экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений нормативный коэффициент эффективности был принят для всех отраслей народного хозяйства равным 0,15. Процесс производства разного вида продукта следует рассматривать как прирост совокупного общественного продукта. В результате деятельности отдельных предприятий получается прирост текущих затрат в виде C_i и прирост прибавочного труда на величину $E_n \times K_i$. С точки зрения эффективности развития всего народного хозяйства наиболее эффективен тот из вариантов его развития, который вызывает наименьший прирост затрат общественного труда в целях получения совокупного продукта $C_i + E_n \times K_i$.

Внедрение более прогрессивных вариантов технического развития требует дополнительных капитальных вложений. Следует отметить два обстоятельства. С одной стороны, происходит экономия текущих затрат, с другой – увеличиваются затраты в общественном производстве, связанные с дополнительными капиталовложениями. Следовательно, есть возможность через этот показатель дать оценку экономической эффективности дополнительных капиталовложений по любому предлагаемому решению. В целом все принимаемые решения подчиняются одной цели, а именно экономии общественного труда.

В отличие от плановой системы хозяйствования, в условиях капиталистического способа производства – постоянной нестабильности в части протекания производственных процессов и непредсказуемых результатов деятельности субъектов рыночного хозяйства – существенное влияние на эффективность оказывает фактор времени ввиду инфляционных тенденций в экономике. Поэтому в процессе принятия инвестиционных решений предлагается осуществлять учет разной стоимости денежных средств во времени. Денежные ресурсы принимаются в качестве функции от времени возникновения доходов и расходов. Эта концепция базируется на том, что настоящая ценность денег больше, чем будущая, и тем самым признается факт наличия инфляции в экономике. Для соизмерения разновременных величин применяется дисконтирование. Коэффициент дисконтирования определяется как величина, обратная начислению процента:

$$\textcircled{a}_m = \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t_0}},$$

где \textcircled{a}_m – коэффициент дисконтирования;

E – норма дисконта, выраженная в долях единицы в год;

t_m – момент окончания m -го шага;

t_0 – начальный момент.

Норма дисконта представляет собой минимальный процент, при котором проект будет эффективным. При оценке инвестиционных решений следует учитывать, что прямое сравнение величины вложений и доходов от них дает искаженные результаты, поскольку эти денежные потоки отстоят друг от друга на несколько лет. Например, отдача от капитальных вложений в производство мяса говядины начнет поступать лишь через 7–8 лет после осуществления основных расходов на реализацию этого проекта. Таким образом, средства, затраченные на эти цели, будут полу-

чены в достаточно отдаленном будущем, а средства на капитальные вложения требуются уже сейчас. Поэтому величина ожидаемых доходов от инвестиций должна быть уменьшена на определенный процент, то есть как бы приведена к стоимости денег на момент осуществления капитальных вложений. Отсюда следует, что доходы, которые будут фигурировать в будущем, в настоящий (текущий) момент времени имеют меньшую стоимость, чем их номинальная величина. Дело в том, что любые вложения в условиях капитализма должны приносить прибыль, иначе какой смысл реализовывать проект. В то же время денежные средства, вложенные в проект, как правило, обесцениваются в условиях инфляции, которая является неизбежным спутником системы капиталистического хозяйства.

Экономическая оценка включает в себя общественную эффективность проекта и его коммерческую эффективность. Показатели общественной эффективности учитывают социально-экономические последствия осуществления инвестиционного проекта для общества в целом. Показатели коммерческой эффективности проекта учитывают финансовые последствия его осуществления для участника.

Эффективность инвестиционных проектов оценивается в течение расчетного периода от начала реализации проекта до её окончания. Расчетный период разбивается на шаги (отрезки), в пределах которых производится агрегирование данных, используемых для оценки финансовых показателей. Шаги расчета определяются номерами (0,1,...). Время в расчетном периоде измеряется в годах или долях года и отсчитывается от фиксированного момента $t_0=0$, принимаемого за базовый вариант.

Проект, как и любая финансовая операция, порождает потоки реальных денег. Значение денежного потока обозначается через $\Phi(t)$, если относится к моменту времени t , или через $\Phi(m)$, если относится к m -му шагу. В тех случаях, когда речь идет о нескольких потоках или о какой-то составляющей денежного потока, указанные обозначения дополняются необходимыми индексами.

Условия финансовой реализуемости и показатели эффективности рассчитываются на основании денежного потока $\Phi(m)$.

Чистым доходом (ЧД) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

$$\text{ЧД} = \sum_m \Phi_m,$$

где суммирование распространяется на все шаги расчетного периода.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) – накопленный дисконтированный эффект за расчетный период – показатель, на основании расчета которого принимается решение об эффективности (неэффективности) проекта. ЧДД рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_m \Phi_m @_m.$$

ЧД и ЧДД характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом фактора времени.

Разность ЧД – ЧДД нередко называют дисконтом проекта.

Положительная величина чистого дисконтированного дохода (ЧДД>0) показывает, что данный вариант проекта при выбранной норме дисконта является доходным, т.е. инвестор получит норму прибыли выше, чем расчетная норма дисконта. Если сравниваются альтернативные проекты, предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением ЧДД. В данном случае все принимаемые решения подчиняются одной цели, а именно получению прибыли в интересах капитала, а не экономии общественного труда.

Следует отметить, что эффект от принимаемых решений в рыночном хозяйстве может быть оправдан только применительно к одному товару или группе однородных товаров. Дело в том, что эффект, полученный от использования товара, доказанный в повседневной жизни, может иметь для общества в целом и отрицательное значение. В последнее время во всем мире широко используются синтетические материалы. Из пластика, к примеру, выпускается масса товаров, используемых в повседневной жизни. стакан или емкость из пластмассы дешевле, чем из стекла. Но в то же время человечество столкнулось с серьезной проблемой ее утилизации. Пластмасса долго не разлагается в почве. Её частички проникают в водоемы, загрязняют их, а в результате вода становится непригодной к употреблению. Стекло даже при самых неблагоприятных вариантах хранения в качестве отходов не наносит ущерба окружающей природе. То есть, получив экономический эффект в одной сфере деятельности, можно получить существенный отрицательный результат в другой. Таким образом, трудовая деятельность человека должна всегда сочетаться со здравым смыслом его существования, несмотря на сиюминутные выгоды и «кажущуюся эффективность».

Другой очень важной категорией в экономической теории является социально-экономическая эффективность, характеризующая использо-

вание человеческого потенциала и условий его воспроизводства. Критерием ее оценки выступает повышение качества жизни населения. Основной подход состоит в выявлении и оценке социального результата и эффекта программы с затратами на ее реализацию. И с этих позиций индекс человеческого развития (ИЧР), как интегральный показатель, характеризующий развитие человека в странах и регионах мира, наиболее отвечает этому подходу. Ежегодно ИЧР рассчитывается экспертами Программы развития Организации Объединённых Наций⁶⁵. Концепция развития человека предполагает сохранение его потенциала в течение длительного периода времени жизни и противодействие процессам, которые ведут к насилию над людьми, их угнетению и усиливают социальную несправедливость. Поэтому ключевыми выступают такие принципы, как социальная справедливость и уважение к правам человека. ИЧР измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода её граждан по трём основным направлениям, для которых оцениваются свои индексы: индекс ожидаемой продолжительности жизни, образования, валового национального дохода. Индекс валового национального дохода измеряется величиной валового национального дохода (ВНД) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС). Эти три измерения стандартизируются в виде значений от 0 до 1, а их среднее геометрическое измерение представляет собой совокупный показатель ИЧР. Затем государства ранжируются на основе этого показателя⁶⁶. В докладе Программы развития ООН (ПРООН) в 2018 году представлены данные об индексе, рассчитанные по итогам 2018 года. В 2018 году рейтинг охватывал 189 государств и государственных образований. Первое место по итогам обследования было отведено Норвегии (ИЧР – 0,953), второе – Швейцарии (0,944), третье – Австралии (0,939). Россия в этом списке заняла лишь 49 место. Следует отметить, что в РФ индекс человеческого развития сильно отличается не только по её субъектам, но и отдельным административным единицам в рамках субъектов.

⁶⁵ <https://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>

⁶⁶ Там же.

ГЛАВА 8

ГЕОПОЛИТИКА И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

8.1. Интеграционные процессы в мировой экономике и их отражение в геополитике

Открытый В.И. Лениным закон неравномерности развития капитализма в эпоху империализма продолжает действовать и в современных условиях. В нынешней реальности экономика отдельной страны тесным образом переплетается с экономиками других стран. Складываются все новые сферы и формы деятельности государств на мировой арене. Эта деятельность проявляется в реализации экономических и политических интересов страны, в ее геополитике.

Под воздействием объективных реалий мировая цивилизация постоянно меняется, ситуация в мире становится менее устойчивой ввиду воздействия все более и более различных неуправляемых факторов. Неизменны практически лишь географические факторы. На первый план выходят коммуникационные технологии, которые активно воздействуют на психологию человека и формирование общественного сознания. В современном мире у прогрессивной части населения есть понимание наличия всё более возрастающего колоссального напряжения в развитии цивилизации. В решении сложных проблем большие надежды человечество возлагает на Организацию Объединённых Наций, которая создана для поддержания и укрепления международного мира и безопасности, развития сотрудничества между государствами. ООН считается универсальным форумом, несущей конструк-

цией международной системы коллективной безопасности, главным элементом современной многосторонней дипломатии. Основы её деятельности и структура разрабатывались в годы Второй мировой войны ведущими участниками антигитлеровской коалиции – СССР, США, Великобританией. Название «Объединённые Нации» было впервые использовано в Декларации, подписанной 1 января 1942 года. Устав Организации был утверждён на конференции в г. Сан-Франциско США, проходившей с апреля по июнь 1945 года, и подписан 26 июня 1945 года. Целями ООН, закреплёнными в её Уставе, являются: поддержание международного мира и безопасности; предотвращение и устранение угрозы миру и подавление актов агрессии; улаживание или разрешение мирными средствами международных споров; развитие дружественных отношений между нациями на основе уважения принципа равноправия и самоопределения народов; осуществление международного сотрудничества в экономических, социальных, культурных и гуманитарных областях; поощрение и развитие уважения к правам человека и основным свободам для всех, без различия расы, пола, языка и религии. Члены ООН (ныне 193 страны) обязуются действовать в соответствии со следующими принципами: суверенное равенство государств; разрешение международных споров мирными средствами; отказ в международных отношениях от угрозы силы или от её применения против территориальной неприкосновенности или политической независимости любого государства; укрепление средств осуществления и активизации работы в рамках глобального партнерства в интересах устойчивого развития.

Между странами существуют серьезные различия в структуре их народного хозяйства и в обеспеченности природными ресурсами. Неустойчивость мирохозяйственных связей ведёт к заметному изменению позиций отдельных стран в мировой цивилизации. Особенностью действия закона неравномерного развития мирового хозяйства является то, что сам по себе высокий экономический и научно-технический потенциал страны не гарантирует ее неуязвимость от колебания конъюнктуры на мировом рынке.

Существенное воздействие на состояние стран оказывают интеграционные процессы, которые протекают во всех регионах мира и зачастую носят противоречивый характер.

Основные направления интеграции в современном мире таковы:

1. Интернационализация производительных сил. Этот процесс проявляется посредством обмена средствами производства, технологиями через производственные связи, международный обмен интеллектуальными знаниями и информацией. Интеграция вызывает процесс концентрации капитала и производства и в то же время углубляет разделение труда между странами, что способствует повышению эффективности производства. Интеграция развивается тем успешнее, чем глубже разделение труда и чем теснее кооперация между отдельными отраслями и производственными монополистическими объединениями.

2. Перемещение финансовых активов, что обеспечивает усиление взаимосвязи и взаимозависимости различных стран.

3. Нарастание масштабов и качественное изменение характера международной торговли.

4. Возрастание масштабов миграции рабочей силы.

5. Повышение внимания к окружающей среде. Перед мировой цивилизацией стоит задача перейти к такому экономическому росту, который бы в большей степени опирался не на природные ресурсы, а на использование знаний и возобновляемых ресурсов. Это снижает нагрузку на природу и сохраняет ее для будущих поколений.

6. Социализация общества означает, что при этом вкладываются средства в знания и особенно в развитие трудовых ресурсов.

Более высокий уровень разделения труда предопределил и относительно больший размах интеграционных процессов в Европе и Северной Америке. Что касается развивающихся стран, то в них региональная интеграция сталкивается со значительными трудностями, несмотря на обилие интеграционных объединений, особенно в Африке и Латинской Америке, в связи с однотипной специализацией хозяйства этих стран.

В таблице 8.1.1 представлены основные показатели экономики России, характеризующие её место и роль в мировой экономике. Эти данные говорят о значительном потенциале нашей страны для активного развития и участия в международных организациях. Современное мировое хозяйство использует около 200 видов минерального сырья. Мировые прогнозные запасы геологического минерального сырья превышают 12,5 трлн. т. Эти запасы состоят из угля (до 60%), нефти и газа (около 27%), а также сланцев, торфа и т.п.

Таблица 8.1.1. **Основные показатели экономики России и основных международных объединений и организаций в 2014 г.**

Показатели	Россия	Страны СНГ	ЕС	ОЭСР	АСЕАН	ЕАЭС	БРИКС
Территория, млн. км ²	17,1		4,3	35,0	4,4	20,3	4,0
Среднегодовая численность населения, млн. чел.	146,1	282	508	1266	620	183	3004
Сельскохозяйственные угодья, млн. га	222,1	4163	186	1212	131,0	308	1286,8
в том числе пашня, %	55,3	45	58,1	32,1	53,2	48	44,2
Производство зерновых и зернобобовых культур:							
всего, млн. т	105,3	213,8	321	919	257	134,1	1105
на душу населения, кг	721	753	632	726	415	739	368
Скот и птица на убой (в убойном весе):							
всего, млн. т	9,1	14,2	44,7	112	17,5	11,3	128,7
на душу населения, кг	62	58	89	90	28	62	43
Добыча:							
нефти (включая газовый конденсат), млн. т	526	668	68,8	1027	113	609	902
газа (естественного), млрд. м ³	642	853	153	1269	219	686	831
угля, млн. т	357	533	524	2016	538	468	4835
Производство: электроэнергии, млрд. кВт/ч	1064	1519	3262	10773	788	1216	8511
стали, млн. т	70,5	105	169	511	20,5	77,1	1021
легковых автомобилей, тыс. шт.	1695	2004				1730	
Производство: минеральных удобрений, млн. т	19,79	29,5	17,0	59,7	6,5	27,5	105
бумаги и картона, млн. т	8,2	9,4	92,4	229	19,2	8,5	136
цемента гидравлического, млн. т	69,1	106				85,0	
Импорт:							
всего, млрд. долл. США	287,1	457	5882	11244	1235	384	3052
на одного жителя, долл. США	1965	1859	11579	8882	1993	2148	1016
Экспорт:							
всего, млрд. долл. США	497,4	700	5988	10532	1288	620	3479
на одного жителя, долл. США	3404	2845	11787	8319	2077	3471	1158

Источник: Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2016. С. 27.

Достойное место в интеграционных процессах сыграл созданный в 1949 г. Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ). Эта первая в истории добровольная коллективная организация социалистических стран объединяла Болгарию, Венгрию, Вьетнам, ГДР, Кубу, Монголию, Польшу, Румынию, СССР, Чехословакию. С СЭВ в тех или иных формах сотрудничали Югославия и ряд других социалистических и несоциалистических государств. Работа СЭВ изначально строилась на демократических началах, так как основная цель данного объединения заключалась в выравнивании уровня экономического развития этих стран. В любом его органе управления каждая страна, независимо от своей величины или вноса в бюджет, имела равное представительство и один голос. Решения и рекомендации принимались лишь при согласии заинтересованных

государств. Высшим органом СЭВ являлась сессия, ежегодно проходившая на уровне глав правительств стран-участниц. Она принимала рекомендации и решения по основным вопросам взаимного сотрудничества. Работой органов СЭВ между сессиями руководил Исполком, в котором страны были представлены заместителями глав правительств. Специализированные комитеты и комиссии занимались отдельными важными сферами сотрудничества. Постоянно действующим органом СЭВ являлся его Секретариат. Он состоял из специалистов отдельных стран, занимавших положение международных должностных лиц. Социалистические страны для содействия углублению интеграционных процессов создавали и другие международные организации. Международные экономические организации выполняли координационные функции и отвечали за развитие специализации и кооперирования производства и взаимных поставок. Глубина интеграционного взаимодействия обеспечивалась совместной собственностью на основной и оборотный капитал. Часть общей прибыли шла на дальнейшее развитие совместных предприятий. Другая часть прибыли распределялась в соответствии с паевыми взносами (или пакетами акций, если это акционерное общество). Совместные предприятия создавались для производства продукции, пользовавшейся повышенным спросом в социалистических странах. Ее выпуск позволял удовлетворять потребности ряда отраслей, а также экономить валютные средства за счет сокращения импорта из третьих стран. Хотя удельный вес совместных предприятий (фирм) в мировом социалистическом хозяйстве был невелик, но эта прогрессивная форма сотрудничества получила развитие и распространение. Крах СССР как субъекта рынка способствовал уничтожению СЭВ, разрыву интеграционных связей как внутри СЭВ, так и в разрезе союзных республик. В 1991 г. в Белоруссии было подписано соглашение о создании Содружества Независимых Государств. В документе констатировалось, что СССР прекратил своё существование как субъект международного права и геополитической реальности.

СНГ не является надгосударственным образованием и функционирует на добровольной основе. Как международная организация Содружество имеет слишком небольшое количество «точек соприкосновения» между его членами. Это заставляет лидеров стран-участниц искать альтернативные интеграционные варианты. Основные цели СНГ – сотрудничество в политической, экономической, экологической, гуманитарной, культурной областях в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права и документами Совецания по безопас-

ности и сотрудничеству в Европе (СБСЕ). Взаимодействие стран в рамках Содружества Независимых Государств осуществляется через Совет глав государств, Совет глав правительств, Совет министров иностранных дел, Экономический совет, Межпарламентскую ассамблею, Экономический суд, Исполнительный комитет и др.

На пространстве СНГ сформировались несколько организаций с более конкретными общими целями и проблемами. Стремление к более тесному сотрудничеству ряда стран предопределило создание в 1995 году Таможенного союза в составе Белоруссии, Казахстана, России. Несколько позже к этим странам присоединились Киргизия, Таджикистан и Узбекистан.

В Таможенном союзе (ТС) применяются единые таможенные тарифы и прочие меры по регулированию торговли товарами с другими государствами. При взаимной торговле между странами-участницами ТС не взимаются таможенные пошлины, не применяется большинство ограничений экономического характера. Данное интеграционное объединение просуществовало недолго и в 2000 г. было преобразовано в Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). В октябре 2006 года между Россией, Казахстаном и Белоруссией был подписан договор, на основании которого начала формироваться организация нового Таможенного союза, создаваться единая таможенная зона в пределах границ государств. Основу ТС составили 40 договоров на международном уровне, принятых в течение 2009 года. С июня 2010 года вступил в силу и стал применяться на территории стран-участниц Таможенный кодекс. К июлю 2011 года на границах этих государств был отменен транспортный контроль. В полной мере интеграционные соглашения ЕврАзЭС начали работать с июля 2012 года.

Евразийский экономический союз – действующий с 1 января 2015 года экономический союз государств Таможенного союза и Единого экономического пространства: России, Белоруссии, Казахстана, Армении, Киргизии.

ЕврАзЭС представляет собой одну из форм межгосударственной интеграции, целью которой является либерализация внешнеэкономических отношений внутри объединения и осуществление коллективного протекционизма за его пределами. Задача ЕврАзЭС – обеспечение так называемых «четырёх свобод» между государствами-участниками: движения товаров, капиталов, услуг и рабочей силы, а также обеспечение начал координации экономической политики государств-участников в отноше-

нии макроэкономики и финансового сектора, транспорта и энергетики, торговли, промышленного и агропромышленного комплексов. Решением Высшего Евразийского экономического совета были введены в действие с 1 января 2012 года 17 базовых международных договоров, формирующих Единое экономическое пространство.

Первой и наиболее развитой формой капиталистической интеграции является Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). У его колыбели находились международные монополии, транснациональный монополистический капитал европейского происхождения. Сообщество возникло в 1957 г. путем объединения шести западноевропейских стран: Бельгии, Голландии, Италии, Люксембурга, Франции и ФРГ. Позднее к ЕЭС присоединились Англия, Дания, Греция, Ирландия, Испания и Португалия. К моменту образования ЕЭС между относительно небольшими, но развитыми странами Западной Европы сложилось устойчивое разделение труда, установились прочные экономические связи, возникли международные объединения монополистического капитала. Главная цель, которая ставилась при образовании этой международной государственно-монополистической организации, заключалась в том, чтобы создать объединенный рынок товаров, капиталов, услуг и рабочей силы стран-участниц. Поэтому широко распространенным названием ЕЭС стал термин «Общий рынок». В основе ЕЭС лежит Таможенный союз. В его рамках отменены тарифные и количественные ограничения на взаимную торговлю промышленными товарами и сформирован единый таможенный барьер для защиты совместного рынка ЕЭС от внешних конкурентов. Стимулируя международную миграцию капитала, услуг и рабочей силы, «Общий рынок» ускорил процесс превращения национальных монополий стран ЕЭС в транснациональные корпорации, способствовал их проникновению в экономику стран-партнеров. Широкая либерализация взаимного обмена внутри ЕЭС значительно ускорила процессы разделения труда и специализации между входящими в него странами. Складывающийся в рамках ЕЭС хозяйственный комплекс все в большей мере опирается на совместный рынок. Создан особый механизм государственно-монополистического регулирования и интеграционных связей. Однако этот механизм до сих пор работает с большими сдвоями, поскольку противоречия между странами-участницами остаются острыми. В развитии ЕЭС проявляются характерные для современного капитализма единство и борьба противоположных тенденций – к растущей интеграции национальных хозяйств, с одной стороны, и к сохране-

нию государственной самостоятельности каждого из них – с другой. Образование ЕЭС ускорило становление и развитие западноевропейского центра империалистического соперничества. Опираясь на интеграционный механизм, на совместные акции стран-участниц и широко используя зону беспошлинной торговли практически в масштабах всей Европы после включения ряда стран бывшего социалистического лагеря, «Общий рынок» превратился в один из главных центров международной торговли. Западноевропейская интеграция не только усилила позиции своих монополий, но и внесла существенные изменения в структуру мирового капиталистического хозяйства и расстановку сил национальных капиталов.

Договор о создании Европейского союза (ЕС) был подписан в г. Маастрихте (Нидерланды) в феврале 1992 г. Основные цели создания ЕС – интеграция и формирование единого таможенного, финансово-экономического и юридического пространства, проведение согласованной внешней политики и выработка единой стратегии безопасности стран-участниц. Местонахождение его высшего органа – Совета Европейского союза – г. Брюссель, Бельгия.

Все большее влияние на развитие экономических связей оказывает объединение стран – БРИКС. В объединение, инициатором создания которого выступила в 2006 г. Российская Федерация, входят Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР. Первый саммит руководителей стран-членов организации (на тот момент называвшейся БРИК) прошел 16 июня 2009 г. в Екатеринбурге (Россия). Основными целями создания БРИКС являются использование всевозможных форматов сотрудничества для ускорения модернизации экономик стран-членов объединения, обеспечения продовольственной и энергетической безопасности и решения социальных задач. Ежегодные саммиты БРИКС проходят поочередно в странах-членах организации на ротационной основе.

Наиболее полное представление о группах стран в мировой экономике дают данные универсальных международных организаций – Организации Объединенных Наций, Международного валютного фонда и Всемирного банка. Оценка этими организациями стран в международной экономике несколько отличается, поскольку различно количество государств-членов этих организаций, участвующих в статистических наблюдениях. Выделяются два основных признака для классификации стран мира:

1. По типу социально-экономической системы во второй половине XX века, в период идеологического противостояния, страны делили на

капиталистические, социалистические и развивающиеся. В свою очередь, развивающиеся страны делились на страны социалистической или капиталистической ориентации. Распад Советского Союза и мировой социалистической системы привел к отказу от такой классификации.

2. По степени развитости экономики в международной практике страны подразделяются на три основные группы: развитые страны, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны. Такая разбивка на группы была выбрана для удобства анализа в ЭКОСОС (Экономическом и социальном совете ООН).

Для характеристики экономики стран мира используются уже известные показатели: ВВП на душу населения, уровень и качество жизни населения. В целях обеспечения международных сопоставлений макроэкономических показателей, характеризующих уровень развития экономики, по инициативе ООН в сотрудничестве с национальными статистическими службами стран мира была разработана методика расчета паритетов покупательной способности (ППС) национальных валют.

Основными показателями, рассчитываемыми в рамках международных сопоставлений, являются:

- паритеты покупательной способности (ППС) – представляют собой количество единиц валюты, необходимое для покупки стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну денежную единицу базовой страны (или одну единицу общей валюты группы стран);

- индексы физического объема ВВП и физического объема ВВП на душу населения – представляют собой соответственно отношение ВВП и отношение ВВП на душу населения сопоставляемой страны к ВВП и к ВВП на душу населения базовой страны (группы стран); стоимостные показатели в национальной валюте пересчитываются с помощью паритета покупательной способности в реальные величины;

- сопоставимый уровень цен – рассчитывается как отношение ППС к валютному курсу. Выявлена закономерность: более высоким значениям ВВП на душу населения соответствуют более высокие сопоставимые уровни цен. Резкие изменения сопоставимого уровня цен во времени, как правило, свидетельствуют о значительных изменениях позиций страны на международных рынках.

К развитым странам обычно относят 24 промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с наивысшим уровнем доходов. Среди промышленных стран наиболее

существенную роль в мировой экономике играют государства «семерки» (G7): Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция и Япония. Они обеспечивают 47% мирового ВВП и 51% международной торговли. На Европейском континенте, где находятся 4 из 7 крупнейших развитых стран, наиболее значимым объединением является Европейский союз в составе 28 стран. В 2017 году ВВП ЕС оценивался в 15,3 трлн. евро, что составляет примерно 22% от объёма мирового ВВП. «Большая двадцатка» (G20) – это крупнейшие экономики мира. В совокупности на неё приходится примерно 86% мирового валового продукта, 80% мировой торговли и две трети населения земного шара⁶⁷. «Большая двадцатка» представляет собой группу министров финансов и центральных банков 20 крупнейших экономик мира. Главы правительств или главы государств периодически встречаются на саммитах. Первый состоялся в 2008 году. В таблице 8.1.2 представлены важнейшие показатели экономики этих стран по итогам 2014 года.

Таблица 8.1.2. Характеристика стран G20 (по состоянию на 2014 год)

Страна	Население, млн. чел.	Размер реального ВВП, млрд. долл. США	Размер ВВП на душу населения, тыс. долл. США	Инфляция, %	Уровень безработицы, %	Торговый баланс, млрд. долл. США
Австралия	22,5	1483,0	65,9	2,5	6,1	0,3
Аргентина	43,0	536,2	12,5	37,6	7,3	2,1
Бразилия	202,7	2244,0	11,1	6,3	4,8	-4,1
Великобритания	63,7	2848,0	44,7	1,5	6,2	-199,6
Германия	81,0	3820,0	47,2	0,8	5,0	304,0
Индия	1236,3	2048,0	1,7	6,7	7,3	-143,2
Индонезия	253,6	856,1	3,4	6,4	5,9	-2,2
Италия	61,7	2129,0	34,5	0,2	12,7	65,3
Канада	34,8	1794,0	51,6	1,9	6,9	4,6
Китай	1355,7	10360,0	7,6	2,0	4,1	436,0
Мексика	120,3	1296,0	10,8	4,0	4,8	-2,1
Россия	142,5	2057,0	14,4	7,8	5,2	189,8
Саудовская Аравия	27,3	777,9	28,5	2,7	11,6	183,8
США	318,9	17420,0	54,6	1,6	6,2	-741,0
Турция	81,6	813,3	10,0	8,9	10,0	-63,6
Франция	66,3	2902,0	43,8	0,6	9,9	-46,6
ЮАР	48,4	341,2	7,0	6,1	25,1	-6,4
Южная Корея	49,0	1449,0	29,6	1,3	3,5	92,7
Япония	127,1	4770,0	37,5	2,7	3,6	-99,1

Источник: CIA World Factbook.

⁶⁷ <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/g20.htm>

К международным организациям, носящим разные наименования и имеющим цели развития, следует отнести: Организацию экономического сотрудничества и развития, Международный валютный фонд, Всемирный банк, Агентство по атомной энергии. Подобные организации, как правило, создаются для разрешения проблем мирохозяйственного развития и выполняют регулирующую функцию. ООН – самая крупная, универсальная и наиболее авторитетная международная организация, призванная заниматься главными политическими проблемами человечества. Политическая деятельность ООН находится в неразрывной связи с решением экономических и социальных задач регионального развития. Субъектами современных международных экономических отношений выступают многосторонние структуры ООН – такие специализированные и региональные организации, как: Конференция ООН по торговле и развитию – ЮН КЛАД; Организация Объединенных Наций по промышленному развитию – ЮНИДО; Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН – ФАО; Международный валютный фонд – МВФ; Всемирный банк, в который входит Международный банк реконструкции и развития (МБРР); Международная финансовая корпорация (МФК); Региональные экономические комиссии и другие. Помимо ООН и ее специализированных институтов и организаций в качестве субъектов мировой экономики можно выделить ряд других организаций, всемирных по сфере своего проявления: Всемирная торговая организация (ВТО); Европейский банк реконструкции и развития и др.

Экономика Китая, одна из лидирующих в мире, является основным конкурентом экономики США. По номинальному ВВП экономика Китая занимает первое место. По итогам 2018 года ВВП (по ППС) в Китае составил 25 270 млрд. долларов или 18,60% мирового ВВП против ВВП (по ППС) США в размере 20 494 миллиардов долларов (15,16%). Поскольку доллар не является фиксированной величиной и отсутствует единая методика расчёта паритета покупательной способности, рассчитанный таким образом ВВП (по ППС) в разных финансовых институтах может значительно различаться (табл. 8.1.3).

Таблица 8.1.3. Доля крупнейших 15 стран в общемировом ВВП (по ППС)
по данным МВФ за 2018 г.

Страна	2017 г. млрд. долл.	2018 г. млрд. долл.	Удельный вес страны в мировом ВВП, в %, в 2018 году
КНР	23190	25270	18,6
США	19485	20494	15,16
Индия	9597	10505	7,77
Япония	5427	5594	4,14
Германия	4199	4356	3,22
Россия	4027	4213	3,12
Индонезия	3250	3495	2,59
Бразилия	3255	3365	2,49
Великобритания	2930	3038	2,25
Франция	2854	2963	2,19
Мексика	2464	2570	1,90
Италия	2324	2397	1,77
Турция	2186	2293	1,70
Республика Корея	2035	2136	1,58
Испания	1778	1864	1,38

Источник: Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GDP.

Отличительной особенностью капиталистического мира в начале XXI века является формирование трех главных центров соперничества – США, Европы и Китая и меняющееся соотношение сил между ними. Экономическое, финансовое и технологическое превосходство над ближайшими конкурентами, которым располагали США вплоть до конца 60-х годов, подвергается все более серьезному испытанию. На смену гегемонии США в мире за последние десятилетия пришел полицентризм в лице Китая и Европы. В борьбе за рынки и сферы влияния каждый из трех основных центров силы опирается на преимущества своего положения в системе мирового хозяйства.

США располагают огромным производственным и научно-техническим потенциалом, емким внутренним рынком. К этому надо добавить значительную степень самообеспеченности многими природными ресурсами. Для США характерны существенные масштабы зарубежных капиталовложений и мощь транснациональных компаний.

Европейский центр опирается на широко развитые региональные связи, интернационализацию производства и капитала. Законы конкурентной борьбы заставляют европейские страны консолидировать силы для противостояния другим центрам соперничества.

Особое место в мировом хозяйстве занимает Япония, лишенная многих преимуществ, которыми располагают ее конкуренты, прежде всего собственной сырьевой базы. Однако эти слабости она в значительной степени компенсирует эффективным применением иностранной, а в последнее время и собственной технологии и рациональным использованием привозного сырья, высокой адаптационной способностью, приспособляемостью и мобильностью своей экономики, быстрым ростом производительности труда, концентрацией научно-технических усилий на производстве пользующихся наибольшим спросом промышленных товаров. Резко активизируется внешняя экспансия японского монополистического капитала как в развивающихся странах, прежде всего Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона, так и в развитых, особенно в США. И в последние годы меняется соотношение сил между основными центрами мирового капиталистического хозяйства.

8.2. Межстрановые перемещения финансовых активов

Активно протекает интернационализация производительных сил и перемещение финансовых активов, что обеспечивает усиление взаимосвязи и взаимозависимости различных стран. Этот процесс проявляется через обмен средствами производства, через производственные связи, международный обмен интеллектуальными знаниями и информацией. В таблице 8.2.1 представлена международная инвестиционная позиция ведущих стран мира. Превышение активов перед обязательствами имеют: Япония – 3122,2 млрд. долл.; Германия – 1282,3 млрд. долл.; Россия – 336,3 млрд. долл. В то же время США имеют превышение обязательств перед активами 6915,3 млрд. долл., Франция – 425,8 млрд. долл., Великобритания – 547,3 млрд. долл. Наибольшие резервные активы имеет Япония – 1252,5 млрд. долл. У России более мощные позиции в плане инвестиционной политики по сравнению с другими странами, исключая Японию. Но российская экономика находится в ситуации постоянного экономического кризиса с начала 90-х годов. Несмотря на это, развивается зарубежная экспансия российского бизнеса, и особенно в форме вывоза прямых инвестиций.

Таблица 8.2.1. **Международная инвестиционная позиция РФ и ведущих стран мира в 2014 г.** (млрд. долларов США)

Страна	Активы/обязательства – всего	Из них						
		прямые инвестиции (за границу)	портфельные инвестиции (за границу)	в том числе		производные финансовые инструменты	прочие инвестиции (за границу)	резервные активы
				участие в капитале	долговые ценные бумаги			
Россия	1307,6	431,8	60,6	5,3	55,2	17,0,	411,8	385,5
	971,3	378,5	156,4	111,1	45,2	21,5	414,8	
Германия	9258,3	1985,8	3075,3	939,8	2135,5	952,5	3052,1	192,8
	7976,0	1416,3	3400,8	759,8	2641,1	990,9	2168,0	
Соединенное Королевство (Великобритания)	16009,8	1952,8	3933,3	1766,8	2166,5	4414,9	5603,1	105,6
	16557,1	2031,5	4106,9	1593,3	2513,6	4380,4	6038,4	
Франция	7823,9	1619,3	2756,6	777,9	1978,8	1262,5	2042,0	143,4
	8249,7	1051,2	3762,6	920,8	2841,8	1330,3	2105,5	
Япония	7893,2	1170,6	3455,1	1221,6	2233,4	466,5	1548,6	1252,5
	4771,0	171,6	2352,4	1390,2	962,2	490,1	1757,0	
США	24693,2	7161,7	9562,4	6685,2	2877,2	3262,7	4272,2	434,3
	31608,5	6253,0	16833,1	6570,2	10262,9	3188,8	5333,5	

Источник: Россия и страны мира: стат. сб. М., 2016. С. 354, 355.

Важнейшими моментами в части механизма формирования экономических отношений в мире являются офшоры. Под офшорами понимаются территории, которые обладают рядом признаков: обеспечивают конфиденциальность коммерческих операций физических и юридических лиц; предоставляют благоприятный налоговый режим юридическим и физическим лицам. Российский бизнес в большинстве случаев использует для этих целей территории таких государств, как Багамы, Виргинские острова (Британия), Джерси, Бермуды, Кипр, Люксембург, Нидерланды, Ирландия. Если сравнить инвестиции в экономику РФ в 2012 и 2013 гг. и в 2014 и 2015 гг., то видно, что они существенно уменьшились в связи с наложением США и странами ЕС экономических санкций из-за событий на Украине (табл. 8.2.2).

Таблица 8.2.2. **Прямые инвестиции в экономику РФ стран – крупнейших получателей прямых инвестиций** (сальдо операций платежного баланса РФ; млн. долл. США)

Страна	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Прямые иностранные инвестиции – всего	+50588	+69219	+22031	+6478
Из них из стран:				
Багамы	+2111	+2791	+3638	+5090
Виргинские острова (Британия.)	+2475	+9379	+3123	+2242
Джерси	+642	+509	-717	+2122
Бермуды	-320	+404	+ 1777	+ 1692
Франция	+ 1232	+2121	+2224	+ 1686
Германия	+2265	+335	+349	+ 1483
Соединенное королевство (Великобритания)	+46	+18927	+120	+1104
Китай	+450	+597	+ 1271	+645
Ирландия	+9877	+10399	-531	+623
Япония	+596	+369	+295	+447
Кипр	+ 1985	+8266	+3158	-7057
Люксембург	+10814	+11638	-693	-5770
Венгрия	+683	+736	+534	-452
Финляндия	+349	+216	+ 124	-272
Нидерланды	+10330	+5716	+ 1102	-249
Норвегия	+69	+94	+51	-93
Острова Кайман	+95	-79	+6	-79
Сейшелы	+423	-31	-20	-65
Вьетнам	-26	-29	-42	-32
Сент-Винсент и Гренадины	+22	+26	+26	-26
Условные обозначения: (+) – рост, (-) – снижение. Источники: сост. по данным Банка России; Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2016. С. 373.				

Однако прямые инвестиции из РФ в другие страны были значительно выше, чем их ввоз, что говорит о бегстве капитала за границу. Динамика вывоза российских инвестиций за рубеж так же неустойчива, как и траектория поступлений иностранных инвестиций в Россию. Чистый отток капитала из России – явная тенденция, характерная для экономики начиная с 90-х гг. прошлого столетия. По данным информации международной организации Tax justice Network, из РФ с 1990 по 2010 год было вывезено 800 млрд. долл. В текущем десятилетии: 2010 г. – 30,8 млрд. долл.; 2011 г. – 81,4; 2012 г. – 53,9; 2013 г. – 61,0; 2014 г. – 154,1; 2015 г. – 56,9; 2016 г. – 15,4; 2017 г. – 31,3; 2018 г. – 60,0 млрд. долл. В целом за период с 1990 по 2015 г. отток капитала из страны составил 1344,8 млрд. долл.⁶⁸ Этих средств вполне могло бы хватить для модернизации народного хозяйства России.

⁶⁸ Центральный банк Российской Федерации. Режим доступа: www/cbr.ru/

Российские компании все энергичнее демонстрируют стремление превратиться в глобальных игроков на мировом рынке (табл. 8.2.3). За рубежом российский капитал функционально делят на три группы. Первая группа – это деньги на личное потребление за границей, приобретение недвижимого и движимого имущества, материальных ценностей культурного наследия человечества. Размеры этого капитала не поддаются даже приблизительной оценке. Вторая группа – инвестиции в бизнес, который приносит доход их владельцу в зарубежных странах. К третьей группе относятся финансовые ресурсы, которые были выведены из России, но работают в рамках российского бизнеса своего владельца уже в качестве иностранного капитала, размещенного в офшорах. Основные факторы, которые толкают представителей бизнеса к выводу капитала за границу, – стремление уменьшить свою зависимость от государства, обеспечить

Таблица 8.2.3. **Прямые инвестиции из РФ в экономику стран – крупнейших получателей прямых инвестиций**
(сальдо операций платежного баланса Российской Федерации; млн. долл. США)

Страна	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Прямые инвестиции – всего	+48822	+86507	+57082	+22188
Из них в страны: Кипр	+20920	+7671	+23546	+4308
Виргинские острова (Брит.)	+7395	+62223	+718	+3296
Турция	+4105	+ 1447	+ 1183	+ 1475
Финляндия	+271	+91	+ 146	+ 1454
Джерси	+388	-16	-261	+ 1258
Багамы	+443	+560	+756	+ 1028
Острова Кайман	-13	+507	+ 789	+934
США	+688	+739	+ 1654	+819
Люксембург	-504	+ 1314	+639	+785
Австрия	+ 1035	+5265	+ 1135	+746
Соединенное королевство (Великобритания)	+632	+1294	+1935	-439
Бермуды	+ 1136	+571	+2997	-261
Грузия	+56	+33	+93	-131
Латвия	+348	+568	+513	-22
Республика Молдова	+ 131	+43	-212	-14
Сербия	+63	-39	-42	-10
Панама	+6	+4	+ 11	-9
Гернси	-7	91	-65	-8
Кюрасао	+0,0	+ 1	+20	-3
Таджикистан	+38	-42	-11	-1
Источник: Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2016. С. 375.				

себе доступ к природным и финансовым ресурсам за рубежом, передовым технологиям, выходу на новые рынки сбыта, защитить бизнес под иностранной юрисдикцией, в офшорных компаниях. Накопление инвестиций за рубежом является результатом экспорта капитала государственными, частными компаниями России, а также банковскими структурами в виде прямых инвестиций, портфельных инвестиций, прочих инвестиций. Первая форма инвестиций обеспечивает контроль за объектом инвестиций, вторая связана с приобретением ценных бумаг (акций, облигаций), третья обеспечивает вывоз капитала в ссудной форме (торговые и банковские кредиты, банковские депозиты).

По оценкам Tax justice Network в 2009 г., в налоговых юрисдикциях по всему миру хранится от 21 до 32 триллионов долларов частных средств. С помощью офшорных компаний устанавливается контроль над активами, консолидируемыми в результате международных слияний и поглощений. Усиление офшорного характера мировой экономики создает экономические и социальные проблемы для многих стран мира. Низкий уровень налогообложения в офшорных зонах подрывает фискальную базу стран, резиденты которых пользуются услугами офшоров, а нелегальные финансовые операции создают предпосылки для отмыывания прибыли. В результате «офшорной приватизации» государственной собственности в РФ в период либеральных реформ «95% крупных и крупнейших российских компаний управляются из офшорных юрисдикций. Из 50 крупнейших российских компаний рейтинга с совокупной выручкой 16 трлн. рублей, принадлежащих частному капиталу и не являющихся дочерними структурами иностранных корпораций, 46% (то есть 23 компании) зарегистрированы за рубежом. Главным образом – на Кипре, в Нидерландах, на Британских Виргинских островах. Там находятся и центры принятия решений»⁶⁹. Практически все крупные и средние компании следует разделить на две группы: те, которые контролируются и управляются иностранными партнерами по бизнесу, и те, которые принадлежат нашим олигархам и управляются ими из офшорных юрисдикций. Значительная часть прибыли, получаемой инвесторами в России, выводится из страны под видом дивидендов, а также через механизм заниженных экспортных и завышенных импортных цен.

⁶⁹ Катасонов В.Ю. У России нет своей экономики. <https://svpressa.ru/economy/article/69640/>

Международные резервные активы – это также накопленные инвестиции. Российский банк по соглашению с Минфином РФ размещает эти активы за рубежом, они сформированы в результате вывоза капитала в разных формах (прямые инвестиции, портфельные инвестиции, прочие инвестиции).

Международные резервы России – это инвестиции с крайне низкой доходностью. Основная часть международных резервов России – это ценные бумаги других государств. Доходность их измеряется долями процента в год, а в иных случаях они могут приносить и убытки. Резервы в виде депозитов и других средств на счетах в иностранных банках тоже дают очень низкий доход. Банк России размещает активы в виде приобретения иностранных ценных бумаг, прежде всего в виде казначейских облигаций. Резервные активы увеличились с 28,0 млрд. долл. в 2001 г. до 432,7 млрд. долл. в 2018 г. Причем наибольшими резервами Банк РФ располагал в 2013 г. – 537,6 млрд. долл. Фактически Банк РФ постоянно осуществляет кредитование экономик иностранных государств под весьма льготный процент⁷⁰.

Усиление протекционистских настроений, которые наиболее заметно проявляются в периоды экономических кризисов, сдерживает развитие международного разделения труда, противодействует общей тенденции к интернационализации производства по мере ускорения научно-технического прогресса. Глубокая противоречивость внешнеэкономической политики империалистических стран состоит в том, что они пытаются примирить непримиримое – общую заинтересованность в максимальном использовании преимуществ международного разделения труда со своекорыстными интересами национальных капиталов. На эту противоречивость указывает согласованное снижение уровня традиционных средств протекционизма. Усиление экономической взаимозависимости государств делает хозяйство каждой страны более уязвимым от ухудшения ситуации в других странах. Ускоряется перенос кризисных явлений из одной части мирового капиталистического хозяйства в другую, возникает «цепная реакция» распространения из какой-либо страны на разные регионы колебаний валютных курсов, процентных ставок, цен на товарных и фондовых биржах. Нарастает масштаб и качественное изменение характера международной торговли. Как следует из данных внешнеторгового баланса ведущих стран мира, наращивают свое превосходство экономики Китая, Германии (табл. 8.2.4).

⁷⁰ Центральный банк Российской Федерации. Режим доступа: www/cbr.ru/

Таблица 8.2.4. Показатели внешнеторгового баланса, млн. долл. США

Страна	Виды операций	2005 г.		2010 г.		2015 г.	
		Баланс торговых операций	Удельный вес в мировом экспорте и импорте товаров	Баланс торговых операций	Удельный вес в мировом экспорте и импорте товаров	Баланс торговых операций	Удельный вес в мировом экспорте и импорте товаров
Россия	Сальдо	142766		168156		160824	
	Экспорт	241473	2,3	397068	2,6	343543	2,1
	Импорт	98708	0,93	228912	1,5	182719	1,1
Германия	Сальдо	197456		205408		274515	
	Экспорт	977970	9,4	1261577	8,4	1326359	8,4
	Импорт	780514	7,4	1056170	7,0	1051844	6,4
Соединенное Королевство (Великобритания)	Сальдо	-12733		-152487			
	Экспорт	-124917	3,7	410006	2,7	-	-
	Импорт	384554	4,8	562493	3,7	-	-
Франция	Сальдо	509472		-91703		-68840	
	Экспорт	443619	4,3	516955	3,4	493845	3,0
	Импорт	490611	4,6	608657	4,0	562685	3,4
Китай	Сальдо	101747		182070		603690	
	Экспорт	761953	7,4	1578270	10,4	2284480	12,6
	Импорт	660206	6,2	1396200	9,2	1680790	10,2
Япония	Сальдо	79953		77337		-23529	
	Экспорт	594940	5,7	769772	5,1	624787	3,8
	Импорт	514987	4,9	692435	4,6	648316	3,9
США	Сальдо	-827902		-690690		-803370	
	Экспорт	907158	8,8	1278490	8,5	1504580	9,1
	Импорт	1735060	16,4	1969180	13,0	2307950	14,0

Источник: Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2016. С. 357–361.

Сдают свои позиции США, Великобритания, Франция, Япония. Более высокий уровень производительности труда в Германии, низкая себестоимость продукции в Китае и достаточно высокое качество продукции позволяют этим странам конкурировать и доминировать на мировом рынке.

С 2012 г. Россия – член Всемирной торговой организации. В 2014 году и последующий период на внешнюю торговлю страны оказали существенное негативное воздействие введенные против неё экономические санкции и ответные санкции Правительства РФ. Самый мак-

симальный товарооборот в РФ, рассчитанный по методологии платежного баланса ЦБ РФ, составил в 2013 г. 864,6 млрд. долл. В связи с введением санкций против страны к 2016 г. товарооборот с зарубежными странами упал до рекордно низкого уровня – 473,4 млрд. долл., или в 1,8 раза. Но уже в 2018 году товарооборот России составил 691,8 млрд. долл. США, увеличившись на 16,95% (100,3 млрд. долл.) по сравнению с уровнем 2017 года. Во внешней торговле Россия имеет положительный баланс с торговыми партнерами, который составил: в 2013 году – 181,9 млрд. долл.; в 2014 г. – 188,9; в 2015 г. – 148,5; в 2016 году – 90,2; в 2017 г. – 114,7; в 2018 г. – 194,4 млрд. долл.⁷¹

Таблица 8.2.5. **Товарная структура экспорта и импорта в РФ**
(в фактически действовавших ценах; млрд. долл. США)

Наименование продукции	2013 г.				2017 г.			
	Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт	
	Млрд. долл.	%						
Всего	526,0	100,0	315,0	100,0	357,7	100,0	227,4	100,0
В том числе: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	16,3	3,1	43,3	13,7	20,7	5,8	28,9	12,7
минеральные продукты	376	71,5	6,9	2,2	216,2	60,4	4,5	2,0
продукция химической промышленности	30,8	5,9	50,0	15,9	23,9	6,7	40,2	17,7
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,6	0,1	1,5	0,5	0,3	0,1	1,1	0,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	11,0	2,1	6,6	2,1	11,8	3,3	3,6	1,6
Текстиль, текстильные изделия и обувь (включая кожевенное сырье, пушнину и изделия из них)	0,9	0,2	18,0	5,7	1,1	0,3	13,6	6,0
металлы, драгоценные камни и изделия	55,1	10,5	22,6	7,2	48,1	13,5	16,3	7,2
машины, оборудование и транспортные средства	28,8	5,5	153,0	48,5	28,3	7,9	110,5	48,6
прочие	6,6	1,3	13,5	4,3	7,3	2,0	8,7	3,7
Источники: Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2017. С. 484, 487. Россия в цифрах: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2018. С. 582, 583.								

⁷¹ Центральный банк Российской Федерации. Режим доступа: www/cbr.ru/

В структуре российского экспорта товаров по данным Росстата (табл. 8.2.5) преобладают минеральные продукты, продукция химической промышленности, металлы. В структуре импорта: машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Хотя наблюдаются положительные изменения в торговле продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем. Экспорт по этой группе товаров в структуре увеличился с 3,1% в 2013 г. до 5,8% в 2017 г. и составил 20,7 млрд. долл. Импорт продукции по этой позиции снизился на 14,4 млрд. долл.

В структуре внешней торговли России по группам стран особое место занимает Европейский союз как крупнейший экономический партнер. В общем объеме товарооборота Российской Федерации в 2017 г. на ЕС приходилось 42%, на страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества – 31%, СНГ – 12%, в том числе на ЕвразЭС – 9%, Организацию стран-экспортеров нефти (ОПЕК) – 3%, БРИКС – 18%, АТР – 32%⁷².

Основными торговыми партнерами России в 2017 году были: Китай (15% товарооборота РФ, рост на 32% по сравнению с 2016 г.), Германия – 9% (на 23%), Нидерланды – 7% (на 22%), Беларусь – 5% (на 26%), Италия – 4% (на 21%), США – 4% (на 16%), Турция – 4% (на 37%), Республика Корея – 3% (на 28%), Казахстан – 3% (30%), Украина – 2% (на 26%)⁷³.

В 2017 г. по сравнению с 2015–2016 гг. в общем объеме экспорт российских товаров снизился в отдельные страны Европейского союза (Нидерланды, Италия – на 2%; Турция, Япония и Украина – на 1%). При этом возросла доля экспорта России в Республику Беларусь (на 1%) и Китай (на 3%), который занял лидирующее положение среди стран-партнеров⁷⁴. Экономические санкции стран Запада в отношении РФ и торговая война США против КНР в существенной мере способствовали развитию торговых отношений стран.

8.3. Новые тенденции развития мировой экономики

Неустойчивость мирового хозяйства ведет к обострению противоборства двух тенденций в его развитии – центростремительной и центробежной. Центростремительная тенденция основана на заинтересо-

⁷² Статистика внешней торговли Российской Федерации. http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26274:20

⁷³ Там же.

⁷⁴ Там же.

ванности монополий в интернационализации производства, а значит, во всемерном поощрении международного экономического обмена, устранении препятствий на пути мирохозяйственных связей. Особенно ратуют за это транснациональные корпорации, для которых беспрепятственное движение капиталов, товаров и услуг в пределах соответствующих экономических комплексов расширяет возможности максимизации прибыли. Центробежная тенденция порождается расхождением интересов национально обособленных капиталов. И эту тенденцию поддерживает транснациональный монополистический капитал, который использует межгосударственное регулирование хозяйственных связей, когда это ему выгодно и возникает малейшая угроза его прибылям. В результате, несмотря на активизацию попыток такого регулирования, верх нередко берет как раз центробежная тенденция, отражающая противоречивость мирового хозяйства, присущую ему неравномерность экономического и политического развития, постоянное изменение баланса сил между отдельными странами, группировками, регионами. Экономические интересы отдельных государств выступают на первый план при регулировании международных отношений.

Все чаще и чаще для продвижения своих геополитических целей США, Великобритания, Франция осуществляют давление и применяют силовые решения в отношении других стран. Развязанная война в Афганистане, Ираке, Ливии, Сирии тому подтверждение.

Стокгольмский институт исследования проблем мира (SIPRI) опубликовал очередную сводку военных расходов на планете. В 2017 году совокупный военный бюджет стран мира достиг наибольшего значения со времен окончания холодной войны (табл. 8.3.1).

Таблица 8.3.1. **Глобальные военные расходы в региональном разрезе в 2017 году**

Регионы мира	Глобальные военные расходы, млрд. долл.	Доля расходов на вооружение от мировых расходов по регионам мира, %
Северная Америка	695,6	40,0
Азиатско-Тихоокеанский	413,9	23,8
Европа	279,9	16,1
Ближний Восток	189,5	10,9
Россия и страны СНГ	78,7	4,4
Южная Америка	62,6	3,6
Африка к югу от Сахары	20,8	1,2
Итого:	1739	100,0

Источник: Режим доступа: <https://www.sipri.org>.

В ценах 2017 года мировые военные расходы составили в 1,739 трлн. долл. На военные нужды в 2017 году ушло 2,2% мирового ВВП. В годы холодной войны этот показатель достигал 3,3%, а минимум фиксировался только в 2014 году – 2,1%. Объем военных расходов, отнесенных на душу населения в среднем по планете в 2017 году, составил 230 долл. Лидеры списка военных расходов – США – 610 млрд. долл., Китай – 228 млрд. долл. В среднем развитые страны тратят на оборону 1,5–2% ВВП. В том числе Россия расходует 4,3%, США – 3,1%, Индия – 2,5%, Франция – 2,3%. Из первых 15 стран-лидеров по объемам военных затрат семь – это члены НАТО⁷⁵.

НАТО – военно-политический блок, объединяющий большинство стран Европы, США и Канаду, основанный 4 апреля 1949 года с целью защиты Европы от советского влияния. Противовесом ему стала Организация Варшавского Договора (ОВД) о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи. Этот документ оформил создание военного союза европейских социалистических государств, при ведущей роли СССР, закрепивший биполярность мира на протяжении более 30 лет. Договор вступил в силу 5 июня 1955 года. 26 апреля 1985 года, ввиду истечения срока действия, был продлён на 20 лет. Но после краха социалистической системы в 1989–1990 гг. в странах Центральной и Восточной Европы существование Организации Варшавского Договора как военно-политического альянса стран социализма потеряло смысл. 25 февраля 1991 года государства-участники ОВД упразднили её военные структуры, а 1 июля 1991 года в Праге подписали Протокол о полном прекращении действия Договора.

Одной из декларированных целей НАТО является обеспечение сдерживания любой формы агрессии в отношении территории любого государства – члена НАТО или защиты от неё. К середине 2015 года НАТО возвращается к своей основополагающей задаче в видоизменённом виде: вместо агрессии СССР в качестве основной угрозы рассматривается неожиданное нападение РФ на страны-участницы НАТО, что никак не вяжется с военной доктриной РФ, носящей выраженный оборонительный характер.

В настоящее время членами НАТО являются 29 стран. Военные расходы всех членов НАТО в совокупности составляют более 70% от общемирового объёма. В 2017 году 29 членов НАТО совместно потратили около 900 млрд. долл. В разрезе «военного обременения» ситуация следующая:

⁷⁵ Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/iz/scheta-za-orujie-5aeaef019b403c6169f822b1>

щая: Ближний Восток тратит на армии 5,2% своего ВВП, Африка – 1,8%, Азиатско-Тихоокеанский регион – 1,7%, Европа – 1,6% и Центральная и Южная Америка – 1,3%. Наибольшее бремя военных расходов несут США, КНР, Россия (табл. 8.3.2).

Таблица 8.3.2. **Военные расходы в 2017 г. по данным SIPRI**

Страна	Расходы, млрд. долл.	Доля в мире, %	Доля от ВВП, %	Численность вооруженных сил, тыс. чел.
США	610,0	35,0	3,1	1 348 400
КНР	228,0	13,0	1,9	2 035 000
Россия	66,3	3,8	4,3	900 000

Источник: Режим доступа: <https://www.sipri.org>

Тенденция к росту ресурсов, отвлекаемых на военные цели, ведет к обострению социально-экономических проблем во многих странах и особенно отражается на развитии гражданского производства и жизненном уровне населения. Военные и гражданские потребности с точки зрения спроса на ресурсы связаны обратной зависимостью. Функционирование военной сферы означает растрату части национального богатства.

Существенное влияние на геополитический баланс сил оказывает демографическая ситуация в странах Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Юга Азиатского континента. Согласно данным Доклада ООН о глобальном мониторинге⁷⁶ к 2030 году население Земли достигнет 8,6 миллиарда человек, в 2050 году – 9,8 миллиарда человек и в 2100 году – 11,2 миллиарда человек. На долю стран Африки к югу от Сахары будет приходиться более половины прироста мировой численности населения трудоспособного возраста. Китай (с населением 1,4 миллиарда человек) и Индия (с населением 1,3 миллиарда человек) остаются двумя наиболее густонаселенными странами, на которые приходится 19 и 18% всего мирового населения. По прогнозу к 2024 году население Индии превзойдет население Китая. Группа из 47 наименее развитых стран имеет относительно высокий уровень рождаемости, который в 2010–2015 годах составлял 4,3 рождения на одну женщину. В результате население этих стран росло быстрыми темпами, составляя около 2,4% в год. Ожидается, что в ближайшие десятилетия численность населения наименее развитых стран, составлявшая в 2017 году примерно один миллиард человек, достигнет 1,9 миллиарда человек в 2050 году. Концентрация

⁷⁶ Перспективы мирового населения: пересмотр в 2017 году. Доклад ООН. Режим доступа: <https://www.un.org/ru/sections/issues-depth/population/>

роста мирового населения в беднейших странах представляет собой серьезную проблему для правительств этих стран в осуществлении мероприятий в области устойчивого развития этих территорий. Вместе с тем все большее число стран в настоящее время имеют показатели рождаемости ниже уровня, необходимого для замены последующих поколений (примерно 2,1 рождения на одну женщину), и некоторые из них находятся в таком положении на протяжении нескольких десятилетий. В течение 2010–2015 годов рождаемость была ниже уровня воспроизводства в 83 странах, составляющих 46% населения мира. Десятью наиболее густонаселенными странами в этой группе являются Китай, Соединенные Штаты Америки, Бразилия, Российская Федерация, Япония, Вьетнам, Германия, Исламская Республика Иран, Таиланд и Соединенное Королевство Великобритании (в порядке численности населения). Снижение рождаемости приводит также к старению населения. По сравнению с 2015 годом к 2050 году численность людей в возрасте 60 лет и старше, по всей вероятности, увеличится более чем в два раза и более чем в три раза к 2100 году (табл. 8.3.3).

Таблица 8.3.3. **Распределение населения мира по возрастным группам, %**

Возрастные группы населения, лет	1980 г.	2015 г.	2050 г. (прогноз)
Дети (0–14)	35,4	26,1	21,3
Молодежь (15–24)	19,0	16,2	13,7
Лица трудоспособного возраста (24–64)	39,8	49,4	49,0
Лица в возрасте 65 лет и старше	5,8	8,3	16,0
Итого	100,0	100,0	100,0

Источник: Режим доступа: <https://www.un.org/en/development/desa/population/pdf/commission/2017/documents/ECN920172/ru.pdf>.

В последние годы произошло значительное увеличение средней продолжительности жизни. В глобальном масштабе ожидаемая продолжительность жизни возросла с 65 лет для мужчин и 69 лет для женщин в 2000–2005 годах до 69 лет для мужчин и 73 лет для женщин в 2010–2015 годах. Тем не менее, между странами сохраняются большие различия. Несмотря на то что в последнее время во всех регионах наблюдался рост ожидаемой продолжительности жизни, наибольшие успехи были достигнуты в Африке, где ожидаемая продолжительность жизни возросла на 6,6 года в период с 2000–2005 по 2010–2015 годы. Разрыв в ожидаемой продолжительности жизни населения между наименее развитыми странами и другими развивающимися странами сократился с 11 лет в 2000–

2005 гг. до 8 лет в 2010–2015 гг. Рост ожидаемой продолжительности жизни населения обусловлен многими факторами и особенно уровнем смертности детей в возрасте до пяти лет, который снизился более чем на 30% в 89 странах в период 2000–2005 и 2010–2015 годов. К числу других факторов относится продолжающееся сокращение смертности в результате борьбы с инфекционными и неинфекционными заболеваниями. Изменение демографических тенденций определяет будущее планетарного характера. В экономически менее развитых странах, на фоне снижения смертности при сохранении высокой рождаемости, происходит сдвиг в распределении населения к более молодым возрастам за счет увеличения доли младенцев и детей вследствие сокращения смертности в раннем детстве. В развитых странах снижается рождаемость, что, с одной стороны, приводит к сокращению доли детей и молодежи в общей численности населения, а с другой стороны, начинает увеличиваться удельный вес взрослых людей трудоспособного и репродуктивного возраста.

Старение населения происходит в разных странах весьма неравномерно: наиболее ярко данный процесс выражен в Японии и большинстве стран Европы. В Австралии, Канаде, Новой Зеландии и Соединенных Штатах Америки процесс старения населения протекает медленнее по сравнению с Японией и Европой в связи более высокими уровнями рождаемости в сочетании со стабильным притоком молодых мигрантов. Большинство стран Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна находятся в середине или на поздних этапах демографического перехода. Рождаемость в этих регионах снижается по историческим меркам более быстрыми темпами, вследствие чего ожидается, что старение населения в этих странах будет происходить быстрее, чем в Европе, Японии и других развитых странах.

В последние годы меняются тенденции миграционных процессов. Более всего мигранты перемещаются из стран с низким и средним уровнем дохода в страны с более высоким уровнем дохода. Объем чистого притока мигрантов в страны с высоким уровнем дохода в 2010–2015 гг. (3,2 млн. в год) снизился по сравнению с пиковым показателем 2005–2010 гг. (4,5 млн. в год). Хотя международная миграция на нынешнем уровне или около него будет недостаточной для того, чтобы в полной мере компенсировать ожидаемую потерю населения в связи с низким уровнем рождаемости, особенно в Европейском регионе, перемещение людей между странами может помочь смягчить некоторые негативные последствия старения населения.

Поскольку молодежь составляет существенную долю международных мигрантов, выраженная иммиграция обычно сглаживает тенденцию к старению населения, но не устраняет ее полностью. По прогнозам на период 2015–2050 годов, без чистого притока международных мигрантов в развитые регионы мира соотношение пожилых лиц и лиц трудоспособного возраста в общей структуре населения будет на 4% выше, чем в случае сохранения на прежнем уровне чистого притока мигрантов в развитые регионы⁷⁷.

Число международных мигрантов с 1970 по 2015 г. увеличилось с 84,46 млн. чел. до 243,7 млн. чел. (табл. 8.3.4). Большинство международных мигрантов в 2015 году (72%) были трудоспособного возраста (от 20 до 64 лет). По приблизительным оценкам ежегодное миграционное сальдо составляет около 1 млн. человек, т. е. в принимающие страны приезжало в среднем на 1 млн. человек больше, чем уезжало.

Таблица 8.3.4. **Международная миграция в 1970–2015 годы**

Год	Число переселенцев, млн. человек	Число переселенцев, в % от всемирного населения
1970	84,460	2.3
1975	90,368	2.2
1980	101,983	2.3
1985	113,206	2.3
1990	152,563	2.9
1995	160,801	2.8
2000	172,703	2.8
2005	191,269	2.9
2015	243,700	3.3

Источник: World Migration Report, 2018. Режим доступа: <https://www.iom.int>.

Основной причиной международной миграции является разница в уровне жизни населения планеты.

Неравенство в доходах сильно различается в регионах мира. В 2016 году почти 10% трудящихся в мире и их семей жили менее чем на 1,90 долл. США на человека в день. Доля национального дохода, приходящаяся на 10% лиц с самыми высокими заработками (верхняя дециль по уровню доходов), составляла 37% в Европе, 41% в Китае, 46% в России, 47% в США и Канаде и около 55% в Африке южнее Сахары, Бразилии и Индии. Рост неравенства в последние десятилетия был особенно резким

⁷⁷ Режим доступа: International Organization for Migration, World Migration Report 2015: Migrants and Cities – New Partnerships to Manage Mobility (Geneva, 2015).

в России, умеренным в Китае и относительно постепенным в Индии⁷⁸. Самый низкий коэффициент дифференциации доходов характерен для Скандинавских стран – Дании, Финляндии и Швеции (3–4). Поляризация доходов населения там не очень высока. В Германии, Австрии и Франции этот коэффициент варьируется от 5 до 7, в США он равен 15.

Еще один бич современной мировой цивилизации – это наличие существенной безработицы. В 2017 г. общемировой уровень безработицы составлял 5,6%. По данным на 2016 год, по всему миру 61% всех работающих были заняты в неформальном секторе экономики. При этом вовлеченность женщин в труд составляет 63%, а мужчин – 94%. Несмотря на растущее участие женщин в общественной жизни, они продолжают заниматься неоплачиваемым домашним трудом в 2,6 раза чаще, чем мужчины. В глобальном масштабе заработная плата женщин на 23% меньше заработной платы мужчин. К 2030 г. для новых участников мирового рынка труда потребуется 470 миллионов рабочих мест⁷⁹.

Неравенство в доходах, безработица среди населения планеты не позволяют получить качественное образование и обеспечить здоровый образ жизни. Для полного искоренения широкого спектра заболеваний и решения многочисленных и разнообразных новых и застарелых проблем в области здравоохранения требуется гораздо больше усилий. Коэффициент смертности среди детей в возрасте до пяти лет по миру в целом в 2012 году снизился почти наполовину от соответствующего показателя 1990 года. Ежедневно умирало на 17 тысяч детей меньше, чем в 1990 году. После 2000 года вакцинация против кори позволила избежать более 15,6 миллиона смертей⁸⁰.

В 2017 году в мире насчитывалось 36,9 миллиона человек с ВИЧ. В целом с момента начала эпидемии ВИЧ заразились 77,3 миллиона человек, а от СПИДа погибли 35,4 миллиона. Туберкулез является главной причиной смертности среди людей, живущих с ВИЧ, от него погибает треть всех заразившихся⁸¹.

Получение качественного образования закладывает основу для улучшения условий жизни людей и обеспечения устойчивого развития экономики. На сегодняшний день более 265 миллионов детей не ходят в

⁷⁸ Режим доступа: <https://wir2018.wid.world>. ООН. Доклад о неравенстве в мире. 2018.

⁷⁹ Там же.

⁸⁰ Режим доступа: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>

⁸¹ Режим доступа: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>

школу. В развивающихся странах число детей, охваченных только начальным школьным образованием, превышает 91%. Более половины детей, не посещающих школу, живут в африканских странах, расположенных к югу от Сахары⁸².

Тем не менее, несмотря на сложную международную обстановку, для реализации целей устойчивого развития ООН предлагает принять срочные меры по мобилизации долгосрочных инвестиций в важнейшие секторы экономики развивающихся стран. К числу таких секторов относятся устойчивая энергетика, инфраструктура и транспорт, а также информационно-коммуникационные технологии. В 2017 году объем официальной помощи в целях развития составил 146,6 млрд. долл. США⁸³.

Мировые ресурсы включают в себя не только население Земли, но и природные ресурсы. Площадь поверхности Земли – 510 млн. кв. км. Из них общая площадь земельных ресурсов мира – 129–135 млн. кв. км, или 85–86,5 % площади суши (около 20 млн. кв. км составляют площади Арктики и Антарктики). В структуре земельных ресурсов: 11% – обрабатываемые земли, 23% – луга и пастбища; 30% – леса; 3% – прочие земли⁸⁴. Во многих странах сельскохозяйственные угодья уменьшаются. Так, вследствие эрозии из сельскохозяйственного оборота ежегодно выводится 6–7 млн. га. Деградация земель напрямую влияет на уровень жизни 74% беднейшего населения мира. Серьезную угрозу представляет и опустынивание прежде возделываемых земель, которое охватило территорию не менее 9 млн. кв. км. Жизнь 2,6 миллиарда человек напрямую зависит от сельского хозяйства, но при этом 52% земель сельскохозяйственного назначения умеренно или сильно страдают от деградации. Вследствие засухи и опустынивания каждый год теряется 12 миллионов гектаров земли, на которой можно было бы производить 20 миллионов тонн зерна⁸⁵. Россия занимает первое место по земельной площади – в пределах 1712,5 млн. га, в том числе 222,1 млн. га сельскохозяйственных угодий. В сельскохозяйственных угодьях пашня составляет 55,3%⁸⁶. Это колоссальный потенциал для роста экономики и повышения благосостояния населения нашей страны.

⁸² Там же.

⁸³ Режим доступа: <https://unstats.un.org/sdgs/files/report/2018/secretary-general-sdg-report-2018--RU.pdf>

⁸⁴ Режим доступа: http://soil.msu.ru/attachments/article/1778/04-ЗЕМ_ПЕС_МИРА.pdf

⁸⁵ Режим доступа: http://soil.msu.ru/attachments/article/1778/04-ЗЕМ_ПЕС_МИРА.pdf

⁸⁶ Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2016.

Водные ресурсы играют исключительную роль в жизнедеятельности человека. Общий объём водных ресурсов на планете оценивается в 1,4 млрд. км³. На долю пресных вод приходится только 2% их объема, а технически пока доступны для использования населением всего лишь 0,3%. Забор воды из всех источников составляет около 4000 км³ в год⁸⁷. Вода покрывает 71% поверхности земного шара. Существенная часть земной воды (97,54%) принадлежит Мировому океану, вода которого непригодна для сельского хозяйства и питья. Пресная же вода находится в основном в ледниках (1,81%) и подземных водах (около 0,63%), и лишь небольшая часть (0,009%) – в реках и озерах⁸⁸. Сток воды по рекам Российской Федерации – 4260,3 км³ в год. Основная величина речного стока с её территории формируется в пределах страны, и только около 5% поступает с территорий сопредельных государств. Среднемноголетние запасы воды в крупных озерах – 24221,3 км³, в том числе 23000 – в озере Байкал и 414,1 – водохранилищах. В европейской части России находятся 7 крупных озер, каждое из которых имеет площадь более 1000 км², а в ее азиатской части расположено самое крупное в Азии озеро Байкал, площадь которого составляет около 32 тыс. км².

От биоразнообразия морских и прибрежных районов зависит жизнедеятельность более трех миллиардов человек. В глобальном масштабе рыночная стоимость морских и прибрежных ресурсов и отраслей промышленности оценивается примерно в 3 триллиона долларов США в год или около 5% мирового ВВП. Около 20% животных белков в организм человека поступают с рыбой⁸⁹.

Доступ к безопасной воде и рациональное использование пресноводных экосистем имеют огромное значение для здоровья человека, и экологической устойчивости и экономического процветания. Три из 10 жителей планеты не имеют доступа к безопасным управляемым источникам питьевой воды, а 6 из 10 не имеют доступа к услугам санитарии. Не менее 892 миллионов человек во всем мире продолжают практиковать открытую дефекацию. Более 80% сточных вод, образующихся в результате деятельности человека, сбрасываются в реки или моря без какой-либо очистки⁹⁰. В этой связи можно утверждать, что человечеству

⁸⁷ Режим доступа: https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_geo/67/водные_ресурсы

⁸⁸ Gleick P.H. Water in Crisis: A Guide to the World's Freshwater Resources. Oxford University Press, 1993.

⁸⁹ Режим доступа: <http://kg.one.un.org/content/unct/kyrgyzstan/ru/home/SDG/sdg14>

⁹⁰ Режим доступа: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/water-and-sanitation/>

предстоит выполнить огромный объем работ по сохранению жизненно важных водных ресурсов нашей планеты.

Российская Федерация является лидером по площади лесов и обладает 815 млн. га, или 20,4% общей площади лесов мира. Доля площади лесов Бразилии составляет 12,3%, Канады – 8,7%, США – 7,7%, Китая – 5,2%. Эти 5 стран располагают половиной площади лесов мира. Площадь лесов планеты с 1990 г. сократилась на 129,1 млн. га, или на 3,1%. Темпы сокращения площади лесов с 2010 по 2015 г. несколько снизились и составили в среднем 3,3 млн. га. Из стран с наибольшей располагаемой площадью лесов только четыре имеют положительный баланс прироста лесных угодий за 1990–2015 годы: Китай – 2 047 тыс. га; США – 306 тыс. га; Индия – 270 тыс. га; Российская Федерация – 239 тыс. га. Увеличение площади лесов происходило в основном за счет естественного возобновления (Российская Федерация и США), посадок лесных культур и лесных плантаций (Китай, Индия)⁹¹. Леса планеты выполняют глобальные экологические функции в сохранении биоразнообразия и стабилизации климата. В России сохранены естественные лесные экосистемы, не подверженные антропогенному воздействию, а также сосредоточено около 25% всех реликтовых лесов мира. Доля страны в общем запасе углерода биомассы лесов составляет 11,1%⁹².

В мире около 1,6 миллиарда человек, в том числе 70 миллионов представителей коренных народов, добывают средства к существованию за счет леса⁹³. Воспроизводство, сохранение и рациональное использование лесов – важнейшая задача для населения планеты.

Сегодня половина человечества (3,5 миллиарда человек) живут в городах. По прогнозу к 2030 году, 5 миллиардов человек будут жить в городских районах. Причем в ближайшие десятилетия около 95% роста городов будет происходить в развивающихся странах. Общая площадь городов мира составляет всего лишь 3% суши Земли, однако на них приходится 60–80% потребления энергии и 75% выбросов углекислого газа⁹⁴.

Стремительные темпы урбанизации оказывают негативное воздействие на запасы пресной воды, работу канализационных систем, среду обитания и системы общественного здравоохранения. В 2016 году 90%

⁹¹ Режим доступа: <http://lhi.vniilm.ru/index.php/ru/>

⁹² Там же.

⁹³ Режим доступа: <http://www.unepcom.ru/globenv/9-deserting/2719-sdg15.html>

⁹⁴ Режим доступа: <http://whodc.mednet.ru/en/component/attachments/download/89.html>

горожан дышали воздухом, который не отвечал установленному ВОЗ стандарту безопасности (превышение норм ВОЗ в 2,5 раза). На долю домашних хозяйств приходится 29% глобального энергопотребления и, соответственно, 21% выбросов углекислого газа, образующихся в результате их деятельности. Несмотря на технологические достижения, которые содействовали повышению энергетической эффективности, только к 2020 году энергопотребление в странах ОЭСР возрастет еще на 35%. В 2015 году только 17,5% конечного потребления энергии обеспечивалось за счет возобновляемых источников энергии⁹⁵.

В настоящее время 30% общемирового потребления энергии и примерно 22% совокупного объема выбросов парниковых газов приходится на долю продовольственного сектора. Кроме того, треть объема производимого продовольствия (1,3 миллиарда тонн стоимостью в 1 триллион долларов США) выбрасывается на свалку в результате неадекватных условий транспортировки и сбора⁹⁶. Это свидетельствует о настоятельной необходимости приведения их в состояние, отвечающее требованиям настоящего и будущего времени.

Изменение климата, вызываемое экономическим ростом производства и увеличением численности населения, оказывает широкое воздействие на человека и на природные системы в каждой стране, на каждом континенте. С повышением температуры воздуха и Мирового океана количество снега и льда на суше уменьшилось, а уровень моря поднялся. По имеющимся прогнозам, в течение XXI века температура поверхности Земли продолжит увеличиваться.

В период с 1880 по 2012 год средняя мировая температура повысилась на 0,85 градуса Цельсия. Температура Мирового океана пока растет, а ледники продолжают таять. Средний уровень моря, по прогнозам, к 2065 году поднимется на 24–30 сантиметров, а к 2100 году – на 40–63 сантиметра. Большинство последствий изменения климата сохранятся еще на много веков, даже если выбросы прекратятся. С 1990 года мировой объем выбросов углекислого газа увеличился почти на 50%⁹⁷. За период с 2000 по 2010 год объем выбросов рос быстрее, чем в каждом из трех предшествующих десятилетий. В случае применения широкого

⁹⁵ Режим доступа <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-consumption-production/>

⁹⁶ Там же.

⁹⁷ Там же.

спектра технических мер и изменения модели поведения человека еще есть возможность удержать прирост среднемировой температуры на уровне на 2 градуса Цельсия выше, чем до наступления эпохи индустриализации. Наиболее реальные перспективы избежать выхода глобального потепления за эти рамки появляются при проведении масштабных институциональных и технологических изменений⁹⁸.

Парижское соглашение об изменении климата (РКООНИК) было принято всеми 196 сторонами Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций на 21-й Конференции, прошедшей в Париже 12 декабря 2015 года. В этом Соглашении страны-участницы Конференции обязались принять меры к тому, чтобы повышение общемировой температуры составило значительно менее 2 градусов Цельсия, а с учетом серьезности существующих рисков стремиться ограничить рост температуры уровнем 1,5 градуса. По состоянию на апрель 2018 года Парижское соглашение по климату было ратифицировано 175 сторонами и 168 сторон представили свои национальные планы Секретариату РКООНИК⁹⁹. Исходя из принципов устойчивости развития мировой цивилизации, разработанных ООН, для этого требуется системный подход и сотрудничество между странами-участницами развития мирового прогресса. Это предполагает вовлечение в этот процесс населения планеты путем просветительских и обучающих инициатив по вопросам рационального потребления и здорового образа жизни.

Для реализации целей устойчивого развития необходимо осуществление крупных долгосрочных инвестиций, особенно в развивающихся странах. Здесь немалую роль могут сыграть иностранные инвестиции в энергетику, инфраструктуру и транспорт, а также информационно-коммуникационные технологии. Для привлечения инвестиций и укрепления устойчивого развития требуется совершенствовать механизмы проверки и контроля, правовые нормы и системы стимулов, способствующие осуществлению таких инвестиций. Следует укрепить национальные надзорные механизмы, такие как высшие ревизионные учреждения и надзорные функции законодательных органов. Устойчивое потребление и производство должны быть направлены на то, чтобы производить больше товаров и услуг меньшими средствами, при одновременном снижении уровня загрязнения окружающей среды.

⁹⁸ Режим доступа: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-consumption-production>

⁹⁹ Там же.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В истории человеческого общества выделяются ряд сменяющих друг друга способов производства и соответственно общественно-экономических формаций. Последовательно складывались первобытнообщинные, рабовладельческие, феодальные, капиталистические, социалистические отношения. Жизнь показала, что общественный прогресс, имея внутреннюю логику, не исключает многообразия форм перехода разных народов к новым производственным отношениям, минуя отдельные ступени своего развития. Но возможна и другая ситуация, а именно возврат от социализма к предыдущей ступени развития человеческого общества – капитализму, хотя объективных условий, способствующих этому процессу, нет. В чем здесь причины?

В результате победы Великой Октябрьской социалистической революции 1917 года произошел переход к новому общественному строю, основанный на ключевых положениях марксизма. Согласно им главной функцией новой политической власти после свержения власти буржуазии является установление диктатуры пролетариата и создание условий для социально-экономических преобразований общества. Сразу же после революции были сделаны шаги в области национализации. Советское государство национализировало в больших количествах промышленные предприятия, банки, конфисковало у помещиков средства производства и земельную собственность. Ставшая общенародной собственностью земля перешла в бесплатное пользование крестьян. В результате этих действий капиталисты и помещики были лишены экономической власти. В тех конкретно-исторических условиях экономика страны имела многоукладный характер, с элементами пяти общественно-экономиче-

ских укладов: натурального хозяйства, мелкотоварного производства, частного капитализма, государственного капитализма, социализма. В обществе широко пропагандировались идеи о замене товарно-денежных отношений распределением продуктов, об объединении населения в потребительские коммун, о замене домашнего хозяйства общественным. Однако на деле попытка реализации этих принципов практически вызвала разрушение экономической системы. Ставка на ликвидацию товарно-денежных отношений под идеологическими лозунгами борьбы за социализм привела к распределительной системе, натуральной оплате и резкому падению уровня жизни населения.

Теоретически переосмыслив опыт строительства нового общества в России в первые годы Советской власти, В.И. Ленин изменил точку зрения на процесс построения социализма. Анализ сложившейся ситуации позволил ему сделать вывод о необходимости отступления к государственному капитализму в целом ряде областей экономики. Новая экономическая политика (НЭП), разработанная В.И. Лениным, дала возможность сосредоточить в руках государства командные высоты экономики, непосредственно осуществлять ее регулирование и планомерное воздействие государства на товарно-денежные отношения. Рассматривая государственный капитализм в условиях диктатуры пролетариата как средство развития производительных сил на основе совершенствования крупного машинного производства в рамках учета и контроля, В.И. Ленин считал, что государственный капитализм в обществе, в котором власть принадлежит капиталу, и государственный капитализм в пролетарском государстве – это два различных понятия. В первом случае государственный капитализм служит интересам крупного капитала, во втором – интересам государства и используется в борьбе против пока еще сильной буржуазии. Использование товарно-денежных отношений способствовало развитию торговли, денежного обращения, механизма формирования цен, кредитования народного хозяйства, коммерческого расчета. Вместе с тем стоимостные рычаги в руках государства стали важным орудием регулирования мелкотоварного производства. Овладение экономическими рычагами управления производством позволило пролетарскому государству оказывать планомерное воздействие на мелкотоварный уклад, используя товарно-денежные отношения для укрепления и развития социалистического уклада, и тем самым противостоять частнособственническим стихийным рыночным отношениям. Особая

роль отводилась Госплану СССР, на который была возложена разработка общегосударственных хозяйственных планов и контрольные функции за их выполнением. Начиная с 1921 года и до Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. в стране наблюдались устойчивые темпы роста физического объема промышленной продукции, причем они были достаточно высокими и более устойчивыми, чем в США, Англии, Германии, Франции.

Хозяйственный расчет, в отличие от ранее использовавшегося в экономике страны коммерческого, основывался на планомерном применении закона стоимости. В сочетании централизованного руководства предприятиями со стороны государства с их хозяйственно-оперативной самостоятельностью он позволял соизмерять затраты и результаты на производство потребительной стоимости. Распределение материальных благ по труду создавало личную заинтересованность работников в повышении производительности труда, в экономии ресурсов, в укреплении хозяйственного расчёта предприятия. Через показатели производительности труда, себестоимости, рентабельности выявлялся как личный вклад конкретного работника, так и вклад предприятия в целом. Финансирование предприятия находилось в зависимости от качества работы трудового коллектива, от степени выполнения им плана.

Осуществление воспроизводства общественного продукта велось на основе продуманной кредитно-денежной системы. Сбалансированный по доходам и расходам государственный бюджет СССР способствовал развитию производства и сферы услуг. Доходы от государственных и кооперативных предприятий и организаций составляли основную часть бюджета. Государственный бюджет СССР был прочным, устойчивым и бездефицитным.

Государство являлось единственным участником торгово-экономических отношений, что защитило народное хозяйство СССР от стихии мирового рынка, от экономической экспансии западных монополий и от экономических диверсий со стороны империалистических государств.

В стране шаг за шагом шел процесс формирования общества равных возможностей в интересах трудящегося человека. В 1936 году была принята новая Конституция СССР, где было закреплено основное завоевание Советской власти, а именно полная победа нового общественного строя – социализма. Победа в Великой Отечественной войне и восстановление народного хозяйства были обеспечены совершенно новой материально-технической базой.

В этот период времени были сформулированы основные принципиальные положения политической экономии социализма, отражающие закономерности его развития. Еще раз отметим, что сущность их сводилась к следующему:

1. Целью и конечным результатом функционирования экономики является максимально полное удовлетворение потребностей всех членов общества в жизненно необходимых товарах и услугах, что отражено в основном экономическом законе социализма – «обеспечение полного благосостояния и свободного всестороннего развития всех членов общества путем непрерывного роста и совершенствования общественного производства».

2. Характер производственных отношений определяется господством общественной собственности на средства производства. Средства производства, природные ресурсы находятся в государственной собственности, частная собственность на указанные факторы производства не допускается. Средства производства, земля и другие природные ресурсы не являются товаром.

3. На переходном этапе от капитализма к социализму в условиях многоукладности экономики помимо государственного сектора существует сектор, базирующийся на кооперативной форме собственности (колхозы, артели, предприятия потребкооперации) для удовлетворения общественных потребностей и находящийся под строжайшим контролем государства.

4. С целью получения максимального эффекта от производственной деятельности осуществляется директивное планирование и централизованное управление народным хозяйством, причем ключевыми являются натуральные (физические) показатели, стоимостные показатели выполняют только учетную функцию. Плановость и пропорциональность выступают в качестве всеобщей экономической формы организации народного хозяйства в виде краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного планирования. Ресурсы для предприятий распределяются в централизованном порядке на основе планов, которые, в свою очередь, формируются на основе нормативов.

5. Источником создаваемого общественного богатства выступает труд. Государство последовательно осуществляет принцип распределения материальных благ «от каждого – по способности, каждому – по труду», обеспечивающий заинтересованность членов общества в

результатах своего труда. Творческая активность участников общественного производства находит свое отражение в социалистическом соревновании.

6. При рациональном планировании, управлении и организации производства происходит последовательное повышение производительности живого труда, снижение издержек производства, себестоимости продукции, оптовых и розничных цен и повышение ее качества.

7. Государственная монополия внешней торговли и государственная валютная монополия обеспечивают защиту государственных интересов и снижают влияние мировых кризисов на экономику страны. Внутренняя политика государства направлена на экономическое развитие народного хозяйства с опорой на внутренние ресурсы и возможности. При этом курсе внешнеэкономическим отношениям отводится подчиненная роль.

8. В социалистической экономике функционирует денежная система, суть которой сводится к тому, что для обслуживания населения (реализация продуктов конечного назначения) используются наличные рубли, а для административно-планового распределения промежуточной продукции – безналичные. Последние не являются товаром, не обмениваются, как товары, а выполняют функции учетной единицы, необходимой для планирования производства и распределения.

Практика строительства социализма в СССР показала, что изменить экономический базис общества и построить новое, социально ориентированное общество – это не только мечта, но и реальность. Экономика страны развивалась планомерно, интенсивно наращивались производительные силы, одновременно совершенствовались производственные отношения и вместе с ними методы управления народным хозяйством. Методы управления народным хозяйством опирались на объективно действующие законы: основной закон социализма, закон планомерного, пропорционального развития народного хозяйства, закон неуклонного роста производительности труда, закон распределения по труду, закон социалистического накопления, закон соответствия производственных отношений уровню развития производительных сил. Требования реализации на практике основного экономического закона социализма обеспечивались постоянно растущими материальными и культурными потребностями всего общества за счет непрерывного роста и совершенствования социалистического производства.

Однако уровень жизни населения в СССР в начале 60-х годов был ниже, чем в США, Франции, Англии. Производство в стране столкнулось с таким явлением, как насыщение спроса на основные потребительские товары, качество которых не соответствовало возрастающим запросам населения. Появились проблемы со сбытом готовой продукции и продвижением товаров на рынке.

В США и Западной Европе эти проблемы возникли еще в 30-е годы. Современный маркетинг стал формироваться в мире в 70-е годы. Тогда же произошел мощный технологический прорыв, предложение товаров превысило спрос, а конкуренция обострилась до предела. Складывавшаяся экономическая ситуация вынуждала как большие, так и малые фирмы пересматривать стратегию и тактику экономического поведения. Маркетинг начал охватывать различные стороны функционирования фирм, превратившись в один из важнейших элементов их деятельности по разработке и продвижению продукции к потребителям, созданию условий для увеличения спроса на товары.

Следует подчеркнуть, что методологические проблемы использования маркетинга в народном хозяйстве нашей страны изучались довольно слабо. В стране стали проявляться признаки затоваривания на потребительском рынке, серьезно заговорили о необходимости организации изучения спроса.

К тому времени поистине громадное влияние на развитие экономики начало оказывать развитие информационных технологий. Создание отраслевой государственной автоматизированной системы управления – ОГАС – позволило бы собирать и оптимальным образом использовать экономическую, научно-техническую и другую информацию, а также обмениваться ею в интересах потребителей. Сторонники данной концепции большие надежды возлагали на развитие ЭВМ, создание и внедрение в практику работы автоматизированной системы плановых расчетов предприятий (АСПР), отраслевых (ОАСУ) и территориальных систем управления (АСУ). Разработанные к тому времени математические модели и методы решения этих задач позволяли эффективно реализовывать народнохозяйственные планы. Но эта концепция не получила приоритета в развитии экономической теории в силу противостояния между различными группами ученых-экономистов и отсутствия должной поддержки в Совете Министров СССР. Противники создания ОГАС считали, что нельзя заменить «общественное сознание» «искусственным интеллектом», признавали кибернетику буржуазной наукой. В результате было затормо-

жено развитие информационных технологий, а страна была лишена возможности совершенствовать производительные силы на новой основе.

В 1965 г. сентябрьский Пленум ЦК КПСС, заслушав доклад Председателя Совета Министров СССР А. Н. Косыгина об улучшении управления промышленностью, о совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства, взял курс на экономическую реформу. Она представляла собой комплекс мероприятий. Но ключевое значение в предлагавшейся экономической реформе придавалось показателям прибыли и рентабельности, к которым было приковано особое внимание. Фактически это означало «вживание» в плановую экономику чужеродного тела в виде закона накопления прибыли, являющегося основным экономическим законом капиталистического способа производства. В то время многие западные экономисты и социологи рассматривали хозяйственные реформы, осуществлявшиеся в социалистических странах, как некий символ возврата к капитализму. Особо следовало бы подчеркнуть тот факт, что расширились права государственных предприятий на использование «чужой» собственности в своих интересах. Оживление товарно-денежных отношений в 1965–1975 гг. привело к скрытой инфляции. Налицо была и другая тенденция: рост производительности живого труда сопровождался опережающим ростом себестоимости продукции, ростом цен. Руководство страны искало пути выхода из складывавшейся в народном хозяйстве сложной экономической ситуации, но действовало неумело, опасаясь радикальных перемен.

В 1987–1990 гг. под лозунгами демократизации общества КПСС лишила себя конституционного права быть организующей и направляющей силой общества, передав эти функции представительной и исполнительной вертикали власти. Основная идея этого периода экономической реформы состояла в переводе предприятий на самоуправление, самокупаемость и самофинансирование, в отказе от жесткого директивного планирования в экономике и переходе к системе государственного заказа, механизму ценообразования на основе договорных цен, который вскоре спровоцировал разгул рыночной стихии. В итоге потребительная стоимость превратилась в товар, приносящий агентам рынка сверхприбыли за счет потребителей услуг и товаров. Нарушился эквивалентный обмен товарами и услугами, диспаритет цен стал бичом российской экономики, появилась почва для развития теневого капитала. На фоне роста дефицита и инфляции государство теряло управленческие и контрольные функции. Был открыт шлюз для реставрации капитализма в СССР.

К началу 90-х годов теневой капитал, процветание которого обеспечило реформирование экономики, представлял в обществе активную политическую силу. 1993 год стал кульминационным моментом в части прихода политических сил, чуждых идеям социализма. В результате Октябрьского переворота 1993 года Советская власть была уничтожена и установлена экономическая и политическая диктатура буржуазии. Реформирование в России в последующие годы сопровождалось резким спадом производства, обнищанием подавляющей части ее населения и его экономическим неравенством. При этом класс собственников формировался под пристальным оком государства достаточно быстро через механизм приватизации.

Россия медленно, но верно стала погружаться в статус промышленно слабо развитой державы. Сегодня её место обозначено как сырьевой придаток развитых стран. Деиндустриализация России, впрочем, как и бывших союзных республик, входивших ранее в состав СССР, выражается не только в утрате промышленного потенциала, но и в отставании в технологическом отношении от развитых стран. Сформировавшийся хозяйственный механизм способствовал монополизации капитала, вызвал разрушение действовавшей системы ценообразования. Между отраслями народного хозяйства окончательно нарушился эквивалентный обмен товарами и услугами. В этих условиях цены не учитывают реальные издержки товаропроизводителя на производство продукции, существуют диспаритет цен и значительное отклонение рыночной цены продукта от его реальной стоимости. Это обеспечило окончательное разрушение социалистического рынка.

Необходимо отметить, что структурная перестройка народного хозяйства в 30-е годы велась на основе принципов демократического централизма, планомерности и пропорциональности развития народного хозяйства при руководящей роли коммунистической партии, которая выступала тем стержнем, на который опиралась внутренняя и внешняя политика первого социалистического государства. Особенно это проявлялось в части проводившейся кадровой политики. Основной лозунг того времени – «Кадры решают все». Социальный лифт обеспечивал равные условия для продвижения талантливой молодежи на командные роли в производстве и общественной жизни. Тем не менее надо отметить и то обстоятельство, что строительство социализма сопровождалось острыми дискуссиями и жесткой политической борьбой между отдельными поли-

тическими деятелями страны по поводу ее развития. Репрессии против политических оппонентов – характерная черта того времени. Значительная часть членов коммунистической партии, ее цвет, была необоснованно репрессирована. До сих пор точно не установлено, сколько граждан СССР было подвергнуто преследованиям по политическим мотивам. Конечно, это факты, о которых умалчивать нельзя. Авторитарные действия политиков подрывали демократические устои первого социалистического государства и оказывали негативное влияние на формирование нового образа «советского человека» не только в стране победившего социализма, но и за рубежом, что использовалось внешними враждебными силами против нового общественного строя.

Вместе с тем следует сказать, что КПСС всегда проводила титаническую целенаправленную работу среди населения страны по его мобилизации на развитие производства, что способствовало неуклонному повышению жизненного уровня граждан. За двенадцать пятилеток была создана мощная материально-техническая база нового строя – социализма. Но достаточно часто при работе партийных организаций с трудящимися процветали формализм, зажим конструктивной критики снизу и свойственная высшим руководящим органам партии демагогия. Как следствие, сформированный к тому времени мощный интеллектуальный ресурс страны не удалось направить на развитие общества. С горечью можно констатировать тот факт, что в период перестройки он оказался направленным на разрушение первого в мире социалистического государства. В ходе перестройки народного хозяйства не удалось воспитать человека новой формации.

В то же время это серьезный, особый повод для размышлений в части формирования новой политической культуры в современном российском обществе. Сегодня политическая культура соответствует характеристикам буржуазного общества. Политическая борьба направлена на приобретение права обладать привилегиями, собственностью, экономической властью, чтобы диктовать свои условия большинству граждан вопреки их коренным интересам. Подавление в стране инакомыслия, расправа с политическими противниками с использованием средств массовой информации – суть нашего времени.

Культ личности буржуазного политика, возглавляющего государство, как правило, основывается на поддержке крупных олигархических групп, идеологов буржуазного толка, финансируемых за счет прибыли корпо-

раций. Ни один крупный российский олигарх не сомневается в том, что каждый рубль, вложенный в выборные кампании президента, губернаторов, депутатов, сенаторов Федерального Собрания, окупится сторицей при «распиле» бюджета.

Основную повестку дня – социально-экономическое развитие России – определяет один человек – президент. С помпой рекламируемые в стране федеральные программы не выполняются. Материальные и финансовые ресурсы используются неэффективно, а сверхприбыли оседают в карманах крупного бизнеса. Вспомним хотя бы обещания нынешнего президента России о создании 25 млн. высокотехнологических рабочих мест к 2020 году. Где они?

В настоящее время широко разрекламирована программа «Искусственный интеллект». Что такое «искусственный интеллект» в представлении властвующей элиты, обществу пока не ясно.

Когда есть человек и присущий ему интеллектуальный ресурс, который пока еще не исчерпан и, вероятно, ничем не ограничен, то зачем нужен «искусственный интеллект»? Ведь создание «сверхчеловека» – это уже реальность. Как показывает практический опыт ученых мира в области генетики и селекции, они уже сегодня способны решить задачу по клонированию «сверхчеловека», а возможно, очередного идола для народа. А надо ли это? Наверное, первобытный человек, смотря на звезды, мечтал проникнуть в тайны Вселенной. Сегодня это уже не мечта, не фантазия писателей, а повседневная работа жителей планеты по освоению космического пространства. История говорит, что культ личности отдельного политика в обществе, иначе – «сверхчеловека», всегда наносил и наносит непоправимый вред развитию отдельной нации, государства. Что ценнее, важнее для общества: коллективный разум, консенсус в обществе при принятии и решении задач социально-экономического развития отдельной страны или субъективное мнение отдельной личности, которая может нанести непоправимый вред общественному развитию? Тому пример – исторический опыт развития России и ряда других стран.

Перевод народного хозяйства страны на «капиталистические рельсы» показал свою полную несостоятельность. Тем не менее поступательное развитие России, как и в целом мировой цивилизации, остановить невозможно! В историческом плане овладение человека веществом и тайнами природы, с одной стороны, способствовало развитию производитель-

ной силы труда с целью удовлетворения личных потребностей. С другой стороны, рост производительности труда явился толчком к созданию механизма эксплуатации человека человеком путем присвоения чужого труда через отношения собственности. Развитие производительных сил человеческой цивилизации способствовало смене общественно-экономических формаций, снижению степени эксплуатации человека человеком и сглаживанию социальных противоречий.

Сегодня для капитализма характерны не только социальные противоречия, но и использование производительной силы труда, ресурсов планеты в губительных межнациональных и мировых войнах. Основным законом капитализма – накопление прибыли – толкает в пучину разрушительных войн и к иррациональному использованию ресурсов планеты. Еще раз отметим, что неустойчивость мирового хозяйства ведет к обострению противоборства двух тенденций в его развитии – центростремительной и центробежной. Центростремительная тенденция основана на заинтересованности монополий в интернационализации производства, а значит, во всемерном поощрении международного экономического обмена, в устранении препятствий на пути развития мирохозяйственных связей. Особенно ратуют за это транснациональные корпорации, для которых беспрепятственное движение капиталов, товаров и услуг в пределах соответствующих экономических комплексов расширяет возможности максимизации прибыли. Центробежная сила порождается расхождением интересов национально обособленных капиталов. И эту тенденцию поддерживает транснациональный монополистический капитал, который использует межгосударственное регулирование хозяйственных связей, когда это ему выгодно, и жестко конфликтует с ним, когда возникает малейшая угроза собственным прибылям. В результате, несмотря на активизацию попыток такого регулирования, верх нередко берет как раз центробежная тенденция, отражающая противоречивость мирового хозяйства. Это подтверждается неравномерностью экономического и политического развития общества, постоянным изменением баланса сил между отдельными странами, группировками, регионами. При регулировании международных отношений на первый план выступают экономические интересы отдельных государств.

Все чаще и чаще для продвижения своих геополитических целей страны со слабеющей экономикой – США, Великобритания, Франция осуществляют давление и применяют силовые решения в отношении

других стран. Развязанные ими войны в Афганистане, Ираке, Ливии, Сирии – тому подтверждение.

Однако новый этап в развитии капитализма, да и в целом мировой цивилизации, предполагает качественные изменения производительной силы труда на основе широкого использования робототехники. В итоге следует ожидать в перспективе существенного роста производительности труда. Колоссальное вытеснение рабочей силы с рынка труда становится объективной реальностью. В будущем социальные противоречия между трудом и капиталом достигнут критического предела.

Выход из этой ситуации один – подчинить алчные экономические интересы международных монополий, отдельных агентов рынка интересам общества, исключить эксплуатацию человека человеком через отношения собственности. Такое сочетание интересов позволит снять социальное напряжение в обществе, поскольку государство в этом случае, как показывает опыт строительства социализма в СССР, имеет мощные рычаги для проведения разумной социальной политики. Из этого следует, что невозможно преобразовать общество без активной политической силы, опирающейся на коренные интересы и чаяния народа, и использования на практике объективно действующих экономических законов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитическое исследование Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН. Режим доступа: <https://www.un.org/>
2. Антология экономической классики: в 2 т. Т. 1, 2. М.: Эконом : Ключ, 1993. 475 с., 485 с.
3. Большая Советская Энциклопедия. Режим доступа: <https://www.booksite.ru/fulltext/1/001/008/125/637.htm>
4. Всемирный миграционный отчет 2018 г. Режим доступа: [https://www. iomint.World Migration Report. 2018](https://www.iomint.World Migration Report. 2018).
5. Вода для жизни, 2005–2015 годы. Режим доступа: <https://www.un.org/ru/waterforlifedecade/sanitation.shtml>
6. Gleick P.H. Water in Crisis: A Guide to the World's Freshwater Resources. Oxford University Press, 1993.
7. Географическая энциклопедия. Водные ресурсы. Режим доступа: [https:// dic.academic.ru /dic.nsf/enc_geo/67/](https://dic.academic.ru /dic.nsf/enc_geo/67/)
8. Доклад о мировой миграции за 2015 год – мигранты и города: новые партнерства для управления мобильностью. Режим доступа: International Organization for Migration, World Migration Report 2015: Migrants and Cities – New Partnerships to Manage Mobility (Geneva, 2015).
9. Доклад о неравенстве в мире 2018 г. / ООН. Режим доступа. [https:// wir2018.wid.world](https://wir2018.wid.world)
10. Перспективы мирового населения: пересмотр в 2017 году: Доклад ООН. Режим доступа: <https://www.un.org/ru/sections/issues-depth/population/>
11. Земельные ресурсы мира. Режим доступа: [http://soil.msu.ru/ attachments/article/1778/04-ЗЕМ_РЕС_МИРА.pdf](http://soil.msu.ru/attachments/article/1778/04-ЗЕМ_РЕС_МИРА.pdf)
12. Из объяснительной записки к отчету Наркомфина СССР об исполнении госбюджета за 1935 год. Режим доступа: <http://istmat/info/node/39612>

13. Изменение возрастной структуры населения, устойчивое развитие: доклад Генерального секретаря ООН. Режим доступа: <https://www.un.org/en/development/desa/population/pdf/commission/2017/documents/ECN920172/ru.pdf>
14. Индекс развития человеческого потенциала. Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>
15. История КПСС. М.: Госполитиздат, 1959. 393 с.
16. Катасонов В.Ю. Независим ли наш Центробанк? Режим доступа: http://www.stoletie.ru/rossiya_i_mir/nezavisim_li_nash_centrobank_501.htm?section_code=rossiya_i_mir&element_code=nezavisim_li_nash_centrobank_501&PAGEN_2=3
16. Катасонов В.Ю. У России нет своей экономики. Режим доступа: <https://svpressa.ru/economy/article/69640>
17. Коречков Ю.В., Коречков А.В. Мировой финансовый капитал как основная форма америкократии. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/159EVN215.pdf>
17. Кожевников В. Что в России принадлежит россиянам? Режим доступа: <https://ss69100.livejournal.com/2563801.htm>
18. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма. Режим доступа: https://esperanto.mv.ru/Marksismo/Lenin_Imperialism/imp.html
19. Ленин В.И. ПСС. 5 изд. Т. 38. С. 377. Режим доступа: https://esperanto.mv.ru/Marksismo/Lenin_Imperialism/imp.html
20. Ленин В.И. Пять лет российской революции и перспективы мировой революции: доклад на IV Конгрессе Коминтерна 13 ноября. Режим доступа: <https://leninism.su/works/84-tom-45/520-4-kongress-internacionala-45.html>
21. Ленин В.И. Новая экономическая политика и задачи политпросветов: доклад на II Всероссийском съезде политпросветов 17 октября 1921 г. // ПСС. 5-е изд. Т. 44. С. 158, 205. Режим доступа: <https://leninism.su/works/83-tom-44/943-novaya-ekonomicheskaya-politika-i-zadachi-politprosvetov.html>
22. Ленин В.И. ПСС. 5-е изд. Т. 44. С. 48.
23. Ленин В.И. ПСС. 5-е изд. Т. 42. С. 158–159.
24. Ленин В.И. Очередные задачи Советской власти // ПСС. Т. 36. С. 184. Режим доступа: <https://www.marxists.org/russkij/lenin/works/36-2.htm>
25. Лесохозяйственная информация: сб. науч.-техн. информации по лесному хозяйству. Режим доступа. <http://lhi.vniilm.ru/index.php/ru/>
26. Львов Д.С. Миссия России: доклад РАН, Отделение экономики, 2006.
27. Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 3. Режим доступа: <https://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-01.html>

28. Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 20. Режим доступа: <https://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-01.html>
29. Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 22. Режим доступа: <https://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-01.html>
30. Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 23. Режим доступа: <https://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-01.html>
31. Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 25. Режим доступа: <https://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-01.html>
32. Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 26. Режим доступа: <https://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-01.html>
33. Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. Т. 46. Режим доступа: <https://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-01.html>
34. Маркс К. Теории прибавочной стоимости. 4 т. Ч. I. М.: Политиздат, 1978.
35. Методика расчета показателей производительности труда предприятия, отрасли, субъекта Российской Федерации и Методики расчета отдельных показателей национального проекта / Министерство экономического развития. М., 2018. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main>.
36. Методы и практика определения эффективности капитальных вложений и новой техники / отв. ред. Т.С. Хачатуров. М.: Наука, 1973. 149 с.
37. Мировая экономика. Режим доступа: <http://www.ereport.Ru/articles/ecunions/g20.htm>
38. Морозов В. Наше положение экономическое, социальное и международное: первый ежегодный отчет России. М.: Колобок Флюс, 1995. 55 с. Режим доступа: <https://opac.mpei.ru/OpacUnicode/app/webroot/index.php?url=/notices/index/IdNotice:10833/Source:default>
39. Морские экосистемы. Режим доступа: <http://kg.one.un.org/content/unct/kyrgyzstan/ru/home/SDG/sdg14/>
40. Народное хозяйство СССР в 1932 году: стат. справочник. М.: Соцгиз, 1932. 609 с.
41. Народное хозяйство СССР в 1990 году: стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1991. 754 с.
42. Народное хозяйство СССР за 70 лет. М.: Финансы и статистика, 1987. 766 с.
46. Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства. Режим доступа: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-consumption-production>
47. Обеспечение наличия и рационального использования водных ресурсов и санитарии для всех. Режим доступа: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/water-and-sanitation/>

48. Перспективы мирового населения / Отдел народонаселения ООН. Режим доступа: File POP/1-1: Total population (both sexes combined) by region, subregion and country, annually for 1950-2100 (thousands)
49. Организация экономического сотрудничества и развития. Режим доступа: <http://oecd.ru/publics.html>
50. Особенности воспроизводства национального богатства в начале XXI века. / отв. ред. Л.И. Нестеров; Институт экономики РАН. М.: Наука, 2006. 215 с.
51. Пастернак П.П. Системное моделирование экономических процессов в АПК. М.: Агропромиздат, 1985. 176 с.
52. Политическая экономия: учебник, 2-е изд., доп. М.: Политиздат, 1955. 672 с.
53. Развитие медицинских кадров: обзор Документационного центра В03. М.: Финансы и кредит, 1996. Режим доступа: <http://whodc.mednet.ru/en/component/attachments/download/89.html> Россия в цифрах.
54. Россия в цифрах. 2017: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2017. 511 с.
55. Россия и страны мира. 2016: стат. сб. / Росстат. М., 2016. 379 с.
56. Российский статистический ежегодник: стат. сб. М.: Госкомстат России, 1998. 813с.
57. Российский топливный союз: аналитические материалы. Режим доступа: [//rfu.ru/analytcs/analytical-materials](http://rfu.ru/analytcs/analytical-materials)
58. Сироткин В.Г. Уроки НЭПа // Известия. 1989. № 69, 70.
59. Селин М.В. Производительность труда: методология определения и резервы роста. СПб.: Агропромиздат, 2002. 321 с.
60. Селин М.В. Экономические интересы – основной мотив роста производительной силы труда // Инновации и инвестиции. 2019. № 3.
61. Семенов А. Производительность труда и перспективы роста // Экономист. 1995. № 2.
62. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер с англ. Петрозаводск: Петроком, 1993. 320 с.
63. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. 332 с.
64. Сталин И.В. Экономические проблемы социализма в СССР. М.: Госполитиздат, 1952.
65. Статистика внешней торговли Российской Федерации. Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26274:20
66. Страна Советов за 50 лет: сб. стат. материалов. М.: Статистика, 1967. С. 41.

67. Стокгольмский международный институт мира. Режим доступа: <https://www.sipri.org>
68. Труд в СССР: стат. сб. М.: Финансы и статистика, 1988.
69. Уровень безработицы в странах мира. Режим доступа: <http://statur.ru/journal/20180221>
70. Труд и занятость в России. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. 261 с.
71. Тихонова Г.И., А.Н. Чуранова А.Н., Горчакова Т.Ю. Производственный травматизм как проблема социально-трудовых отношений в России // Проблемы прогнозирования. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=18201580>
72. Узун В.Я. Целевые программы развития АПК. М.: Экономика, 1984. 159 с.
73. О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ. Режим доступа: <http://www.arbitr.ru/law/docs/85181/>
74. Цели в области устойчивого развития. Режим доступа: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals>
75. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А Швандера. 4-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 670 с.
76. Эклунд К. Эффективная экономика: Шведская модель. М.: Экономика, 1991. 349 с.

ОБ АВТОРЕ



Селин Михаил Васильевич – доктор экономических наук, профессор кафедры региональной экономики Института управления, экономики и юриспруденции Вологодского государственного университета

Сфера научных интересов: экономическая политика, государственное управление, резервы экономического роста.

Персональная страница на официальном сайте ЗСО Вологодской области: <https://www.vologdazso.ru/struct/deput/item.php?ID=25281>

Профессиональная деятельность. Общий стаж научно-педагогической деятельности составляет 45 лет. М.В. Селин имеет более 80 научных и научно-методических публикаций. В качестве научного руководителя подготовил четырех кандидатов экономических наук. В разные годы являлся членом экспертного Совета по проведению публичной независимой экспертизы проектов законов Вологодской области; членом совета по государственным научным грантам области; председателем регионального объединенного диссертационного совета по защите диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук; председателем диссертационного совета ФГОУ ВПО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия им. Н.В. Верещагина»; членом диссертационного совета при государственном научном учреждении «Всероссийский научно-исследовательский институт маслоделия и сыроделия Российской академии сельскохозяйственных наук».

Политическая деятельность. Избирался на выборные должности в органах государственной власти и местного самоуправления: с 1969 по 1971 год – депутат Молочненского поселкового совета; с 1990 по 1993 год – депутат Вологодского городского совета. Член КПСС с 1987 года.

С 1989 по 1991 год – секретарь парткома Вологодского молочного института, член обкома КПРФ, делегат XII Съезда КПРФ. Секретарь Вологодского областного комитета КПРФ. На выборах 4 декабря 2011 года избран депутатом Законодательного Собрания области по областному избирательному округу от Вологодского областного отделения политической партии «Коммунистическая партия Российской Федерации». На выборах 18 сентября 2016 года избран депутатом Законодательного Собрания области по областному избирательному округу от Вологодского областного отделения политической партии «Коммунистическая партия Российской Федерации», является членом постоянного комитета Законодательного Собрания области по экономической политике и собственности.

Избран заместителем руководителя фракции политической партии «Коммунистическая партия Российской Федерации» в Законодательном Собрании Вологодской области.

Научное издание

Селин Михаил Васильевич

**ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Редакционная подготовка	Л.Н. Воронина
Технический редактор, верстка	Т.В. Попова
Корректор	Н.В. Степанова

Подписано в печать 09.12.2019.

Формат 70×108/16. Печать цифровая.

Усл. печ. л. 27,0. Тираж 500 экз. Заказ № 361.

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Вологодский научный центр Российской академии наук»
(ФГБУН ВолНЦ РАН)
160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а,
тел. (8172) 59-78-03, e-mail: common@volnc.ru

ISBN 978-5-93299-445-0



9 785932 994450