

И.В. ЛИПСИЦ

ЭКОНОМИКА

История
и современная
организация
хозяйственной
деятельности



Учебник
для 7-8 классов
общеобразовательных
учреждений


ВИТА
Пресс

И.В. ЛИПСИЦ

ЭКОНОМИКА

История и современная организация хозяйственной деятельности

Учебник для 7–8 классов
общеобразовательных
учреждений
(предпрофильная подготовка)

Рекомендовано
Министерством образования
Российской Федерации

8-е издание

ИЗДАТЕЛЬСТВО



МОСКВА • 2006

УДК 373.167.1:33
ББК 65я721
Л61

Р е ц е н з е н т ы :

доктор экономических наук, профессор *Л. Л. Любимов*,
кандидат экономических наук *Г. Д. Гловели*

Липсиц И.В.

Л61 Экономика: история и современная организация хозяйственной деятельности: Учебник для 7-8 кл. общеобразоват. учрежд. — 8-е изд. — М.: Вита-Пресс, 2006. — 224 с.: ил.

ISBN 5-7755-0995-1

В учебнике рассказано о том, когда и как возникло разделение труда, как организовано производство благ, почему торговля — союзник производства, зачем нужны и как работают биржи и банки, что такое деньги и как люди их зарабатывают, — словом, о том, как складывалась и как устроена сегодня хозяйственная деятельность.

Большой объем исторического материала, простота и доходчивость его изложения, великолепные иллюстрации — все это делает учебник нужным и полезным для общеобразовательных учреждений любого профиля и занимательным для читателей любого возраста.

В комплект к учебнику входит рабочая тетрадь «Опорный конспект школьника по экономике» и методическое пособие для учителя.

УДК 373.167.1:33
ББК 65я721

ISBN 5-7755-0995-1

© ООО Издательство «Вита-Пресс», 1999
© Художественное оформление.
ООО Издательство «Вита-Пресс», 1999
Все права защищены

Предисловие

Все мы живем в мире экономики. Именно экономика, т. е. хозяйственная деятельность людей, обеспечивает нас всем необходимым. Свет и тепло в доме, еда и одежда, даже обучение и развлечения — это и многое другое стало возможным в результате этой деятельности. Для того чтобы организовать ее, людям пришлось придумать множество разных способов объединения и координации своих усилий и создать массу профессий. Ваша будущая жизнь будет во многом определяться тем, насколько хорошо работает экономика России, а вы сами разбираетесь в ее устройстве и умеете принимать верные решения.

Новый учебный курс, к изучению которого вы приступаете, поможет вам почувствовать себя в мире экономики более уверенно, познакомит вас с тем, как этот мир устроен, и позволит понять, почему события в нем развиваются так, а не иначе. В 7–8 классах вы совершите путешествие по миру экономики и узнаете, как появились и как сегодня работают многие экономические «устройства»: деньги, торговля, банки, фирмы и многое другое. А в 9–10 классах уже сможете разобраться в том, по каким законам развивается экономика, какие причины определяют поведение людей и коммерческих организаций в различных ситуациях, какие последствия для страны и ее граждан может иметь экономическая политика правительства и как научиться самому вести себя в мире экономики наиболее рационально.

Дорога в мир экономических знаний, которую нам с вами предстоит пройти, будет не всегда простой, но интересной, потому что разговор мы поведем о том, что волнует людей всегда и везде: где лучше работать? Как заработать побольше? Как с наибольшей выгодой использовать деньги? Почему одни люди живут богаче, а другие — беднее? Как обеспечить свое будущее и будущее своих детей?

Хочется верить, что мир экономики покажется вам интересным, а некоторые из вас, возможно, захотят побольше узнать о нем и в будущем даже стать экономистами. Но и для тех, кто выберет другую сферу приложения своих сил, полученные знания будут очень полезными.

Успехов вам!

Ваш автор

ЗАЧЕМ НУЖНА ЭКОНОМИКА

Из этой главы вы узнаете:

- что такое экономика
- что такое богатство
- зачем люди создали экономику
- когда появилась экономика

Слово «экономика» пришло к нам из Древней Греции, и означает оно в буквальном переводе «законы домашнего хозяйства». В таком строгом значении оно хорошо подходит для названия науки, которая эти законы как раз и изучает.

Но в русском языке слово «экономика» прижилось и в другом значении — как название хозяйства не только отдельной семьи, но и всей страны в целом. Можно, например, сказать «экономика России» или «экономика Франции», и все поймут, что речь идет о том, как в этих странах люди ведут свою хозяйственную деятельность, чем они обладают и как добиваются наиболее полного удовлетворения своих *потребностей*.

Из экономических понятий, с которыми вам предстоит иметь дело на страницах этой книги, понятие «потребности», пожалуй, самое главное.

Попробуем разобраться, почему это так. Вспомним строки из английской народной поэзии, благодаря прекрасному переводу С. Я. Маршака ставшие широко известными и у нас: «Из чего только сделаны девочки? Из чего только сделаны мальчики?» В соответствии с этим произведением оказывается, что мальчишки сделаны «из улиток, ракушек и зеленых лягушек», а девчонки — «из конфет и пирожных, из сладостей всевозможных». А если попробовать в нескольких словах определить, что главное в человеке, из чего он «сделан»?

На этот вопрос поэт ответит — из чувств, биолог назовет самые важные органы, химик перечислит составляющие элементы...

Но самый, наверное, неожиданный ответ даст экономист: **«Из нужд и потребностей».**



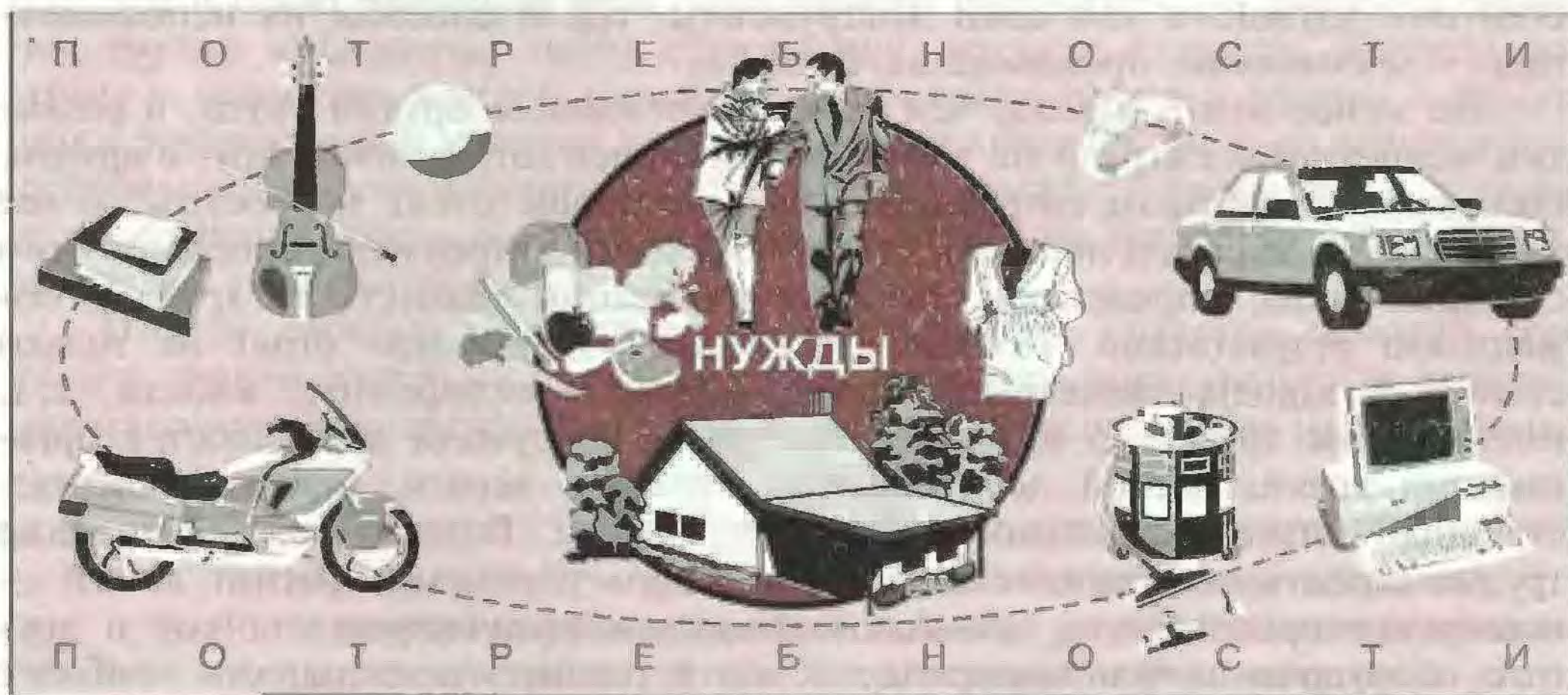
Поскольку на Земле нет достаточного числа бутылок с упрятыми в них джиннами, исполняющими любые желания того, кто выпустит их на свободу, то людям приходится самим изготавливать для себя все, что они хотят иметь

A portrait of a young man with light-colored, powdered hair, looking slightly to the left. He is wearing a white cravat with a dark, possibly jeweled, clasp and a dark brown coat. The portrait is rendered in a soft, painterly style with a muted color palette.

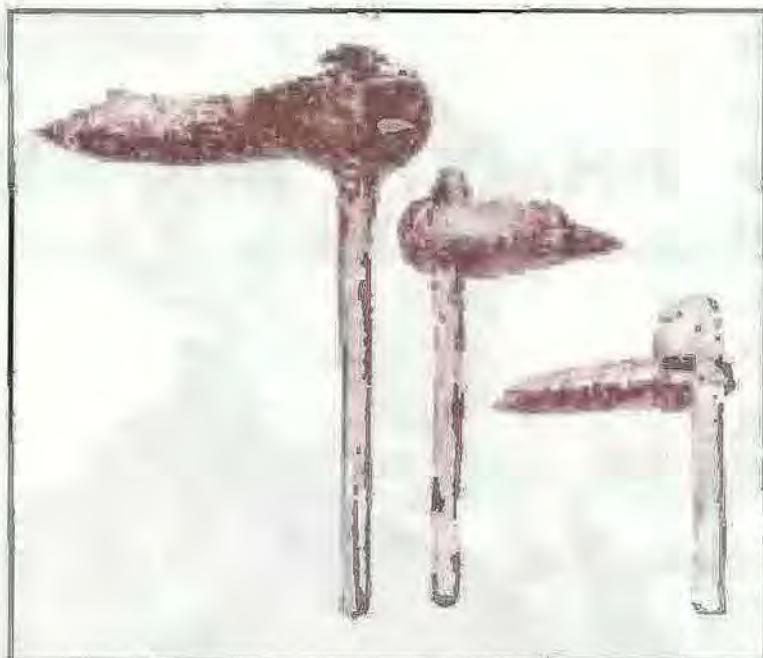
Речь идет о тех вещах и услугах, без которых прожить можно, но которые делают жизнь более комфортной и приятной. Люди устроены так, что все время мечтают о новых и новых вещах и услугах, благодаря которым их жизнь станет еще более благоустроенной, интересной и веселой.

Как писал великий ученый-экономист Адам Смит (1723—1790): «Потребность в пище отдельного человека ограничена всегда тесными пределами человеческого желудка, но стремление к комфорту и украшениям, желание иметь хорошую квартиру, наряды, экипажи и обстановку, кажется, вовсе не имеют границ или, по крайней мере, определенных границ».

Экономика (хозяйство) — деятельность людей, направленная на создание предметов или услуг, удовлетворяющих человеческие нужды и потребности.



Нужды и потребности людей



Так выглядят самые древние из найденных археологами каменных инструментов. Они были изготовлены в Африке 2,5–1,5 млн лет тому назад

Конечно, очень хочется, чтобы все желания осуществлялись без каких-либо усилий, как в сказках, — с помощью скатерти-самобранки, золотой рыбки или джинна из бутылки. Увы, мечты такого рода сколь сладки, столь же и несбыточны.

А потому человеку приходится самому делать для себя все, что он желает получить. Именно такая деятельность, направленная на создание *благ* — предметов и услуг, которые удовлетворяют нужды и потребности людей, — и называется хозяйственной или экономической.

Можно ли сказать точно, когда началась экономическая, т. е. хозяйственная, деятельность людей? Однозначного ответа на этот простой вопрос нет. Некоторые ученые считают, что хозяйственная деятельность началась в тот момент, когда люди впервые занялись трудом и создали примитивные инструменты, которые помогали им добывать пропитания больше, чем позволял образ существования, основанный на присвоении плодов дикой природы.

Если встать на эту точку зрения, то мы приходим к выводу, что хозяйственная деятельность людей возникла примерно 2,5 миллиона лет тому назад. Именно тогда люди научились изготавливать те грубые орудия труда, которые показаны на рисунке. Почти в неизменном виде они прослужили людям около миллиона лет. Лишь спустя столь длительный период появились более совершенные инструменты.

Так люди вступили на путь технического прогресса, по которому идут все быстрее и быстрее. Для более полного удовлетворения своих потребностей они улучшают как сами инструменты, так и способы их использования — *технологии* производства благ.

Не менее важную роль, чем совершенствование орудий труда, в развитии человечества сыграло то, что люди научились сотрудничать друг с другом. Овладение искусством сотрудничества было делом очень непростым, и все же за долгие тысячелетия люди придумали массу хитроумных способов этого сотрудничества, определили правила организации совместного труда и обмена его результатами. Поэтому за словом «экономика» стоят не только станки и заводы, железные дороги, порты и телефонные кабели, т. е. инструменты труда, но и все то, что люди придумали для удобства организации хозяйственной деятельности: торговля, деньги, банки, производственный бизнес, страхование и многое другое. Более того, сейчас даже трудно сказать, что важнее для быстрого улучшения жизни людей — оснащение производства как можно большим количеством станков и другого оборудования или внедрение в хозяйственную деятельность наиболее совершенных способов ее организации.

Дело в том, что от разумности такой организации зависит очень многое. Например, на территории России находится огромное число заводов, складов, железнодорожных путей и сельскохозяйственных сооружений. А в недрах немало нефти, газа, алмазов и ценных руд. И если бы все это использовалось наиболее рационально, то жили бы граждане нашей страны куда лучше, чем сейчас. Но и до революции 1917 г. либо богатства недр нашей страны использовались из рук вон плохо, либо выгода доставалась очень немногим. Например, в 1830—1840 гг. Россия была на первом месте в мире по добыче золота, но при этом подавляющая часть населения пребывала в глубокой нищете.

Именно эта нищета привела к власти коммунистов, которые управляли страной на протяжении долгих десятилетий (1917—1991). И хотя за эти годы в стране было возведено немало крупных предприятий, многие из них могли успешно работать лишь благодаря бесплатному труду огромного числа невинно осужденных людей, согнанных в сталинские концлагеря (например, знаменитый Норильский медно-никелевый комбинат и сам город Норильск были созданы именно на основе гигантского концлагеря). Сегодня эти предприятия приватизированы, но добиться их хорошей работы новым владельцам крайне трудно.

Беда в том, что строительство российской экономики в XX в. осуществлялось коммунистами по своей модели, в рамках которой было прямо запрещено использование многих наиболее удобных способов организации хозяйственной деятельности (например, граждане не имели права создавать свои предприятия, владеть землей, свободно торговать и т. д.). На замену этому коммунисты пытались придумать новые способы, такие, как планирование производства для всех предприятий, плановое распределение готовой продукции, одновременное совместное владение всеми гражданами страны заводами, фабриками и землей и т. д. К сожалению, коммунистические эксперименты оказались крайне неудачными и привели к растрате огромной доли природных и людских богатств России.

Это и стало причиной того бедственного положения, из которого сейчас так трудно выбираются наши образование, наука и культура. Именно поэтому у городских властей нет денег для ремонта домов и музеев, а памятники архитектуры и истории никто не восстанавливает. Ведь со всеми этими проблемами можно справиться только тогда, когда у страны все в порядке с экономикой, когда ее природные и человеческие богатства используются наиболее рационально.

Иными словами, хозяйственная деятельность является основой того образа жизни людей, который принято называть *цивилизацией* и который характеризуется возможностью для людей удовлетворять свои разнообразные

Цивилизация — уровень развития человеческого общества, который характеризуется высокой упорядоченностью организации его жизни, а также развитием науки, искусства и сопровождается созданием государства.



Может быть, эта старинная золотая маска из коллекции Национального музея в Клиши изображает как раз царя Мидаса?

потребности. Действительно, чтобы слушать и исполнять музыку, людям нужно, чтобы кто-то изготовил музыкальные инструменты и построил концертные залы. И даже молиться Богу люди с древности предпочитают в красивых храмах. А значит, нужно, чтобы кто-то сделал кирпичи для стен этих храмов, привез стройматериалы, возвел стены, изготовил краски для икон, отлил свечи, соткал ткань для риз священников и т. д.

Все это не просто производственные, но прежде всего экономические задачи: ведь необходимо определенным образом организовать деятельность людей, учесть их интересы и решить немало других сложных проблем, с которыми мы познакомимся ближе в следующих главах.

Таким образом, только успешная экономическая деятельность способна сделать как отдельного человека, так и общество в целом более богатым. Чтобы доказать это утверждение, нам надо сначала выяснить: а что это такое — «богатство»?

Отвечая на этот вопрос, люди прежде всего называют золото, драгоценные камни, редкие произведения искусства, дорогие дома и машины. Экономисты же трактуют понятие богатства гораздо шире — это все то, что способно удовлетворять потребности людей, что им желанно и что они хотят получить в собственность.

Впервые эта мысль осенила, наверно, жителей Древней Греции. Во всяком случае, именно ее можно обнаружить за строками родившегося более 3 тысяч лет тому назад мифа о жадном и глупом царе Мидасе. Этот царь оказал услугу богу Дионису, а в награду попросил даровать ему способность превращать в золото все, к чему прикоснется. И бог Дионис исполнил его просьбу. Но это не принесло алчному царю счастья: ведь он теперь не мог даже есть. Едва его язык касался пищи, она превращалась в совершенно несъедобное золото. Оказавшись перед угрозой голодной смерти в окружении золота, Мидас едва умолил Диониса забрать назад столь неоднозначный дар.

Итак, уже в глубокой древности к людям пришло понимание того, что богатство — это не только драгоценные металлы, но и все то, что ты ценишь, что удовлетворяет твои нужды и потребности. Скажем, в конечном счете даже для царя Мидаса свежий ломоть хлеба оказался куда большей ценностью, более желанным богатством, чем слиток золота.

А раз так, то богатство любой страны определяется не только тем, сколько у нее в хранилищах золотых слитков, но и тем, сколько в ней возведено комфортабельных зданий, проложено хороших дорог и телефон-

ных кабелей. А это во многом зависит от того, сколько и каких товаров и услуг, нужных гражданам, способно производить хозяйство этой страны и как организовано использование произведенного. Вот почему в современном мире принято сравнивать богатство стран не по запасам золота в кладовых правительств и национальных банков, а по общей ценности товаров и услуг, изготовленных жителями каждой страны за год.

И значит, чем больше у страны возможностей для производства товаров и услуг, чем лучше организована в ней экономическая деятельность, тем она богаче и тем лучше живут ее граждане.

Чтение для обсуждения

1. ПОЧЕМУ ВЫМЕРЛО ПЛЕМЯ ЛЕСНЫХ ЛЮДЕЙ

Слух, обоняние и зрение у лесных людей были так же остры, как и у сына Быка, и, сверх того, они, подобно леопардам, могли видеть в темноте так же хорошо, как и при свете дня. Они лазали по деревьям не хуже резусов и дриопитеков, охотно ели мясо, но умели довольствоваться листьями деревьев и кустарников, молодыми побегами, съедобными травами, кореньями и грибами. Бегали Ра и Вао не так быстро, как Ун, однако могли успешно соперничать с Зуром. У них не было другого орудия, кроме грубо обработанных, заостренных камней, которыми лесные люди пользовались также для срезания молодых побегов или коры деревьев. Они не умели ни добывать огонь, ни сохранять его.

Когда-то, в давно прошедшие времена, в лесах третичной эпохи, далекие предки лесных людей научились произносить первые слова и грубо обтесывать острые камни. Их потомки расселились по всему свету. И в то время как одни из них учились пользоваться огнем, а другие — искусству добывать его с помощью кремней и сухого дерева, в то время как каменные орудия постепенно совершенствовались в искусных руках, лесные люди, избалованные обилием пищи и легкой жизнью, продолжали оставаться на той же ступени развития, что и их далекие предки. Речь их, почти не изменившаяся на протяжении тысячелетий, оставалась примитивной, движения не становились разнообразней. И самое главное, они плохо приспосабливались к новой обстановке, к новым условиям жизни.

Привыкнув питаться самой разнообразной пищей, лесные люди редко испытывали чувство голода и даже зимой без особого труда разыскивали съедобные коренья и грибы. К тому же им никогда не приходилось испытывать тех ужасных холодов, которым подвергались в зимние месяцы племена уламров, людей без плеч, рыжих карликов и кзаммов, жившие по ту сторону гор, в странах Запада и Севера.

И тем не менее племя лесных людей, ранее населявшее многочисленные леса и джунгли, постепенно вымирало. Другие, более сильные племена, владевшие более развитой и членораздельной речью, умевшие делать более совершенные орудия и пользоваться огнем, понемногу оттесняли лесных людей с равнин на плоскогорье.

Из книги: Рони-Старший. «Пещерный лев»

2. НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО РОБИНЗОНА КРУЗО

Я не хотел утомлять читателя мелочными подробностями, и потому второй год моей жизни на острове описан у меня не так обстоятельно, как первый. Все же нужно сказать, что я и в этот год редко оставался праздным.

Я строго распределил свое время соответственно занятиям, которым я предавался в течение дня. На первом плане стояли религиозные обязанности и чтение Святого Писания, которым я неизменно отводил известное время три раза в день. Вторым из ежедневных моих дел была охота, занимавшая у меня часа по три каждое утро, когда не было дождя. Третьим делом была сортировка, сушка и приготовление убитой или пойманной дичи; на эту работу уходила большая часть дня. При этом следует принять в расчет, что начиная с полудня, когда солнце подходило к зениту, наступал такой удручающий зной, что не было возможности даже двигаться, затем оставалось еще не более четырех вечерних часов, которые я мог уделить работе. Случалось и так, что я менял часы охоты и домашних занятий: поутру работал, а перед вечером выходил на охоту.

У меня не только было мало времени, которое я мог посвящать работе, но она стоила мне также невероятных усилий и подвигалась очень медленно. Сколько часов терял я из-за отсутствия инструментов, помощников и недостатка сноровки! Так, например, я потратил сорок два дня только на то, чтобы сделать доску для длинной полки, которая была нужна для моего погреба, между тем как два плотника, имея необходимые инструменты, выпиливают из одного дерева шесть таких досок в полдня...

Теперь про меня можно было буквально сказать, что я зарабатываю свой хлеб. Удивительно, как мало людей задумывается над тем, сколько надо произвести различных мелких работ для приготовления только самого простого предмета нашего питания — хлеба.

Вследствие самых первобытных условий жизни все эти трудности угнетали меня и давали себя чувствовать все сильнее и сильнее, начиная с той минуты, когда я собрал первую горсть зерен ячменя и риса, так неожиданно выросших у моего дома.

Из книги: Дефо Д. «Приключения Робинзона Крузо»

Вопросы для размышления

1. Что такое экономика?
2. Когда люди начали заниматься экономической деятельностью?
3. Что можно назвать богатством?
4. Почему племя лесных людей, о котором рассказано в романе «Пещерный лев», начало вымирать?
5. Почему жизнь Робинзона Крузо на острове была так тяжела?

Глава 2

КАК УСТРОЕНА ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

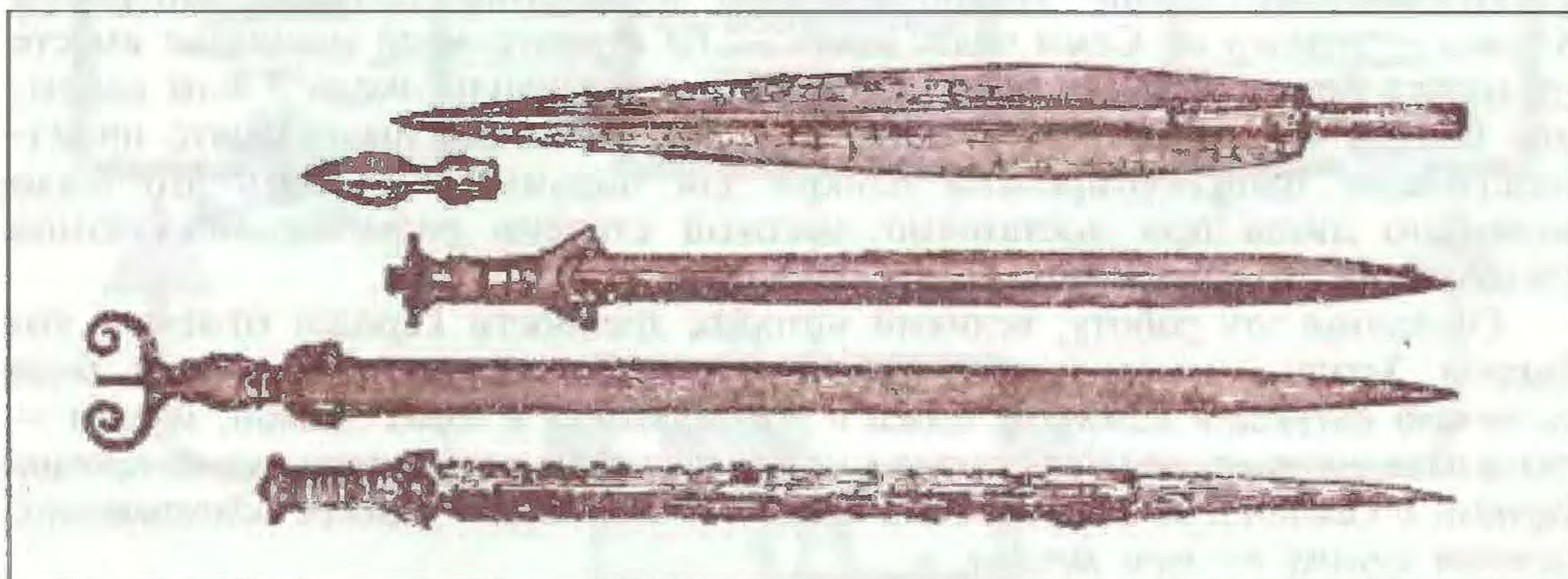
Из этой главы вы узнаете:

- *что помогает людям жить лучше*
- *от чего зависит продолжительность жизни людей*
- *что такое уровень жизни*
- *что главное в устройстве экономики*

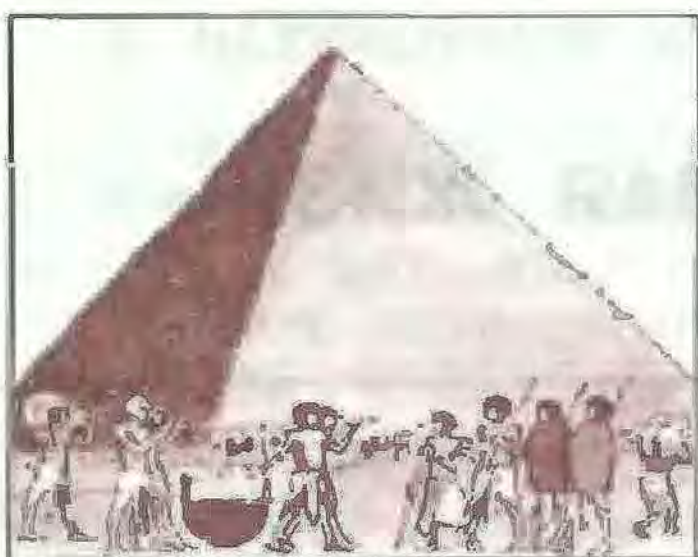
Вся история экономики представляет собой сочетание трех главных процессов:

- 1) совершенствование технологий изготовления товаров и услуг;
- 2) улучшение способов организации хозяйственной деятельности;
- 3) повышение квалификации, т. е. грамотности и умелости всех тех, кто участвует в хозяйственной деятельности.

Улучшение технологий производства благ (технический прогресс) всегда сразу же заставляло людей искать более совершенные способы организации хозяйства. В свою очередь, улучшение этих способов давало толчок к новым техническим изобретениям. И тот и другой процессы постоянно требовали совершенствования методов обучения и подготовки всех участников хозяйственной деятельности.



Эти орудия, служившие для охоты и войны, были изготовлены в Европе в период бронзового века, т. е. между 2000 и 700 гг. до н.э. Нетрудно заметить, насколько они совершеннее, чем каменные орудия, которые мы видели на рисунке в главе I



Пирамида Хеопса в Гизе, сооруженная в 2530 г. до н. э. Ее высота — 136 м. Создание такого исполинского надгробного обелиска для фараона стало возможно только благодаря высокой степени развития экономической системы и технологических знаний человечества

Вспомним, как это было. Почти 5000 лет тому назад люди обнаружили: некоторые камни при нагревании становятся жидкими, а застывая — снова твердыми, но уже другой формы. Так была открыта возможность плавить металл и делать из него орудия труда. Первые металлические инструменты были изготовлены из бронзы. Они служили дольше каменных, и потому с их помощью удавалось добыть больше жизненных благ. Рождение металлургии ознаменовало собой переход человечества из каменного века в бронзовый.

Затем люди научились выращивать злаки и изготавливать лодки для плавания по рекам. Все это позволило им отказаться от кочевого образа жизни и начать создавать большие поселения. Так стали возникать первые города. Их жители занимались добычей и обработкой металлов, а также торговлей. Чтобы защищать эти города от набегов соседей, желавших отобрать нажитое горожанами, приходилось строить крепостные стены и вооружать войско. Это, в свою очередь, требовало новых знаний и умений, новых технологий.

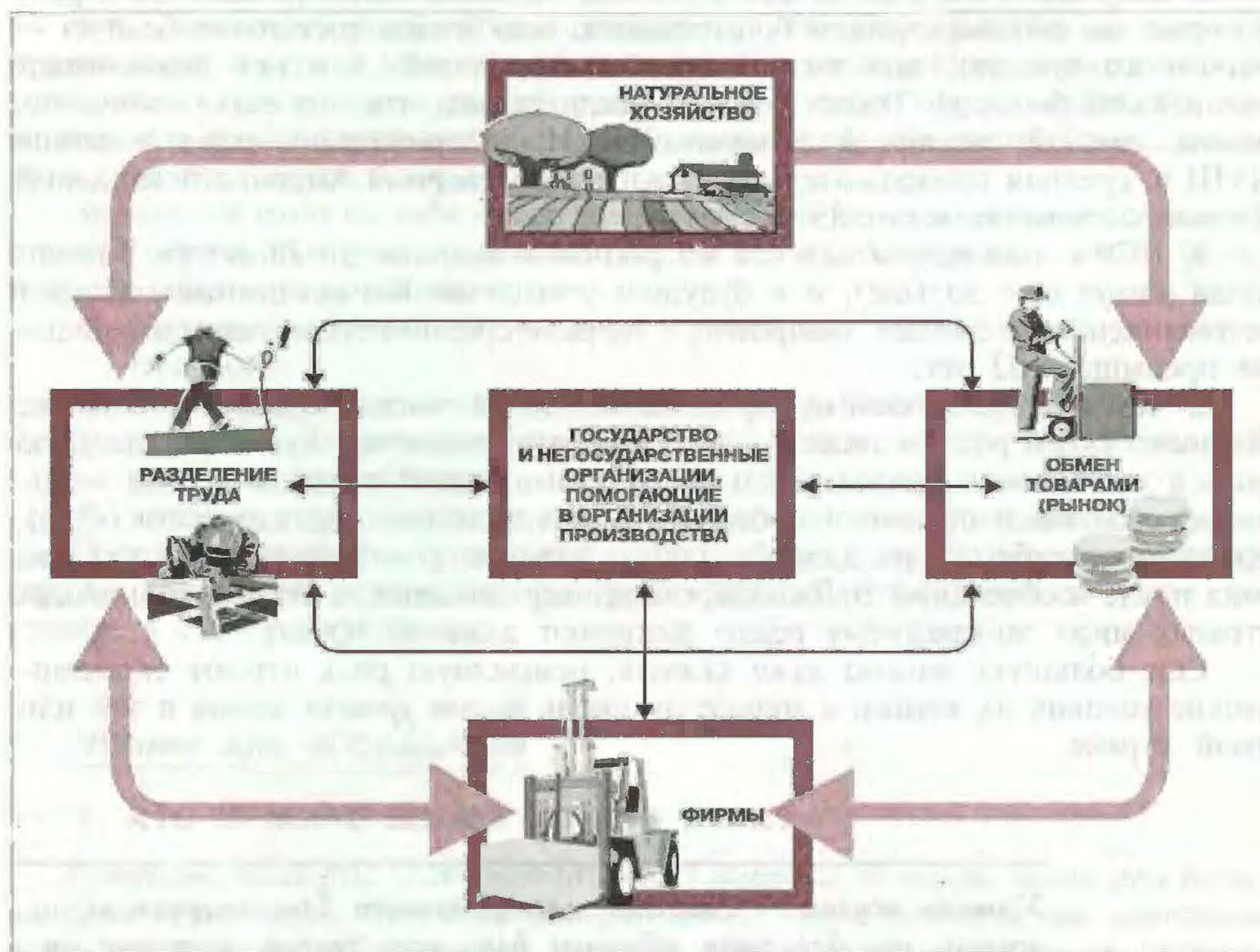
Но нас здесь интересует еще одна особенность той стадии древней истории человечества. А именно то, что новые возможности и задачи заставили людей научиться объединять и организовывать свои усилия. Иначе было бы просто невозможно решить такие крупные хозяйственные задачи, как сооружение систем водоснабжения полей (первые системы появились в Египте примерно 7000 лет тому назад), строительство крепостных стен или культовых сооружений. Например, при возведении Великой пирамиды Хеопса — одного из Семи чудес света — на строительной площадке вместе трудились более 10 тысяч человек, которые установили около 2 млн каменных блоков массой от 2 до 4 тонн. Еще больше людей было занято производством и транспортировкой блоков для пирамиды. Сделать это было возможно лишь при достаточно высокой степени развития механизмов организации хозяйственной деятельности.

Описывая эту работу, великий историк древности Геродот отмечал, что фараон Хеопс «...повелея всем египтянам работать на него. Одним было назначено высекать каменные блоки в каменоломнях в горах Аравии, другим — сплавлять их вниз по Нилу, третьим он приказал разгружать прибывающие корабли с камнем... И они работали числом до ста тысяч человек одновременно, каждая группа по три месяца...»

Таким образом, уже в глубокой древности люди начали разделять обязанности между работающими и координировать их деятельность. Это были первые шаги к современной организации хозяйственной жизни, в основе которой лежат:

- 1) отказ от натурального хозяйства, т. е. самостоятельного производства каждой семьей всех благ, которые ей нужны и которые способны изготовить ее члены;
- 2) разделение труда между различными людьми, чтобы каждый занимался каким-то одним видом деятельности;
- 3) обмен изготовленными товарами с помощью различных процедур, которые обычно называют общим словом «рынки»;
- 4) создание для более рациональной организации производства товаров и услуг специальных организаций, которые принято называть фирмами;
- 5) содействие деятельности фирм со стороны государства и специализированных негосударственных организаций (например, банков).

Как вы узнаете дальше, многое из этих основ современной экономики было придумано людьми еще в глубокой древности. Но сколь бы давно ни были найдены основные рецепты организации хозяйственной деятельности, человечество и по сей день учится использовать их наилучшим образом, шлифуя приемы и правила устройства экономической жизни.



Основы организации экономической деятельности



Томас Гоббс (1588–1679) —
английский философ

Именно прогресс в организации экономической деятельности, дополненный техническим прогрессом, стал тем «рогом изобилия», плодами которого сегодня удается пользоваться жителям наиболее развитых стран мира. При этом наибольших успехов в совершенствовании технологий и экономического устройства своей жизни человечество добилось совсем недавно, если взглянуть на это глазами историка.

Большую часть своей истории человечество прожило достаточно бедно, так как существовавшие технологии позволяли производить крайне ограниченный объем благ и рос этот объем чрезвычайно медленно. Поэтому преобладающая доля населения во всех странах — практически все граждане, за исключением дворян и богатейших купцов и банкиров, — могла позволить себе лишь удовлетворение самых простых нужд.

В силу этого всего лишь 200 лет назад большая часть граждан тех стран, которые мы сегодня считаем богатейшими, вела жизнь достаточно бедную — ненамного лучшую, чем жизнь первобытных людей. А о ней знаменитый английский философ Томас Хоббс некогда сказал, что она была *«одинокой, нищей, грязной, жестокой и короткой»*. И действительно, даже в конце XVIII в. средняя продолжительность жизни в Северной Америке и Западной Европе составляла всего 35–40 лет.

К 1970 г. она возросла в тех же регионах планеты до 70 лет (в Японии люди живут еще дольше), и в будущем ученые не без оснований ожидают ее увеличения до 114 лет. Напротив, в Африке средний срок жизни и сегодня не превышает 52 лет.

В чем тут дело, почему продолжительность жизни одного и того же биологического рода — людей — столь сильно разнится? Конечно, немалую роль в увеличении продолжительности жизни людей сыграли успехи медицины, создавшей прививки против заразных болезней (прежде всего оспы). Но само по себе это не дало бы такого результата — ведь прошло уже два века после изобретения Э. Дженнером оспопрививания, а люди в беднейших странах мира по-прежнему редко доживают даже до 60 лет.

Еще большую, можно даже сказать, решающую роль играют экономические условия их жизни, а точнее то, сколь высок *уровень жизни* в той или иной стране.

Уровень жизни — степень материального благополучия человека, определяемая объемом благ всех типов, которые он может приобрести на свои заработки или получить иным образом.

Чем больше люди производят нужных им благ и производственных изделий, тем — при прочих равных условиях — комфортнее они могут устроить свой быт и полноценнее питаться. Кроме того, они могут потратить больше средств на образование и медицину, а это позволяет им зарабатывать больше и болеть меньше. Без экономической основы никакой прогресс медицины ничего бы не изменил. Ведь, скажем, проведение прививок против заразных болезней — дело дорогостоящее. И если сегодня жители Африки получают прививки, то делается это за счет средств, которые выделяют другие, богатые страны мира. А значит, дополнительные годы жизни африканцев — тоже результат экономического успеха развитых стран.

Конечно, есть и исключения — в благоприятном климате горных или некоторых тропических районов люди живут долго, даже если они крайне бедны. Но для большинства населения Земли увеличение экономических возможностей общества, создание условий для роста объема производимых благ — это в самом прямом смысле вопрос жизни и смерти.

Но как увеличить эти возможности? Может быть, надо просто построить больше заводов и фабрик, и тогда все будет хорошо?

Но ведь уже сейчас в России, где уровень жизни так низок и люди живут столь недолго (средняя продолжительность жизни мужчин составляет всего 57 лет), возведено множество предприятий (только крупных и средних предприятий в стране насчитывается более 150 тысяч). И на многих из них установлено совсем неплохое оборудование — иначе мы не могли бы изготавливать такие технически сложные устройства, как автомобили, самолеты, ракеты, танки.

Значит, не само по себе число предприятий и не количество работающих станков определяют уровень жизни граждан страны. Не менее, а может быть, и более важно то, насколько:

- 1) разумно и умело ее граждане организуют производство и обмен товарами;
- 2) правильно ведет себя в экономике государство;
- 3) развиты организации, помогающие производственным фирмам в решении их проблем;
- 4) умны и строго соблюдаются действующие в стране законы.

О том, почему это именно так и как должна быть устроена экономика страны, чтобы она развивалась быстро, а люди год от года жили лучше, вы узнаете в следующих главах.

Чтение для обсуждения

1. КТО В МИРЕ ЖИВЕТ ЛУЧШЕ ВСЕХ?

Ежегодно эксперты ООН рассчитывают индексы качества жизни для большинства стран мира. При этом они учитывают такие факторы, как состояние здравоохранения и образования, средняя продолжительность жизни, уровень безработицы, покупательная способность населения, а также гарантированность свободного доступа к политической жизни.

Доклад, опубликованный в 1997 г., содержит данные об индексах качества жизни для 173 стран мира. Вот какие страны занимают в этом списке первые десять мест (в алфавитном порядке):

Исландия, Канада, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, США, Финляндия, Франция, Швеция, Япония.

Что касается России и других бывших республик СССР, то их достижения в этой области куда скромнее:

62. Белоруссия. ... 67. Россия. ... 71. Эстония. ... 76. Литва. ... 85. Туркменистан. ... 92. Латвия.

2. В ЧЕМ СТРАНЫ РАЗЛИЧАЮТСЯ МЕЖДУ СОБОЙ

Официальные источники дают следующие сведения о приведенных ниже странах (по состоянию на 1995 г.):

Страна	Численность трудоспособного населения, млн человек	Территория, тыс. кв. км	Производство продукции за год в расчете на одного жителя страны, долл. США	Доля городских жителей в общей численности населения, %
Канада	15,5	9976	19 128	76,7
Норвегия	2,2	387	33 550	73,0
Россия	76,0	17 075	2454	73,1
США	132,6	9373	27 553	76,0
Швейцария	3,8	41	43 028	60,6
Швеция	4,8	450	25 975	83,1
Япония	65,8	372	40 805	77,5

Вопросы для размышления

1. Какие задачи человечеству необходимо постоянно решать, чтобы создавать для себя жизненные блага?
2. Почему жизнь людей даже в конце XVIII в. была столь коротка?
3. Обдумайте информацию, приведенную в разделе «Чтение для обсуждения», и попробуйте ответить на вопрос: какова основная причина того, что Россия занимает такое низкое место по индексу качества жизни среди других стран мира, и почему продолжительность жизни в нашей стране гораздо ниже, чем в странах Европы, США и Канаде?

КАК ВОЗНИКЛА ЭКОНОМИКА

Из этой главы вы узнаете:

- как и когда возникла экономика
- из каких отраслей состоит экономика
- чем богата российская экономика

Лишь очень немногие блага, которые потребляет современный человек, могут быть найдены прямо в природе, да еще и в объемах, позволяющих получить их каждому желающему. Это солнечный свет, кислород из атмосферы, ветер и дожди, питающие почву влагой. Все остальные блага людям приходится изготавливать самим. И потому организация производственной деятельности — древнейшая и постоянная задача человечества. Решая ее, люди и создали экономику — систему производства и обмена нужных им благ.

Когда же и как возникла экономика? Пожалуй, моментом ее рождения можно считать тот период примерно 10 тысяч лет тому назад, когда в Месопотамии, в плодородной и теплой долине между могучими азиатскими



Именно в Месопотамии, в долине между реками Тигр и Евфрат, родилось земледелие. И вместе с ним родилась та экономика, которая обеспечивает человечеству существование по сей день

Производственные ресурсы — все, что люди используют для изготовления нужных благ.

Производительность труда — количество продукции, которое человек способен изготовить на протяжении определенного периода времени (дня, месяца или года).

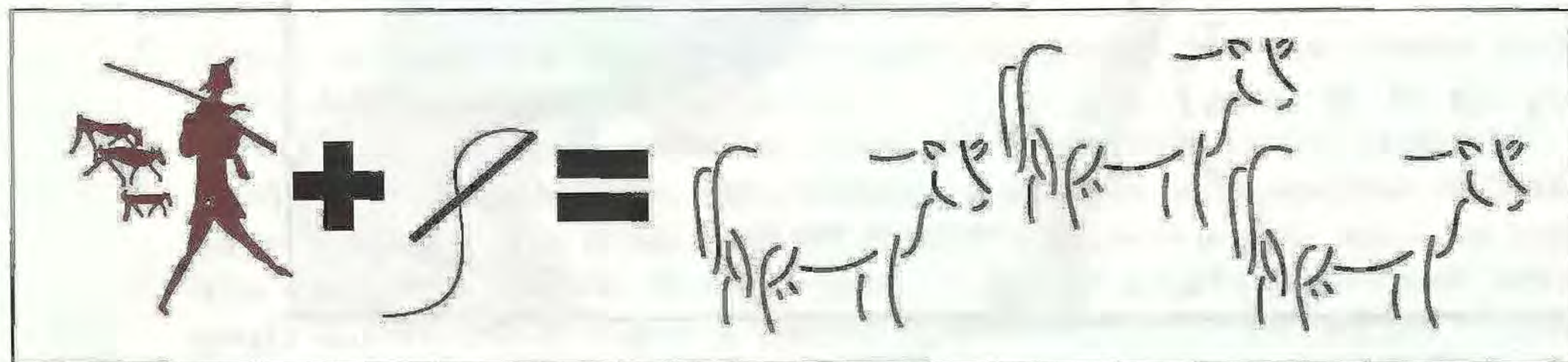
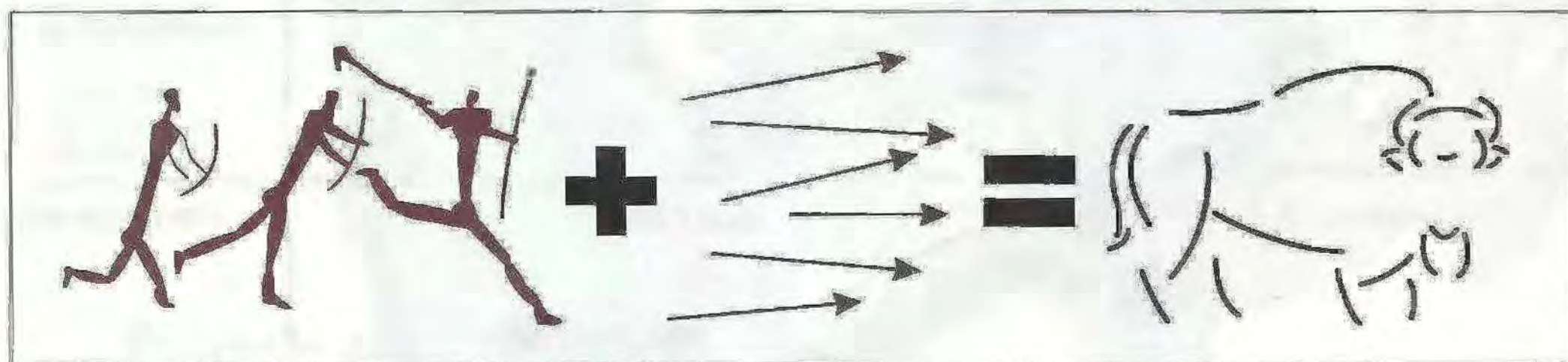
реками Тигр и Евфрат, люди занялись сельским хозяйством. Это значит, что вместо привычного им на протяжении тысяч лет сбора плодов растений они стали целенаправленно выращивать эти растения на своих полях. А вместо того чтобы охотиться на диких животных, люди приручили их и стали пасти.

Этот период ученые-историки называют временем перехода от присваивающего к производящему хозяйству, или неолитической революцией.

Все это привело к резкому увеличению количества продовольствия, которым семьи обеспечивали себя. Иными словами, обществу впервые удалось решить самую сложную и важную экономическую задачу — использовать имеющиеся *производственные ресурсы* с большим, чем прежде, результатом, т. е. добиться повышения *производительности своего труда*.

Этот успех принципиально изменил образ жизни людей. Они наконец получили возможность жить на одном месте, не опасаясь голода. Более того, когда продуктов питания стало больше, в семьях увеличилось число детей, а смертность от голода и порожденных недоеданием болезней сократилась.

Возросшее число рабочих рук позволило людям начать разделять между собой обязанности: одни стали только выращивать растения, другие — ухаживать за скотом, третьи изготавливали необходимые земледельцам и



Увеличение доступного объема продуктов питания — результат перехода от охоты к животноводству

Отрасль — большая группа предприятий или индивидуальных производителей, изготавливающих одинаковую или сходную по назначению продукцию.

скотоводам инструменты, четвертые занялись производством глиняной посуды для хранения зерна и пищи. Постепенно в некоторых поселениях ремесленников стало больше, чем крестьян. Так родились первые города.

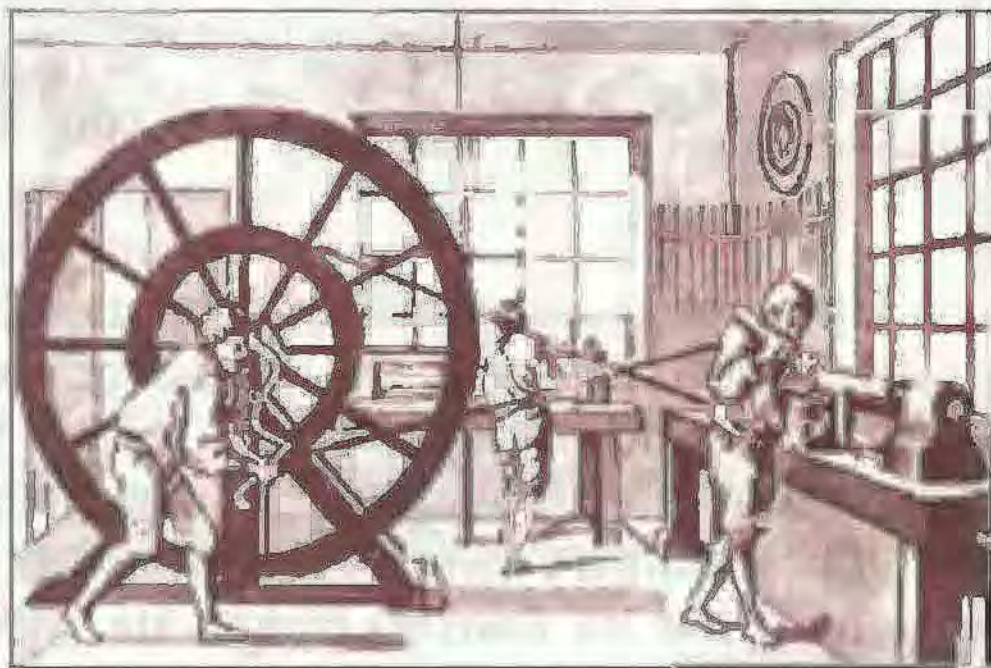
И все же не города и не ремесло определяли жизнь человечества на протяжении большей части его истории. Эту роль почти 9 тысяч лет исполняло сельское хозяйство. Именно это дало основание знаменитому древнегреческому писателю и историку Ксенофону (440—355 до н. э.) сделать такой вывод: *«Пока сельское хозяйство процветает, все прочие ремесла и промыслы жизнеспособны и крепки, но когда земля принуждена оставаться пустынной, тот родник, что питает остальные ремесла и промыслы, немедленно иссякает»*. Подобную точку зрения разделяли многие ученые и всего лишь 200 лет тому назад. Ведь и на рубеже XVIII и XIX вв. подавляющая часть населения планеты (97%) занималась именно сельскохозяйственным трудом и жила в деревнях. А все остальные отрасли экономики были развиты крайне слабо.

Перемены в жизни человечества начались с торговли — после 1400 г. она стала развиваться все быстрее. Появление новых рынков и торговых путей оказалось следствием крестовых походов, не разрушивших, а, напротив, укрепивших торговые связи Азии и Европы. Затем были открыты морской путь в Индию в обход Африки и, наконец, Америка. В итоге на европейских рынках появились новые товары, а европейская торговля достигла небывалого расцвета.

Благодаря этому европейцы становились все богаче, и им было нужно все больше товаров самых разнообразных видов, в том числе ремесленного производства. Но веками складывавшиеся ремесленные цеха не могли обеспечить изготовление того объема товаров, в котором Европа и жители новых колоний нуждались к концу XVIII в.

По-иному и быть не могло — даже в XVIII в. промышленное производство осуществлялось на станках, которые приводились в действие мускульной силой работников. И поэтому долго никто не верил словам одного из наиболее прозорливых английских экономистов XVII в. Уильяма Петти, сформулировав-

На этом рисунке — старинная токарная мастерская. Крутя большое колесо, подсобный рабочий приводит в движение токарный станок, на котором работает мастер





Уильям Петти (1623–1687) — экономист и физик, человек, сумевший на несколько веков предугадать закономерности развития отраслей экономики



Франсуа Кенэ (1694–1774) — французский ученый-экономист, полагавший, что сельское хозяйство всегда было и будет главной отраслью экономики

шего нечто вроде «закона экономического развития». Петти утверждал, что по мере экономического развития общества быстрее всего будет расти сначала численность работников, занятых в промышленности (соответственно — сокращаться численность занятых в сельском хозяйстве), а потом — в сфере услуг. Тогда такие прогнозы казались совершенно беспочвенными: даже в XVIII в. знаменитый французский ученый-экономист Франсуа Кенэ упорно утверждал, что главной отраслью экономики всегда будет сельское хозяйство, ведь только оно даст тот продукт, который лишь перерабатывают остальные отрасли.

Ситуация претерпела принципиальные изменения лишь тогда, когда (примерно в 1750 г.) началась «эпоха изобретателей», или, как ее иначе называют, Промышленная революция. Она резко изменила хозяйственную жизнь человечества, и прежде всего производство продукции сельского хозяйства и ее переработку (например, американец Джон Дир в 1830 г. изобрел полностью стальной плуг). Внедрение этих и других изобретений позволило резко повысить производительность труда в сельском хозяйстве. Ведь чем лучше техника, которой пользуется крестьянин, и чем больше видов работ она позволяет механизировать, тем большее число людей способен прокормить своей продукцией один сельский труженик.

Так, в Индии, где сельский труд и сегодня остался преимущественно ручным, один крестьянин может прокормить только 4 горожан. А в США фермер, вооруженный современной мощной техникой, производит столько продукции, что ее хватает для удовлетворения потребностей нескольких десятков человек. Столь высокая производительность труда в сельском хозяйстве — итог научно-технического прогресса.

Процесс, начавшийся в конце XVIII в. с создания новой высокопроизводительной техники для сельского хозяйства и переработки его продукции, в конце концов изменил весь образ жизни человечества. Прежде всего, из-за существенно возросшей производительности труда на селе становилось все больше «лишних рук». И в поисках заработка сельские жители потянулись в города, где их охотно брали на работу владельцы быстро растущих фабрик

На верхнем рисунке — пахота в Древнем Египте, на нижнем — современный американский фермер. Внешне все очень похоже. Вот только плуг у современного фермера стальной и, кроме лошади, он может использовать трактор, а потому возделывает он свой участок быстрее и легче, а продукции получает больше



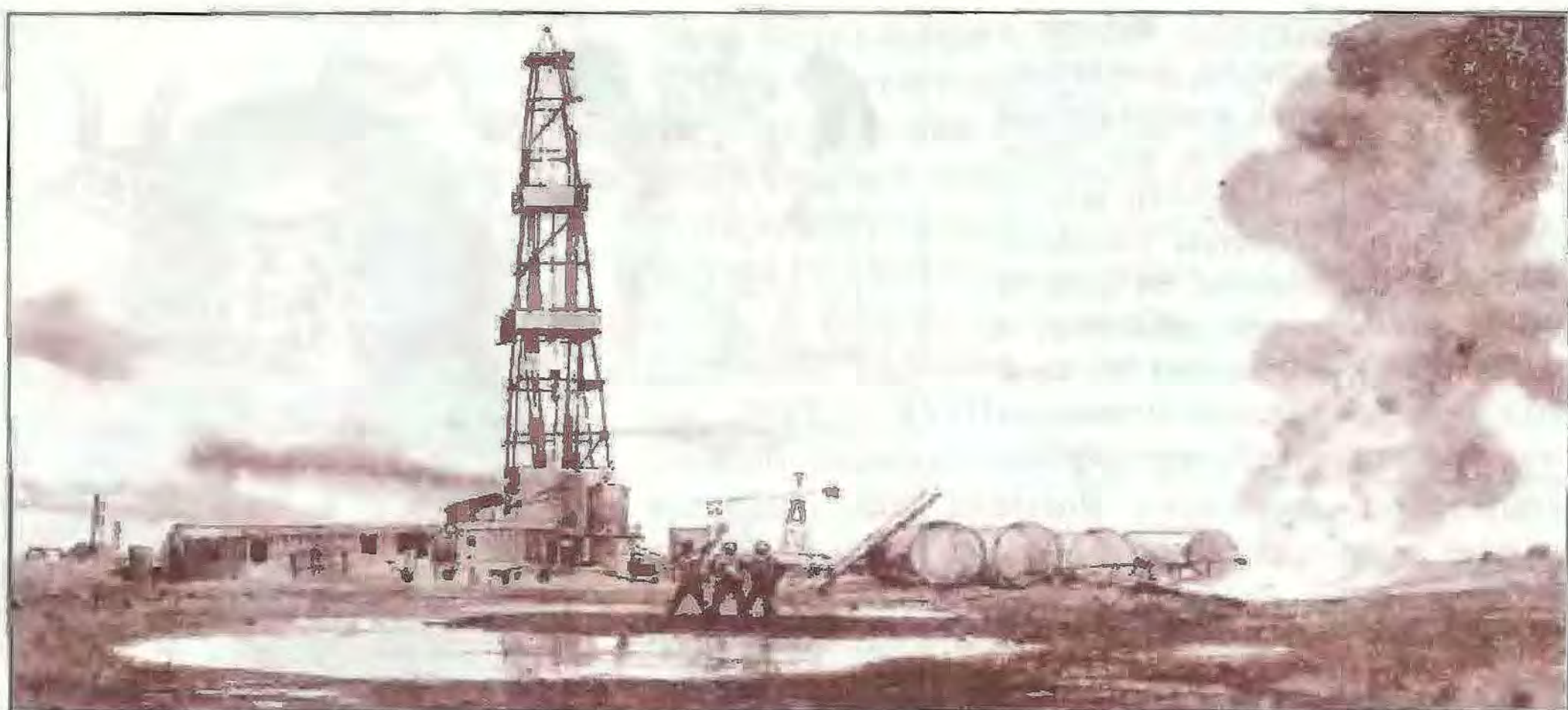
и заводов. Так начался бурный рост городов и падение доли сельского населения. Например, в начале XX в. Россия была страной с преимущественно сельским населением, а сегодня на селе живет только 1/4 населения.

Иными словами, с конца XVIII в. человечество вступило в новый этап развития экономики — этап *индустриализации*, т. е. обгоняющего роста промышленности. Первоначально быстрее всех стала развиваться текстильная промышленность — от изготовления пряжи до выделки разнообразных тканей, одежду из которых пока по-прежнему шили мастера-портные. В XIX в. начался рост тех отраслей, которые добывают природные ресурсы (металлы, нефть, соли), а также металлургии и машиностроения (недаром Александр Блок назвал этот век «железным»). XX век знаменует собой расцвет химической и электротехнической промышленности.

Термином «промышленность» принято обозначать все виды производств, которые используют продукцию сельского хозяйства и минеральные ресурсы для изготовления нужных людям благ. Промышленность — столь разнообразная сфера деятельности, что саму ее тоже обычно делят на отрасли:

- 1) топливно-энергетическую;
- 2) добывающую;
- 3) обрабатывающую.

Топливо-энергетическая промышленность обеспечивает людей нефтью, газом, углем и электроэнергией. В России, богатой природными ресурсами, это одна из основных отраслей: в мировой добыче угля, нефти и газа доля нашей страны составляет по 10–30%.



Так сегодня на западе Сибири, в Тюмени добывают из скважин один из важнейших топливных ресурсов России — нефть

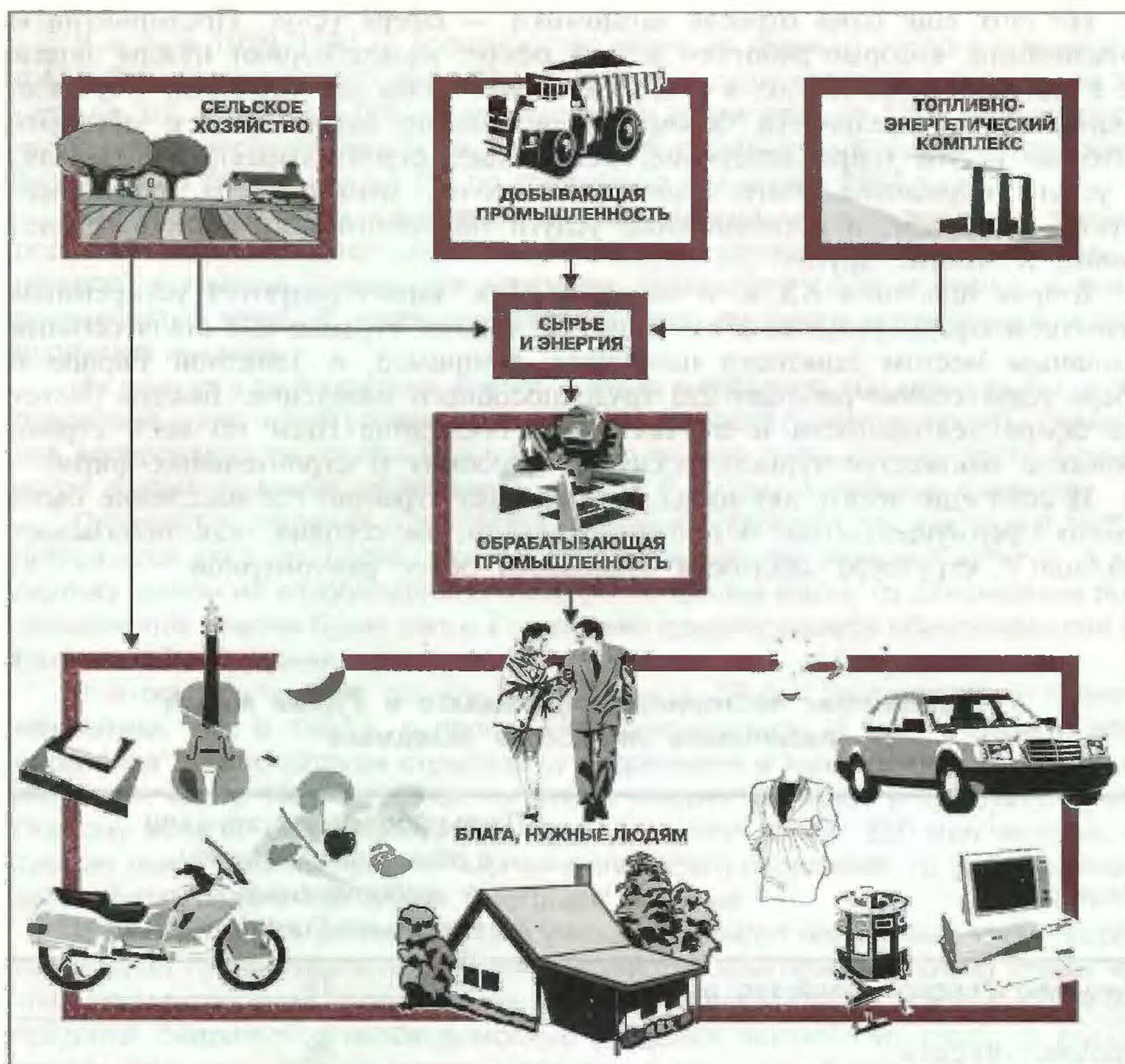
И это всегда выручает страну в те моменты, когда в других отраслях хозяйства дела идут не лучшим образом. Например, в первой половине 90-х гг. XX века, когда наш народ столкнулся с серьезными экономическими трудностями, именно продажа за рубеж нефти и газа позволяла получить деньги на приобретение для населения продуктов питания, лекарств и промышленных товаров.

Добывающая промышленность тоже разрабатывает природные ресурсы, только иные: залежи металлических руд, ценных камней, леса, богатства морей и т.д. Ими Россия одарена весьма щедро: стоимость разведанных геологами и предварительно оцененных запасов минерального сырья составляет в настоящее время примерно 28 трлн долларов.

Именно это позволило создать в нашей стране мощную добывающую промышленность: в мировой добыче металлов доля России составляет сейчас 10–15%. Результатом деятельности добывающей промышленности является сырье, в котором нуждается обрабатывающая промышленность.

Обрабатывающая промышленность занимается тем, что производит из сырья нужные людям изделия. В состав этой отрасли входят такие типы производств, как: металлургия, машиностроение, переработка нефти, химическая промышленность, производство одежды и обуви (легкая промышленность) и многое другое. Все эти отрасли существуют в нашей стране и насчитывают множество предприятий.

Сырье — вещество природы, уже подвергнутое промышленной обработке (например, спиленная древесина и добытая железная руда) и пригодное благодаря этому для изготовления в дальнейшем из него нужных людям благ.



Основные виды производства

К сожалению, руководители многих из этих предприятий не умеют или не хотят работать так, как это нужно в рыночной экономике. И потому наряду с предприятиями, продукция которых покупается нашими соотечественниками все охотнее (кондитерские и мясные изделия, пиво, мебель и др.), в стране немало предприятий, продукция которых отличается не слишком высоким качеством или непомерно дорога, а потому ее мало кто хочет приобретать. Такие предприятия сталкиваются с серьезными трудностями и даже вынуждены увольнять своих работников, потому что не могут платить им заработную плату.

Итак, вы познакомились с тем, как организовано производство благ в современной экономике.

Но есть еще одна отрасль экономики — сфера услуг. Предприятия и организации, которые работают в этой сфере, удовлетворяют нужды людей не в материальных благах, а в определенных видах деятельности. Перечень таких видов деятельности огромен и постоянно растет. Это и обычные бытовые услуги (парикмахерские, ремонтные, строительные), и торговля, и услуги образовательного характера (школы, университеты, различные курсы), и туризм, и всевозможные услуги по организации денежных операций, и многое другое.

Вторая половина XX в. и начало XXI в. характеризуются ускоренным развитием сферы услуг во всем мире. Во многих странах она стала сегодня основным местом занятости населения. Например, в Западной Европе в сфере услуг сейчас работает 2/3 трудоспособного населения. Быстро растет эта сфера деятельности и в России: за последние годы по всей стране возникло множество туристических, финансовых и строительных фирм.

И если еще десять лет назад Россия была страной, где население было занято преимущественно в промышленности, то сегодня, как показывает таблица 1, структура занятости становится более равномерной.

Таблица 1

Распределение численности трудящихся в России между различными отраслями экономики

Отрасль	Доля работников отрасли в общей численности работающего населения России, %
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство	15
Промышленность	38
Торговля и услуги	42
Другие отрасли деятельности (транспорт, строительство и т. д.)	5

Чтение для обсуждения

КАК ПРОКОРМИТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСТВО

Аналитические исследования, проведенные специалистами американской общественной организации «Уорлдвоч», показали, что в конце 80-х — начале 90-х гг. прирост производства продуктов питания в мире стал отставать от прироста населения. Урожаи, например, зерновых культур практически остаются на прежнем уровне, более не увеличиваясь.

И если в 1950–1984 гг. производство зерна на планете росло в среднем за год на 3%, обеспечив рост потребления зерна на душу населения планеты за эти годы на 1/3, то в 1985–1991 гг. рост урожаев зерна упал до 1% в год при росте численности жителей Земли на 2% в год. В результате душевое потребление зерна упало более чем на 8% по сравнению с уровнем 1984 г.

На уровне 2% в год, т. е. ровно теми же темпами, что и численность землян, росло в последнее десятилетие производство соевых и бобовых культур — главного источника белков для человека, домашнего скота и птицы, а также производство мяса. В итоге прекратился рост душевого потребления и этих продуктов питания.

Не радуется и рыболовство. В 1989 г. было выловлено 100 млн т рыбы, а это предельно допустимый уровень, превышение которого грозит подорвать нормальное воспроизводство рыбы. Следовательно, в силу дальнейшего роста численности людей душевое потребление рыбы в будущем неизбежно снизится.

Огорчают и сведения о динамике пахотных площадей, так как еще в 1980 г. прекратился рост площадей, занятых под возделывание зерновых культур. А поскольку шансы на возобновление этого роста крайне малы, то дальнейший рост численности землян будет вести к снижению среднедушевой обеспеченности их пахотными площадями.

В итоге всего этого запасы зерна еще в 1990 г. оказались на планете меньшими, чем в 1984 г., и продолжают сокращаться. И хотя в 1990 г. доля населения Земли, которая страдала от недоедания и даже голода, была все же меньшей, чем в 1984 г., сейчас ситуация начала меняться в худшую сторону. Поэтому если 50 беднейших стран мира, где живут сейчас 850 млн человек, не сумеют резко снизить прирост численности своего населения, то уровень жизни здесь будет падать все более быстрыми темпами.

Иными словами, до тех пор пока ученые не найдут неведомые пока способы повышения продуктивности сельского хозяйства или принципиально новые методы удовлетворения продовольственных нужд человечества, населению Земли придется смириться с необходимостью введения жесткого контроля за ростом народонаселения. Иначе человечество ждет лишь еще более широкое распространение нищеты и недоедания.

По материалам статьи:
«Время умерить аппетиты»
(Если. — 1993. — № 9)

Вопросы для размышления

1. *Какая из отраслей экономики возникла первой?*
2. *Почему и сегодня проблемы развития сельскохозяйственного производства остаются для людей столь важными?*
3. *Какая из отраслей экономики сегодня развивается особенно бурно?*

КАК ОРГАНИЗУЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВО БЛАГ

Из этой главы вы узнаете:

- *какие ресурсы нужны для организации производства*
- *что такое технология*
- *кто такие менеджеры и чем они отличаются от предпринимателей*

Производство благ, в которых люди испытывают нужду или потребность, связано с множеством проблем, которые при этом приходится решать. Самая первая из них — собрать вместе все ресурсы, которые нужны для производства того или иного товара или услуги. Чтобы понять, какие это ресурсы, рассмотрим простейшую ситуацию: вы решили сделать столбики для калитки.

Что понадобится для этого?

Прежде всего — древесина, например ствол сухого деревца. Затем инструмент — топор и пила. Наконец, собственные силы и время.

Все это вместе и есть *экономические ресурсы*.

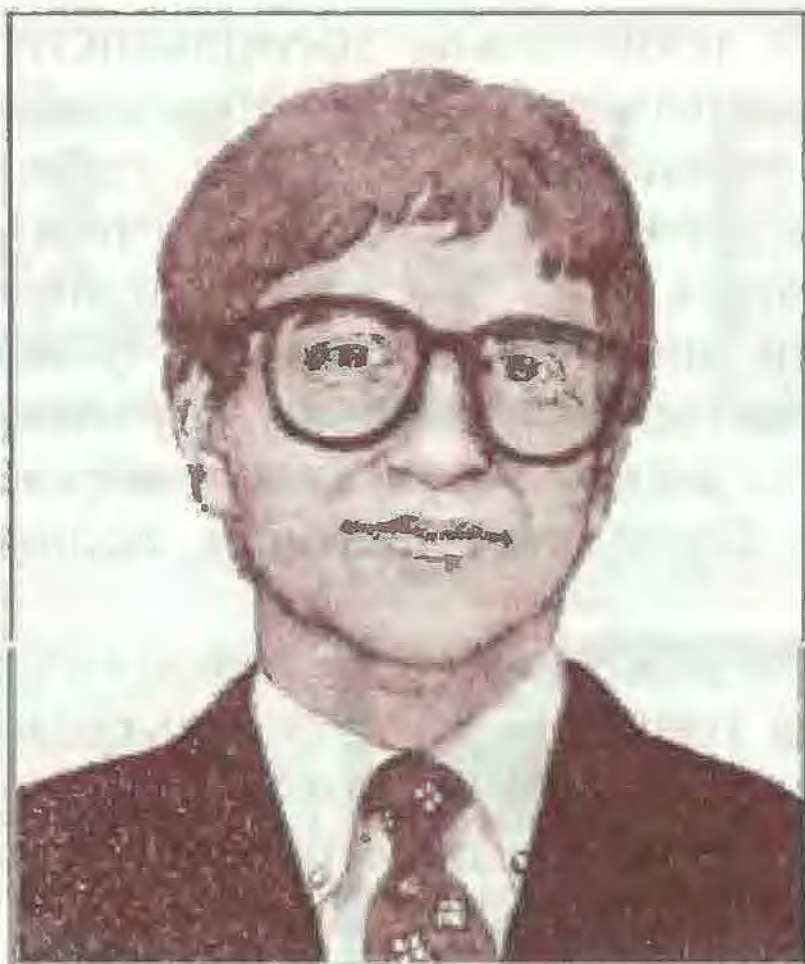
Ствол деревца — это представитель огромного множества разнообразных *природных ресурсов*, которые люди используют в своей хозяйственной деятельности.

Топор и пила — представители того ресурса, который обычно называют *капиталом* (этот термин происходит от латинского *caput*, что значит «голова»). Со временем слово «капитал» стало обозначать «главная часть, главная сумма» и его стали употреблять как общее название всех тех приспособлений, с помощью которых люди получают свои доходы. Например, когда владелец

«Газели» за плату подвозит на ней людей с вещевой ярмарки к вокзалу, то он использует машину именно в качестве капитала. И точно таким же капиталом для владельцев нефтяной компании «Лукойл» являются установки для добычи и транспортировки нефти.



Фрэнсис Бэкон (1561–1626) — английский философ и политический деятель. Именно он первым обратил внимание ученых на необходимость изучать методы работы ремесленников, а ремесленников — на необходимость изучать достижения ученых



На этих рисунках два знаменитых изобретателя, которые к тому же занимались и внедрением своих технических идей в производство, создав в итоге крупные предприятия. Слева — американец Уильям (Билл) Гейтс (р. 1950), в 20-летнем возрасте основавший фирму «Майкрософт», которая сегодня снабжает операционными системами большинство владельцев компьютеров в мире. Справа — наш соотечественник Андрей Николаевич Туполев (1888—1972), создатель свыше 100 типов самолетов, в том числе Ту-104 (первого в мире реактивного пассажирского самолета), и крупного предприятия, где эти самолеты с маркой «Ту» производятся и по сей день

Иными словами, термином «капитал» как в русском, так и во многих европейских языках принято обозначать все инструменты, машины и сооружения, используемые для производства благ.

Усилия, которые вам придется потратить на то, чтобы с помощью капитала превратить природный ресурс — ствол дерева — в столбик калитки, тоже экономический ресурс. Его принято называть *трудом*.

Конечно, названные типы ресурсов используются для производства разных товаров и услуг в разной пропорции. Изготовление некоторых товаров требует, прежде всего, природных ресурсов (например, для производства натурального каучука нужен, главным образом, сок деревьев-каучуконосов). А в производстве услуг (скажем, стрижки волос) задействованы преимущественно затраты труда.

Но иметь все необходимые для производства ресурсы — еще не все. Для того чтобы конечный результат — желанные людям блага — был получен, нужны еще два элемента: технология и менеджмент.

Говоря о *технологии*, мы понимаем под этим способы превращения вещества природы в сырье или сырьевую готовую продукцию. Простейшие способы такого превращения человечество разработало еще в древности. Ныне для производственной деятельности люди используют чрезвычайно сложные технологии, созданные совместными усилиями ученых и инженеров.

Так было не всегда. Долгие века все технические усовершенствования делали сами ремесленники, а ученые занимались общими проблемами мироздания и человеческой жизни. В результате ученые вносили очень малый вклад в экономическую деятельность человечества и постоянно отставали от ремесленников. Например, паровой двигатель использовался в производстве уже 70 лет, прежде чем ученые смогли наконец объяснить физические принципы его работы и предложить существенные способы улучшения его конструкции. И только к середине XIX в. ученые «догнали» изобретателей, а затем и возглавили движение ко все более совершенным технологиям производства нужных людям благ.

Именно поэтому в XX в. родилось совершенно новое словосочетание — «научно-технический прогресс». В лидеры тонки за все более высоким благосостоянием своих граждан вышли те страны, где быстрее развивается наука, а полученные учеными результаты тут же внедряются в производство.

Сегодня крупнейшие производственные объединения во всем мире имеют в своем составе исследовательские и конструкторские центры. Именно в таких центрах рождаются новые фотоаппараты, записывающие изображения прямо на компьютерную дискету (Япония), или новые способы наведения ракет на цель для предотвращения нападения с воздуха (Россия) и т. д.

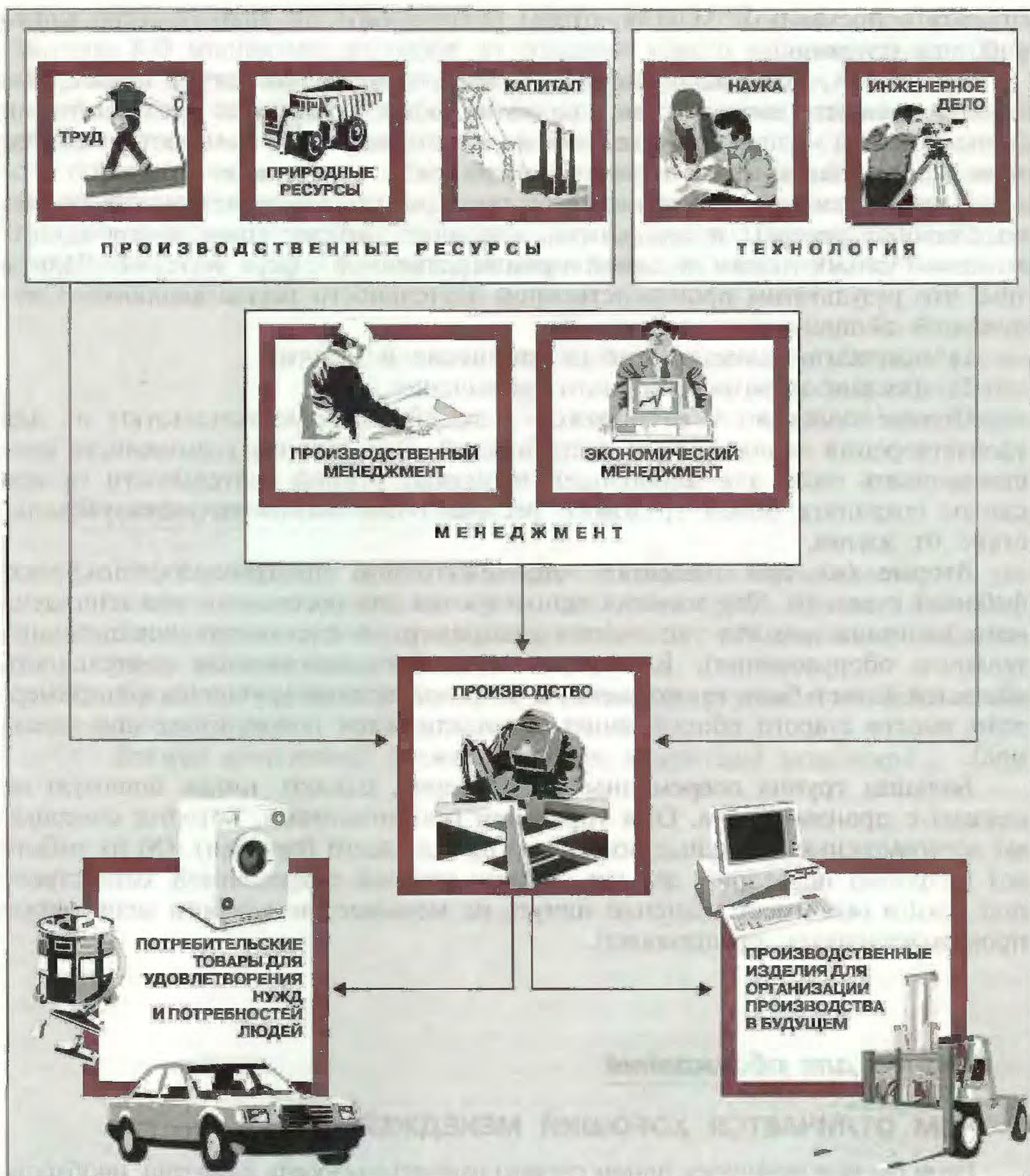
Однако и производственные ресурсы, и хорошая технология еще не решают дела. Кто-то должен собрать все это воедино и организовать производство.

Испокон века эту задачу брали на себя самые предприимчивые люди, готовые рисковать ради успеха и работать усерднее всех, пока новое производство не войдет в нормальный рабочий ритм. Не случайно таких людей на Руси так и называли — «предприниматели». Отсюда же пошло и название производственных организаций — «предприятие», т. е. дело, которое кто-то «предпринял».

Но в XX в. организация производственной деятельности стала столь сложной, что с ней смогли справиться только люди, обладающие и талантом руководителя, и специальными знаниями именно в этой области. В итоге кресла директоров предприятий заняли не предприниматели, а профессиональные управляющие — *менеджеры* (от английского *manage* — «управлять, руководить»).

Когда-то разница между предпринимателями и менеджерами была очень большой. Предприниматели создавали предприятия на свой страх и риск, вкладывали в это собственные сбережения и потому в случае неудачи теряли все свое состояние. Наемные же управляющие (а менеджер — это и есть наемный руководитель) свои деньги в создание предприятий не вкладывали и в худшем случае просто теряли работу.

Менеджер — специалист, который профессионально занимается управлением каким-то предприятием или его подразделением.



Основные элементы организации производства

Современные менеджеры, напротив, как правило, являются совладельцами тех фирм, которыми они управляют, хотя формально их нанимают на работу. Да и по характеру деятельности, степени творческого накала хороший современный менеджер уже очень близок к традиционному предпринимателю. Он вынужден все время искать новые пути развития предприятия и

прилагать постоянные усилия, чтобы руководимое им производство могло работать успешно.

Круг задач, которые приходится решать менеджерам, столь широк, что сегодня принято говорить о двух разновидностях управления предприятиями (менеджмента) — производственном и экономическом (в чем состоят задачи менеджеров обоих типов и как они работают, вы узнаете позднее).

Именно деятельность менеджеров предприятий соединяет вместе производственные ресурсы и технологии, а значит, создает условия для производства нужных людям и самой производственной сфере изделий. Дело в том, что результатом производственной деятельности всегда являются изделия двух типов:

- 1) потребительские товары (в том числе и услуги),
- 2) изделия производственного назначения.

Первые попадают в распоряжение людей, которые используют их для удовлетворения своих нужд и потребностей. Это дает им возможность восстанавливать силы для дальнейшей производственной деятельности (и тем самым сохранять объем трудового ресурса общества) и получать удовольствие от жизни.

Вторые (их еще называют «промежуточной продукцией») покупают фабрики и заводы. Эти изделия используются для восстановления изношенного капитала или его увеличения (например, за счет установки дополнительного оборудования). Благодаря этому производственная деятельность общества может быть продолжена, а ее условия даже улучшены (например, если вместо старого оборудования устанавливается новое, более совершенное).

Большая группа современных менеджеров, однако, никак напрямую не связана с производством. Они управляют организациями, которые совершают всевозможные денежные операции (прежде всего банками). Об их работе мы подробно поговорим дальше, потому что для современной хозяйственной жизни она имеет значение ничуть не меньшее, чем работа менеджеров производственных предприятий.

Чтение для обсуждения

ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ ХОРОШИЙ МЕНЕДЖЕР

Если бы мне пришлось одним словом охарактеризовать качества, необходимые хорошему менеджеру, я бы сказал, что все они сводятся к понятию «решительность». Вы можете использовать самые совершенные в мире компьютеры, можете собрать всевозможные схемы и цифровые данные, но в конечном счете вам придется свести всю информацию воедино, составить себе расписание работ и действовать.

Я вовсе не имею в виду, что надо действовать слишком поспешно... Если я иду на риск, то лишь после того, как технологические и рыночные исследования подкрепят мое чутье. Я способен действовать по интуиции, но только если мои

предчувствия базируются на фактах... В конце концов, когда дело касается затраты 300 миллионов долларов на создание нового изделия, хочется быть абсолютно уверенным в том, что находишься на верном пути...

Но в какой-то момент приходится довериться интуиции, пойти на риск. Во-первых, потому, что даже правильное решение оборачивается ошибочным, если оно принято слишком поздно. Во-вторых, потому, что, как правило, такой вещи, как абсолютная уверенность, не существует. Бывают времена, когда даже самый лучший менеджер уподобляется маленькому мальчику с большой собакой, выжидающему, пока собака покажет, куда она хочет двигаться, чтобы затем повести ее именно туда.

*Из книги воспоминаний Ли Якокки —
президента американских автомобильных
компаний «Форд» и «Крайслер»:
Якокка Ли. «Карьера менеджера»*

Вопросы для размышления

1. *Что изменилось в организации производственной деятельности по сравнению с теми временами, когда писал свои труды Фрэнсис Бэкон?*
2. *Зачем крупные предприятия создают свои исследовательские лаборатории и научные центры?*
3. *Какие два вида менеджмента сегодня используются на большинстве предприятий?*
4. *Какими качествами должен обладать настоящий менеджер?*

ТОРГОВЛЯ — СОЮЗНИК ПРОИЗВОДСТВА

Из этой главы вы узнаете:

- почему людям нужна торговля
- когда люди начали торговать
- как торговля помогла развитию производства

Итак, для изготовления нужных людям благ любое предприятие должно собрать вместе все те производственные ресурсы, которые для этого необходимы. Но как удастся заполучить их в нужном объеме и в нужное время? Немаловажен и другой вопрос: как передать изготовленные изделия тем, кто хочет их получить, для кого они действительно являются благами, т. е. реальным богатством?

Решением и того и другого вопроса занимаются менеджеры или предприниматели. Но делают они это сегодня чаще всего не сами, а с большей или меньшей помощью *торговли*. Без торговли никакая производственная деятельность была бы просто невозможна. Именно торговля дает руководителям предприятий возможность, с одной стороны, приобретать необходимые для производства ресурсы, а с другой — продавать изготовленную продукцию тем, кто хочет ее получить.

При этом история полна свидетельств того, что нередко производство возникало именно в ответ на запросы торговли. И так сложилось издавна — с момента, когда люди впервые начали обмениваться благами. День, когда это впервые произошло, неведом никому. Ясно лишь, что это было на самой заре экономической жизни человечества. Более того, способность и даже склонность к занятию обменом вообще можно считать одной из черт, существенно отличающих человека от животных. Недаром же английский ученый Ричард Уайтли (1787–1863) полушутя-полусердито охарактеризовал человека как «животное, которое занимается обменом».

Вероятнее всего, обмен возник сначала как способ, с помощью которого люди могли получать те блага, которые были им недоступны (допустим, какие-либо ягоды, растения или кремни для высекания огня). Внутри древнего племени обмен был развит крайне слабо: основные жизненные блага доставались здесь людям на основе других принципов. И это легко проследить, исследуя быт тех народов, которые и сегодня ведут примитивный образ жизни (его принято называть традиционной экономикой).

Вот, например, как этнограф Элизабет Томас описывает систему распределения благ в африканском племени бушменов:

«Поначалу это кажется крайне несправедливым, когда вы видите, как бушмены делят добычу, но это их система жизни, да и в конце концов никто

не получает больше пищи, чем другой. В тот день Укване дал Гаю еще один кусок мяса, так как Гай был его родственником, а Гай передал мясо Дашине, потому что она была матерью его жены... И естественно, никто не оспаривал большую долю Гая, так как именно он был охотником, добывшим зверя... Но точно так же никто и не сомневался в том, что он поделится своей большей порцией с другими. И они не ошиблись — именно так он и поступил».



Верблюды сыграли огромную роль в развитии торговли и всей экономики человечества. Именно благодаря его выносливости люди смогли перевозить грузы для обмена на большие расстояния

При такой организации жизни древних племен внутри них практически не было обмена. Но между разными племенами, жившими далеко друг от друга и обладавшими уникальными благами, возникал обмен теми благами, которые у одного племени были, а у другого нет. Конечно, получить их другое племя могло также с

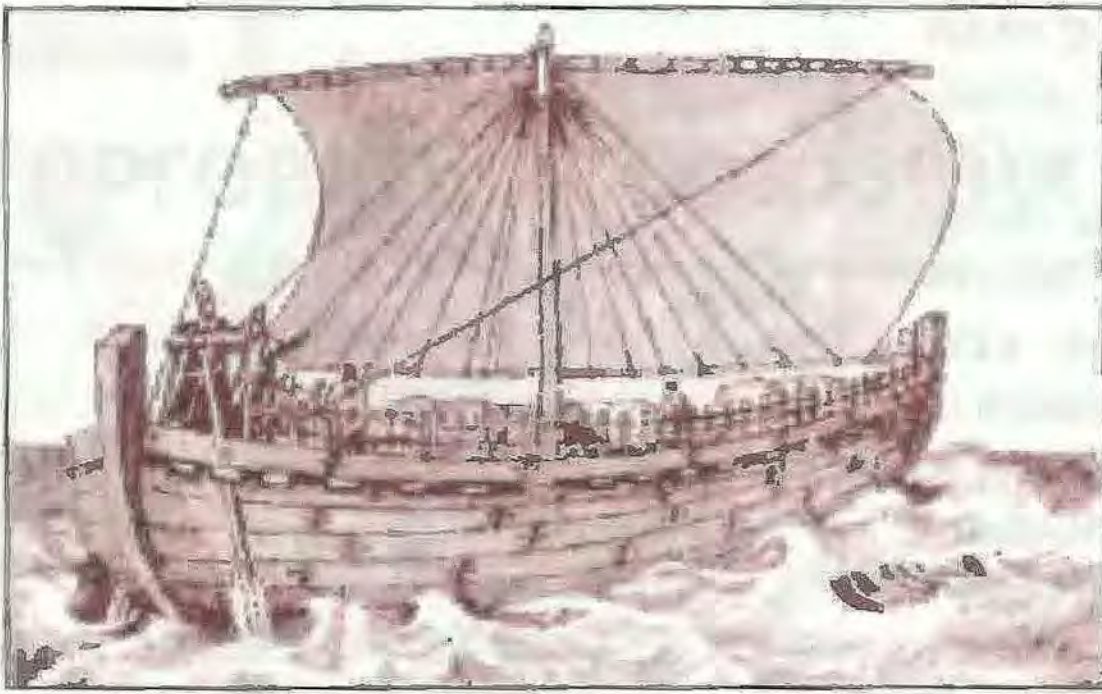
помощью войны и захвата. Но наряду с этим уже в древности наши предки поняли, что получить нужные блага можно и путем обмена. Находки археологов свидетельствуют, что даже враждовавшие племена время от времени организовывали обмен, используя для этого «нейтральную территорию».

Долгое время развитию обмена мешало то, что люди жили далеко друг от друга и не могли обмениваться благами в больших объемах: не было средств транспортировки. Но едва люди научились перемещаться на значительные расстояния с помощью верблюдов, как в путь двинулись караваны с изделиями, предназначенными к обмену. Ученые-археологи считают, что это произошло примерно в 2500 г. до н. э.

К сожалению, при всей своей выносливости верблюд мог нести на себе не очень большой груз. Да и скорость его доставки была невысокой, а значит, в дорогу можно было взять лишь те грузы, которые не испортились бы и при самой длительной транспортировке и при этом весили бы не слишком много. Естественно, это очень ограничивало древних купцов.

Поэтому истинный расцвет обменных операций и превращение их в торговлю, которая стала основным источником заработка для многих людей, начались тогда, когда люди научились строить суда, пригодные для перевозки грузов по воде. Первыми такими судами были лодки в форме корзин из камыша — жители Месопотамии додумались сооружать их для перевозки своих сельскохозяйственных грузов по Тигру и Евфрату.

Торговля — общее название всех форм обмена товарами, как прямого (товар на товар), т. е. бартера, так и с использованием денег.



Так по утверждениям археологов выглядели те корабли древних финикийцев, благодаря которым началась международная морская торговля

Они-то и положили начало водному транспорту, а вместе с ним и бурному развитию торговли. Иными словами, с самого начала становление торговли шло рука об руку с развитием еще одной древней отрасли экономики — транспорта.

Первооткрывателями международной морской торговли были финикийцы (их страна располагалась там, где сейчас находится государство Ливан). Затем их вытеснили греки и римляне.

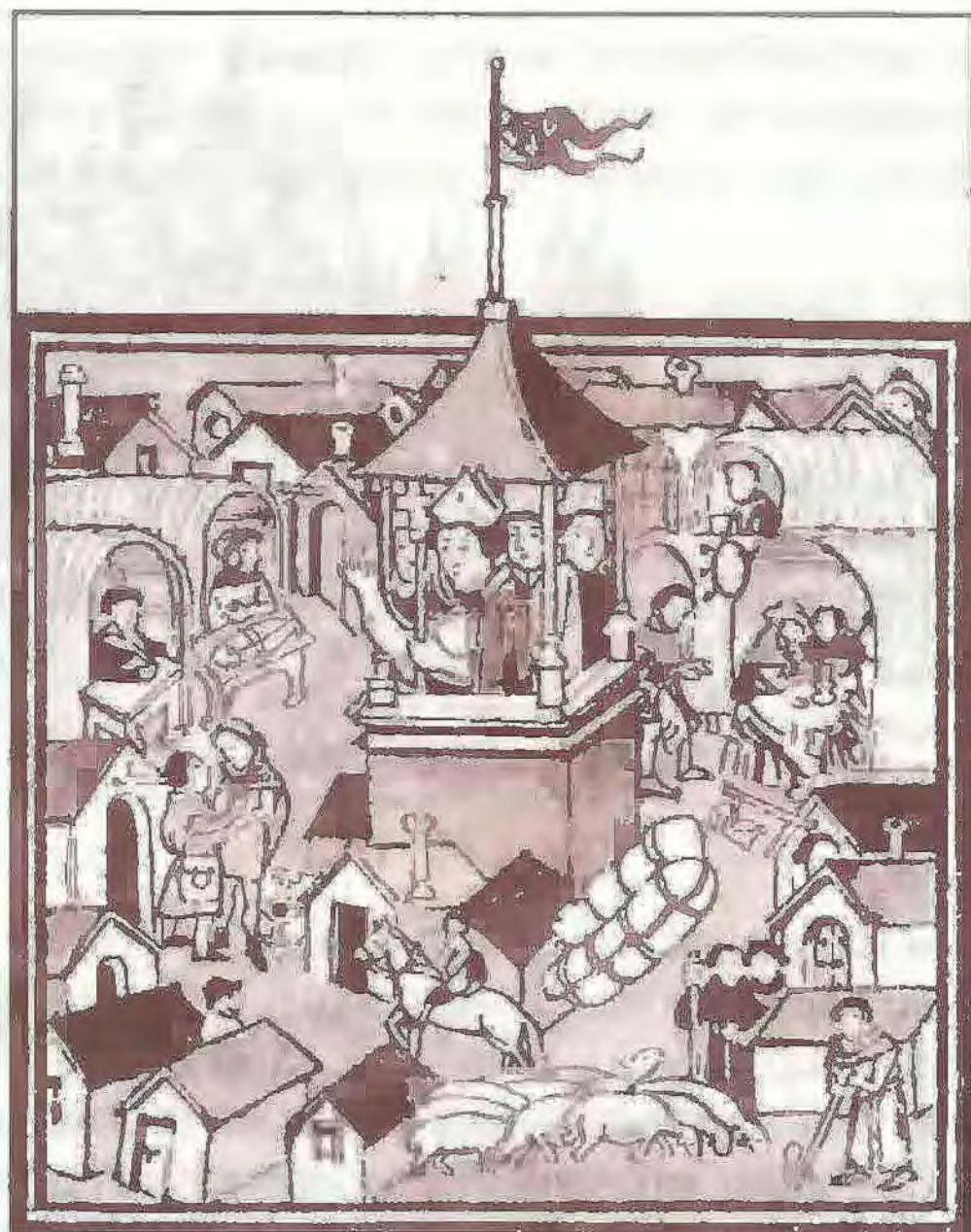
И не случайно, наверное, что многие великие цивилизации древности (Греция, Египет, Рим и др.) сложились именно на берегах Средиземного моря, где транспортные возможности были весьма благоприятны для развития торговли. А успехи торговли способствовали улучшению условий жизни людей, расцвету городов и созданию блистательных культур.

К сожалению, так было не всегда. И в истории, например, Европы был долгий период, когда — после падения Римской империи и воцарения христианства, которое поначалу (как мы увидим далее) относилось ко многим формам хозяйственной деятельности крайне недоброжелательно, — торговля зачахла, а люди стали жить преимущественно на основе натурального хозяйства. Каждый феодал сам обеспечивал себя всем необходимым за счет труда подвластных ему крестьян. Немногочисленные бродячие купцы несли от замка к замку лишь очень ограниченный набор редких, экзотических товаров. В этих условиях ремесленное производство в городах почти прекратилось, а сами города зачахли.



Чтобы строить такие башни для штурма турецких крепостей, крестоносцам были нужны инструменты и древесина. А еще им было нужно оружие, продовольствие, одежда и корм для лошадей. Все это доставляли купцы

Именно торговые сборища (ярмарки) типа той, что изображена на этом старинном рисунке, сделали города Европы уже к XIV в. большими и богатыми. Со всех сторон на ярмарки везли английский лес, французское вино, испанское мыло и другие товары. Купцов и ремесленников стало уже так много, что они начали объединяться в союзы, которые называли гильдиями



Перемены в экономической жизни (подготовившие почву для «торговой революции» XV в. — так позднее стали называть этот период) начались лишь во времена крестовых походов (1096–1270). Купцы потянулись за отрядами рыцарей, снабжая их всем необходимым и получая в обмен возможность устраивать свои лавки и склады в крепостях и военных лагерях. А там, где обживались купцы, тут же появлялись ремесленники.

Ремесленники обслуживали купцов, сооружали ящики и сундуки для перевозки грузов, строили корабли. А для выполнения этих работ нанимали подмастерьев. Чтобы прокормить рыцарей, купцов, ремесленников и их подмастерьев, нужно было продовольствие. И крестьяне начали привозить свою продукцию в крепости и военные лагеря и продавать ее там на рынках. Так в Европе в XI–XII вв. начали развиваться ремесла. Они-то и дали толчок к возрождению городов. Города стали центрами, обслуживающими дальнюю торговлю. И это их значение вскоре стало столь большим, что они смогли даже отвоевать себе немалые свободы у королей, а также феодальных и церковных владык. Со временем в Европе стали появляться «вольные города». На Руси таким вольным торговым городом долго был Великий Новгород.

Из русских северных земель в Центральную Европу, а также в район Средиземноморья купцы привозили древесину, воск, мед, смолу, меха и кожи. Из Скандинавии доставляли древесину и металлы, из Англии — шерсть, из Голландии — сельдь, а из Франции — вино. Наконец, с Востока везли предметы роскоши: пряные приправы для пищи, драгоценности и дорогие ткани.

В обмен на эти товары народы Западной Европы отдавали сырье и готовые изделия. Например, ремесленники Фландрии и Италии предлагали



Здесь изображен замок XI века, возведенный в г. Нюрнберге (Германия). Под защитой стен этого огромного замка-крепости торговля в Нюрнберге быстро расцвела, и это сделало город одним из самых оживленных во всей Западной Европе

выделанные из английской шерсти ткани, мастера Ссверной Германии — изготовленные из русского воска и балтийского янтаря различные предметы для церковных обрядов, а из шведского железа — оружие и инструменты. И чем больше был объем торговли, тем крупнее были заказы, которые получали от купцов и заготовители сырья, и ремесленники.

Так родилась неразрывная связь торговли и производства, которая и по сей день составляет основу экономической жизни человечества.

Почему же торговля оказалась столь важной для развития производства?

Прежде всего потому, что она создала условия для организации всей экономической жизни с учетом очень простого, но весьма существенного обстоятельства: каждый человек от природы одарен разной комбинацией способностей и потому с одними видами работ справляется отлично, а с другими — очень плохо. Действительно, трудно представить себе человека, который одновременно был бы прекрасным кузнецом, великолепным ветеринаром, искусным столяром, ловким портным, хорошим поваром, хитроумным охотником и талантливым пианистом (конечно, в истории человечества встречались весьма разносторонне одаренные люди, например Леонардо да Винчи, но это всегда было редчайшим исключением).

Кроме того, когда человек занимается только одним делом, он быстрее приобретает необходимые навыки и опыт, а в результате становится более умелым и делает свою работу более качественно и быстро.

Но каждый специализированный производитель сталкивается с очень непростой задачей: как превратить плоды своего труда в другие блага для личного потребления и ресурсы для продолжения производства?

Кузнец, допустим, изготовил много сельскохозяйственных инструментов. Но для того чтобы прокормить семью, ему нужны продукты питания, а чтобы было из чего есть — глиняная посуда. И если продукты питания он еще может выменять напрямую у крестьян, которым нужен изготовленный им инструмент, то как получить посуду у гончара, которому не нужны ни серпы, ни плуги, ни косы?

Все эти проблемы без труда решает именно обмен. Особенно тогда, когда он становится регулярным, а заниматься им начинают профессиональные

торговцы. Их деятельность как бы соединяет между собой потребности и возможности разных людей и позволяет каждому из них (при некоторых условиях, о которых разговор будет позднее) получить в обмен на свой продукт то, что нужно ему самому.

Английский ученый Филипп Уикстид (1844–1927) образно описал эту ситуацию: *«Каждый из нас кладет на колесо обмена то, что у него есть, и снимает с этого колеса то, чего он сам желает».*

Таким образом, именно обмен, или, как мы его чаще называем в обиходе, торговля, позволяет существовать и развиваться производству, основанному на специализации и разделении труда. А именно так и устроена сейчас вся производственная деятельность человечества.

Чтение для обсуждения

РЫНОК — ВЕЛИЧАЙШЕЕ ДОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

На первый взгляд, всякая экономика — это производство ради потребления. На протяжении многих тысячелетий на заре человечества так оно и было. Что произвел (точнее, что добыл, собирая дары природы или охотясь), то и потребил.

Ведь поначалу труд «человека разумного»... был настолько непродуктивным, что дневных усилий нашего далекого предка хватало лишь на то, чтобы прокормить самого себя и свое потомство, обеспечить собственное выживание и продолжение рода. Прошли многие тысячи лет, пока первые орудия труда — палка и камень — были заменены более совершенными.

Это позволило повысить производительность труда охотника и собирателя плодов настолько, что... появилась возможность устойчивого разделения труда внутри общины: одни ее члены могли сосредоточиться, скажем, на изготовлении орудий труда и охоты, другие — на охоте, третьи — на выделке шкур убитых животных, четвертые — на создании украшений и т. п. Такая специализация и разделение труда внутри общины повышали производительность совокупного труда ее членов.

И вот тут началось быстрое развитие обмена добытыми продуктами природы, охоты, равно как и изготовленными орудиями труда, украшениями и т. п. Сначала обмен шел лишь внутри общины, подобно естественному обмену веществ в биологическом организме. Но, соприкасаясь друг с другом, разные общины не только враждовали, но и проявляли добрую волю, как бы мы теперь сказали, к мирному сосуществованию. Знаками такого дружелюбия чаще всего бывали взаимные подарки. А поскольку соседи жили не всегда в одинаковых природных условиях и имели разный опыт собирательства и охоты, они могли располагать излишками качественно разных полезных вещей.

Так шаг за шагом возникал осознанный обмен различными потребительскими ценностями. По наблюдениям этнографов, на острове Калимантан и в районах нынешней Малайзии это происходило так:

«Продавцы», положив свои продукты для обмена, удалялись, дабы дать возможность «покупателям» подойти и осмотреть предметы, предложенные

для обмена....Если «покупатели» хотели приобрести предложенные им предметы, они, в свою очередь, оставляли свои и удалялись. Тогда возвращались «продавцы» и в случае согласия забирали оставленные предметы и оставляли свои».

Сначала случайные, нерегулярные межобщинные (межплеменные) обмены постепенно превратились в устойчивые, традиционные, стали необходимостью... Наблюдения за жизнью доземледельческих общин аборигенов Центральной Австралии обнаружили поразительные формы межобщинной кооперации труда. Одна община производит заготовки для каменных топоров или древки копий, которые затем посредством обмена попадают в другие общины, владеющие разработкой камня, где местные умельцы завершают изготовление топоров или копий.

Межобщинное разделение труда и обмен возникли, таким образом, не в связи с отделением скотоводства от земледелия, как это принято считать во многих наших учебниках, а гораздо раньше, еще когда люди жили только за счет сбора плодов и злаков в природе.

Как давно это было? Сегодня, конечно, трудно заглянуть в глубь веков. Но граница начала регулярного обмена отодвигается все дальше в прошлое. Новейшие исследования археологов и этнографов показали, что обитатели Новой Гвинеи уже за 30 тысяч лет до нашей эры умели из стволов хлебного дерева строить парусные морские пироги «дальнего плавания», а главное — точно ориентироваться в открытом океане даже в условиях облачности и преодолевать расстояния в тысячи морских миль до островов Фиджи, Самоа, Тонга, до Австралии, где обнаружены предметы обихода, идентичные по орнаменту с теми, какими пользовались сами гвинейцы.

Из поколения в поколение передавалось и мастерство строительства таких пирог, и искусство морской навигации (на острове Сатавал несколько тысячелетий действовала своеобразная «школа мореходов»). Все это свидетельствует о том, что дальние рейсы были регулярными. И осуществлялись они не ради морского промысла (продуктов моря было вдоволь и в ближних водах) и не ради любопытства или жажды географических открытий.

Остается единственно разумный вывод: уже более 30 тысяч лет назад в Полинезии существовал более или менее регулярный обмен местных изделий на заморские.

*По материалам статьи: Юрьев В.
«Рынок — одно из величайших достояний человечества»
(Наука и жизнь. — 1990. — № 9)*

Вопросы для размышления

1. Зачем люди начали заниматься обменом?
2. Как связаны между собой становление торговли и развитие способов перевозки грузов?
3. Почему аборигены Центральной Австралии обмениваются друг с другом не готовыми изделиями, а заготовками для производства каменных орудий труда?

КАКАЯ БЫВАЕТ ТОРГОВЛЯ

Из этой главы вы узнаете:

- что такое розничная торговля
- как добиться успеха в торговле, не снижая цен
- чем занимается владелец магазина

Торговая деятельность — чрезвычайно сложная и интересная сфера приложения людских усилий, умений и интересов.

Первыми профессиональными (т. е. только этим делом зарабатывавшими себе на жизнь) работниками торговли были бродячие купцы. Появились они, по мнению историков, несколько тысяч лет тому назад. На Руси, например, такие торговцы (коробейники) разносили товары из городов по деревням еще и в XIX в.

Суть их торгового дела состояла в том, чтобы продавать товары поштучно или в небольших объемах, но большому числу покупателей. Такая древнейшая форма торговли в русском языке называется торговлей в розницу или просто *розничной торговлей* (от старинного слова «розно», т. е. порознь, по отдельности, поштучно).

Розничная торговля — не просто самая древняя, но и самая сложная форма торговой деятельности. Ведь розничный продавец должен суметь уговорить покупателя приобрести товар именно у него, да притом на устраивающих торговца условиях (о том, что определяет эти условия, поговорим дальше). Именно это обстоятельство побудило известного английского экономиста и философа Джереми Бентама заметить, что «получить товары куда легче, чем деньги».

На первый взгляд, самый простой способ облегчить и ускорить торговлю — продавать товары подешевле. Но за многие века торговцы обнаружили, что это вовсе не единственный и уж конечно не самый выгодный способ. Более того, опыт торговой деятельности показал, что увеличить объемы продаж можно и не снижая цены.

Дело в том, что на успешность продаж, кроме цены, влияют еще и такие факторы, как:

- а) расположение магазина. При одних и тех же ценах товары будут продаваться быстрее и в больших объемах в магазине, расположен-

Розничная торговля — продажа потребительских товаров непосредственно покупателям в небольшом числе экземпляров либо в малом объеме.



Джеремии Бентам (1748–1832), английский экономист и философ, считавший, что любые действия людей надо оценивать с точки зрения того, насколько они помогают сделать большее число людей счастливыми, и специально приезжавший в начале XIX в. в Россию, чтобы доказывать здесь необходимость развития свободного предпринимательства

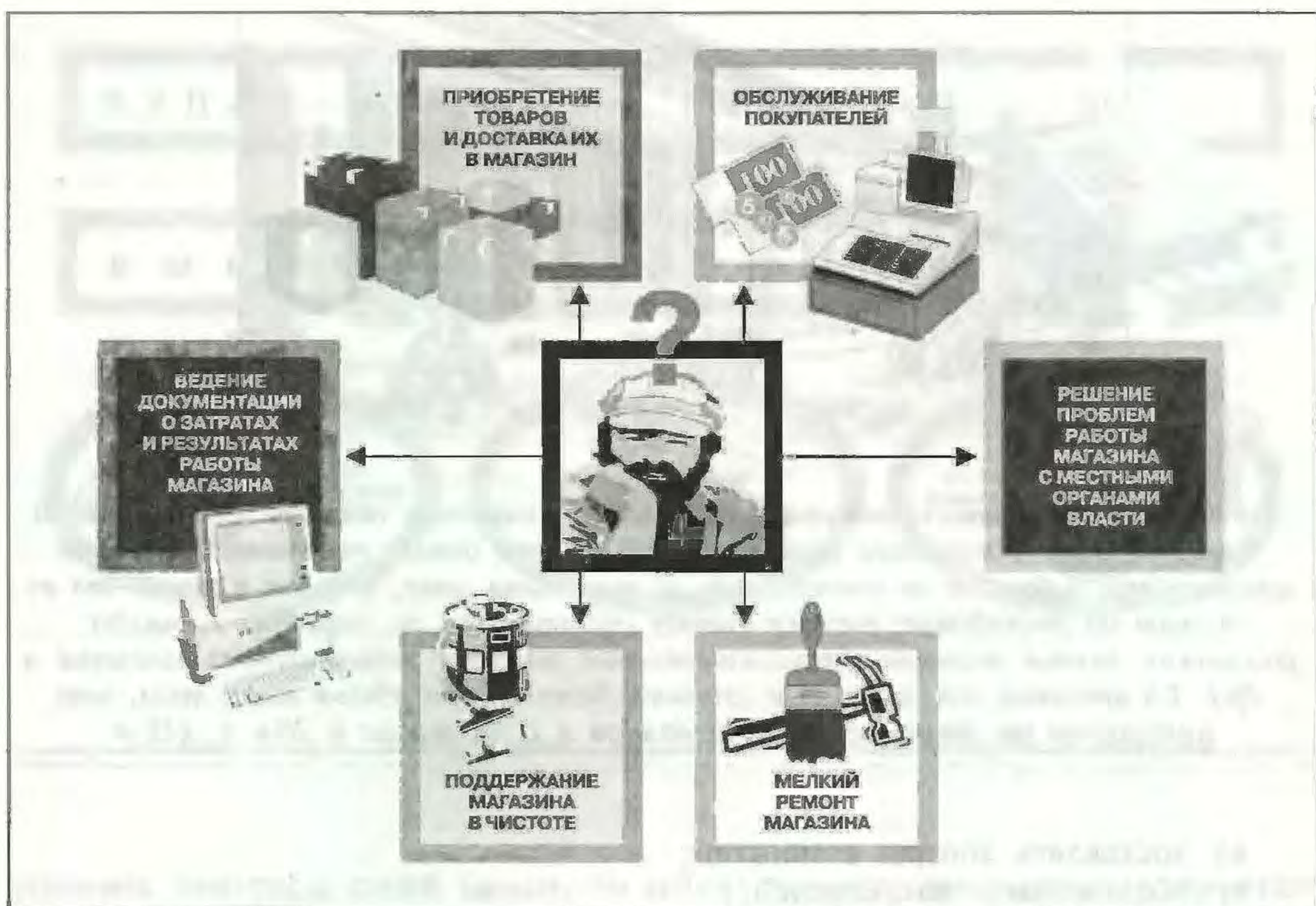
ном там, где мимо проходит много покупателей (например, около станции метро), а не в глубине квартала:

- б) внешний вид продаваемых товаров. До недавнего времени отечественная пищевая промышленность выпускала продукты в крайне непривлекательных упаковках. Но поскольку выбора не было, покупатели приобретали и такое. А когда в начале 90-х гг. российским покупателям предложили красиво упакованные продукты питания иностранного производства, то они тут же отвернулись от витрин с отечественными продуктами, хотя те и стоили дешевле иностранных. Пришлось российским кондитерским фабрикам и мясокомбинатам научиться упаковывать свои товары не хуже, чем иностранные. И тогда покупатели стали приобретать их куда охотнее даже при возросших ценах, а значит, эту продукцию в больших объемах стали брать для продажи и российские торговцы;
- в) репутация торговца или магазина. Скажем, сегодня в России продается очень много поддельных товаров или продуктов питания с истекшими сроками хранения. Поэтому некоторые покупатели (особенно те, кто зарабатывает побольше) стараются делать покупки в крупных, «фирменных» магазинах, где цены пусть и выше, чем на вещевых или продовольственных ярмарках, но зато меньше и опасность купить недоброкачественный товар.

Особенно важным инструментом облегчения продажи стало совершенствование форм ее организации. Начав с торговли вразнос, купцы постепенно придумали массу других форм.

Сначала часть торговцев перестала бродить от деревни к деревне или от замка к замку, а обзавелась торговым местом на ярмарке в большом городе. И теперь уже не торговец шел к покупателю, а покупатель к нему.

Аналогичный путь очень быстро прошли и новые российские торговцы — «челноки». Вначале они разносили товары, привезенные из-за рубежа (чаще всего из Китая или Турции), по знакомым. Но потом поняли, что лучше устраивать распродажу товаров в каком-то постоянном месте и приглашать туда покупателей: затраты времени на продажу каждой единицы товара снижаются, а шансы найти покупателя возрастают. Так в наших городах возникли и быстро



Основные заботы владельца маленького магазина

разрослись вещевые и продовольственные ярмарки. Товары на них дешевле, чем в магазинах, а выбор зачастую не хуже. И хотя здесь выше риск купить недоброкачественный товар, те покупатели, кто победнее, готовы с этим смириться.

Следующий шаг в развитии форм торговли — открытие маленьких магазинчиков. По этому пути прошел весь мир, повторяет его и Россия. Рядом с любой ярмаркой вы сегодня обнаружите массу палаток и мини-магазинчиков (чаще всего в подвалах или разного рода подсобных помещениях на первых этажах близлежащих домов). В них переселились наиболее удачливые торговцы с ярмарок.

Конечно, даже в самом маленьком магазинчике более комфортные условия для покупателя и, значит, больше объем продаж по сравнению с навесом на ярмарке.

Но открытие магазина обязательно создаст для любого торговца и новые, в том числе чисто экономические, проблемы.

Во-первых, пока магазин мал и объем продаж невелик, денег не хватает на то, чтобы нанять кого-то себе в помощь. И тогда владельцу магазина приходится самому решать множество задач:

- а) выбирать товары, которые он будет предлагать покупателям;
- б) определять цену этих товаров;



Для того чтобы привлечь побольше покупателей, торговцы одним и тем же видом товаров часто устраивали свои лавки рядом. Это давало покупателю большую возможность выбора, и он охотнее шел за покупками, зная, что уж у какого-то из купцов он подходящую покупку сумеет сделать. Так на торговых площадях российских городов возникли специализированные торговые ряды (мясные, калашные и др.). Со временем для них стали строить даже особые здания типа того, что изображено на этом рисунке. Его возвели в г. Костроме в 20-е г. XIX в.

- в) доставлять товары в магазин;
- г) обслуживать покупателей;
- д) поддерживать чистоту в магазине;
- е) вести документацию о затратах и результатах работы магазина;
- ж) решать проблемы работы магазина с представителями местных органов власти и различных контрольных служб (пожарной инспекции, санитарно-эпидемиологической службы, налоговой службы и т. д.).

Во-вторых, в организацию своего дела начинающий торговец может вложить только собственные сбережения, а они обычно слишком малы, чтобы создать сразу крупный магазин. Между тем маленькие магазины обычно не очень жизнеспособны. Дело в том, что для владельца такого магазина имеет смысл содержать его лишь при условии, что общая *выручка от продаж* покроет расходы на:

- 1) содержание магазина (плата за электричество, отопление, воду, телефон, аренду помещения и т. д.);
- 2) покупку товаров вместо проданных;
- 3) жизнь собственной семьи.

В маленьком магазине и выручка от продаж обычно не очень велика. Нередко ее едва хватает для покрытия всех этих трех видов расходов владельца. А если он начинает экономить на покупке товаров, чтобы не

Выручка от продаж — денежная сумма, полученная от покупателей (равна произведению числа проданных товаров каждого вида на их цены).



На что должна использоваться выручка от продаж товаров в магазине

ущемить интересы своей семьи, то набор товаров, имеющихсся в продаже, ухудшается. И тогда покупатели вообще перестают посещать этот магазин. Если же владелец отдает предпочтение нуждам магазина в ущерб семье, то скоро домашние скажут ему: «А зачем нам этот магазин? Не лучше ли его продать и поискать другое занятие, где можно получить побольше денег?»

Поскольку такого рода проблемы мелкой торговли известны людям с глубокой древности, то купцы всегда искали способ укрупнить свое дело. Это стало двигателем постоянного совершенствования торговли и возникновения все новых и новых форм магазинов.

О том, что стало результатом таких поисков, вы узнаете в следующей главе.

Чтение для обсуждения

ПАРИЖ И РУССКИЕ КОРОБЕЙНИКИ

— Вот усадьбишка дворянская,
Завернем? — «Ты, Ваня, прост!
Нынче баре деревенские
Не живут по деревням,
И такие моды женские
Завелись... куда уж нам! <...>

Город есть такой: Париж,
Про него недаром сказано:
Как заедешь — угоришь.
По всему по свету славится,
Мастер по миру пустить;
Коли нос тебе не нравится,
Могут новый наклеить!
Вот от этих-то мошейников,
Что в том городе живут,
Ничего у коробейников
Нынче баре не берут.
Черт побрал бы моду новую!»

Из поэмы Н. А. Некрасова «Коробейники»

Вопросы для размышления

1. Что может сделать розничный продавец для того, чтобы товары у него приобретало больше покупателей?
2. Из-за чего чаще всего закрываются маленькие магазины?
3. Какие особенности организации торговли позволили родиться русской поговорке «Неча со свиным рылом в калашный ряд лезть»?
4. В чем суть проблем, созданных парижскими мастерами моды, для российских розничных торговцев (коробейников), чей разговор пересказал в своей поэме Н. А. Некрасов?

МНОГОЛИКАЯ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Из этой главы вы узнаете:

- что такое торговая сеть
- зачем строят моллы
- как можно продавать товары без магазинов

Начав с прилавка на базаре, хорошо знакомого постоянным покупателям, торговцы постепенно пришли к идее создания *торговых сетей*.

Эта форма торговли родилась в Китае за несколько веков до новой эры и расцвела благодаря возникновению Великого шелкового пути. Когда примерно в 100 г. до н. э. китайские торговцы организовали постоянные поставки шелка в страны Среднего Востока и Европы, то по дороге они вынуждены были делать остановки для своих караванов в одних и тех же оазисах и

Торговая сеть — несколько однотипных магазинов, принадлежащих одному владельцу и расположенных в разных районах города либо в разных городах и даже странах.



Так проходил Великий шелковый путь — маршрут, по которому китайские купцы везли в Среднюю Азию и Европу шелк, а обратно — вина, стеклянные изделия и другие дорогие товары европейского и азиатского изготовления, которые они получали в обмен на шелк



Так сегодня выглядит торговый зал московского магазина торговой сети купцов Елисеевых

поселениях. В этой ситуации купцу выгоднее было купить в нескольких таких промежуточных пунктах магазины и продавать через них часть товаров, привезенных из Китая или из Европы, чем везти все товары до конечного пункта.

В Европе эта модель торговли расцвела значительно позже — когда немецкие купцы Фуггеры в XV–XVI вв. открыли свои магазины во многих крупных городах континента. Идея оказалась очень успешной, и Фуггеры стали неслыханно богаты и могущественны. Они одалживали деньги германским императорам, а взамен получали разрешение править теми землями, где их торговые сети были наи-

более развиты. Им позволялось даже самостоятельно чеканить деньги.

Пример Фуггеров вдохновил торговцев и других стран. Например, в России особую славу приобрели роскошные магазины торговой сети Елисеевых. Даже спустя почти целый век после того, как эти магазины в Москве и С.-Петербурге перестали управляться своими прежними владельцами, их по-прежнему зовут «елисеевскими».

Наряду с торговыми сетями широкое распространение во всем мире получили универсальные магазины (универмаги). Эта форма торговли возникла в Европе и Азии в начале XVII в. и быстро приобрела популярность. Например, уже к середине XVIII в. одной из главных достопримечательностей Парижа стал универмаг «Бон Марше», а любой гость Москвы и сегодня обязательно посещает ГУМ (Главный универсальный магазин — ранее Верхние торговые ряды), расположенный прямо на Красной площади.

Главная идея универмага — заманить покупателя за одним товаром и привлечь его еще и чем-то иным. Поскольку люди в своей массе очень любопытны, то шанс на то, что они заглянут и в соседние отделы универмага, достаточно велик. А там, глядишь, и купят то, что вовсе не собирались приобретать, когда отправлялись в магазин. Особенно успешно с этой задачей справляются родившиеся в XX в. огромные торговые центры — универсамы и моллы. Крупнейший в России молл был построен в Москве в конце 1997 г. неподалеку от Кремля, под Манежной площадью, — в районе, где всегда множество туристов.

За внимание (и деньги) покупателей с универмагами издавна соперничают специализированные магазины. Здесь торгуют товарами только определенного типа (например, мебелью, обувью или компьютерами), но зато покупателю предлагается более широкий выбор, чем в любом универмаге. Эти магазины ориентированы на наиболее привередливых (и обычно более состоятельных) покупателей. Для торговли в таких магазинах необходимы специальным образом обученные продавцы — они должны быть способны ответить на любой вопрос покупателя о свойствах того или иного из предлагаемых к продаже товаров.

В таких древнеегипетских храмах, как тот, развалины которого мы здесь видим, началась безмагазинная торговля с помощью автоматов «святой воды»



Если в магазине продают товары не просто определенного типа, но и только одной фирмы, то это фирменный магазин. Сегодня в России такие магазины создают многие иностранные производители товаров: «Сони», «Самсунг», «Адидас» и др. Это дает им возможность активно управлять продажами своей продукции, не полагаясь на умение и желание независимых торговцев. Кроме того, фирменные магазины позволяют получать «из первых рук» (т. е. от собственных продавцов) информацию о том, что нравится или не нравится покупателям в этих товарах и что бы они хотели увидеть на полках завтра.

Именно такую торговлю предпочитают многие изготовители технически сложной продукции, например автомобилей. Подобного рода товары продаются обычно через торговцев, имеющих специальные договоры с изготовителями о взаимном сотрудничестве в организации продаж. Таких специализированных организаторов розничных продаж обычно называют дилерами (от английского *dealer* — «торговец»).

Наконец, широкое распространение в нашем веке получили безмагазинные формы торговли:

- 1) продажа по каталогам;
- 2) продажа по почте;
- 3) торговля вразнос;
- 4) торговля с помощью автоматов;
- 5) продажа с помощью телевидения;
- 6) продажа с помощью компьютерных сетей (Интернета).

Торговля по каталогам (в том числе с помощью отправки посылок по почте) родилась в США в конце прошлого века и оказалась очень удобной. Принцип ее тот же, что и универмага, — «заинтересовать случайно увиденным». В каталоги помещают фотографии товаров самого разнообразного назначения. И когда люди дома просматривают эти каталоги, то их интерес могут привлечь не только те товары, которые они планировали приобрести сначала, но и другие.

С торговлей вразнос россияне тоже успели хорошо познакомиться за последние годы. Именно так — не создавая роскошных и потому дорогостоящих парфюмерных магазинов — продает свои товары в Москве, например, фирма «Орифлэйм».

Все больше появляется на улицах российских городов и торговых автоматов. Любопытно, что идея такой торговли родилась очень давно. Так, в храмах

Древнего Египта еще в 215 г. до н. э. существовали устройства, в которые можно было бросить несколько мелких монет — и тогда из крана начинала течь «святая вода». Но широкое распространение торговые автоматы получили лишь с середины XVIII в., когда с их помощью в Англии начали продавать табак.

Самые новые формы безмагазинной торговли — прием заказов по телефону после рекламы на экране телевизора («Магазин на диване») или компьютера (продажа товаров с помощью сети Интернет).

При всем разнообразии форм безмагазинной торговли, у них одна и та же основа — отсутствие торговых помещений. Это позволяет избежать расходов на содержание магазина, а за счет сэкономленных средств предлагать покупателям товары дешевле, чем в обычных торговых заведениях.

Таким образом, за многие века люди придумали самые разнообразные формы организации розничной торговли. Но для всех них рецепт успеха один и тот же: «Надо предложить покупателю в удобном для него месте и по приемлемой для него цене привлекательный, интересующий его товар и сделать это так, чтобы он на этот товар обратил внимание».

Чтение для обсуждения

ЗАЧЕМ НУЖНЫ ДИЛЕРЫ

Именно дилеры всегда играли решающую роль в автомобильном бизнесе США. Поддерживая тесную связь с родительской компанией... они выражают дух нашей капиталистической системы. И конечно, именно они фактически осуществляют продажу и техническое обслуживание всех автомобилей, сходящих с заводских конвейеров. Чтобы преуспеть в автомобильном бизнесе, необходимо действовать сплоченной командой. Отсюда следует, что штаб компании и дилеры должны выступать единым фронтом.

В моем представлении все очень просто: одни только дилеры фактически являются клиентами, которыми располагает компания. Поэтому здравый смысл диктует необходимость тщательно прислушиваться к тому, что они говорят, даже и тогда, когда это вам не нравится.

Мы осуществляли также программы стимулирования дилеров. Когда нужно было поощрять дилеров, мы не скупилась на затраты. Многие дилеры выручали в год миллион долларов, и даже не столь удачливые вполне процветали. В течение 60-х годов мы в виде поощрения и премий часто устраивали для дилеров увеселительные поездки.

По книге: Якокка Ли. «Карьера менеджера»

Вопросы для размышления

1. Почему в телевизионных «магазинах» цены часто ниже, чем в обычных?
2. Для чего производители автомобилей стараются наладить хорошие связи с дилерами?
3. Почему люди делают покупки через Интернет?

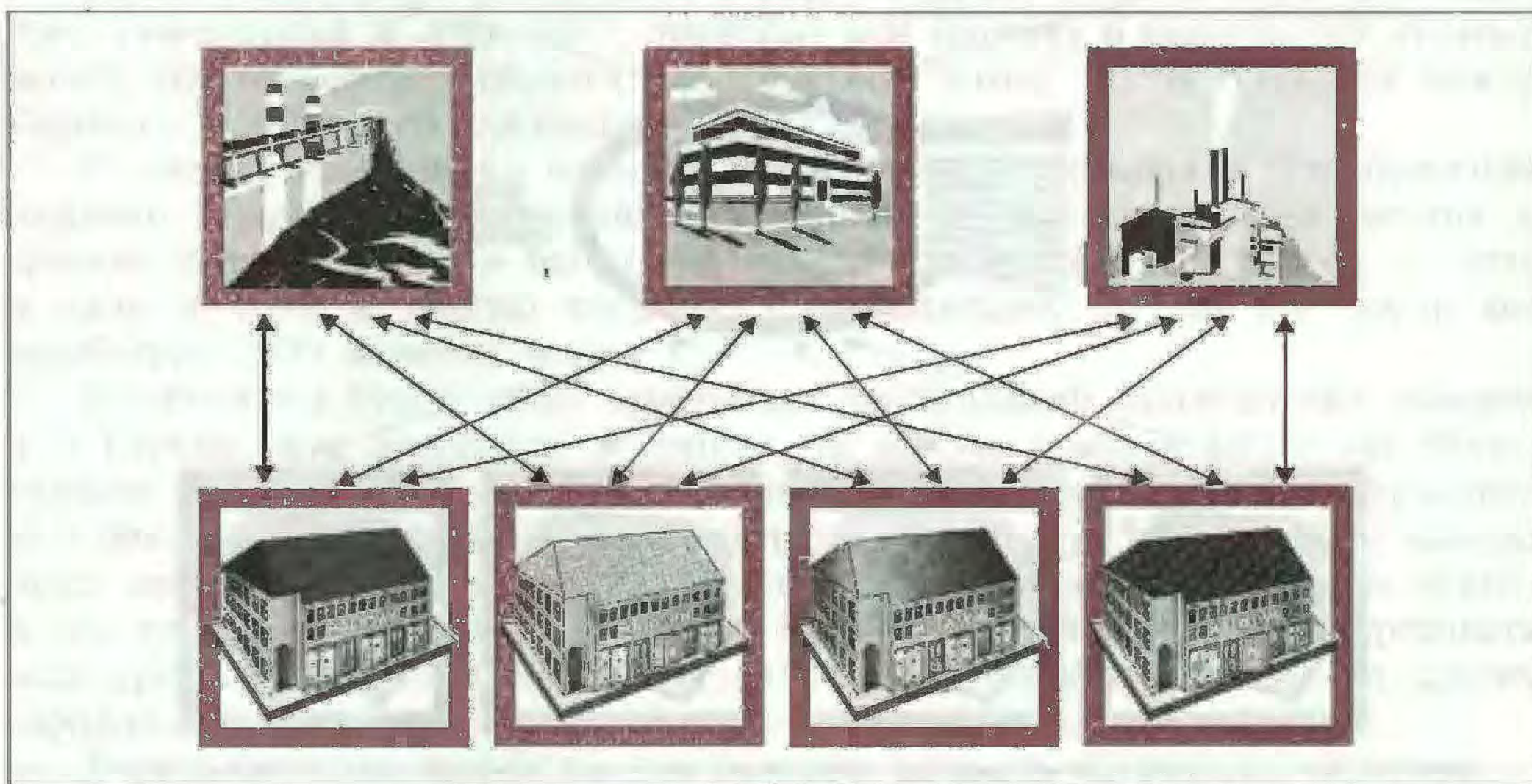
ЗАЧЕМ НУЖНА ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ

Из этой главы вы узнаете:

- как возникла оптовая торговля
- в чем выгода от оптовой торговли
- откуда берутся доходы оптового торговца

В большинстве магазинов — за исключением фирменных — продается много видов товаров. И все они изготавливаются разными предприятиями, а нередко и в разных странах. Как же владельцу магазина удастся собрать все эти товары у себя на полках?

Поначалу эта задача решалась розничными торговцами во всем мире крайне просто — они брали большую корзину и с ней обходили на базаре прилавки своих коллег. Взяв у каждого по много единиц определенного товара, они несли эту корзину к себе в лавку или магазинчик и уже там продавали в розницу. Но по мере того как люди осваивали производство разнообразных благ и соответственно покупателей начинал интересовать все более широкий круг товаров, жизнь розничных торговцев усложнялась. Уже не на всяком базаре удавалось найти продавцов каждого из тех товаров, которые хотелось иметь на прилавках своей лавки или магазина.



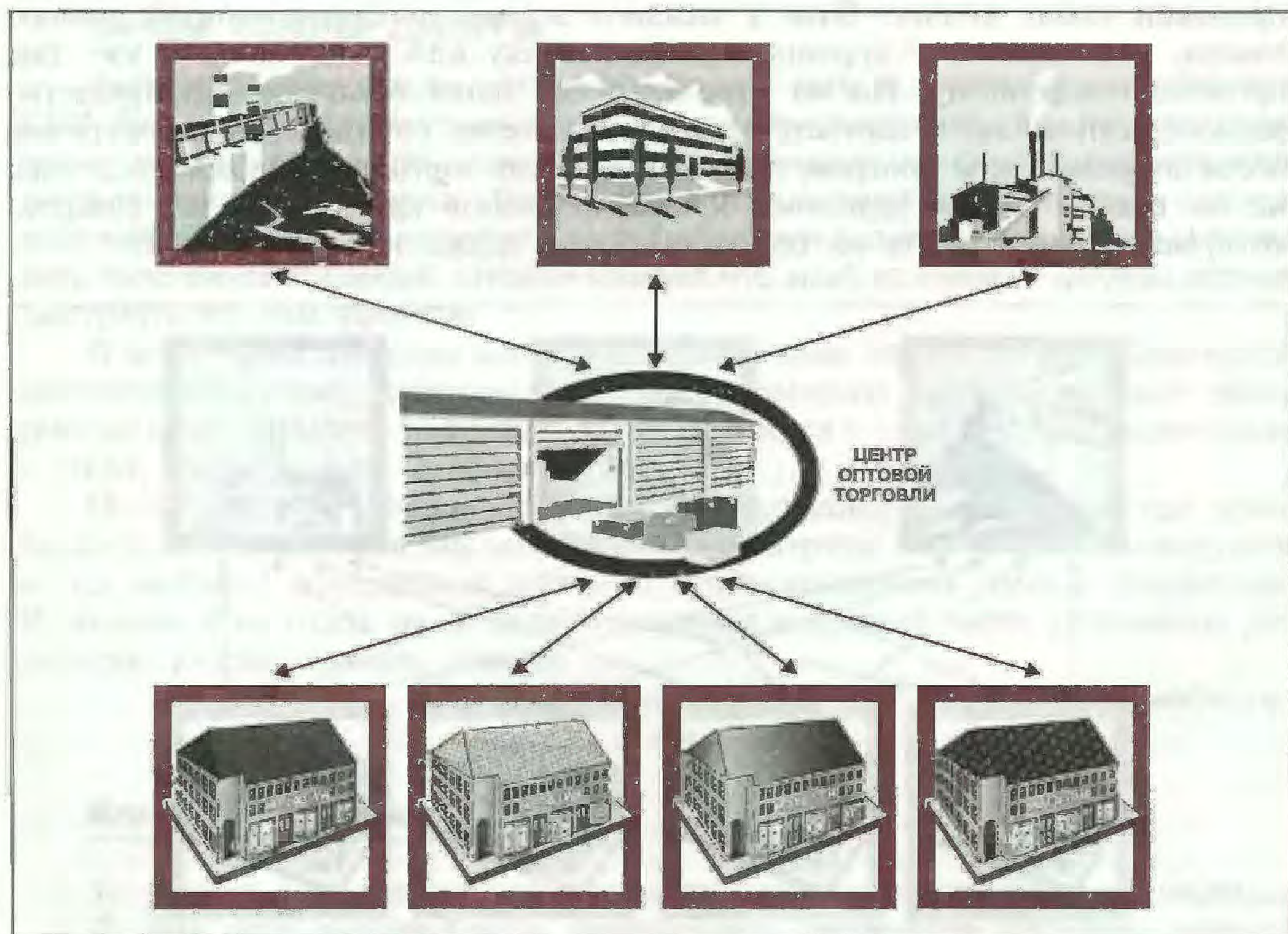
Организация торговли при прямых связях с промышленностью

Можно было, конечно, напрямую договориться с изготовителями товаров. Но тогда каждому изготовителю приходилось иметь дело с множеством розничных торговцев, а каждому владельцу магазина — с большим числом изготовителей товаров. Иными словами, между производителями и торговцами устанавливались многочисленные прямые связи.

В этом случае торговцы были вынуждены заключить с изготовителями множество соглашений (сделок) о доставке товаров в магазины. Как видно из рисунка, например, только для трех изготовителей и четырех магазинов нужно было 12 таких соглашений (договоров).

Но, как оказалось, ту же самую задачу можно было решить куда проще, воспользовавшись услугами посредника, который представлял бы все магазины в отношениях со всеми изготовителями. И тогда поставки товаров в магазины стали осуществляться совсем по-иному.

У всех изготовителей товары закупал теперь оптовый торговец. И уже его заботой было организовать поставку каждому розничному торговцу именно тех товаров определенных изготовителей, которые тот хотел бы иметь в своем магазине. В результате количество связей между изготовителями и торговцами существенно снизилось. Например, для того же числа магазинов и производителей вместо 12 соглашений достаточно было 7.



Организация торговли при появлении оптового посредника

Открытия Христофора Колумба (1451–1506), чей портрет вы видите, привели к тому, что в Европу стало поступать из стран Америки множество невиданных или редких товаров. Чтобы облегчить и ускорить поставки этих товаров в розничную торговлю, европейским торговцам пришлось развивать оптовые операции, т. е. покупать большие партии привезенных товаров прямо в портах, а потом развозить их розничным торговцам всех стран континента



Но сокращение числа соглашений о поставках товаров не единственное и не самое важное, что смогла обеспечить оптовая торговля. Главное — она позволила облегчить и ускорить продажу товаров, привезенных в большом количестве на продажу из дальних стран, скажем из Китая по Великому шелковому пути или из Америки по пути, проложенному Христофором Колумбом.

Действительно, представьте себя на месте владельца корабля, доставившего в Европу грузы из заморских колоний Испании. Для того чтобы снарядить корабль в обратный путь и купить товары для продажи в Америке, вам нужны деньги. Получить их вы можете, лишь распродав привезенный в Европу груз.

Предположим, что распродажа в порту Европы или Америки всех товаров, привезенных за один рейс, приносит вам выручку в размере 900 золотых монет, 200 из которых образуют ваш личный доход. Время плавания между Европой и Америкой составляет около месяца.

С учетом времени на отдых экипажа, ремонт корабля и приобретение нужного снаряжения (допустим, суммарно на это уходит два месяца в течение года), вы могли бы совершить за год, скажем, 10 рейсов — пять в одну и пять в другую сторону. Следовательно, за год вы могли бы заработать 2000 золотых монет.

Но если вы будете сами заниматься распродажей привезенных товаров и в Европе, и в заморских колониях, то на это каждый раз у вас уйдет, скажем, не меньше месяца. Тогда полный оборот товаров будет происходить за 2 месяца: месяц плавания и месяц продажи в порту. Значит, за год можно будет совершить не более 5 рейсов и заработать только 1000 золотых монет. А это вдвое меньше того, что можно было бы получить, если распродавать весь груз сразу, не ожидая, пока за товарами приедут купцы из других городов Европы.

В этой ситуации вам более чем разумно поискать посредника-оптовика — богатого купца, который будет способен купить весь груз корабля сразу. Естественно, он сделает такое приобретение лишь в том случае, если это ему



Быстро распродать весь груз такого большого судна (а именно на таких и перевозили товары между Америкой и Европой в XVI в.) — задача весьма непростая. И помощь оптовых торговцев здесь оказалась очень кстати

выгодно. Для этого вы можете продать купцу весь груз не за 900, а, скажем, за 850 золотых монет, т. е. со *скидкой* в 50 монет.

Да, теперь эти 50 золотых монет с груза каждого корабля будут доставаться не вам, а купцу, который станет посредником между вами и розничными торговцами. Соответственно, ваш собственный доход от каждого плавания упадет до 150 монет.

Но зато вы сумаете теперь совершить за год не 5, а все 10 рейсов. А значит, ваш суммарный годовой доход составит 1500 монет, т. е. возрастет в 1,5 раза по сравнению с ситуацией, существовавшей до заключения договора с купцом-оптовиком. Иными словами, получается, что, обратившись к услугам оптовика и заплатив за эти услуги в течение года 500 золотых монет (50 монет скидки со стоимости груза, привезенного за один рейс, умножить на 10 рейсов), вы увеличили и свой доход на 500 монет.

Но и купец-оптовик не остался внакладе. Не тратясь на снаряжение собственного корабля и не рискуя (ведь корабль с грузом мог и утонуть во время шторма), он получил в течение года 10 партий груза и заработал на их продаже 500 золотых монет. А ведь можно было заключить такие же соглашения с владельцами нескольких кораблей — у всех у них проблемы одни и те же.

Скидка — размер снижения цены продажи против первоначально объявленной, на которое соглашается продавец, если покупатель приобретает товар на выгодных продавцу условиях.

Таким образом, развитие оптовой торговли позволило мореплавателям быстрее «оборачиваться» между Европой и Америкой, а значит, увеличить общий объем перевезенных и проданных за год товаров.

Та же логика заставила и изготовителей товаров обратиться к услугам оптовых торговцев. Им тоже хотелось как можно быстрее вернуть себе деньги, потраченные на изготовление товаров. Без этого они не могли купить все необходимое для выпуска следующих партий товаров. И чтобы решить эту задачу, производители были готовы уступить свою продукцию оптовым торговцам со скидкой. А уж о том, как сбыть товары конечным покупателям, должны были позаботиться сами оптовики.

В итоге выиграли и те и другие: изготовители быстрее возвращали затраченные на производство товаров деньги и получали свой доход (хотя и уменьшенный на величину скидок оптовикам). А оптовики от продажи товара по цене, превышающей ту, что они сами уплатили изготовителям, извлекли собственный доход. Да и покупатели получили больше товаров.

Именно такая организация связей торговцев и производителей товара оказалась не просто самой выгодной для всех стран, но и единственно возможной, когда промышленность вступила в стадию массового производства. Почему это так, вы узнаете из следующей главы.

Чтение для обсуждения

КАК РАБОТАЮТ РОССИЙСКИЕ ОПТОВИКИ

Олег Леонов, президент компании «Юнилэнд» — крупнейшей в России в 1995 г. фирмы по мелкооптовым поставкам, начал свой бизнес, едва закончив лечебный факультет Ленинградского медицинского института. В 1991 г. ему было 22 года, и продажа товаров по каталогу сулила куда более заманчивые перспективы, чем занятия медициной.

Несмотря на то что годовой оборот «Юнилэнда» составляет, по разным оценкам, от \$400 млн до \$500 млн, г-н Леонов очень мало тратит лично на себя: бизнес настолько увлекает его, что практически все зарабатываемые деньги он снова пускает в дело.

Молодой врач основал компанию «Посылочный дом», не имея за душой ничего, кроме таланта устанавливать деловые связи. Компания продавала и раздавала знакомым каталоги одежды и парфюмерии различных фирм-производителей, брала с клиентов предоплату, а потом закупала для них товары.

«В этом бизнесе тогда не нужно было особых вложений денег», — говорит г-н Леонов. Основные затраты — около \$200 в месяц — шли на рекламу, причем часть рекламной продукции — листовок, раздававшихся на улице, — печатала знакомая, работавшая в типографии.

Заработанных денег г-ну Леонову и партнерам хватило на открытие в 1992 г. магазина по торговле электронной техникой, в который было вложено около \$30 000. Параллельно «Посылочный дом» продолжал торговать по каталогам парфюмерной продукцией.

Однако западных производителей не устраивал объем продаж с помощью каталогов. Чтобы вести дела по-крупному, г-ну Леонову нужно было совершенствовать сбытовую сеть, и он решил развивать оптовый бизнес по принципу «кэш энд кэрри», или по-русски «плати и забирай сам». (Оптовики, работающие по принципу «кэш энд кэрри», обычно имеют дело с узким кругом наиболее быстро продающихся товаров, поставляя их мелким розничным торговцам — только за наличные деньги и без доставки в магазины. — Прим. автора.)

В 1993 г. он продал магазин электроники за 110 000 долларов, вложил вырученные деньги в создание филиалов в Москве и Екатеринбурге и переименовал «Посылочный дом» в «Юнилэнд».

Г-н Леонов утверждает, что его бизнес серьезно отличался от других оптовых компаний того времени. «Тогда какой бизнес был? Получить кредит в каком-нибудь «ОНЭКСИМ-банке» и купить пароход кур, — говорит президент «Юнилэнда». — Фирмы, которые это делали, имели хорошие финансовые ресурсы и за счет этого могли получить очень хорошие связи. Они не строили систему, работали в крупном опте. Мы же работаем со своим центром дистрибуции, а это другой бизнес».

Речь идет о том, что крупнооптовая фирма продает свой товар не напрямую в магазины, а более мелким оптовикам, удлинняя цепочку посредников. «Юнилэнд» стремился стать единственным посредником между производителем и магазином, зарабатывая деньги на примерно 20-процентной разнице между отпускной ценой и той, которую готовы были платить торговые точки.

Оборот «Юнилэнда» в 1993 г. составил около \$20 млн — меньше, чем у более крупных и «раскрученных» конкурентов. Например, оборот «Союзконтракта» к тому времени достиг уже \$67,2 млн в год.

Однако петербургская фирма могла не опасаться острой конкуренции: рынок товаров народного потребления и сейчас остается «бездонной бочкой». Поэтому «Юнилэнд» развивался стремительно. \$140 000, вложенные в открытие московского и екатеринбургского филиалов, окупились за 3 месяца. К 1994 г. сумма продаж компании перевалила за \$50 млн. Заработанные средства шли сперва на аренду, потом на покупку складов по всей России, а также на развитие сети филиалов. Теперь фирма имеет филиалы в 16 крупных городах. Примерно половина используемых компанией складов сейчас принадлежит ей.

Сотрудники фирмы, а их 2700 человек, каждый день принимают до 700 контейнеров с различным грузом от 175 поставщиков — продовольствием, косметикой, бытовой химией. В этих контейнерах содержится около 7000 наименований товаров, которые «Юнилэнд» затем поставляет 10 000 клиентам. Для более крупных клиентов — больших магазинов — работают большие дистрибутивные склады, на которых можно сделать покупки стоимостью от \$1000. Для владельцев киосков, баров и ресторанов у «Юнилэнда» есть 5 магазинов «кэш энд кэрри», которые занимают меньшую площадь, чем склады. В этих магазинах средний размер покупки составляет от \$200 до \$400.

Магазины, которые закупают товар у «Юнилэнда», остаются довольны сотрудничеством. Такое сотрудничество позволило увеличить ассортимент магазинов примерно в полтора раза. Кроме того, фирма помогает продвигать отдельные виды товаров: устраивает презентации в магазинах, дает консультации о сезонных колебаниях спроса и методах торговли.

«Юнилэнд» теперь работает не только с крупными иностранными производителями и импортерами, но и с ведущими российскими предприятиями. Несколько месяцев назад продавать свою продукцию с помощью «Юнилэнда» начала московская фабрика «Свобода».

«Прежде всего «Юнилэнд» интересен нам из-за крепких связей с регионами, — говорит начальник отдела продаж «Свободы». — «Свобода» продает свою продукцию при их помощи в Архангельске, Екатеринбурге и ряде других городов».

По материалам статьи: Рыбак С.

«Юнилэнд» торгует российскими товарами.

(Капитал. — 1995. — № 43)

Вопросы для размышления

1. В чем состоит польза оптовой торговли для владельцев розничных магазинов?
2. Почему изготовители готовы давать оптовикам скидку с цены своих товаров?
3. В чем улучшились результаты работы российских магазинов и фабрик благодаря деятельности компании «Юнилэнд»?

КАК ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ ПОМОГАЕТ ПРОИЗВОДСТВУ

Из этой главы вы узнаете:

- *когда родилось массовое производство*
- *в чем состоит работа современных оптовиков*
- *как будет развиваться оптовая торговля в России*

Историки считают официальной датой рождения массового производства 1913 год, когда на автомобильном заводе американского инженера и предпринимателя Генри Форда (1863–1947) впервые была запущена лента конвейера и время изготовления одного из узлов машины сократилось с 18 до 5 минут. Эти сэкономленные 13 минут доказали возможность резкого увеличения масштабов производства на основе новых технических решений и новых способов организации труда. Правда, и до запуска конвейера завод Форда сумел организовать выпуск огромного по тем временам числа автомобилей, а после внедрения конвейера масштабы выпуска возросли еще больше.

Благодаря массовому производству разнообразных благ граждане многих стран стали жить гораздо более комфортабельно, чем раньше. Но развитие массового производства принесло и массу новых проблем, которые пришлось срочно решать. И первой из них была проблема организации продаж резко возросшего числа товаров.

Скажем, свой первый завод по изготовлению автомобилей Генри Форд открыл в 1903 г. А к 1930 г. было продано уже 15 миллионов изготовленных предприятиями Форда машин. Очевидно, что решить задачу столь массовых продаж было бы крайне сложно, если бы на помощь автостроителям не пришли оптовые торговцы.

Представим, что Генри Форду пришлось бы самому договариваться с тем количеством розничных продавцов автомобилей, которое потребовалось для ежегодной продажи 700–900 тыс. машин. В этом случае ни у него, ни у его сотрудников ни на что иное времени бы просто не осталось. А так компания «Форд» заключала договора лишь с несколькими десятками оптовых дилеров, а уж те сами решали, как им продавать машины — напрямую или через владельцев автомобильных салонов в разных городах страны.

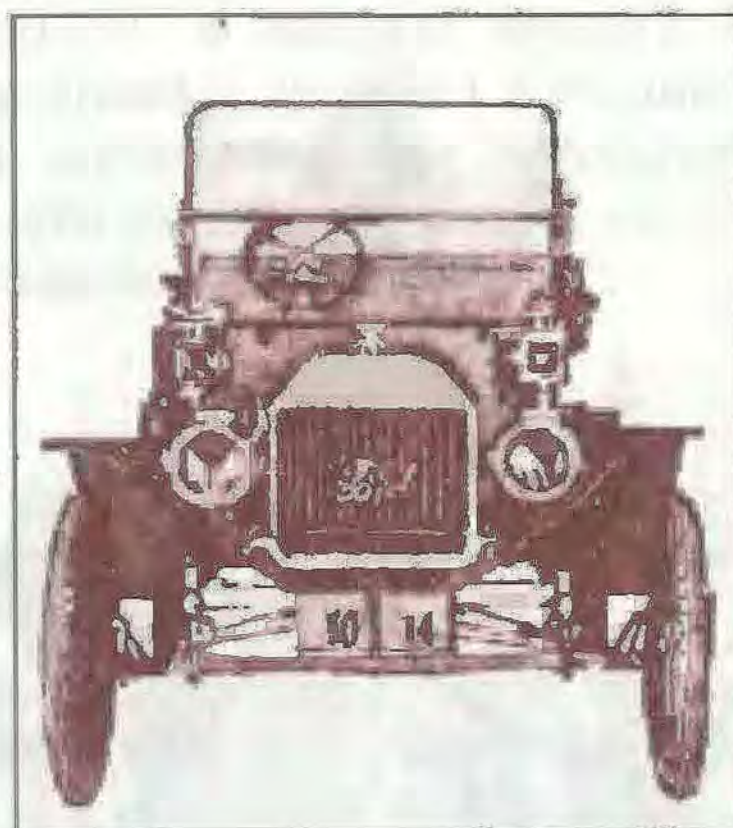
Конвейер — способ организации производства, при котором изделие перемещается с помощью движущейся ленты от одного рабочего к другому, пока не будут выполнены все виды работ, необходимые для получения готовой продукции.

Таким образом, столкнувшись с новой для них ситуацией массового производства товаров, оптовые торговцы быстро изменили методы своей работы, приспособив их к новым задачам. Так родилась современная организация оптовой торговли, в рамках которой оптовики выполняют следующие основные функции:

1) хранение товаров на складе. Раз современная промышленность производит товары массово, то она хочет и продавать их сразу большими объемами (партиями). Но мало какой товар может быть быстро полностью продан. А раз так, то его надо где-то хранить, пока он весь не разойдется. Хранить на заводе — значит, нужно увеличивать его площадь, чтобы разместить склады, нанимать охрану и кладовщиков. Хранить в розничном магазине — те же проблемы (да и не у всякого магазина есть возможность организовать большой склад — например, если магазин расположен на первом этаже жилого дома).

Вот тут на помощь и приходят оптовики. Они возводят большие склады, где можно хранить крупные партии, поступившие от изготовителей товаров, и продавать их розничным торговцам мелкими партиями;

2) облегчение розничным торговцам выбора разнообразных товаров для своих магазинов. Получая товары от разных изготовителей, оптовики выставляют их в своих демонстрационных залах для сведения владельцев розничных магазинов. В результате хозяевам магазинов не надо самим посещать каждого изготовителя, чтобы ознакомиться с предлагаемыми им товарами. Посмотреть и выбрать товары самых разных изготовителей (и даже из разных стран мира) можно за одно посещение оптового торгового центра;



Вот с этого автомобиля — «Форд-Т» — и началась эпоха массового промышленного производства и массовых продаж товаров, изменившая весь образ жизни людей в XX в.



Каждый контейнер, перевозимый на этом поезде, содержит большой объем товаров определенного изготовителя. Заказывать такой контейнер владельцу отдельного розничного магазина не имеет смысла — столько этих товаров он может и не продать. А вот оптовые торговцы могут заказывать товары контейнерами, и такая организация перевозок выгодна всем: и изготовителям, и оптовикам, и транспортникам



В царствование Алексея Михайловича (1629–1676, на троне с 1645 г.) в России был принят «Новоторговый устав», запретивший иностранным купцам въезжать внутрь страны. Это означало, что иностранцы были вынуждены в пограничных городах российского царства продавать все свои товары оптом русским купцам, которые затем продавали их в розницу в глубине страны

3) экономия розничными торговцами расходов на рекламу. Оптовый торговец по договору с изготовителем товаров может организовать рекламную кампанию. И тогда отдельным розничным торговцам уже не нужно будет тратить на это деньги — покупатели узнают о достоинствах продающихся в магазинах товаров из рекламы оптовика;

4) экономия розничными торговцами расходов на доставку товаров. Оптовый торговец помогает сократить расходы на доставку товаров дважды. Во-первых, он привозит от изготовителя из других городов или стран грузы крупными партиями (занимающими целый вагон, морской контейнер или даже корабль). Во-вторых, он часто берет на себя и доставку товаров со своего склада прямо в магазины. И тогда владельцам этих магазинов не нужно покупать грузовики самим или заказывать доставку на стороне.

Иными словами, оптовые торговцы оказывают чрезвычайно полезные услуги и производителям товаров, и розничной торговле. Именно поэтому в любой стране мира обязательно существует множество оптовых торговых фирм, где работает огромное число людей. Все они — посредники, т. е. сами не изготавливают товары и не продают их конечным покупателям. Но без них хозяйственная жизнь общества заметно осложнилась бы.

Надо сказать, что хотя оптовая торговля сформировалась во всех экономически развитых странах мира, в каждой из них этому способствовали различные обстоятельства. Например, в России неожиданный толчок процессу дало принятие в 1667 г. «Новоторгового устава» — закона, запретившего иностранным купцам ввозить свои товары для продажи в глубь страны.

В этих условиях некоторые отечественные купцы приняли на себя роль оптовиков и начали оптом, крупными партиями, скупать товары у иностранцев в приграничных городах и потом делить эти партии на отдельные части — «рознить», чтобы легче было их продавать мелким лавочникам по всей Руси.

Сегодня оптовая торговля переживает в России свое второе рождение. Повсеместно открываются мелкие и крупные оптовые торговые организации, снабжающие товарами магазины нового поколения частных розничных торговцев. По-видимому, процесс этот будет долгим — пока что у нас в

стране слишком мало организаций оптовой торговли, и именно потому в 1996–1997 гг. столь расцвели во всех городах мелкооптовые ярмарки и рынки. Со временем на их месте появятся мелко- и крупнооптовые торговые организации, как это произошло в свое время в других странах мира, когда этого потребовали развитие торговли и нужды производства.

Чтение для обсуждения

ИЗ-ЗА ЧЕГО ПОССОРИЛИСЬ ЯПОНСКИЕ ФИРМЫ

Ситуация на российском рынке бытовой электроники в 1997 г. была достаточно стабильна. На нем были безусловные лидеры («Сони», «Панасоник»), претенденты на лидерство («корейцы» и «европейцы») и плотная группа компаний-середнячков второго эшелона...

К числу последних можно отнести японские «Шарп» и «Тошиба», которые до сих пор осваивали российский рынок «чужими руками», перепоручив его международным (японским же) торговым домам. Например, аудио- и видеотехнику «Шарп» продает отделение торгового дома «Иточу», а аналогичную продукцию «Тошиба» — отделение «Мицубиси корпорейшн».

По нашей информации, эта устоявшаяся годами схема торговли может измениться. «Шарп», обеспокоенный агрессивной политикой других фирм-изготовителей, дала «Иточу» своего рода последний шанс — компания предложила своему партнеру «торговать получше». Если учесть дипломатичность японцев и их приверженность налаженным связям, можно предположить степень их обеспокоенности. Ясно, что по истечении своеобразного испытательного срока «Шарп» может открыть в России свое торговое представительство и заняться здесь прямыми продажами.

Практика продажи товаров через глобальные сети торговых корпораций свойственна многим японским компаниям, выходящим на новые рынки. Но торговые гиганты не очень поворотливы и не всегда своевременно реагируют на рыночные изменения.

*По материалам статьи:
«Sharp предложила Itochi «торговать получше»
(Русский телеграф. — 1997. — 29 окт.)*

Вопросы для размышления

1. Почему массовое производство товаров столь сильно изменило жизнь людей в XX в.?
2. Для каких товаров не нужно создавать склады и развивать оптовую торговлю?
3. Из-за чего компания «Шарп» была недовольна деятельностью торгового дома «Иточу»?
4. Почему японские фирмы предпочитают продавать свои товары в России не самостоятельно, а через торговые дома?

ЗАЧЕМ НУЖНА БИРЖА

Из этой главы вы узнаете:

- *когда и почему возникла биржевая торговля*
- *кто такие брокеры и дилеры*
- *какими товарами торгуют на биржах*
- *чем биржевые «медведи» отличаются от биржевых «быков»*
- *когда в России появилась первая биржа*

Круг задач, решаемых людьми в сфере хозяйственной деятельности, столь широк, а сами они столь разнообразны, что с некоторыми из них оказались неспособны справиться ни розничная, ни оптовая торговля. И тогда люди придумали еще один способ покупать и продавать — *биржевую торговлю*.

Основная ее особенность состоит в том, что в одном и том же месте в определенные часы собираются продавцы и покупатели определенного вида товаров и заключают сделки о купле-продаже больших партий этих товаров.

Такая организация торговли (сперва плодами полей и садов) возникла еще в глубокой древности, придя на смену изначальным формам продажи товаров крупными партиями — караванной и ярмарочной торговле. Считается, что первые подобного рода сделки заключались на торговой площади Агора в Афинах. Потом эстафета биржевой торговли была подхвачена купцами Древнего Рима, где законом даже устанавливались даты общих собраний купцов — «коллегия меркаторум». Здесь торговцы впервые сообразили, что можно заключать сделки о продаже товара с отсроченным по времени окончательным платежом. Этот принцип — «купи сегодня — заплатишь завтра» — и поныне является важнейшим инструментом биржевой торговли.

Но затем Римская империя пала под ударами орд варваров, пришедших с севера континента, и в Европе на многие века замерла почти вся торговля,



Здесь изображена площадь Агора в Афинах, где еще в V в. до н. э. собирались первые биржевые торговцы

Биржи всегда играли столь большую роль в жизни страны, что легко понять, почему их здания оформлялись как настоящие дворцы. Здесь вы видите здание Московской биржи, возведенное в 1839 г.



в том числе и биржевая. Изобрели ее заново лишь в XIII в. «люди с пыльными ступнями» (так называли себя бродячие торговцы Европы), когда стали покупать и продавать все более крупные партии товаров. Для переговоров они предпочитали собираться в одних и тех же местах — так было удобнее искать партнеров, предлагающих наиболее приемлемые условия сделки.

Именно на базе таких регулярных встреч на торговых площадях и родились в XIII в. в Италии и Фландрии (ныне Нидерланды и Бельгия) торговые центры — предшественники современных бирж. Само название новой формы торговли — биржа — берет исток в латинском *bursa*, что означает «кошелек с деньгами». Можно предположить, что это название родилось именно в силу того, что покупали и продавали в торговых центрах большие партии товаров и расплачиваться приходилось не отдельными золотыми монетами, а целыми кошельками (мешочками). Есть, правда, и другая легенда о том, как слово «бурса» превратилось в термин «биржа», обозначающий место регулярных торгов.

Согласно ей, в чудном городе Брюгге во Фландрии (ныне это Бельгия), по каналам которого так удобно было возить грузы на баржах и который считается родиной современных бирж, был большой и удобный купеческий особняк. И именно его избрали местом своих регулярных встреч североевропейские и итальянские купцы — здесь они и заключали свои сделки о купле-продаже больших партий товаров. А поскольку фронтон дома был украшен гербом хозяина с изображением трех кожаных кошельков, то купцы привыкли назначать друг другу встречу «у кошелька (бурсы)».

И все же о рождении современных бирж можно говорить лишь применительно к XVI в., когда был изобретен еще один принцип биржевой торговли — заключение сделок по образцам товаров. Это освободило участников биржевого торга от необходимости привозить с собой всю партию продаваемого товара. Соответствие образцов по качеству всей партии предлагаемого к продаже товара гарантировалось репутацией купца. Обманщиков лишали права дальнейшего участия в торгах, что означало для них потерю возможности заключать крупные сделки и, соответственно, потерю шансов на большие доходы.

Новый принцип биржевой торговли был проверен вначале на купле-продаже зерна. Именно им торговали на первой специально построенной

бирже. Она была возведена в 1531 г. в Антверпене (тогда Фландрия, ныне Бельгия) и 3 дня в неделю вела торги по модели, присущей всем товарным биржам и по сей день:

- 1) заключение сделок осуществляется по образцам товара;
- 2) от купца к купцу переходят, прежде всего, документы на право владения той или иной партией товаров.

Поначалу Антверпенская биржа была предназначена для облегчения преимущественно международной торговли, и потому на ее фасаде были выбиты слова:

ДЛЯ ТОРГОВЫХ ЛЮДЕЙ ВСЕХ СТРАН И НАРЕЧИЙ

Но затем обнаружилось, что через биржу удобно вести сделки и для внутренней торговли. И в XVI в. аналогичные биржи были открыты во многих городах Европы, например в Тулузе (1549), Лондоне (1571), а затем в Амстердаме, Гамбурге и т. д. К XVII в. крупнейшей из них стала Амстердамская биржа.

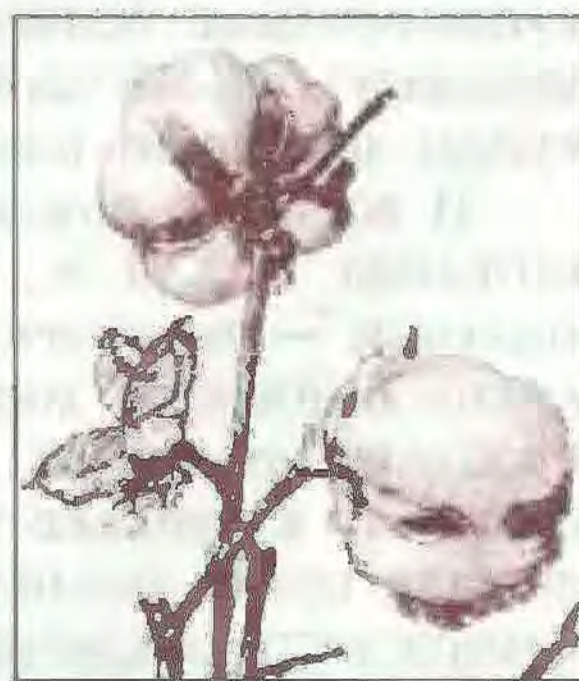
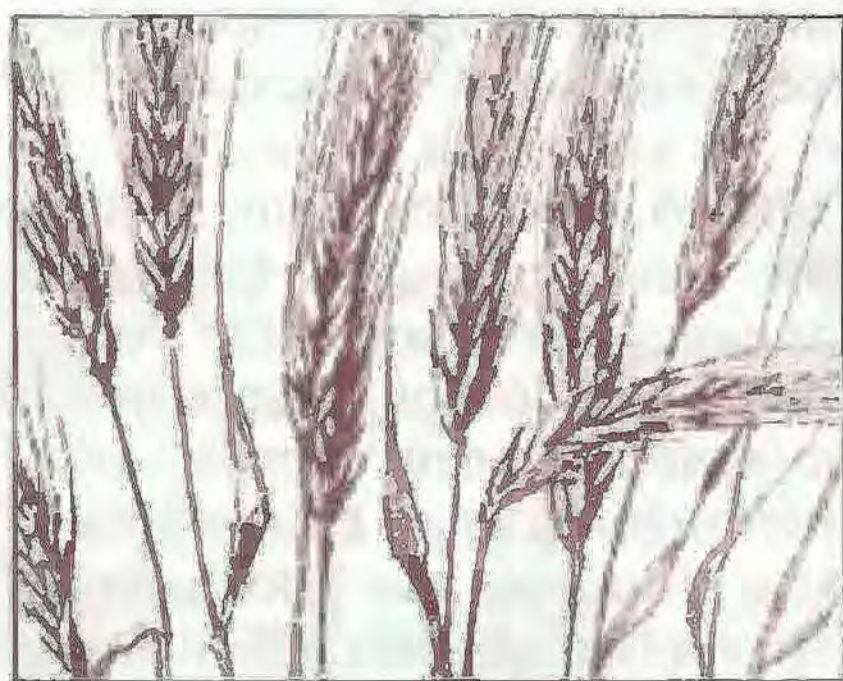
Главное в биржевой торговле — создание возможности для большого числа покупателей одного и того же товара договориться о приемлемой цене на него. Именно это отличает биржу от любого базара или магазина и даже крупнооптовой торговли, с которой она находится в близком родстве (ведь здесь тоже товар покупает не конечный потребитель, а оптовый купец).

Дело в том, что торги на товарных биржах ведутся по очень ограниченному кругу массовых и стандартных товаров, т. е. товаров, которые производятся многими изготовителями (и даже во многих странах) и притом практически одинаковы по своим свойствам.

Иными словами, чтобы попасть в биржевую торговлю, товар должен:

- 1) иметь стандартное качество;
- 2) производиться в больших объемах;
- 3) быть пригодным для длительного хранения.

Больше всего этим требованиям отвечают так называемые сырьевые товары: продукция сельского хозяйства (а проще говоря, мясо, зерно всех



Три биржевых товара: пшеница, коконы бабочки «тутовый шелкопряд» (сырье для изготовления натурального шелка) и коробочки хлопчатника

видов, технические культуры типа хлопка и натурального каучука, коконы шелкопряда, из которых получают натуральный шелк) и металлы. Кроме того, на современных биржах торгуют и другими стандартными товарами (например, договорами на право перевозки стандартного объема грузов морскими судами определенного типа и по определенному маршруту).

Биржевая торговля товарами, несмотря на свой почтенный возраст, прекрасно функционирует и в XX в. В настоящее время в развитых и развивающихся странах насчитывается более 50 такого рода крупных товарных бирж, торгующих товарами примерно 160 наименований. Эта форма оптовой торговли обеспечивает ежегодно продажи на сумму более 10 трлн долларов, т.е. приблизительно 1/4 от общей стоимости товаров, производимых ежегодно этими странами.

Современные биржи связывают продавцов и покупателей со всего мира. Например, крупнейшая Чикагская товарная биржа имеет специальные каналы телефонной связи со 165 тысячами информационно-торговых центров в 118 странах. И через любой из них можно принять участие в ее торгах.

Таким образом, товарные биржи создали особый рынок, на котором можно купить и продать товар практически в любых объемах и в любую минуту. Это не преувеличение — на биржах продаются и покупаются огромные партии товаров, способные удовлетворить нужды целой страны. А сами торги перемещаются с биржи на биржу вслед за солнцем — когда они кончаются в Европе, то начинаются в США, а потом в Японии.

Такое стало возможным потому, что для заключения сделки на современной бирже не нужно присутствия ни изготовителей товаров, ни покупателей. И дело не только в возможности договориться о купле-продаже по телефону, факсу или с помощью компьютерных сетей. Просто нынешние биржи устроены так, что по поручению покупателей и продавцов торговлю там ведут специально обученные люди — брокеры.

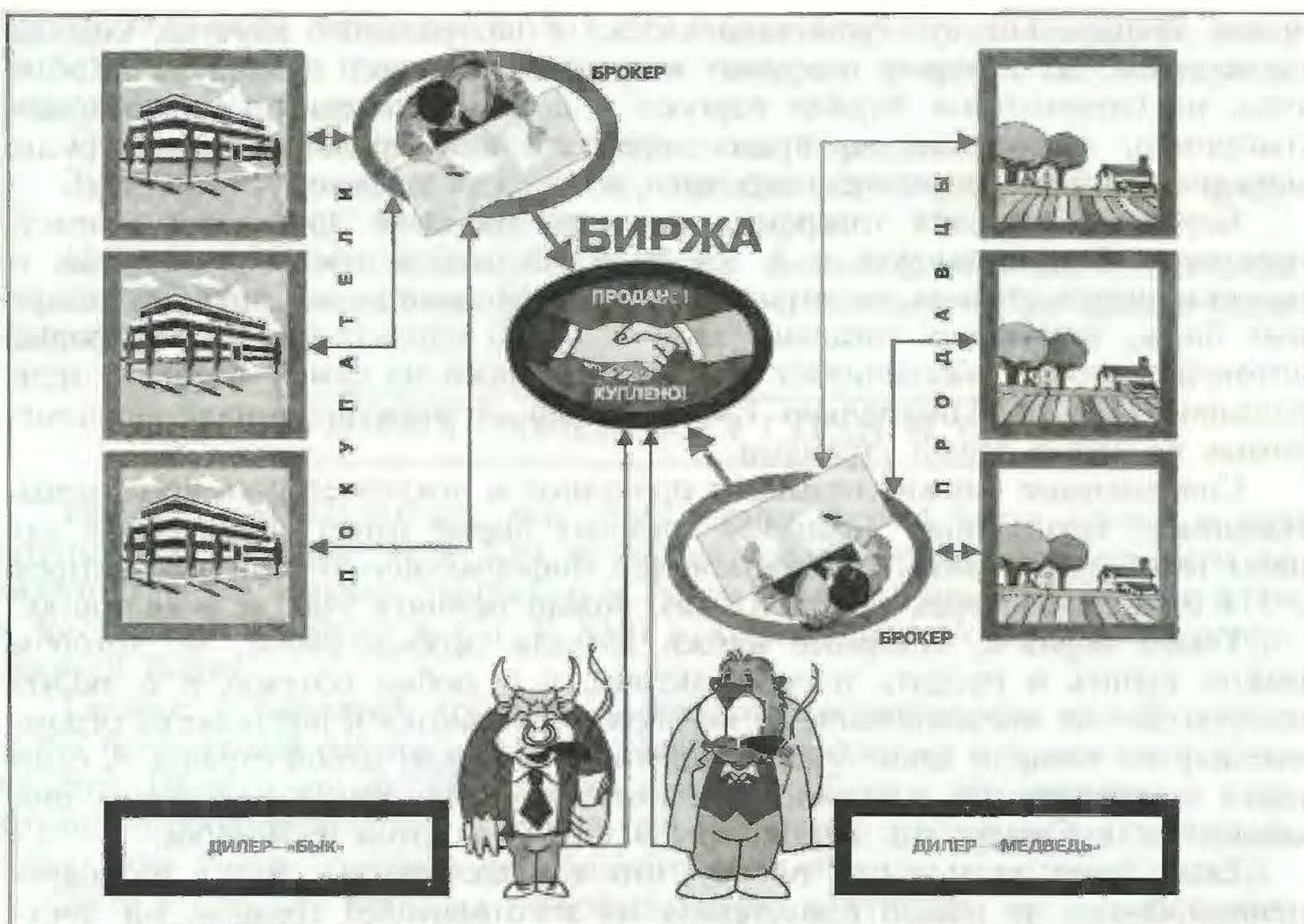
Одни брокеры представляют изготовителей (например, фермеров, выращивающих зерно и желающих получить за него деньги на свои нужды), а другие — покупателей (например, мукомольные предприятия, нуждающиеся в зерне, чтобы изготовить из него муку для продажи).

Кроме брокеров, в биржевых торгах участвуют дилеры. Они ведут торг на собственные средства, и их главный интерес состоит вовсе не в купле-продаже товаров как таковых, а в том, чтобы побольше заработать на биржевых спекуляциях.

Возможность такого заработка возникает в том случае, если дилер ухитрится продать товар на бирже дороже, чем сам купил его. Ведь цены, по которым на бирже продают и покупают товары, постоянно колеблются.

Рынок — способ организации купли-продажи определенного товара.

Спекуляция — купля-продажа товаров в расчете на то, что в будущем цены на них повысятся или снизятся и тогда купленное можно будет с выгодой перепродать.



Организация биржевой торговли

Часто это порождается реальными причинами, связанными с тем, что на рынок может поступить больше или меньше товаров, чем ожидалось, или кто-то захочет купить неожиданно много. Например, стоило Б. Н. Ельцину, который был тогда Президентом России, однажды объявить, что он намерен приостановить выдачу разрешений на вывоз из страны нефти, как на Нью-Йоркской бирже в течение суток цена на этот товар поднялась на 27 центов, или примерно на 1%. Это очень много для биржевой торговли, где разница в ценах сделок измеряется десятymi, а то и сотыми долями процента (при огромных объемах сделок это дает большие суммы).

Но нередко колебания цен порождаются игрой, которую ведут на бирже участники торгов — как дилеры, так и брокеры. В этой игре бывает два типа участников — «медведи» и «быки». Первые играют на понижение (ведь медведь в схватке с противником обычно старается придавить его к земле), а вторые — на повышение (бык всегда пытается поднять противника на рога).

Смысл этой игры прост. «Медведь», скажем, договаривается с кем-то из покупателей, что через месяц продаст ему 10 000 т алюминия по цене, сложившейся на этот момент на бирже, — 1600 долларов за тонну. Сделка заключается, и это выгодно покупателю: он знает, что получит этот металл по оговоренной цене и в том случае, если через месяц алюминий на самом деле будет стоить дороже.

Самое интересное, что у спекулянта-«медведя» никакого металла и в помине нет. Но это не значит, что он мошенник, — он строго выполнит все свои обязательства перед покупателем. Иначе его лишат права торговать на бирже — за этим следит ее правление, регистрирующее все сделки.

Дело в другом. «Медведь» надеется на то, что через 29 дней цена на алюминий упадет ниже 1600 долларов за тонну. То ли он обладает сведениями о предполагаемых крупных продажах алюминия, то ли надеется сбить цены, распуская слухи о возможности таких продаж. Но допустим, что «медведь» угадал: цена через 29 дней действительно упала и составила всего 1590 долларов.

«Медведь» тут же покупает по этой цене 10 000 т алюминия и посылает металл своему покупателю. А тот платит ему за это деньги, исходя из цены 1600 долларов (как в договоре). В итоге «медведь» зарабатывает на этой сделке 100 тыс. долларов $[(1600 - 1590 \text{ долларов}) \times 10\,000 \text{ т}]$.

Ну а если дилер-«медведь» не угадал и цена через месяц оказалась не ниже, а выше той, по которой он обязался поставить металл своему покупателю (допустим, 1610 долларов за тонну)? В этом случае «медведь» проигрывает и теряет 100 тыс. долларов. В крайнем случае он может лишиться всего, что у него есть, да еще и потерять право на дальнейшее участие в биржевых торгах.

Выиграет дилер-«бык», который в тот же день, что и дилер-«медведь», заключил договор о покупке алюминия через месяц по цене, которая в тот момент сложилась на рынке, т. е. по 1600 долларов. Через месяц он получит свой алюминий по указанной в его договоре цене и тут же продаст всю партию по сложившейся к этому моменту новой биржевой цене (1610 долларов), заработав на этом 100 тыс. долларов.

Иными словами, биржевые спекулянты играют в азартную игру под названием «Угадай завтрашнюю цену!». Угадавший выигрывает много денег, а проигравший их, соответственно, теряет. Любопытно, что реально такие спекуляции, как правило, оказываются очень полезными и для продавцов биржевых товаров, и для покупателей (о том, почему это так, мы поговорим дальше).

Первая российская биржа была учреждена еще в 1703 г. Инициатором ее создания был царь-реформатор Петр I, успевший во время пребывания «плотником» в Голландии понять, сколь полезна биржа для развития экономики страны. Но, как это часто бывало, европейская новинка поначалу плохо приживалась в России. А потому в специальном указе от 1723 г. Петр предписал «принево-лить» купцов к посещению биржевых торгов. И в 1724 г. Санкт-Петербургская биржа реально начала свою деятельность.



К числу заслуг Петра I (1672–1725) по справедливости надо отнести и организацию в России биржевой торговли



Екатерина II (1729–1796) продолжила дело Петра, основав биржу в Москве

Не забывали о необходимости всячески способствовать развитию биржевого дела и другие русские цари. Так, в Москве биржа появилась по специальному указу императрицы Екатерины II. В 1789 г. она повелела выстроить в Москве недалеко от Кремля новое здание Гостиного двора и рядом с ним — биржу, чтобы облегчить проведение крупных сделок между купцами. Правда, завершено строительство этой биржи было только в 1839 г. А к 1917 г. в России работало уже 115 торговых и универсальных бирж.

Но в 1930 г. советская власть закрыла все биржи, прервав более чем двухсотлетнюю традицию их деятельности в нашей стране. И потому сейчас приходится возрождать биржевую торговлю с нуля. Первая «новая» биржа — Московская товарная (МТБ) — была зарегистрирована лишь в 1990 г.

Чтение для обсуждения

1. ОТЧЕГО РУХНУЛ РЫНОК СЕРЕБРА

По мнению экспертов, рынок серебра может оказаться под угрозой, если подтвердится сделанное компанией «Ксерокс» заявление о том, что ею разработан фотопроцесс без использования серебра.

Вызванные этим сообщением опасения привели к падению цены серебра на Лондонской бирже на 3,4 процента. Столь резкое изменение вызвало нервозность на остальной части рынка драгоценных металлов, и цена золота упала на 6,05 доллара, составив 362,75 доллара за унцию.

«Ксерокс» объявила о своем новом продукте «Вердэфилм» в прошлые выходные. Он предназначен только для использования в полиграфии и заменяет покрытые хлористым серебром пленки, использующиеся при изготовлении фотошаблонов для высококачественной печати, которая применяется во многих иллюстрированных журналах, газетах и рекламных материалах.

Вместе с тем эта американская компания заявила, что при использовании в полиграфии запатентованная ею технология «Вердэфилм» превосходит традиционную технологию с применением хлористого серебра по качеству и затратам и устраняет острую проблему загрязнения окружающей среды.

Согласно данным Института серебра, расположенного в Вашингтоне, в прошлом году полиграфическая индустрия израсходовала около 1300 тонн серебра,

или одну пятую из 5800 тонн, использовавшихся для фотографии, и около 7 процентов от всего потребления серебра, которое в 1992 г. составило 18 300 тонн.

В итоге, если в 1998 г. 1 унция серебра стоила 7,6 долл., то к концу 2002 г. цена упала до 4,3 долл.

*По материалам статьи «Файнэншл таймс»:
«Переход на фотопроцесс без серебра шокирует рынок металлов»
(Известия. — 1993. — 5 ноября)
<http://www.offer.com.ua>*

2. ПОЧЕМУ ПОДОРОЖАЛ КОФЕ

Начало недели колумбийские крестьяне, работающие на кофейных плантациях, встретили требованиями о повышении цен на выращиваемый ими кофе, угрожая в случае отказа забастовкой. Торговцы кофе схватились за голову при этом известии — цены на кофе на Нью-Йоркской бирже сразу же взлетели до самого высокого уровня за последние 17 месяцев. С поставками кофе и без того весь январь были перебои. Виной тому то бури в Центральной и Южной Америке, то забастовки портовиков в Колумбии. Кроме того, Федерация стран — производителей кофе недавно приняла решение о сокращении к июню объема вывоза из страны кофейных зерен. В Бразилии между тем обильные дожди не позволяют надеяться на хороший урожай. На фоне устойчивого объема заявок на покупку кофе запасы кофейных зерен неуклонно иссякают, так что экспертам не приходится сомневаться в неизбежности дальнейшего роста цен в этом секторе рынка.

Необычно теплая погода, установившаяся на Северо-Востоке и Среднем Западе США, убедила торговцев Нью-Йоркской товарной биржи, что запасов топлива хватит до весны. Поэтому цены на природный газ и топливо, а следом и на нефть поползли вниз. Тем не менее «метеозависимость» рынка не позволяет его участникам надолго успокоиться — едва появится неблагоприятный прогноз, цены вновь устремятся вверх.

На Чикагской товарной бирже несколько повысились цены на пшеницу, так как министерство сельского хозяйства США сообщило об увеличении объемов продаж зерна в другие страны.

*По материалам статьи: «Рост цен на кофе неизбежен»
(Коммерсантъ-Daily. — 1997. — 5 февр.)*

Вопросы для размышления

1. Почему принцип биржевой торговли «купи сегодня — заплатишь завтра» оказался столь удобен для купцов во всем мире?
2. Какие товары могут быть приняты для купли-продажи на бирже?
3. Что явилось причиной падения биржевой цены на серебро в ноябре 1993 г. (материал № 1)?
4. Почему изменились цены на кофе и топливо на биржах США в феврале 1997 г. (материал № 2)?

ДЕНЬГИ — ПОМОЩНИК ТОРГОВЛИ

Из этой главы вы узнаете:

- что такое «взаимство», или бартер
- зачем людям понадобились деньги
- какое уравнение решают деньги
- какие бывают деньги

Занявшись еще в глубокой древности обменом, люди поняли, что дело это сколь полезное, столь же и трудное. Ведь организовать даже прямой обмен одного блага на другое — бартер — весьма непросто. Для этого надо найти того, кто готов отдать (уплатить) за принадлежащее тебе благо другое благо — то, которое нужно тебе самому. В старину подобный обмен называли «взаимство»: само слово напоминало о необходимости найти партнера по обмену, взаимно заинтересованного именно в том благо, которое предлагаешь к обмену ты сам.

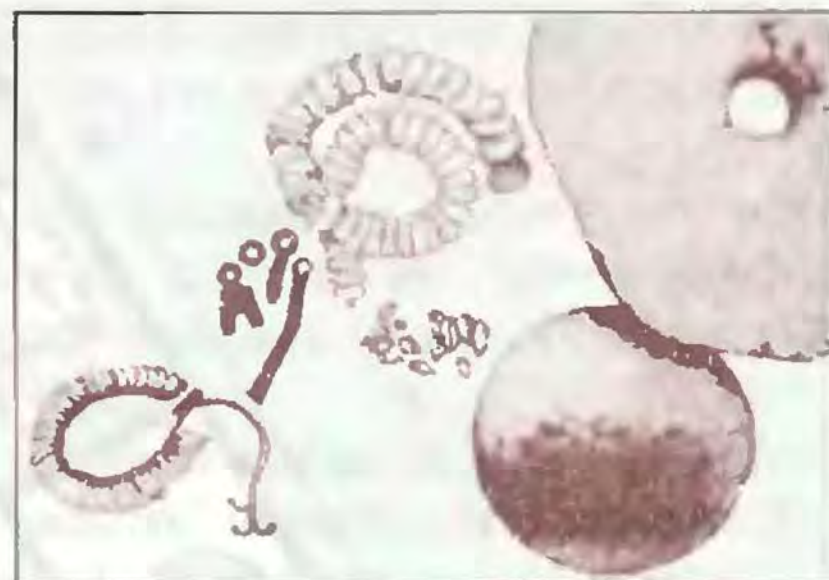
Попробуем пояснить проблемы, возникающие при таком обмене, на простом примере. Допустим, три человека хотят организовать обмен всего тремя видами благ, показанными на рисунке. Но у них ничего не получается: каждый из участников обмена предлагает за желаемое благо не то, что нужно его обладателю. Иными словами, все они готовы платить за нужные им предметы цены не в тех предметах, которые хотят получить другие участники обмена.

Скажем, женщина, у которой есть кастрюля, готова уступить ее только тому, кто «заплатит» за нее детской коляской. Юноша же, владеющий такой коляской, готов продать ее только тому, кто «заплатит» за нее баскетболь-



Проблемы, возникающие при бартере: на белом поле — благо, предлагаемое к обмену, на цветном — благо, которое хочется получить

Древние товарные деньги: зерна риса и бронзовые копии инструментов (Китай), собачьи зубы (острова Папуа, Новая Гвинея), кварцевая галька (Гана), игровые фишки (Гонконг), ракушки каури (Индия), металлические диски (Тибет) и известковые колесики (остров Яп в Тихом океане)



ным мячом. Иными словами, у них разные «товарные» цены на продаваемые и покупаемые блага, а потому договориться об обмене они не могут. В такой ситуации либо обмен вообще не состоится, либо придется долго искать его новых участников, чтобы схема «сошлась» и каждый получил то, что хотел, в обмен на то, что у него было ранее.

Рассмотренная ситуация была типична до того времени, пока люди не придумали *деньги*, т. е. договорились вести обмен с помощью товаров-«посредников».

Поначалу в роли таких посредников выступали те или иные блага. Это были предметы, которые ценились всеми и за право обладания которыми люди были готовы расплатиться любыми другими благами. А поскольку вкусы и обычаи у всех народов весьма различны, то разнообразны были и товарные деньги.

В России, например, товарными деньгами в старину чаще всего служили меха — благо, нужное при суровом климате абсолютно всем, но не всем доступное. Такие «меховые» деньги в старину назывались «кунами» — от меха куницы. Кроме того, в том же качестве использовались и кожи. «Меховые» и «кожаные» деньги были в обращении еще во времена Петра I.

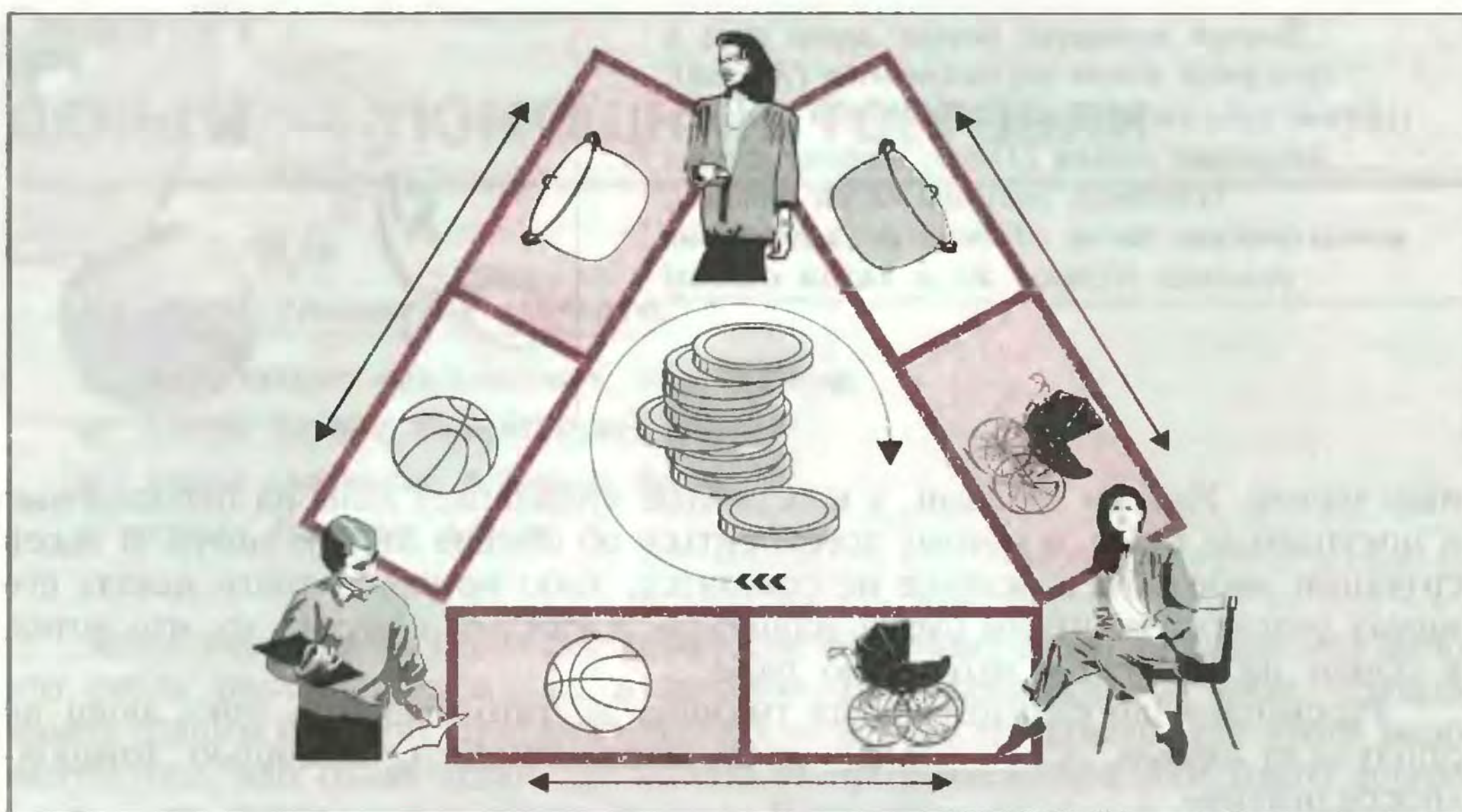
С появлением даже самых примитивных товарных денег резко упростился обмен — теперь для получения того или иного блага уже не надо было делать прямой или многоходовой обмен вещами. Достаточно было найти того, кому нужно твое благо и кто готов отдать за него определенное количество товарных денег. А уж получив такую плату, можно было без труда обменять затем эти деньги на блага, нужные тебе самому.

Деньги стали как бы «общим знаменателем» для сложных пропорций обмена. Они сводят заботы людей только к одной проблеме: как суметь продать то, что у тебя есть?

Если же это удалось сделать и деньги на руках, то проблема получения нужных тебе самому благ решается куда проще (лишь бы на покупку хватило

Цена — то, что надо отдать за право получения в собственности желаемого блага.

Деньги — все, что может быть использовано для оплаты покупок, измерения ценности обмениваемых товаров и возврата долгов.



Как деньги облегчают обмен товарами

денег). Именно эта ситуация показана на рисунке — ранее не состоявшийся обмен здесь с помощью денег становится реальностью.

Деньги создают как бы общее «поле обмена»: переходя из рук в руки, они «ведут» за собой товары и дают возможность каждому получить именно то благо, которое ему нужно.

Иными словами, деньги позволяют совсем по-иному организовать обмен. Благодаря им удалось разделить во времени и пространстве два события:

- передачу другим людям того, что создано тобою или принадлежит тебе, и
- получение от других людей благ, желаемых тобою.

Поскольку обмен важен всегда и везде, то все народы мира рано или поздно либо сами додумались до такой его организации и создали свои деньги, либо переняли это изобретение у соседей по планете.

А дальше начался обычный для человечества процесс усовершенствования однажды изобретенного, в данном случае денег. Долго и неустанно люди старались найти все более удобные для повседневного использования товарные деньги. В конце концов они обратили свой взгляд на металлы.

Дело в том, что при торговле многими товарами, особенно продуктами питания, неизбежно возникает проблема взвешивания. Для ее решения сначала были придуманы чашечные весы, а затем и гири — это позволяло продавать товары в точно отмеренных объемах. На первых порах гирями служили камни, но потом — по мере распространения металлов — каменные гири были вытеснены металлическими (поначалу преимущественно бронзовыми). Это стало возможно потому, что люди поняли: некоторый объем товаров (скажем, корзина яблок) весит столько же, сколько брусок металла определенных размеров.

Заметим, что при этом и сам металл обладал ценностью — его ведь можно было использовать на самые разные цели, скажем, для изготовления инструментов или оружия.

А раз так, то постепенно — произошло это несколько тысяч лет тому назад — родилась идея обмена разных товаров на слитки металлов. Иными словами, возникли соотношения обмена типа «мешок пшеницы можно продать (купить) за равный по весу слиток бронзы».

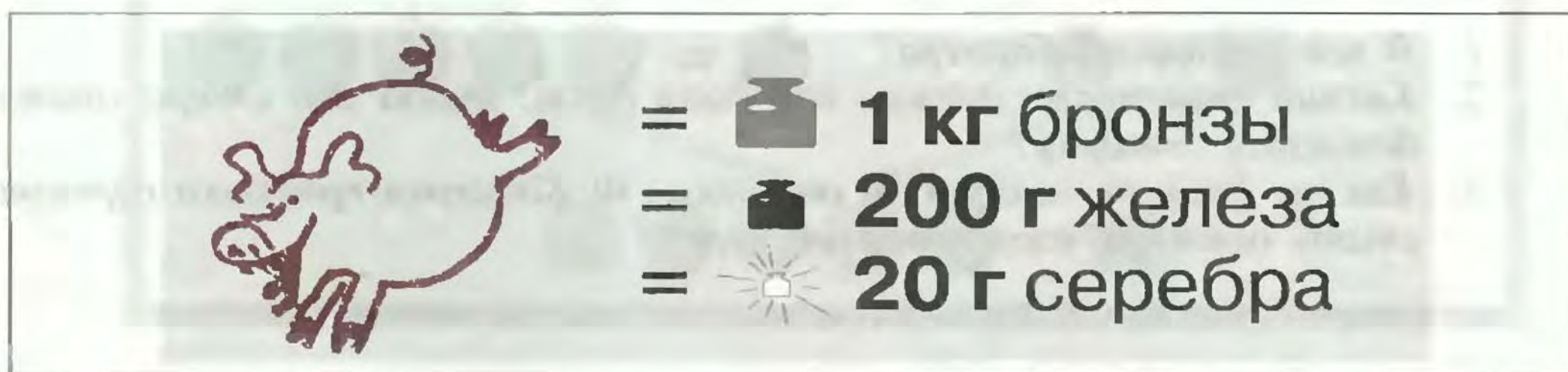
Следующий шаг на пути к деньгам люди сделали тогда, когда научились выплавлять не только медь и бронзу, но и золото, серебро и железо. Эти металлы отличались друг от друга полезными свойствами, а потому и ценились по-разному. Скажем, уже в глубокой древности особенно ценными считались золото и серебро: они не ржавели, и из них можно было делать красивые вещи. Со временем сложились определенные соотношения ценности и веса различных металлов. Например, слиток железа ценился так же высоко, как в 4 раза больший по весу слиток бронзы. Но тогда легко возникало и другое соотношение: если за такой слиток бронзы можно было купить мешок пшеницы, то приобрести этот же мешок можно было и за равный по ценности (хотя и в 4 раза более легкий) слиток железа.

Когда люди пришли к этой идее, торговля сразу облегчилась: и в прямом, и в переносном смысле этого слова. Действительно, отправляясь на базар за мешком пшеницы, покупатель уже не должен был тащить с собой столь же тяжелый брусок бронзы. Достаточно было принести продавцу в 4 раза более легкий (но общепризнанно равный по ценности) брусок железа либо еще более легкий, но выше ценимый кусочек серебра или золота.

В результате торговая практика постепенно родила новую систему цен, а точнее весовых пропорций. Теперь люди знали, какое количество нужного им товара они могли купить за слиток того или иного металла определенного веса. Скажем, на приведенном здесь рисунке представлена ситуация, когда за свинью можно было уплатить либо килограммом бронзы, либо 200 г железа, либо 20 г серебра.

Со временем такая система цен, выраженных в металлах, стала применяться уже не только для товаров, продаваемых на вес, но для всех товаров вообще. А затем люди сообразили, что вести торговлю станет еще удобнее, если использовать в качестве средства оплаты не большие бруски металла, а его небольшие, но одинаковые кусочки. Именно так родились первые монеты.

Об истории их возникновения и использования вы узнаете из следующей главы.



Ценовые соотношения при использовании в качестве денег различных металлов

Чтение для обсуждения

НАЗАД — К БАРТЕРУ

Из-за высоких цен сегодня тысячи людей в Соединенных Штатах возвращаются к примитивно простой практике бартера. Это позволяет избежать разного рода дополнительных денежных расходов и получить товары реально дешевле.

Многие обнаруживают, что можно совершить выгодный обмен своих товаров и услуг на нужные им товары и услуги других. Юристы, врачи и бухгалтеры обмениваются услугами, а некоторые ловкие приверженцы меновой торговли умудряются стричься, сдавать вещи в химчистку, лечить зубы и пользоваться другими услугами, не расплачиваясь наличными. Ряды членов постоянно растущего числа клубов натурального обмена пополняются множеством практиков товарообменных сделок.

Ряд крупных фирм также прибегает к бартерной торговле. Несколько лет назад фирма «Ксерокс» предложила обменять двести своих настольных копировальных аппаратов стоимостью около 800 тыс. долларов на нужные ей товары, такие, как вилочные автопогрузчики и авиабилеты для своих служащих, командированных по служебным делам.

И нет ничего удивительного в том, что уже появились специализированные бартерные компании, помогающие отдельным лицам и фирмам совершать товарообменные операции. Одна из таких компаний — «Бартер системз, инк.» из Оклахома-сити — располагает 62 товарообменными центрами в разных частях Соединенных Штатов. В одном из писем, разосланных специально отобранной группе из 25 тысяч клиентов компании, было и такое обращение: «Требуется: партия сухого молока или кукурузных хлопьев общей стоимостью 300 тыс. долл. в обмен на самолет равнозначной стоимости».

Для поиска клиентов, желающих совершить товарообменную сделку, такие бартерные организации вынуждены, правда, использовать компьютеры — иначе согласовать интересы меняющихся очень трудно. Зарплату своим служащим подобные бартерные посредники, правда, обычно платят деньгами, однако при согласии работников предпочитают расплачиваться и с ними товарами длительного пользования или услугами.

По книге: Котлер Ф. «Основы маркетинга»

Вопросы для размышления

1. *В чем трудность бартера?*
2. *Какими свойствами должно обладать благо, чтобы оно могло стать денежным товаром?*
3. *Как вы думаете, может ли описанная Ф. Котлером практика бартера стать основной в современном мире?*

КРАТКАЯ ИСТОРИЯ ЗВОНКОЙ МОНЕТЫ

Из этой главы вы узнаете:

- *когда были изобретены монеты*
- *как деньги связаны со взвешиванием*
- *когда на Руси сложилась денежная система*

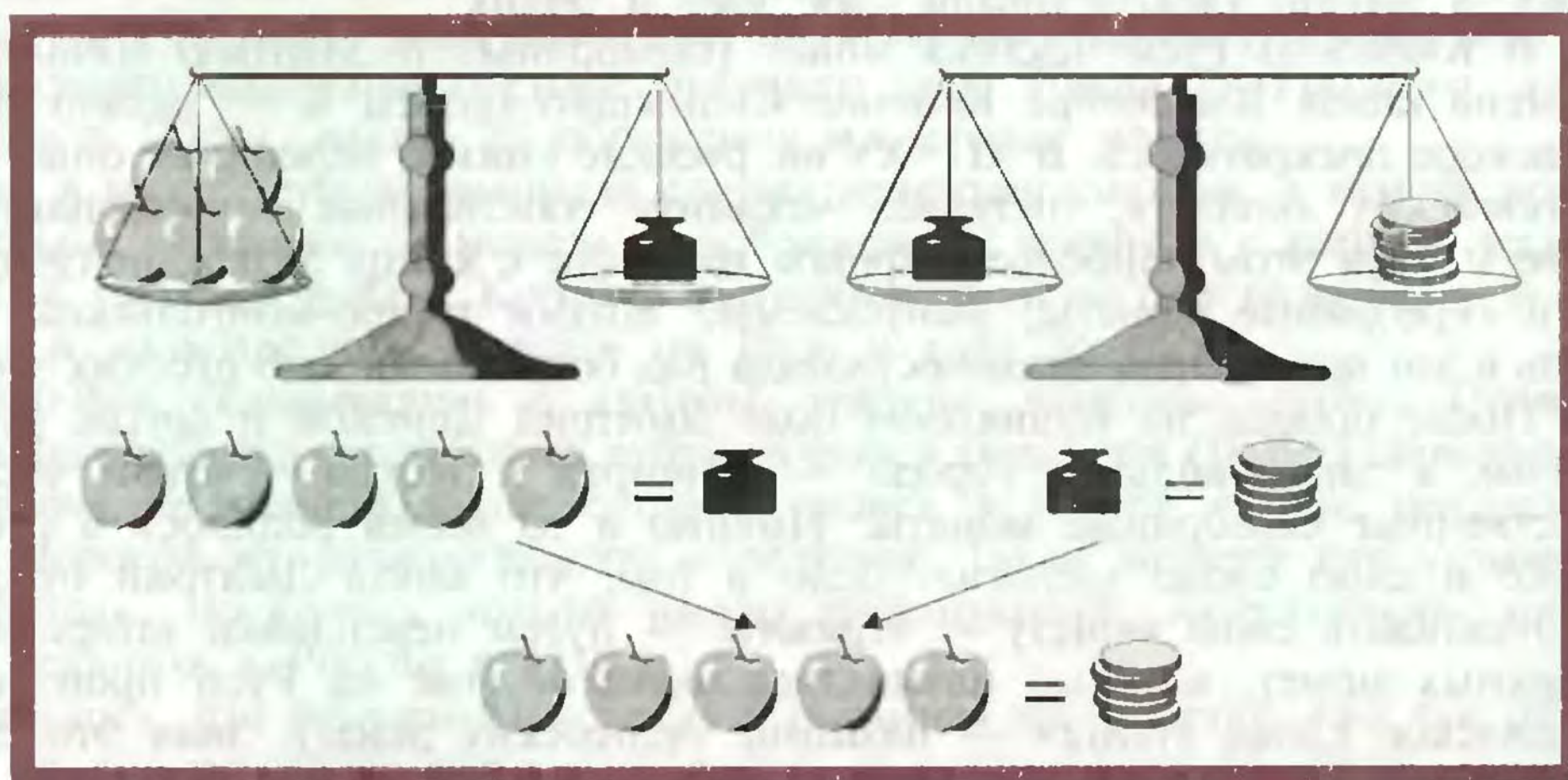
По мнению историков, монеты были изобретены в 7 в. до н. э. почти одновременно и независимо друг от друга двумя разными народами: китайцами и лидийцами, жившими в Анатолии (Малая Азия).

Свои монеты — статеры — лидийцы, например, стали изготавливать из электрума — сплава, содержавшего 80% золота и 20% серебра. Скоро они поняли, что для того, чтобы все монеты были одинаковыми, их надо чеканить в одном месте по одному образцу. В результате в VI в. до н. э. лидийский царь Крез впервые в истории человечества создал государственную мастерскую по чеканке монет.

С этого момента из килограмма электрума изготавливалось строго определенное



Лидийский статер из сплава золота и серебра — древнейшая из известных и сохранившихся монет (7 в. до н. э.)



Как взвешивание товаров родило деньги



Эта серебряная монета очень похожа на современные. А между тем отчеканена она была еще в VI в. в Метапонтионе — древнем греческом поселении на территории современной Италии

количество монет, скажем, 100 статеров. А значит, то, за что раньше платили слитком электрума весом в килограмм, теперь могло быть куплено за 100 статеров. Именно такова была его цена в новых деньгах — электрумных монетах.

Таким образом, обмен и взвешивание товаров постепенно привели людей к идее денег в виде монет с фиксированным весом из особо дорогого металла. Со временем, когда бронза и железо стали легкодоступны и потому менее ценны для своих владельцев, их место в денежном мире заняли серебро и золото. Именно из них изготавливали тысячи лет — вплоть до первого десятилетия XX в. — монеты. Лишь самая мелкая, разменная, монета чеканилась из меди или сплавов.

Очень скоро монеты приобрели вид, близкий к тому, что знаком нам сегодня, и дальше уже почти не менялись. На одной их стороне изображался какой-либо символ или профиль владыки страны, а на другом — рисунок или номинал (скажем, 1 или 5 денежных единиц).

Уже первый опыт широкого использования денег в виде монет, которые чеканили ремесленники лидийского царя Креза, оказался очень успешным (недаром у всех народов мира сохранилось по сей день выражение «богат как Крез»). И потому правители всех стран начали изготавливать собственные монеты — ими они расплачивались за блага, приобретаемые для личных нужд, а заодно увековечивали свое имя и облик.

В Киевской Руси чеканка монет (серебряных и золотых) началась во времена князя Владимира Красное Солнышко (конец X — начало XI в.), но вскоре прекратилась. В XII—XV вв. русские князья, перенимая опыт своих европейских «коллег», пытались чеканить собственные — «удельные» — монеты. При этом наиболее широкое хождение с конца XIII в. получили на Руси серебряные монеты, выпускаемые ханами татаро-монгольской Орды (ведь в это время Орда владычествовала над большей частью русских земель).

После победы на Куликовом поле Дмитрий Донской и другие русские князья, а также вольные города — Новгород и Псков — стали чеканить собственные серебряные монеты. Именно в то время родилось в русском языке и само слово «деньги». Дело в том, что князь Дмитрий придумал изготавливать свою монету — «гривну» — путем переплавки татарских серебряных монет, которые назывались «деньга» (так на Руси произносили персидское слово «тенге» — название ордынских денег). Зная это, народ окрестил и новые отечественные монеты «деньгой».

Поскольку на Руси не было собственных серебряных рудников, то для чеканки отечественных монет серебро ввозили из-за границы. В XVII в.

русские мастера стали просто перечеканивать в рубли ввозимые из австрийских владений серебряные монеты «иохимсталеры». В народе такие перечеканенные рубли называли «ефимками».

Веками люди одновременно использовали для расчетов любые признанные монеты самых разных стран, особенно если эти монеты были серебряными или золотыми. Множественность монет, имевших право на хождение в одной и той же стране (для примера, в XIII в. на рынках Европы расчеты за товары велись в 50 разных монетах), создавала немалые трудности. Это даже привело к рождению специальной профессии — менялы. Так называли человека, который хорошо разбирался в монетах всех стран, мог отличить подлинную монету от фальшивой, а главное — знал верные пропорции обмена монет одной страны на другие. Пропорции эти определялись двумя обстоятельствами:

- количеством благородного металла (серебра или золота) в монетах разных стран;
- качеством этого металла — наличием в нем примесей (чем металл чище от примесей, тем выше он ценился).

Со временем, однако, правители стран мира поняли, что со всех точек зрения выгоднее и лучше, если их подданные будут пользоваться одним типом монет — национальной денежной единицей — и только они будут иметь право ее чеканить. В России такую денежную реформу, связанную с лишением местных князей права чеканки монет, провел Иван III (1440–1500) — первый «государь всея Руси». А Елена Глинская, правившая от имени своего малолетнего сына, будущего царя Ивана IV Грозного, даже повелела в 1535 г. изъять из обращения все старые монеты.

Так в нашей стране возникла единая денежная система, в основе которой лежала «копейка» — монета с изображением всадника с копьем, весившая 0,68 грамма серебра. Копейка вытеснила монеты под названием «московки» и «новгородки», бывшие на Руси в ходу до того.

Копейки складывались в алтыны, гривны, полтины, рубли. Правда, регулярная чеканка серебряного рубля началась лишь при Петре I. Завершило формирование национальной системы монет в нашей стране появление самой дорогой их разновидности — золотой. Такие монеты (их называли «червонцы», поскольку золото имело красноватый, «червонный» цвет) стали чеканить в России в 1718 г.

Казалось, что денежная система, основанная на монетах, уже так отлажена, что ничего лучше люди и придумать не в состоянии. Но на самом деле уже в конце XVII в. появились признаки новой революции в мире денег. В чем они состояли и что предвещали, мы обсудим в следующих главах.



Мать Ивана IV Грозного — Елена Глинская, при которой в России была, наконец, создана система единых русских денег

Чтение для обсуждения

ЧТО ТАКОЕ ПОРЧА ДЕНЕГ

Одновременно с монополией на чеканку монеты государство получило возможность ее портить.

В Риме вес монеты, как барометр, постоянно падал по мере возрастания произвола (именно произвола, а не власти) императора или усугубления гражданских смут. Приведем следующие цифры: серебряный динарий при Августе весил 3,89 г. При Нероне его вес снизился до 3,41 г и в нем появилось 15% примесей (лигатуры). При Коммодe динарий нередко весит 2,85 г, а количество лигатуры достигает 50%, при Септимии Севере оно возрастает до 60% — старые динарии теперь стоят вдвое дороже новых.

Хроническая порча монеты на протяжении столетий практически всеми государствами средневековой Европы (за исключением монет торговых городов-республик Флоренции и Венеции — флорина и дуката) привела к возникновению условных валютных единиц типа «большого фунта» и «малого фунта». Наиболее крайним случаем такой порчи можно считать попытку императора Фридриха II заставить своих подданных принимать по золотому номиналу кожаные позолоченные августалы.

То же самое случалось и в России. Царь Алексей Михайлович, отец Петра Великого, остро нуждаясь в деньгах для ведения войн с Польшей и Швецией, решил поправить дело. Он обязал чеканить целые рубли из иностранных «ефимков», которые до того ценились в 42 копейки, и к тому же пустил в обращение медные полтинники. С 1656 г. выпуск медных денег увеличился еще в десятки раз без соответствующего обеспечения.

Купцы стали назначать цену за товар по стоимости серебра в монетах, а в проигрыше остались государевы работники, получавшие жалованье по прежнему номиналу. Следствием народного возмущения стал так называемый Медный бунт.

По материалам статей: Захарова Е. «Деньги в России»

(Экономика и жизнь.—1994. — № 23),

Латынина Юлия. Частные деньги.

(Сегодня. — 1996. — 29 авг.)

Вопросы для размышления

1. Вы, наверное, слышали, что официальное название денежной единицы Великобритании — фунт стерлингов. Но фунт — старая единица измерения веса. Почему же это слово входит в название денежной единицы?
2. Как вы полагаете, в чем состояла для царей выгода от порчи монет и почему это порождало бунты их подданных?

ЗАЧЕМ ЛЮДИ ПРИДУМАЛИ БАНКИ

Из этой главы вы узнаете:

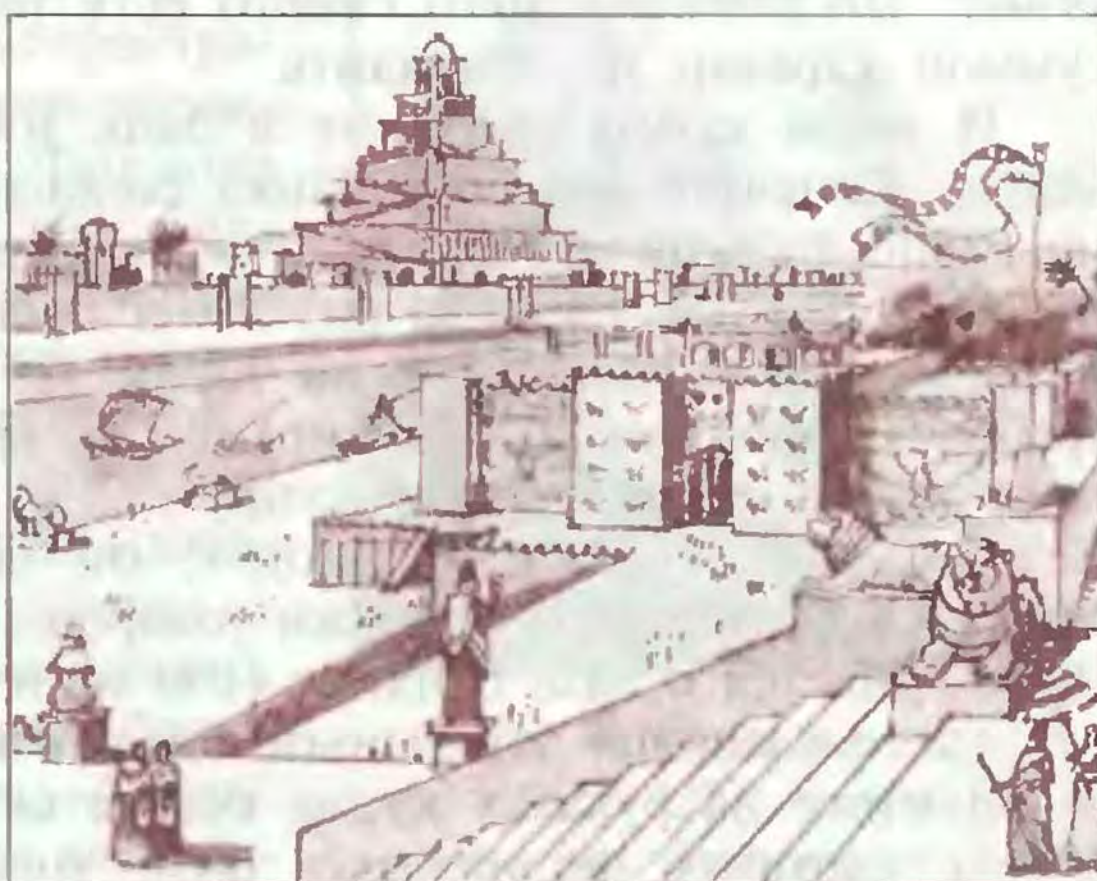
- *когда появились первые банки*
- *зачем люди придумали банки*
- *почему деятельность банкиров замирала на века*
- *когда начался расцвет современного банковского дела*

Деньги значительно облегчили организацию торговли. Но со временем люди задумались над тем, как же облегчить использование самих денег, да еще и получать выгоду от этого. Поиски ответа на этот вопрос привели к созданию специальных организаций, которые стали заниматься только операциями с деньгами и ценностями. Эти организации сегодня известны под именем *банков*. Но это имя куда моложе, чем сами банковские организации.

Исторические документы доказывают, что банковская деятельность начала осуществляться примерно 4000 лет тому назад, а спустя 2000 лет появились первые мощные банки.

Они были расположены в Вавилоне — великом городе древности (сейчас это территория Ирака). Поначалу их главной заботой было хранение денег и ценностей, принадлежавших богатейшим гражданам, в специально устроенных и тщательно охранявшихся сокровищницах. За эту услугу вавилонские банки брали со своих клиентов $1/60$ стоимости принимаемых на хранение ценностей.

Жизнь показала, что подобная услуга чрезвычайно высоко ценится людьми. И потому опыт вавилонян затем переняла Древняя Греция. Там



Так выглядел великий город Вавилон — место, где сформировались первые настоящие крупные банки



Эти развалины принадлежат храму Аполлона в Дидиме (территория нынешней Турции), возведенному в 300 г. до н. э. и представлявшему собой копию знаменитого храма Аполлона в самой Греции — хранилища сокровищ богатых греков

хранение ценностей на время постоянно возникавших войн между враждовавшими греческими городами стали осуществлять храмы. Например, храм Аполлона на о. Делос считался святыней и был абсолютно неприкосновенен. Страх перед карой богов был столь велик, что ни одна из враждовавших армий не посмела ограбить сокровищницы храма, и клиенты всегда получали свои деньги в целости и сохранности.

Точно такой же деятельностью по хранению ценностей банки занимаются и по сей день, только теперь их сокровищницы выглядят внушительнее и охраняются с помощью электроники. Что поделать, за тысячи лет усовершенствовались свои методы и «медвежатники» — грабители банков, чье воровское ремесло родилось практически одновременно с самими банками.

Надо сказать, что, при всей важности организации хранения денег и других ценностей, основное место в деятельности банков занимают совсем другие услуги, оказываемые отдельным людям и коммерческим организациям, а также правительствам государств. Главная из этих услуг — одалживание денег на время, т. е. предоставление ссуд.

Действительно, представим себе, что вавилонский купец собрался с караваном товаров в Египет. Для того чтобы купить эти товары в своей стране и довести их до Египта, ему нужно, допустим, 200 золотых монет. По опыту он знает, что за эти товары сможет получить в Египте 350 золотых монет. Но сейчас у него самого есть только 100 золотых монет, а с такой суммой караван не снарядить.

И тогда купец приходит в банк и просит одолжить ему 100 золотых монет. Конечно, владелец банка соглашается дать деньги в долг (ссудить), но не по доброте, а потому, что хочет получить от этого выгоду. Для этого надо, чтобы купец вернул ему денег больше, чем одолжил. Скажем, 133 монеты. Кстати, именно такую плату — $1/3$ от суммы долга (т. е. 33%) — требовали вавилонские банкиры с тех, кто хотел одолжить у них деньги. Но ведь это будет выгодно и купцу.

Получив ссуду в 100 монет, он сможет отправиться с караваном в Египет и получить от продажи товаров 350 монет. Из этой выручки 133 монеты придется отдать банкиру (100 монет долга и 33 монеты — плату за то, что тот согласился эти деньги одолжить).

В итоге на руках у купца останется 217 монет ($350 - 133$) против тех 100, с которых он начинал свой торговый проект. Очевидно, что это

выгодно, и в следующий раз этот купец снарядит в Египет уже куда больший караван. Без помощи банка это было бы невозможно.

Такого рода рассуждения о пользе услуг банкира и его праве брать за эти услуги плату далеко не всегда казались людям столь очевидными. Напротив, многие века одалживание денег за плату, или, как чаще говорят, «под проценты», так как величина платы обычно определяется в процентах от суммы долга, считалось делом богомерзким. А людей, которые этим занимались, называли ростовщиками (от выражения «давать деньги в рост») и проклинали в церквах.

Отцы римско-католической церкви утверждали, что одалживать деньги под проценты недопустимо. В обоснование этой позиции выдвигались два главных аргумента:

- христианин обязан помочь ближнему, если тот нуждается в чем-то, в том числе в деньгах, и брать за такую помощь плату — значит нарушать заповеди Божьи;
- проценты за одолженные деньги — плата должника за возможность заработать с их помощью больше денег в будущем. Следовательно, ростовщик зарабатывает деньги на том, что произойдет в будущем, использует к своей выгоде само время. А время — «промысел Господень», и потому не вправе смертный зарабатывать на нем деньги.

Не случайно поэтому, что, когда в эпоху Средневековья банковское дело начало возрождаться в Европе, просуществовало оно очень недолго. Дело в том, что во времена Крестовых походов, а точнее, в XII в. рыцарский орден монахов-тамплиеров стал заниматься охраной торговых караванов. Эти караваны везли товары и деньги из Европы в Святую Землю (Палестину), где существовало королевство крестоносцев, и обратно.

Тамплиеры создали столь хорошую сеть хранилищ для денег и столь удачно организовали перевозки, что быстро превратились из охранников в самостоятельную транспортную организацию. А потом начали оказывать банковские услуги королям (бравшим деньги под свои коронные ценности) и пилигримам, отправлявшимся поклониться святым местам. На этой деятельности орден тамплиеров быстро разбогател, а услуги по одалживанию денег стали широко распространены. Но богатства ордена тамплиеров вызвали зависть французского короля Филиппа Красивого, безумно жадного до денег. Беда для тамплиеров состояла в том, что Филипп сумел подчинить себе даже папу римского и его руками организовал разгром их ордена.

Дело в том, что еще в XIII в. итальянский монах-доминиканец Фома Аквинский (после смерти провозглашенный святым) пришел к выводу, что одалживание денег для людей, которым не на что купить жизненные блага, есть страшный грех. При этом Фома Аквинский полагал, что одалживание денег для тор-



Св. Фома Аквинский
(1225–1274) — ярый
противник банковского дела

говых целей, т. е. ради увеличения богатства, тоже грех (по указанным выше причинам), но его можно отмотить.

Католическая церковь, взяв за основу взгляды этого монаха, пошла дальше и в начале XIV в. на своем Венском соборе объявила любое взимание процентов преступлением против веры, т. е. ересью. Именно на этом основании руководители ордена тамплиеров по наущению Филиппа Красивого были объявлены еретиками и сожжены на костре.

Из-за этой позиции римско-католической церкви банковское дело в Европе почти умерло. А в итоге замерла и торговля, которая без поддержки банков развиваться не в состоянии.

В конце концов нужды торговли в деньгах, равно как и потребности в переводах больших сумм денег из одного города или страны в другой (другую), стали столь острыми, что деятельность по платному одалживанию денег стала вновь возрождаться. Тем более что к этому времени средневековые банкиры научились ловко обходить церковные запреты, изображая свои операции как законные и благочестивые. И к концу XIV в. — в эпоху Возрождения — католическая церковь вынуждена была смириться с одалживанием денег под проценты. Именно в то время в Италии возникли мощные банкирские семейные дома Барди и Перуцци, а также самый знаменитый банкирский дом — семейства Медичи из Флоренции.

Флоренция была крупнейшим торговым центром, и именно эта деятельность была главной для ее жителей. Для торговли они приспособили даже мосты через реку Арно. Один из таких мостов — Понте Веккьо — сохранился до наших дней.

Неудивительно, что в таком торговом городе банкиры чувствовали себя особенно хорошо. Более того, со временем главы банкирского дома Медичи стали даже правителями Флоренции. И все же и им приходилось отмаливать грех одалживания денег под проценты.

Делали это Медичи очень просто — давали деньги на богоугодные дела, такие, как возведение церквей, создание библиотек, поощрение искусств. Именно поэтому Медичи вошли в историю не только банковского дела, но и искусства как покровители — меценаты — многих выдающихся художников, скульпторов, поэтов и ученых.



Лаурентийская библиотека, построенная семейством Медичи во Флоренции во искупление своего греха — одалживания денег под проценты

Надо сказать, что поношения банкиров продолжались еще и в XVI в. Так, Мартин Лютер — зачинатель Реформации — написал специальный памфлет с обличениями банкиров Фуггеров (о них мы упоминали в гл. 7). И все же именно в XVI в. на месте старинных банков, занимавшихся, главным образом, обменом монет разных стран и одалживанием денег купцам, стали возникать банки, уже очень похожие на современные по набору осуществляемых ими видов деятельности.

Первый такой банк — Банко ди Риалто — был основан в Венеции в 1587 г. и просуществовал (с некоторыми изменениями) до 1806 г., когда его закрыл Наполеон. Войска императора Франции захватили Италию, и он не желал, чтобы на оккупированной территории продолжала свою деятельность столь мощная национальная банковская организация.

Но банковское дело развивалось не только в Италии. Примерно с начала XVII в. в ответ на нужды торговли банки стали возникать и на севере Европы. Здесь банкиры быстро догнали по искусности своих итальянских коллег, а потом и обогнали их по изобретательности в создании новых видов банковских услуг.

Один из банков Северной Европы — Банк Англии, основанный в 1694 г., — приобрел такую мощь, что реально стал координировать операции других банков страны (и даже банков других стран Европы). Так родился первый в истории Общественный, или, как теперь чаще говорят, Центральный банк.

Возникнув в ответ на нужды торговли и ради улучшения использования денег, банки в конце концов стали столь искусными в денежных операциях, что начали создавать собственные деньги. Как это произошло и что это были за деньги, вы узнаете из следующей главы.

Чтение для обсуждения

КАК В РОССИИ ПОЯВИЛИСЬ БАНКИ

Источником банковского дела является размен денег, т. е. как раз именно та область, которая в современных банках принадлежит к числу второстепенных.



Козимо де Медичи (1389–1464). Именно его деятельность заложила основы могущества знаменитой семьи банкиров и политиков из Флоренции



Банк Англии — первый в мире Центральный банк



Старинный итальянский банк XIV в., а точнее, тот стол «банка», на которой итальянские менялы вели свои денежные операции: принимали деньги на хранение от одних людей и давали ссуды другим

Слово «банк» происходит от итальянского *banco*, означающего «стол». Эти столы устанавливались на площадях, где проходила оживленная торговля товарами. Торговля велась с использованием разнообразных монет, которые чеканились как государствами, так и городами и даже отдельными лицами.

Единообразной системы монет не существовало. При купле-продаже встречались монеты различной формы, разного достоинства, причем зачастую ниже той нарицательной цены, которая была на них указана. В этих условиях требовались специалисты, которые бы разбирались во множестве обращающихся монет, могли оценить их и дать советы по их обмену. Эти специалисты-менялы обычно располагались со своими особыми столами на рынках.

Если учесть, что в XII–XIII вв. Италия превратилась в центр торговли Запада с Востоком, куда стекались товары и деньги различных стран, то станет понятным, что банкиры стали непременными участниками в торговых операциях, а их «банко-столы» получали все большее распространение. *Bankcherii* — так назывались уже менялы в XII в. в Генуе. От слова *banco* происходит также выражение «банкрот». Когда меняла злоупотреблял чьим-либо доверием, разбивали стол, за которым он сидел, — *banco rotto*.

Первые банкиры поняли, что накапливаемые огромные денежные богатства лежат без движения, непроизводительно, в то время как от них можно было бы получать пользу и выгоду, одолжив эти средства на время либо открывая самостоятельные торговые и ремесленные предприятия. Залогом при этом обычно выступали корабли и товары, а в некоторых случаях дома, драгоценности и рабы. Предоставление банковской ссуды сопровождалось взиманием высоких процентов, уровень которых доходил до 36% годовых.

Чрезвычайно дорого стоили и первые кредиты, выдаваемые на Руси. Во времена Ярослава Мудрого была установлена предельная ставка не выше 20% годовых. Однако эта ставка могла возрастать до 40% годовых в случае, если ссуда выдавалась на короткое время. Наказание за чрезмерно высокий процент полагалось лишь в том случае, если его размер доходил до 60% годовых.

Западная Европа начала переходить от примитивных меняльных контор к банкирским домам и акционерным банкам — этим денежным насосам, обеспечивающим кругооборот капитала, — на рубеже XVII и XVIII вв. Российская империя тронулась в тот же путь спустя столетие. С развитием торговли, как внутренней,

так и внешней, в конце XVII — начале XVIII в. в крупнейших торговых центрах России — Петербурге, Москве, Варшаве, Одессе, Таганроге, Риге, Астрахани и других городах — обосновались частные банкирские дома. Именно банкирские дома подготовили условия для создания акционерных коммерческих банков в России после отмены крепостного права.

В 1864 г. был разрешен первый акционерный коммерческий банк — Частный Санкт-Петербургский. (Здание, в котором он некогда располагался, сохранилось, и его адрес остался прежним — Невский проспект, 1.) Через год был учрежден еще один акционерный банк — Московский Купеческий, среди учредителей которого преобладали некоронованные короли хлопчатобумажной промышленности России: фабриканты Т. С. Морозов, П. М. Третьяков, С. П. Малютин, И. А. Лямин.

С 1868 г. началась настоящая полоса учредительства акционерных коммерческих банков. А к 1914 г. наряду с 50 акционерными банками и 778 их филиалами потребности в коммерческом кредите удовлетворяли 1108 обществ взаимного кредита и 317 городских банков. В первые годы XX в. из русской среды выделяются и первые выдающиеся отечественные банкиры, наиболее знаменитыми из которых были трое: Путилов, Вышнеградский и Каменка.

«Генерал коммерческих проектов» — так называли председателя правления Русско-Азиатского банка Алексея Ивановича Путилова. Воспитанник С. Ю. Витте, он сделал блестящую карьеру в Министерстве финансов, пройдя за 10 лет путь от делопроизводителя Общей канцелярии министерства до ее директора. Путилов принадлежал к людям, опережающим свое время. Сидящий в нем дух реформатора подчас обходился ему недешево. В 1904 г. Путилова назначили товарищем министра финансов и управляющим Дворянским и Крестьянским банками. Но через год он сильно прогневал государя и был уволен с государственной службы. Неудовольствие Николая Второго вызвала докладная записка Путилова, в которой он обосновал необходимость расширения крестьянского землевладения за счет принудительного выкупа государством помещичьих земель.

Возглавив Русско-Азиатский банк, контрольный пакет акций которого находился в руках у французов, Путилов добился от своих парижских патронов самостоятельности и за несколько лет создал мощную финансовую группу, в которую вошли несколько банков, промышленные предприятия, пароходные и страховые общества. Как человек Путилов был чужд всякой дипломатии. Со своими парижскими хозяевами он был подкупающе откровенен. Проекты, которые, по его мнению, не имели перспективы, отвергались им в весьма категоричной форме. Так, вопреки первоначальным пожеланиям своих боссов — руководителей Генерального общества и Парижско-Нидерландского банка, он не стал финансировать предприятия горно-металлургической промышленности юга России, а начал вкладывать деньги в машиностроение, производство вооружений, добычу и переработку нефти, табачную промышленность, торговлю хлебом, шелком и чаем, а также в железнодорожное строительство.

Судя по воспоминаниям современников, Алексей Иванович был трудоголиком. Поговаривали, что он работает 28 часов в сутки и отдыхает лишь по большим праздникам. К 1917 г. Путилов занимал директорское кресло более чем в 40 патронируемых банком компаниях. Ходила шутка, что он вряд ли помнит названия всех фирм, которыми руководит. Путилов был одним из самых высокооплачиваемых деловых людей России. Только директорские оклады (не считая

годового жалованья в Русско-Азиатском банке) приносили ему 2,5 миллиона рублей в год. Но при столь высоком заработке Путилов не имел привычки сорить деньгами.

По материалам книг:
«Банковский портфель. Книга банкира» (М., 1994);
Бухвальд Б. «Техника банковского дела» (М., 1993)

Вопросы для размышления

1. Каков был размер платы (в процентах), взимавшейся вавилонскими банками за оказание клиентам услуг по хранению их денег и ценностей?
2. Почему возрождение банковского дела в Средние века было связано с Крестовыми походами?
3. Какой грех семейство Медичи искупало пожертвованиями на нужды искусства и науки?
4. Почему развитие банков в России началось позже, чем в Европе?
5. Почему российские частные банки так быстро росли на протяжении последнего десятилетия и связано ли это с тем, что в 1992 г. были сняты ранее существовавшие ограничения на право граждан вести торговлю?

БАНКОВСКИЕ ДЕНЬГИ

Из этой главы вы узнаете:

- что такое частные деньги
- как золото измеряли пшеничными зернами
- что такое банковский чек и для чего его изобрели

Так сложилось, что с глубочайшей древности рядом живут два вида денег: государственные и частные.

У них общий предок — товарные деньги, те самые ракушки, колесики и тому подобные первобытные устройства для облегчения обмена, о которых мы говорили раньше. Но когда главным видом товарных денег стали драгоценные металлы — серебро и золото, то первыми научились их ловко использовать не цари и фараоны, а древние торговцы и банкиры.

Именно торговые дома Вавилона стали выпускать собственные — частные — деньги из драгоценных металлов. Это были металлические слитки с фиксированным весом, и назывались они шекелями (так же, как древне-вавилонская единица веса, равная весу 180 сухих зерен пшеницы).

На каждом слитке ставилось клеймо изготовившего его торгового дома — тем самым торговый дом принимал на себя ответственность за чистоту и количество металла в слитке. Такие сертифицированные (заверенные) слитки затем продавались купцам. А те использовали их при оплате крупных покупок, т. е. именно в качестве денег.

Интересно, что уже тогда началось некоторое рода соревнование между теми, кто выпускал эти частные деньги: чьи слитки охотнее используются и у кого их больше покупают. Историки полагают, что именно выпуск таких не государственных, а банковских денег, продолжавшийся почти тысячелетие, и подтолкнул жителей Лидийского царства начать в VII в. до н. э. выпуск единой, общенациональной монеты — уже знакомого нам статера.

Подхваченная всеми цивилизованными странами идея чеканки государственных металлических монет на многие века лишила частные деньги главенствующей роли. Но они не исчезли. Причин тому было несколько.

Эта серебряная монета — шекель — была в обращении между 137 и 141 гг. до н. э. в Израиле. Но свое название она унаследовала от еще более древних единицы веса и денежных слитков вавилонских купцов и банкиров





Этот с виду благообразный монарх — Филипп IV (1268–1314), из династии Капетингов — так беззастенчиво «портил» монеты, что вошел в историю под прозвищем «Фальшивомонетчик», которым его наградили собственные подданные

Прежде всего, со временем выяснилось, что государственным деньгам присущи определенные недостатки. Дело в том, что, присвоив себе право выпускать деньги, цари и императоры новенькими монетами первым делом расплачивались за те товары или услуги, которые покупали для себя самих. И когда денег не хватало, то принимались за «порчу» монет, снижая в них количество драгоценного металла, которое должна была содержать монета определенного номинала. Один из таких правителей — французский король Филипп IV — занимался этим для пополнения своей казны столь активно, что вошел в историю под презрительным прозвищем «Фальшивомонетчик».

Поэтому по мере возможности люди пытались найти более надежные деньги, которые могли бы использоваться для нужд торговли и других расчетов вместо «порченных» государевых монет.

Кроме того, возить и носить с собой крупные суммы в обычных монетах было неудобно: и весили они немало, и лишиться их было очень просто — на базарах промышляли воры-карманники, а на караванных путях купцов поджидали разбойники.

И тогда древние банкиры начали изобретать денежный инструмент, которым можно было бы платить не хуже, чем обычными монетами, но который был бы при этом избавлен от их недостатков. Первыми решение нашли опять-таки хитроумные вавилоняне. Они воспользовались великим

Номинал — количество единиц местных денег, которое объединяет в себе монета или иной денежный знак (например, 10 рублей или 100 долларов).



Именно такими, как на этом камне, — клиновидными — знаками древневавилонские купцы выписывали своим клиентам расписки о получении на хранение определенного количества золота или серебра

изобретением — первой в истории письменностью (клиновидным письмом) — и стали выписывать своим клиентам расписки о приеме на хранение определенного количества золота. При этом получить у банкира это золото мог любой, кто предъявит ему эту расписку и подтверждение своего права на владение ею (например, подпись или оттиск печати того, кто внес деньги на хранение и на чье имя расписка была выписана первоначально).

Что это означало? Делая надпись или ставя печать в подтверждение добровольности передачи расписки, ее владелец переуступал другому человеку право получить свое золото — то, которое было им отдано на хранение банкиру. И хотя само золото при этом не покидало полки в кладовой банкира или замурованной ниши в стене (прообраз современных банковских сейфов), это не мешало ему выступать в качестве платы за товары, проданные владельцу расписки. Просто в этой сделке из руки в руки переходил «полномочный представитель» золота — банковская расписка.

Со временем банкиры додумались до еще более удобного решения — они изобрели чековые расчеты. Дело в том, что простая банковская расписка тоже имела свои недостатки. Поскольку она выписывалась на весь объем золота, сданный банкиру на хранение, ее можно было использовать как средство уплаты лишь за эквивалентный по стоимости объем товаров. А если купец отдал на хранение килограмм золота, а ему нужно купить товары у двух других купцов, каждому из которых ему надо заплатить сумму, равную стоимости полкилограмма золота? Увы, расписку банкира нельзя разрезать пополам.

Чтобы выйти из этой ситуации и не растерять клиентов, а значит, не потерять их платы за свои услуги, банкиры разрешили владельцам принятого на хранение золота или вклада в иных ценностях (например, в тех же монетах) выписывать в счет его стоимости расписки — *чеки* — на любую мелкую сумму. Но так, чтобы общая сумма выписанных чеков не превышала общую стоимость хранящегося у банкира золота или монет.

Такой способ использования сданных на хранение банкам ценностей оказался очень удобен. И банковские расписки стали все чаще выступать как замена денег, выпущенных государством. Они переходили из рук в руки, и каждый следующий владелец вовсе не спешил получить по ним золото в банке. В этом просто не было необходимости: если расписку или чек можно было предъявить к оплате в вызывающем доверие банке, то такие — бумажные — заменители денег охотно принимали к оплате вновь и вновь. В результате бумажные деньги стали ходить из рук в руки на равных с государственными монетами, а обеспечивавшее их авторитет золото продолжало спокойно лежать в сейфах банкиров, покидая их все реже и реже.

Чек — письменное указание банку от владельца хранящихся там ценностей выдать предъявителю этого документа определенную часть этих ценностей или выплатить его стоимость иными ценными предметами (например, используемыми в этой стране монетами).



Опасения грабежа и насилия со стороны войск французского короля Людовика XIV, пытавшихся захватить обогатившиеся благодаря торговле Нидерланды, и заставили амстердамских банкиров принять решение о возврате всего хранившегося у них золота его владельцам: банкиры более не могли гарантировать сохранности внесенных некогда вкладов



Этот дворец в Запретном городе — императорском районе Пекина — был жилищем китайских императоров, одна из династий которых — Тан — впервые организовала использование бумажных денег в масштабах целой страны

Например, в Голландии в 1672 г., во время войны с Францией, вражеские войска вплотную подошли к главному городу страны — Амстердаму. И тогда хозяева Амстердамского банка, основанного в 1609 г., решили вернуть своим клиентам все хранившееся там золото — монеты и слитки. С удивлением они обнаружили, что некоторые золотые предметы несли на себе меты от пожара, случившегося в банке в 1622 г., т. е. 50 лет тому назад.

Сопоставив факт неподвижности золотых запасов с тем обстоятельством, что банковские расписки (банкноты) были выписаны на всю стоимость золотых запасов в кладовых, амстердамские банкиры поняли: их расписки и чеки стали настоящими деньгами. Эти банковские деньги имеют реальное хождение без всякого «обращения за поддержкой» к тем ценностям, которые были помещены некогда в банк как их обеспечение.

Иными словами, привыкнув к использованию денег, люди со временем стали доверять даже их заменителям — банковским деньгам. Эти деньги называют также кредитными (от латинского *credo* — «верю, доверяю»). Ведь

Банкнота — денежный документ, выпущенный банком и гарантирующий, что его владелец вправе получить в банке на определенную сумму отчеканенных государством монет или золота (буквально означает «банковская записка»).

основа использования банковских денег — именно доверие людей к банкам, убежденность в том, что банк, выписавший эту расписку или давший разрешение выписывать на него чеки, обязательно и по первому требованию вернет внесенный вклад или оплатит чек государственными монетами либо золотом.

Все это заставило банкиров и правителей различных стран задуматься: а нельзя ли вообще перейти от монет к бумажным деньгам типа *банкнот*?

О том, к чему привели в конце концов такие раздумья, вы узнаете в следующей главе.

Чтение для обсуждения

КАК БАНКИР ДАНГЛАР ПЛАТИЛ ЗА ЦЫПЛЕНКА

В романе Александра Дюма «Граф Монте-Кристо» банкир Данглар по приказу графа Монте-Кристо был похищен разбойниками и помещен ими в пещеру, где и проснулся на следующее утро. И вот что тогда с ним произошло.

«...он стал поспешно исследовать свои карманы. Они оказались в полной неприкосновенности; те сто луидоров, которые он оставил себе на дорогу из Рима в Венецию, лежали по-прежнему в кармане его панталон, а бумажник, в котором находился аккредитив на пять миллионов пятьдесят тысяч франков, все еще лежал в кармане его сюртука.

«Странные разбойники! — сказал он себе. — Они мне оставили кошелек и бумажник! Я правильно решил вчера, когда ложился спать; они потребуют за меня выкуп». <...>

Данглар взял в одну руку нож, в другую вилку и приготовился резать птицу.

— Прошу прощения, ваше сиятельство, — сказал Пеппино, кладя руку на плечо банкиру, — здесь принято платить вперед; может быть, гость останется недоволен...

«Это уже совсем не как в Кафе-де-Пари, — подумал Данглар, — не говоря уже о том, что они, наверно, обдерут меня; но не будем скупиться. Я всегда слышал, что в Италии жизнь дешева; вероятно, цыпленок стоит в Риме каких-нибудь двенадцать су».

— Вот возьмите, — сказал он и швырнул Пеппино золотой.

Пеппино подобрал монету. Данглар занес нож над цыпленком.

— Одну минутку, ваше сиятельство, — сказал Пеппино, выпрямляясь, — ваше сиятельство еще не все мне уплатили....

— Сколько? — спросил Данглар.

— Четыре тысячи девятьсот девяносто восемь луидоров. Вы уже заплатили вперед два луидора...

— Как! За один хлебец сто тысяч франков?

— Сто тысяч франков, — ответил Пеппино. <...>

— Вы опять шутите! Это нелепо, это просто глупо! Лучше скажите сразу, что вы хотите уморить меня голодом, и дело с концом.

— Да нет же, ваше сиятельство, это вы хотите уморить себя голодом. Заплатите и кушайте.

— Чем я заплачу, скотина? — воскликнул вне себя Данглар. — Ты, кажется, воображаешь, что я таскаю сто тысяч франков с собой в кармане?

— У вас в кармане пять миллионов пятьдесят тысяч франков, ваше сиятельство, — сказал Пеппино, — это составит пятьдесят цыплят по сто тысяч франков штука и полцыпленка за пятьдесят тысяч франков.

Данглар задрожал, повязка упала с его глаз: это, конечно, была шутка, но теперь он ее понял.

Надо, впрочем, сказать, что теперь он не находил ее такой уж плоской, как раньше.

— Послушайте, — сказал он, — если я вам дам эти сто тысяч франков, будем ли мы с вами в расчете? Смогу я спокойно поесть?

— Разумеется, — заявил Пеппино.

— Но как я вам их дам? — спросил Данглар, облегченно вздыхая.

— Нет ничего проще; у вас текущий счет в банкирском доме Томсон и Френч, на Банковской улице в Риме; дайте мне чек на их банк на четыре тысячи девятьсот девяносто восемь луидоров; наш банкир его примет.

Данглар хотел по крайней мере сохранить видимость доброй воли; он взял перо и бумагу, которые ему подал Пеппино, написал записку и подписался.

— Вот вам чек на предъявителя, — сказал он.

— А вот вам цыпленок».

По книге: Александр Дюма. «Граф Монте-Кристо»

Вопросы для размышления

1. Как вы думаете, почему царь Крез решил сам взяться за выпуск монет?
2. Почему поверхность монет не гладкая, а всегда несет на одной из своих сторон символ государства, выпустившего ее? Откуда могла пойти такая традиция?
3. Чем банковские деньги негосударственных банков отличаются от государственных?
4. В чем была выгода королей от «порчи» монет?
5. Чем удобен чек?
6. Каким образом Пеппино сумел заставить банкира Данглара заплатить за цыпленка сто тысяч франков, если в кармане у того было только 100 луидоров, т. е. 2000 франков?

КАК БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ СТАЛИ ГЛАВНЫМИ

Из этой главы вы узнаете:

- *могут ли игральные карты заменить деньги*
- *что такое эмиссия*
- *почему «плохие» деньги вытесняют «хорошие»*

Не сразу и непросто переходило человечество от монет к бумажным деньгам типа банкнот: ведь тысячелетние традиции заставляли людей считать «настоящими» деньгами лишь монеты из серебра и золота. Но, с другой стороны, накапливалось все больше свидетельств того, что бумажные документы — если их подкрепить авторитетом государства или банка — вполне способны работать в качестве денег. Скажем, европейцы с удивлением узнали, что изобретательные китайцы использовали бумажные деньги еще в IX в., во времена династии Тан. Эти деньги для нужд империи выпускали опять-таки местные банкиры. И такие «странные» деньги прекрасно работали в экономике Китая.

Впрочем, и представители европейской культуры со временем все чаще стали заниматься изобретательством в сфере бумажных денег. Иногда такое изобретательство порождалось крайними обстоятельствами.

Например, французский губернатор Канады в 1685 г. приказал использовать в качестве денег... игральные карты с его подписью. Причина такого решения была проста — деньги из Франции в колонию доставлялись медленно, и их обитатели столкнулись с дефицитом средств для оплаты товаров и иных расчетов между собой. В этой ситуации губернатор и додумался превратить имевшиеся в достатке игральные карты в местные кредитные деньги. Своей подписью он удостоверял право владельца такой карты потом предъявить ее к обмену на настоящие деньги, когда корабль с ними наконец приплывет из Франции. Иными словами, подпись губернатора подтвержда-



Вот такими самодельными бумажными деньгами американские колонисты дополняли обращающиеся в стране монеты во время войны за независимость от Англии

ла его долг перед владельцем карты и право этого владельца обменять карту на настоящие деньги.

Такие факты подталкивали банкиров различных стран к пониманию того, что деньги становятся все более символическим инструментом хозяйственной деятельности. Иными словами, хотя бумажные расписки банкиров лишь символизировали золото, люди готовы были пользоваться ими, не настаивая на быстрейшем превращении этих символов в реальное золото.

Осознав это, европейские банки начали выпускать банкноты в больших объемах. Но теперь такой выпуск — *эмиссия* (от латинского *emissio* — «посылаю») — осуществлялся не в форме выдачи расписки конкретному вкладчику банка, а путем изготовления стандартных бумажных листов. Именно такими банкнотами банки стали давать ссуды тем, кому нужно было одолжить у них денег.

Инициатором такой эмиссии в 60-х гг. XVII в. стал шведский «Банк оф Стокхолм». Затем его опыт переняли банки Англии, Голландии и других стран.

В конце концов банкноты стали столь распространены в качестве денег, что это обратило на себя внимание правительств ряда европейских стран. Они решили начать выпуск государственных бумажных денег. Пригодность этих денег для хозяйственных целей должна была обеспечиваться авторитетом государства и его требованием ко всем гражданам принимать такие деньги как средство расчетов за товары и уплаты долгов. А само государство соглашалось принимать бумажные деньги как средство уплаты долгов граждан перед ним самим. Скажем, такими деньгами можно было платить за услуги государственных организаций или вносить обязательные платежи в государственную казну (налоги).

Первый массовый выпуск государственных бумажных денег был принят Францией в начале XVIII в. под руководством главы французского Всеобщего банка шотландца Джона Ло. Затем денежную эмиссию организовало революционное правительство Франции в 1789–1796 гг. Наконец, на выпуск бумажных денег вынуждены были пойти и восставшие против британского владычества американские колонии.

Надо сказать, что, в отличие от выпуска частных банковских денег, все первые опыты с эмиссией государственных бумажных денег оказались неудачными. Не имея ограничений в виде количества золота, правительства выпускали свои банкноты (это имя банковских денег закрепилось и за деньгами государственными) в слишком больших объемах. В результате собственная ценность денежных бумажек быстро падала и люди либо вообще отказывались принимать их в уплату за товары, либо брали по заниженному номиналу. В этой ситуации, чтобы спасти авторитет своих денежных знаков — долларов, американскому правительству, например, пришлось в 1879 г. разрешить их свободный обмен на золото.

Не слишком удачный опыт первых эмиссий бумажных денег подтвердил тем не менее справедливость наблюдения, некогда сделанного англичанином сэром Томасом Грэшем и вошедшего в историю науки как закон Грэшема: «Плохие деньги всегда вытесняют из обращения хорошие деньги». Это означает, что при одновременном обращении в экономике денег «хороших», т. е. имеющих собственную ценность (например, золотых монет), и денег «плохих», такой собственной ценности не имеющих, последние постепенно становятся все же основным средством расчетов и платежей.

Причина тому проста: «хорошие» деньги люди начинают копить дома в виде сокровища, прибегая к ним на крайний случай или для покупки наиболее дефицитных товаров. А для каждодневных расчетов стараются использовать деньги «плохие», которые в сокровища превратить совершенно невозможно.

И в силу этого закона, а также потому, что: 1) печатать бумажные деньги несравненно дешевле, чем чеканить монеты из золота или серебра; 2) даже крупные суммы бумажных денег можно легко носить с собой, что невозможно применительно к серебряным и золотым монетам; 3) со временем правительства научились регулировать выпуск бумажных денег таким



Сэр Томас Грэшем (1519–1579) — человек, впервые подметивший и сформулировавший закономерность сосуществования в обращении денег «разного качества»



Так шла эволюция денег, пока главным их видом не стали государственные бумажные деньги — банкноты, выпуск которых контролирует государственный банк страны

образом, чтобы они не обесценивались и люди охотно ими пользовались, бумажные государственные банкноты постепенно вытеснили золотые и серебряные монеты из обращения и в XX в. стали главным видом денег во всем мире.

С появлением государственных банкнот произошла революция в устройстве денежного хозяйства.

Но на этом изобретательность банкиров не иссякла. О том, что стало ее новым плодом, вы узнаете дальше.

Чтение для обсуждения

КТО НАПЕЧАТАЛ ЭТУ БАНКНОТУ?

Вечером 17 ноября в дежурную часть РУОП города Волгограда были срочно вызваны местные банковские специалисты по фальшивым деньгам. Им сообщили, что несколькими часами ранее была задержана группа лиц и у одного из подозреваемых (владельца частного предприятия) была изъята банкнота достоинством в один миллион долларов США, каковую и предъявили спецам для экспертизы. Для начала банкиры сошлись на том, что банкноты такого достоинства имеют обращение лишь на территории США и используются только при крупных банковских операциях. После тщательного изучения купюры с шестью нулями эксперты вынесли следующий вердикт: банкнота — подлинная, о чем свидетельствует наличие всех степеней защиты.

По данным Минфина США, самый высокий номинал ныне находящихся в обращении американских банкнот — 100 долларов. Банкнот большего достоинства сейчас в обращении нет. Скорее всего, чтобы попасть в руки волгоградских милиционеров, купюре пришлось пересечь океан. На территории американского штата Флорида раскинулся городишко Клиауотер. Там зарегистрирована фирма под названием «Международная ассоциация миллионеров». Она выпускает «коллекционные, выпущенные ограниченным тиражом» (так сказано в рекламной брошюре) имитации долларовых банкнот с меняющимися серийными номерами, отпечатанные со специально отравированных плат. Для защиты от подделки применяются микропечат, скрытые изображения, невидимая при обычном освещении краска и т. д. Фирма рекламирует свою продукцию как «впечатляющий подарок для друзей и сотрудников», предлагая заплатить за 1 миллион 15 долларов 50 центов.

По материалам статьи: «Почем "лимон"?»
(Эксперт. — 1997. — № 45)

Вопросы для размышления

1. *Какими свойствами должен обладать предмет, чтобы он мог использоваться как деньги?*
2. *Есть ли сегодня в России «хорошие» деньги, которые люди держат дома, пользуясь вместо них «плохими»?*
3. *Является ли купюра в 1 миллион долларов, попавшая в руки милиционеров в Волгограде, банкнотой или нет?*

КАК БАНКИ СДЕЛАЛИ ДЕНЬГИ НЕВИДИМЫМИ

Из этой главы вы узнаете:

- что такое безналичные денежные расчеты
- как люди платят чеками
- почему государство приказывает всем фирмам вести безналичные расчеты
- почему банки решили придумать замену чекам

На протяжении XX в. государственные бумажные деньги стали главной формой наличных денег. В некоторых странах мелкие бумажные деньги выпускает государственное казначейство — ведомство, ответственное за оплату всех расходов государства, а крупные купюры — государственный банк. В других — всю работу по выпуску бумажных денег ведет государственный банк.

Именно так устроено, например, денежное хозяйство в России. На любой рублевой купюре вы обнаружите надпись «Билет Банка России», т. е. выпущена эта денежная купюра Центральным банком России. Что касается слова «билет», то оно — дань традиции, так как в нашей стране бумажные деньги (а выпускать их в России начали в 1769 г.) в старину называли либо ассигнациями (от французского *assignat* — «свидетельство на право получения денег»), либо банковскими билетами (так некогда перевели на русский язык слово *banknota* — буквально «банковская записка»).

Но кто бы ни выпускал наличные деньги, в любом случае это деньги государственные — за ними стоит авторитет и сила государства, установившего законы денежного обращения. Именно благодаря этому современные бумажные деньги широко используются во всем мире, хотя они и перестали быть разменными на золото или серебро.

Надо сказать, что этот процесс завершился совсем недавно. Еще в конце XIX — начале XX в. бумажные деньги выпускались как обмениваемые на драгоценные металлы. Иными словами, их можно было в любой момент обменять на золотые или серебряные монеты, т. е. на деньги «настоящие».

Но постепенно государства мира начали отказывать своим гражданам в праве разменять государственную бумажную купюру на золото или серебро. Так стал умирать «металлический (а точнее сказать, золотомонетный) стандарт» — сопоставление бумажной купюры строго определенному весу серебра или золота. Основными причинами тому было начало Первой мировой войны, а потом большие экономические трудности, которые переживали в конце 20-х — начале 30-х гг. страны Европы и США.



Надпись на этой старинной российской ассигнации 1777 г. гласит: «Объявителю сей государственной ассигнации платить ассигнационный банкъ ходячею монетою 1777 года двадцать пять рублей». Эта надпись — отражение того периода становления бумажных денег, когда их авторитет надо было обязательно поддерживать возможностью свободного обмена на наличные деньги

«Металлический стандарт» — способ организации денежного обращения в стране, при котором государство приравнивает стоимость денежной единицы (рубля, доллара и т. д.) к строго определенному количеству (весу) серебра или золота.

Дело было в том, что граждане этих стран, напуганные неопределенностью своего будущего и пытаясь сохранить свои сбережения, бросились обменивать бумажные деньги на золото. Это в очередной раз подтвердило верность уже знакомого нам закона Грешема о вытеснении «хороших» денег «плохими». В этой ситуации, чтобы сохранить за собой возможность выпуска бумажных денег, правительства этих стран лишили своих граждан права размена купюр на монеты или слитки драгоценных металлов. И с тех пор больше уже никогда нельзя было поменять бумажные деньги на серебряные или золотые монеты.

Следы «металлического стандарта» дольше всего сохранялись в СССР. Последний раз прямое соотношение рубля с золотом было сделано 1 марта 1950 г., когда правительство установило золотое содержание рубля в размере 0,222168 г чистого золота. Правда, реального смысла в этом не было, потому что никто из советских граждан не имел права обменять рубли на золото. Да и на самих бумажных рублях их «золотое наполнение» не указывалось. Его заменяла надпись: «Государственные казначейские билеты обеспечиваются всем достоянием Союза ССР и обязательны к приему на всей территории СССР во всех платежах для всех учреждений, предприятий и лиц по нарицательной стоимости».

Использование во всем мире бумажных денежных знаков, не подлежащих обмену на золото или серебро, обеспечивается тем, что выпускающее их государство только такими деньгами выплачивает зарплату своим служащим, только в таких деньгах принимает все обязательные платежи от

граждан и организаций и вообще лишь в них разрешает вести все расчеты в своих странах. Недаром поэтому бумажные деньги называют иногда «декретными», подразумевая, что их авторитет установлен распоряжением (декретом) государства.

Со временем с бумажных купюр большинства стран мира исчезло указание даже на то, что они вообще чем-то обеспечены (например, имуществом государства). И если вы посмотрите на новые российские купюры, то обнаружите лишь краткую надпись: «Билет Банка России». Похожая надпись — «Банкнота Федерального Резервной Системы» (так называется в США аналог Центрального банка России) — есть и на американском долларе. А также там содержится указание на то, что «эта банкнота является законным средством оплаты любых долгов, как перед гражданами, так и перед государством».

Может показаться, что такое устройство денежного мира, где государство заставило всех пользоваться лишь выпущенными им бумажными купюрами и разменной монетой, означает окончательное поражение негосударственных банков в соревновании за право быть «главным издателем» денег и главным управляющим денежными потоками. На самом деле это не так.

Уступив государству и его банку право выпускать единственно законные наличные деньги — бумажные купюры и монеты, частные банки взяли тем не менее реванш. Они придумали безналичные расчеты и сделали их повсеместными. Иными словами, банки предложили своим клиентам возможность вести любые денежные расчеты, вообще не беря в руки наличных денег.

Но как в этом случае покупать и продавать товары? Как давать в долг и одалживать деньги, которые нельзя ни увидеть, ни подержать в руках?

Чтобы найти ответ на эти вопросы, вспомним: деньги могут иметь любой вид и форму. Главное, чтобы продавец соглашался их принять в уплату за свой товар. А когда люди привыкают к использованию денег и доверяют банкам, становится возможной совсем необычная ситуация: от человека к человеку начинают переходить не деньги сами по себе, а такая неосязаемая вещь, как право на владение и пользование ими. Но этой «неосязаемостью», оказывается, возможно платить за вполне осязаемые товары.

К такой организации денежных расчетов рано или поздно пришли практически все народы мира, даже жившие на острове Яп и использовавшие в качестве денег дырчатые колесики из известняка. На первый взгляд, ничего более примитивного в качестве денег и представить себе невозможно. Но при всем этом денежные операции жителей этого острова были совсем не так примитивны.

Скажем, существовало правило: даже если какое-то колесико упало в море при перевозке с одного места на другое и утонуло, все равно им можно было пользоваться и дальше, т. е. платить за покупаемые товары. Иными словами, владелец такого утонувшего колесика хоть и не мог более взять его в руки, но не становился от этого беднее. Остров был столь мал, что все знали — этот человек по праву владеет «колесиком на дне моря». И значит,



**Колесико на земле, на месте
купли-продажи — наличные деньги**



**Колесико на дне моря —
безналичные деньги**



**Монеты
Государственные наличные деньги**

=



**Записи в книгах банкира
о переходе прав на деньги
от одного владельца к другому —
безналичные денежные расчеты**

*Древние товарные деньги — общий предок наличных денег и
безналичных денежных расчетов*

обладатель утонувшего колесика не терял права расплатиться им за нужные ему товары. А тот, у кого он эти товары купил, становился с этого момента владельцем «колесика на дне моря» и мог без всяких проблем расплачиваться им уже за собственные покупки.

Как видите, расчеты на острове Яп в некоторых случаях велись «без наличия денежных знаков» — носили, как принято сейчас говорить, безналичный характер. Точно такой же характер был присущ и расчетам с помощью банковских расписок (векселей) в Древнем Вавилоне: ведь эти клинописные документы, заменяя золотые слитки, позволяли передавать их от одного владельца к другому, не снимая с той полки, на которую их некогда положил банкир.

Современные денежные системы развитых стран мира, по существу, не так уж сильно отличаются от денежных правил острова Яп. Там денежное колесико на месте торговли (наличные деньги) по своим правам равнялось колесику, некогда утонувшему в море (деньги безналичные). Точно так же современные наличные деньги цивилизованных стран (монеты и бумажные деньги) равняются по своим правам и возможностям деньгам безналичным, существующим в форме записей в банковских книгах о том, кому сколько денег принадлежит и кому, за что и сколько надо уплатить.

О том, как реально работает механизм безналичных расчетов и как им пользуются люди и организации, мы поговорим в следующей главе.

Чтение для обсуждения

КОГДА КЛИЕНТ ВЫПИСЫВАЕТ ЧЕК НА МИЛЛИАРД

«Молодая пара вошла ровно в десять часов утра. Банк был расположен на Банхофштрассе, главной артерии города, соединяющей вокзал с Бурклинплац, что на берегу Цюрихского озера.

— Я хотел бы просто получить чек, — сказал мужчина, — и снять вклад.

— Нет ничего проще. Как только мы убедимся, что вы оказали нам честь, открыв у нас свой счет...

— Вот, пожалуйста, — сказал Сапата-Климрод, перевернув чек на девяносто градусов.

— Извините, господин, но если вы оставите эту запятую там, где она есть, сумма составит один миллиард швейцарских франков.

— Речь идет не о швейцарских франках, а о долларах. Кстати, я хотел бы получить этот миллиард в купюрах по сто долларов, не больше. Крупных купюр не надо, прошу вас. Вам только придется сложить их в кучу где-нибудь».

Это требование заставило собраться по сигналу тревоги все руководство банка.

«Брокман спросил:

— Миллиард долларов! Это безумие. Что будем делать?

— Платить, — ответил Кнапп. — В таком случае нам потребуется в общей сложности три дня. У нас нет миллиарда по сто долларов, здесь их умопомрачительно мало, и придется обращаться во все банки нашей страны и всей Европы и, очень похоже, в американский эмиссионный банк. Надо, чтобы сработал гигантский механизм — самолеты и спецэшелоны — в масштабах всего мира....

И вот наступил третий день, тот день, когда был собран миллиард.

В течение двух предыдущих суток бронированные грузовики все время подъезжали к банку, одни — непосредственно из Цюриха, то есть из других банков, которые, насколько это было возможно, опустошили все свои запасы американских долларов, но главное, машины шли из аэропорта Клотен...

Деньги начали скапливаться. Никто в точности не мог определить, сколько места займет миллиард долларов, сложенных в пачки. Головокружительная гора банкнот заняла более шестидесяти квадратных метров и местами немного превышала два метра в высоту».

По книге: Сулицер Поль-Лу. «Зеленый король»

Вопросы для размышления

1. Почему на первых российских ассигнациях указывалось, что они подлежат обмену на наличные деньги, а на современных рублях такой надписи нет?
2. Почему государства всего мира так озабочены поддержанием авторитета бумажных денег?
3. Почему швейцарский банк из романа «Зеленый король» не отказался выполнить столь сложное требование, как выплата миллиарда долларов наличными?


КАК РАБОТАЮТ БЕЗНАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Из этой главы вы узнаете:

- что надо сделать для получения чековой книжки
- чем безналичные деньги отличаются от наличных
- чем хорош и чем плох чек

В поисках ответа на вопрос о том, как можно использовать в экономической жизни невидимые и неосязаемые — безналичные — деньги, вернемся снова к уже знакомому нам денежному инструменту — чеку. Предположим, житель Саратова А. П. Федоров принес в банк «Рассвет» некоторую сумму денег и передал ее на хранение для того, чтобы банк открыл ему **чековый счет**.

Как владелец чекового счета г-н Федоров получил от банка чековую книжку, т. е. скрепленные под одной обложкой чеки — отрывные листы определенного типа. На рисунке изображен заполненный чек: с его помощью А. П. Федоров обязал служащих банка взять из ранее внесенных им

Саратов, ул. Лесная, д. 4, кв. 16 6		Чек № 67
		12 октября 1996 г.
Платить приказу 1	Магазина «Спортовары»	
2	190 (Сто девяносто) _____ рублей	
		(сумма прописью)
	Саратовский коммерческий банк «Рассвет» Саратов, ул. Центральная, д. 23	
4 Оплата покупки	3	Федоров = Федоров А. П. =
5 006874345		

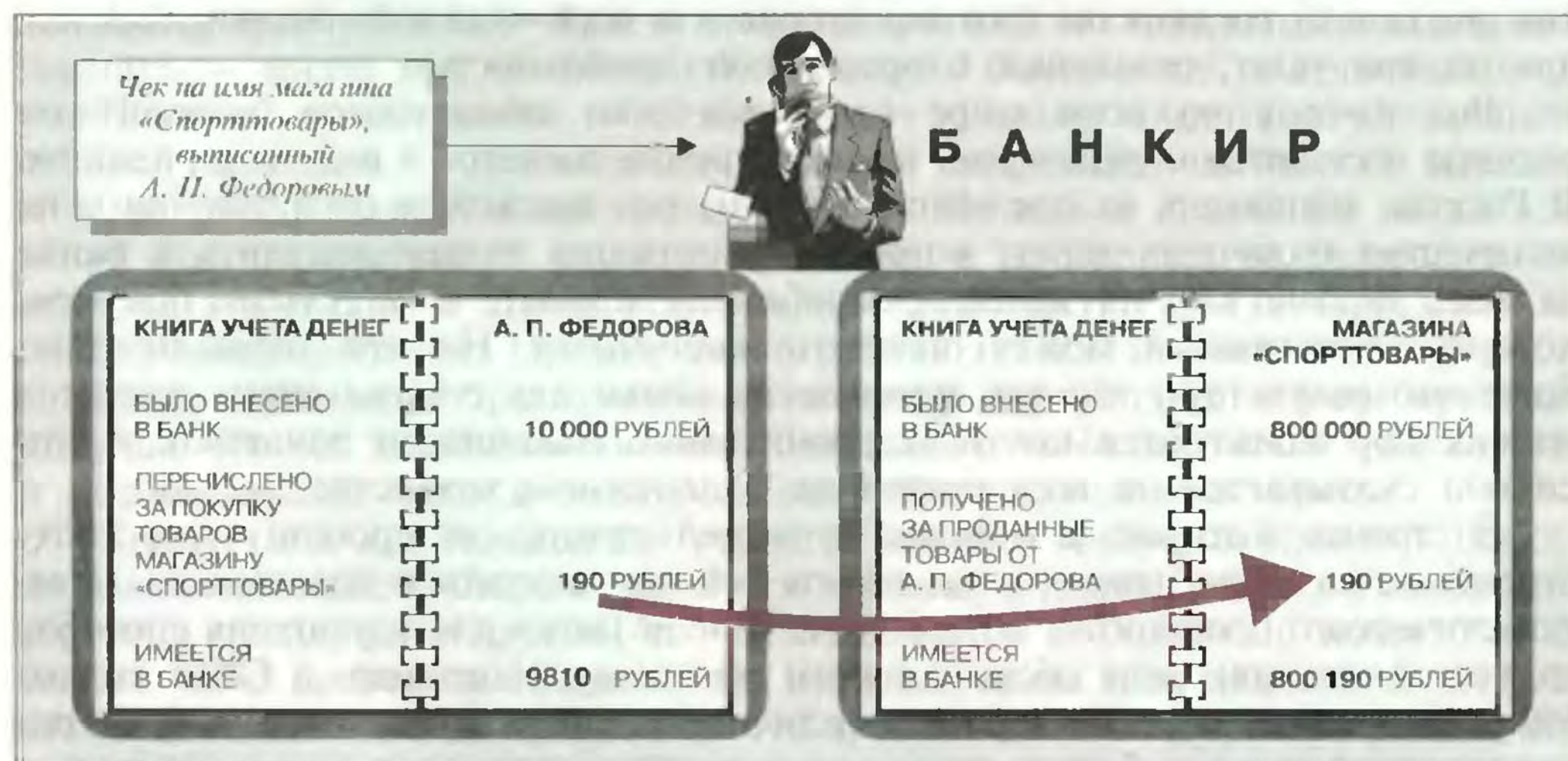
Стандартный банковский чек (1 — в этом месте указывается тот, кому он выписан владельцем чековой книжки; 2 — здесь указывается сумма, которую банк должен выплатить предъявителю чека; 3 — здесь ставится подпись владельца чековой книжки; 4 — это место для примечаний, которые по своему желанию владелец чековой книжки может сделать на чеке; 5 — номер чекового счета А. П. Федорова в банке «Рассвет»; 6 — домашний адрес владельца чековой книжки)

Чековый счет — форма хранения денег в банке, при которой их владелец может эти деньги тратить путем выписки чеков.

денег 190 рублей и передать их в распоряжение магазина «Спорттовары». Обратите внимание — в чеке ничего не написано о том, в какой форме эти деньги должны быть переданы в распоряжение магазина. И это не случайно. Строго говоря, с того момента, как А. П. Федоров выписал этот чек, а магазин принял его в уплату за товары, 190 рублей перестали принадлежать прежнему владельцу (точно так же, как если бы он просто вынул их из кошелька в виде наличных денег и отдал кассиру). И теперь уже новому владельцу этих денег — магазину «Спорттовары» — принадлежит право решать, что с ними делать.

Магазин может получить причитающуюся ему сумму наличными (например, приплюсовав к деньгам, которые он берет на выплату заработной платы своим продавцам) или просто присоединить к собственному чековому счету, т. е. оставить в безналичной форме. Если будет выбрано второе решение, то чек так и не обратится в наличные деньги, а полученная по нему магазином сумма затем будет использована, скажем, для безналичного платежа за новую партию завозимых товаров.

Банк же обслужил обоих участников сделки купли-продажи: его сотрудники соответствующим образом изменили записи в своих учетных книгах. И в результате, как показано на рисунке, на счете А. П. Федорова стало денег на 190 рублей меньше, а на счете магазина «Спорттовары» — на те же 190 рублей больше.



Организация безналичных расчетов за проданные-купленные товары

Таким образом, мы обнаруживаем, что в мире экономики мирно сосуществуют два вида денег: наличные и безналичные. Наличные деньги получили свое имя в знак того, что они реально наличествуют в момент осуществления сделки купли-продажи и фактически переходят из рук в руки.

Напротив, безналичные деньги лично на место торга «не являются», а продавец получает от покупателя только денежный документ для банкира. В соответствии с ним банкир делает запись в своих книгах о том, что у покупателя на эту сумму денег теперь будет меньше, а у продавца — больше.

Ну а если бы у А. П. Федорова деньги хранились бы в ином банке, не в том же самом, где открыт счет магазина «Спорттовары»? Задача проведения безналичных расчетов была бы решена столь же успешно, хотя и стала бы чуть сложнее. Просто изменения пришлось бы вносить в учетные книги не одного, а нескольких банков, причем помощь в этом оказал бы и Центральный банк страны или созданные при нем специальные расчетные центры.

Такая система расчетов возможна потому, что она опирается на желание пользоваться ею большого числа граждан и организаций. Именно их готовность пользоваться чеками создает тот «мир безналичных расчетов», в котором оформление платы за любые товары и услуги возможно путем всего лишь изменения записей в банковских книгах. В России, правда, безналичными расчетами пользуются преимущественно предприятия и организации. И не только потому, что так удобнее, но и потому, что государство от них этого прямо требует. Дело в том, что сегодня все государства мира относятся к наличным деньгам очень неоднозначно.

С одной стороны, это «их» деньги, которые они выпускают и даже получают от этого небольшой доход (его называют эмиссионным). С другой — именно расчеты в наличных деньгах особенно удобно использовать для сокрытия доходов от государства (это характерно для всей «теневой» экономики) или для оплаты услуг, связанных с преступной деятельностью.

Вот почему во всем мире ныне всячески поощряются безналичные расчеты и ставятся ограничения на расширение расчетов в наличных деньгах. В России, например, за последние годы не раз вводились ограничения и на количество наличных денег, которое организация может получить в банке за день (кроме как на выплату заработной платы), и на сумму покупок, которые организация может оплатить наличными. Но эти меры не дают должного результата, так как российские семьи для оплаты своих расходов до сих пор пользуются почти исключительно наличными деньгами. А это сильно сказывается на всех процессах в денежном хозяйстве России.

В странах, которые, в отличие от нашей страны, не прошли через эпоху строительства социализма (когда деньги и банки считались пережитком капиталистического прошлого и потому ничего не делалось для улучшения способов их использования), дела обстоят совсем по-иному. Например, в США только 6% работающих получают зарплату наличными. Всем остальным их заработки перечисляют прямо в банки, через которые они и тратят эти деньги на жизнь.

Делают это американцы, равно как и жители Западной Европы, прежде всего с помощью чеков. Более 80% семей США имеют договоры с банками

об открытии чековых счетов, и ежегодно обычными гражданами выписывается в уплату за купленные товары или услуги 22 млрд чеков.

Владение чековым счетом и выписанной под него чековой книжкой избавляет жителей развитых стран от необходимости носить с собой крупные суммы денег. Достаточно, чтобы в кармане или сумочке лежала чековая книжка, а на счете в банке были деньги. И тогда чек можно выписать на любую сумму — конечно, в пределах тех денег, которые реально есть на счете в банке.

Банк получит от магазина чек и немедленно переведет на счет магазина обозначенную в нем сумму, сняв ее соответственно со счета покупателя. Впрочем, чек можно выписать и на себя самого, если зачем-то нужно взять в банке крупную сумму наличными деньгами.

О том, что пользоваться чеками действительно удобно, лучше всего говорит тот факт, что более половины всех чеков американцы выписывают на сумму менее 25 долларов. Иными словами, чеками платят даже за достаточно дешевые и часто покупаемые товары. Но чек можно выписать и на любую, сколь угодно большую сумму. Это делает чековые и вообще безналичные расчеты наиболее удобными для хозяйственных организаций, которые вынуждены тратить огромные суммы на оплату своих расходов или погашение долгов. Например, известная американская автомобильная компания «Крайслер» однажды выписала в погашение своего долга перед несколькими банками чек на сумму ни много ни мало 813 487 500 долларов!

Немаловажно и то, что чек — более безопасное средство расчетов, чем наличные деньги. Если вдруг украдут чековую книжку, то потерпевший может немедленно позвонить в банк и предупредить, чтобы чеки из нее к оплате не принимались. Но даже если он это сделает не сразу, все равно ничего страшного не произойдет: ведь на чеке должна быть личная подпись владельца чековой книжки (образец ее оставляется в банке при открытии чекового счета, и с ней в банке будут сверять подпись на чеке). Значит, вор должен суметь не только украсть чековую книжку, но и виртуозно подделать подпись — иначе ему не обмануть служащих банка и не получить денег.

Поэтому единственное, что вор может реально сделать с украденной чековой книжкой, — попытаться обмануть владельцев магазинов, предложив им чеки в уплату за купленные товары. Но ведь и владельцы магазинов могут подстраховаться — позвонить в банк и проверить: не включены ли чеки на это имя и с этими номерами в «стоп-лист», т. е. не выведены ли они из использования. Правда, такие усилия не всегда бывают легкими, и служащие магазинов предпринимают их лишь при оплате чеками крупных покупок. Но все же опасность мошенничества с помощью чеков существует, и потому иногда чеки в оплату за покупки отказываются брать.

Кроме того, для проведения расчетов по чеку требуется время — порою до нескольких дней. Скажем, если чек выписан в одном городе, а выдавший его банк находится в другом, то чек приходится посылать по почте, чтобы можно было проверить подлинность имеющейся на нем подписи владельца чекового счета. Чтобы преодолеть эти недостатки и тем самым расширить сферу безналичных расчетов, банкиры решили придумать еще более совершенные инструменты безналичных денежных расчетов, чем чеки. О том, как им это удалось сделать, вы узнаете из следующей главы.

МНОГО ЛИ В РОССИИ БАНКОВ?

Роль банков в хозяйстве любой страны следует оценивать по тому, как они содействуют защите интересов всех своих клиентов. Банки всегда были ближе всех к хозяйству, через них проходит весь денежный оборот предприятий, по счетам клиентов можно судить об их финансовом благополучии, о том, сколь хорошо они используют свои деньги, на что они их направляют. Банки обладают информацией о состоянии дел на любом предприятии, которое они обслуживают, помогая ему проводить расчеты или давая кредиты. Банки, будучи партнерами предприятий, исповедуя философию «все для клиента», заинтересованы в их развитии, осуществляют рациональное перераспределение финансовых ресурсов.

Банки имеют дело с деньгами — наиболее острым оружием рынка. Только с помощью денег и кредита можно решить многие сложные проблемы экономики. Поэтому сами по себе банки являются не только неотъемлемой частью рынка, но и его ключевым элементом. Дело в том, что инструментом, ускоряющим развитие хозяйства любой страны, всегда являлся кредит — мощный двигатель экономического роста. Задача состоит в том, чтобы его правильно использовать, притом не при помощи государства, а через коммерческие банки.

Сложно ответить на вопрос, сколько в России должно быть банков, но то, что их пока недостаточно, не вызывает сомнений. Рассмотрим для сравнения плотность банков в западных странах (согласно принятым международным стандартам, плотность определяется числом жителей на один банковский филиал).

На каждый филиал в Бельгии приходится 717 жителей, в Швейцарии — 835, в ФРГ — 1000, во Франции — 1314, в Англии — 1331, в Японии — 1780 жителей. Наиболее «неблагополучной» страной с позиции нормы плотности филиалов являются США, где на каждый из них приходится 2214 жителей.

В России же число жителей на один банковский филиал более чем в 1,4 раза выше, чем в США (включая отделения, филиалы и агентства Сбербанка РФ). В этой связи говорить о полной насыщенности банками хозяйства России явно преждевременно. Особенно это касается восточных районов страны, где размещено немногим более 16% всех российских банков и их филиалов. Неблагополучна также ситуация в небольших областных городах.

Для сравнения приведем пример. В городе Нью-Хейвен (США), находящемся в штате Коннектикут, с населением 135 тыс. человек действует более 30 кредитных учреждений различного профиля, имеющих в целом около 200 городских отделений.

В городе Первоуральске Свердловской области с населением около 200 тыс. человек находится 10 кредитных учреждений, включая отделения Сбербанка. Из этих данных видно, что в России сеть банков, отвечающая нуждам ее хозяйства, находится еще в стадии формирования. Более того, за 1999–2001 гг. число банков в России сократилось на 20%, а их филиалов — на 23%.

Российский клиент, не избалованный сервисом, вынужден пока мириться с очередями, ограниченностью банковских услуг, низкой скоростью совершения платежей, высокой стоимостью банковских операций. Пройдет, однако, не так

много времени, и клиент сам поймет, с каким банком ему надо иметь дело, где лучше открывать счета, где выше качество банковских услуг. Выигрывают только те банки, где качество услуг более высокое, те, которые не на словах, а на деле действуют как истинные партнеры своих клиентов.

По материалам статьи:
Мехряков В. «Банковская система России:
текущая ситуация и проблемы развития»
(Вопросы экономики. — 1995. — № 11)
<http://www.rg.ru/business/financ/348.shtm>

Вопросы для размышления

1. Почему продажа товаров с оплатой чеками связана с риском?
2. Почему правительство требует от хозяйственных организаций оплачивать все свои расходы с помощью безналичных расчетов?
3. Почему россияне сегодня еще мало пользуются услугами банков и в том числе возможностью безналичных расчетов за покупаемые товары?

Из этой главы вы узнаете:

- *кто придумал платежные карточки*
- *как купить товары в магазине без копейки в кармане*
- *чем кредитная карточка отличается от дебетной*
- *почему некоторые карточки называют «умными»*

Новый этап в развитии денежного обращения начался в 50-е гг. XX века. Но на этот раз инициатором новшеств оказались не банки.

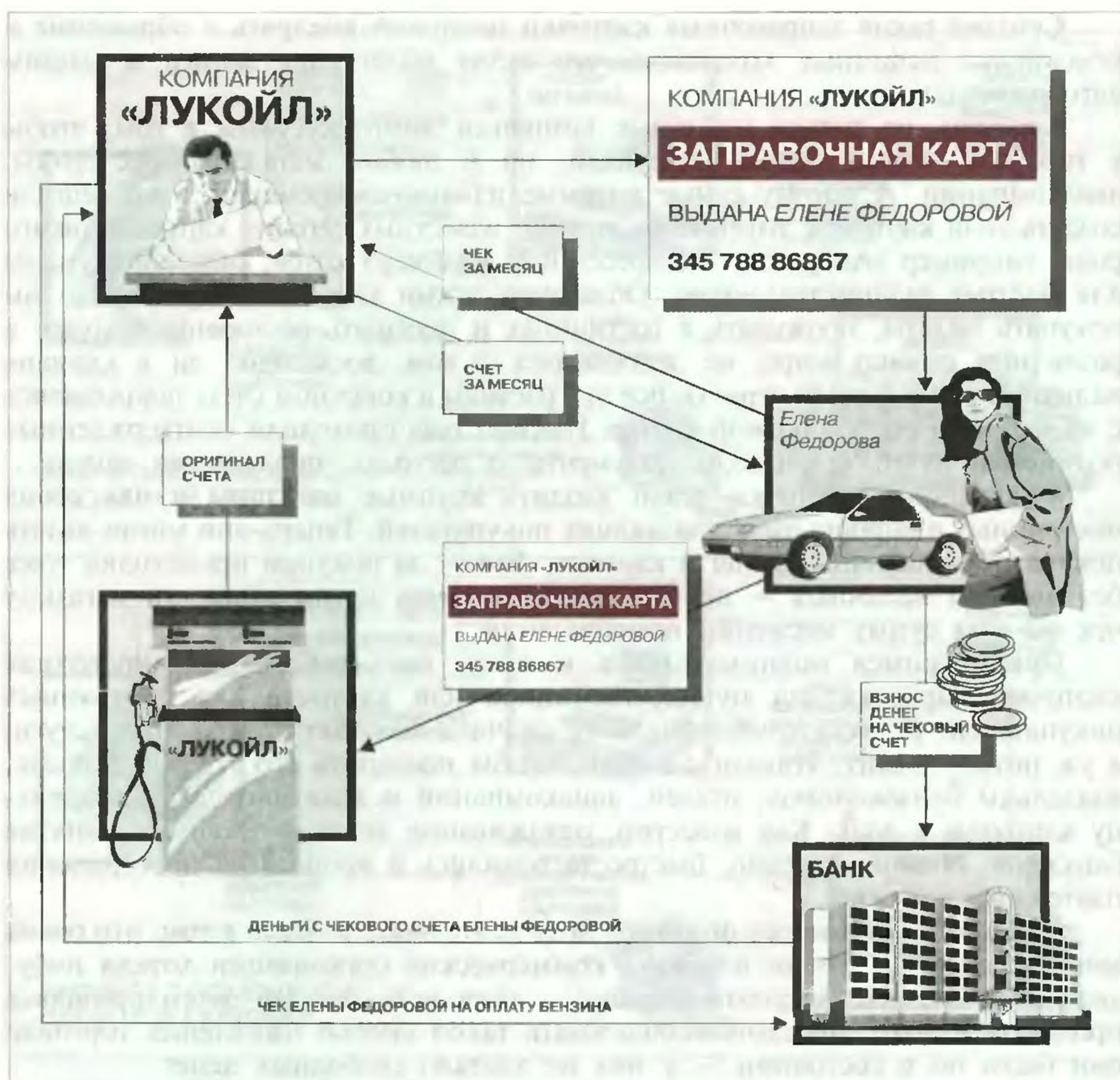
Новая идея пришла в голову владельцам магазинов, ресторанов и бензоколонок. Им нужно было поощрить клиентов к покупкам и расходам, а между тем нередко случалось так, что у человека с собой не оказывалось чековой книжки или, что еще хуже, не было денег на счете в банке, хотя вскоре ожидалось их поступление. В этой ситуации логично было бы продать товар или услугу в долг, дав возможность расплатиться позднее. Но как, скажем, владелец бензоколонки может залить бензобак машины в долг, если он видит ее владельца впервые? И тогда, чтобы решить эту проблему и избавиться от ограничения объема продаж количеством наличных денег в кошельках покупателей, нефтяные компании, владеющие бензоколонками, придумали заправочные карточки.

Владелец такой карточки, предъявив ее, мог заправить машину бензином в долг. При этом на бензоколонке ему надо было лишь поставить свою подпись на документе, подтверждающем факт покупки определенного количества бензина. С бензоколонки этот документ посылался в контору нефтяной компании. А оттуда раз в месяц клиент получал уведомление о необходимости оплаты услуг компании за прошлый месяц.

Получив счет, клиент выписывал на требуемую сумму чек и направлял его по почте либо в нефтяную компанию, либо прямо в свой банк. И тогда владельцы сети бензоколонок по этому чеку получали причитающиеся им деньги из того банка, где у владельца автомобиля был открыт чековый счет. Именно эта схема расчетов показана на рисунке.

На первый взгляд схема может показаться сложной. Но на самом деле она значительно упростила и облегчила жизнь владельцев машин. Ведь чтобы машина всегда была заправлена бензином, ее владельцу необходимо лишь:

- 1) один раз получить карточку в компании, владеющей бензоколонками;
- 2) один раз открыть чековый счет в банке;
- 3) раз в месяц выписывать чеки в уплату за залитый в бак машины бензин.



*Организация безналичных платежей за бензин с помощью
заправочной карточки нефтяной компании*

Все остальное делают обслуживающие машину организации: бензоколонки, нефтяная компания и банк. Естественно, что владелец машины должен следить за тем, чтобы на его чековом счете всегда было достаточно денег для оплаты чеков.

С заправочной карточкой крупной нефтяной компании, владеющей многими бензоколонками, скажем, американской компании «Шелл», можно объехать много стран мира вообще без наличных денег в кармане. И всюду на придорожных бензоколонках автомобиль заправят, а при необходимости и отремонтируют. Кроме того, в придорожных кафе по этой карточке еще и накормят — у хозяев этих кафе тоже есть договор с «Шелл».

Сегодня такие заправочные карточки начинают внедрять в обращение и российские нефтяные компании, что сулит облегчение жизни и нашим автовладельцам.

Конечно, не только нефтяные компании заинтересованы в том, чтобы у них как можно больше покупали, но и любые магазины, рестораны, авиакомпании. А потому самые крупные из них со временем тоже решили создать свои карточки. Многие из широко известных сегодня карточек такого рода, например «Америкэн Экспресс» или «Дайнерз клуб», были придуманы для богатых путешественников. Обладание этими карточками позволяло им покупать билеты, проживать в гостиницах и посещать рестораны и музеи в различных странах мира, не задумываясь о том, достаточно ли в кармане наличных денег данной страны. Все эти расходы в конечном счете покрывались с их чекового счета в родной стране. Именно туда приходили подтвержденные подписями путешественников документы о расходах, подлежащих оплате.

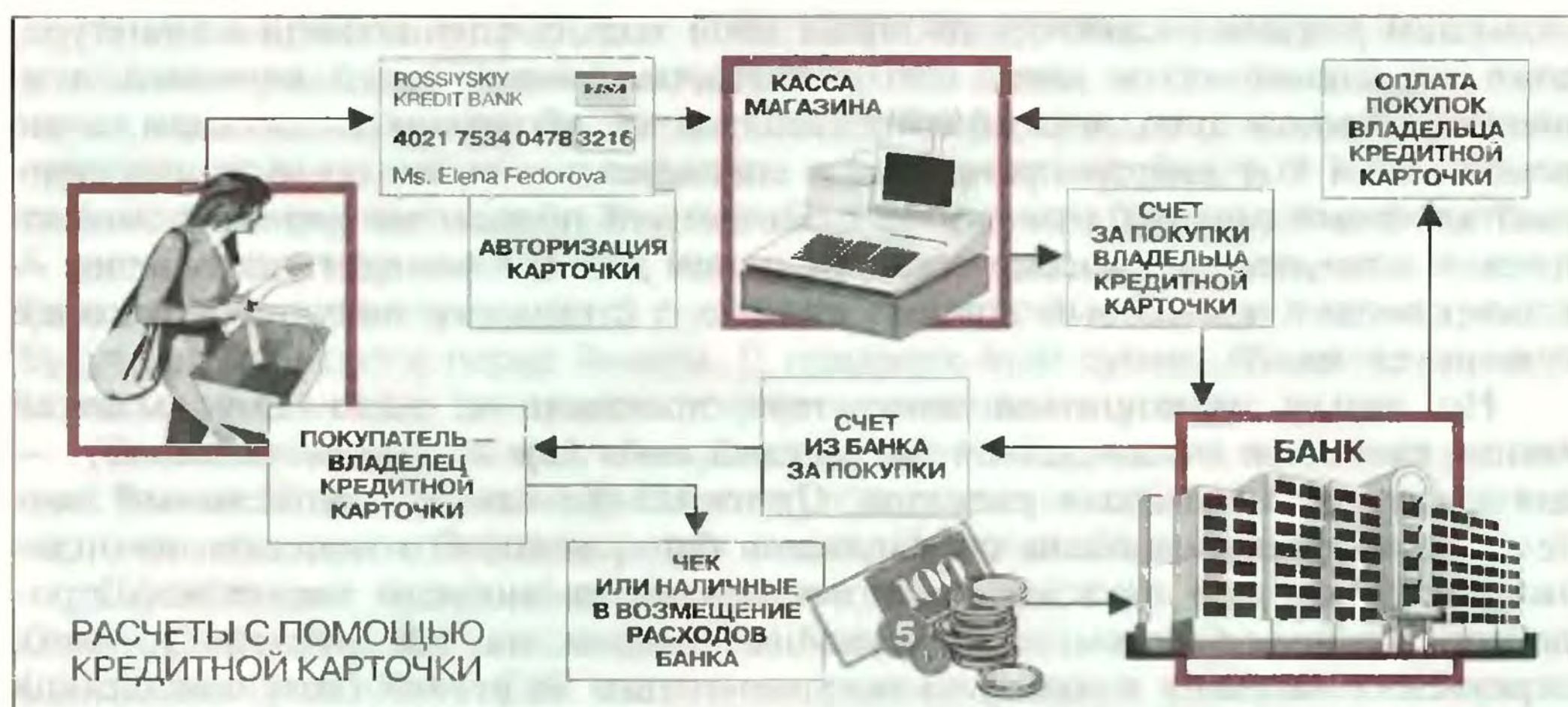
Аналогичные карточки стали вводить крупные магазины и для своих постоянных и хорошо зарабатывающих покупателей. Теперь они могли делать покупки без наличных денег в кармане. Расчет за покупки происходил тоже без помощи наличных — достаточно было раз в месяц выписать магазину чек на всю сумму месячных приобретений.

Присмотримся повнимательнее к тому, как «работают» заправочная карточка, карточка для путешественников или карточка для постоянных покупателей. Во всех случаях человек сначала получает товары или услуги, а уж потом платит. Иными словами, чтобы поощрить его тратить больше, владельцы бензоколонок, отелей, авиакомпаний и магазинов дают владельцу карточки в долг. Как известно, одалживание денег — любимое занятие банкиров. И они, конечно, быстро включились в процесс распространения платежных карточек.

Для банков открылось огромное поле деятельности. Дело в том, что очень многие магазины, отели и другие коммерческие организации хотели побудить потребителей покупать больше — даже если бы для этого пришлось продавать в долг. Но сами использовать такой способ оживления торговли они были не в состоянии — у них не хватало свободных денег.

У банков же такой проблемы не было. И они начали выпускать собственные — банковские — карточки. Произошло это в 50-е гг. — с этого времени и начался расцвет этой новой формы денежных расчетов (хотя впервые платежные карточки появились еще в 30-е гг.). Новые карточки сразу стали называть кредитными, потому что они давали право их владельцам делать покупки в долг, т. е. банки автоматически кредитовали все покупки. Расцвету системы кредитных карточек способствовало и появление компьютеров — с их помощью на карточки наносили электронную информацию для предотвращения подделок.

Именно такого рода кредитными электронными карточками являются наиболее широко распространенные сегодня в мире их типы — «Виза» и «МастерКард». Их выпуск осуществляют банки, объединенные в международные платежные союзы. Сегодня в эти союзы входят и многие российские банки. Они выпускают самые различные карточки — как в рублях, так и в иностранной валюте.



Оплата товаров с помощью кредитной и дебетной карточек

Правда, не все эти карточки — кредитные. Многие из них — при всей внешней схожести с кредитными и при том, что их тоже выпускают банки, — являются дебетными. Рассмотрите внимательно рисунок, и вы поймете отличие в принципах «работы» этих двух типов карточек.

Каков же порядок оплаты с помощью кредитной карточки?

Набрав товаров, покупатель подходит к кассе магазина и предъявляет карту, выданную ему банком. Кассир проводит ее через прорезь компьютерного считывающего устройства, соединенного с кассовым аппаратом. Благодаря этому компьютер получает информацию о банке, выдавшем карточку, имени владельца карточки, номере его счета в банке и персональном коде карточки (т. е. наборе чисел, который знает только ее владелец и который служит ему паролем при ее использовании).

Затем владелец карточки набирает свой код на специальной клавиатуре, тоже подключенной к кассе. Это называется *авторизацией карточки*, т. е. подтверждением того, что она предъявлена ее законным владельцем, а не вором. Если код набран правильно и совпадает с тем, который компьютерный кассовый аппарат сам считал с магнитной полосы на карточке, можно начинать предъявлять кассиру свои покупки. Дальше все идет как обычно — кассир вводит в кассовый аппарат данные о стоимости покупок и в конце суммирует их.

Но деньги из кошелька покупателю доставать не надо. Ему выдается копия кассового чека — слипа (от английского *slip* — «узкая полоска») — для сведения и контроля расходов. Оригинал же слипа, подписанный владельцем карточки, магазин направляет в банк, и тот его немедленно оплачивает. Правда, не на всю сумму покупок, а за минусом нескольких процентов от нее. Скажем, если куплено товаров на 100 рублей, то банк перечислит магазину в уплату за покупки только 98 рублей (хотя с владельца карточки востребуют ровно 100). Эта «недоплата» вполне законна. Она представляет собой вознаграждение, которое банк — по договору с магазином — получает за оказанные последнему услуги.

Но за какие, собственно, услуги в связи с покупками магазин платит банку? Ответ на этот вопрос ждет вас в следующей главе.

Чтение для обсуждения

ПОЧЕМУ НЕ КАЖДЫЙ МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ КАРТОЧКУ «АМЕРИКЭН ЭКСПРЕСС»

Пластиковые карточки как альтернатива наличным деньгам были придуманы прежде всего для удобства потребителей. Стать обладателем пластиковой карточки одной из международных платежных систем (не говоря уже о локальных) может любой человек, имеющий какой-либо стабильный доход. Но существуют карточки, изначально задуманные как элитные, т. е. как знак состоятельности и респектабельности. Речь идет о настоящих кредитных карточках, в частности об «Америкэн Экспресс».

Компания «Америкэн Экспресс» — одна из крупнейших в мире платежных систем, выпустившая десятки миллионов карточек. В России фирма «Америкэн Экспресс» работает давно, хотя до последнего времени она обслуживала только иностранцев. Этот престижный кусок пластика в России до сих пор окружает ореол таинственности и недосыгаемости. Причина в том, что «Америкэн Экспресс» — действительно особенная карточка.

Начнем с того, что это кредитная карточка и, в отличие от дебетной, она дает своему держателю возможность приобретать товары и услуги в кредит. Разумеется, пользоваться подобными условиями кредитования клиент может только при условии абсолютного доверия со стороны банка, а такое доверие оказывается лишь очень состоятельным клиентам. Именно платежной схемой и объясняется малодоступность «Америкэн Экспресс» — позволить себе эту карточку могут далеко не все.

В России компания работает с частными клиентами не напрямую, а через уполномоченные российские банки. Связано это с тем, что на Западе для получения карточки «Америкэн Экспресс» клиенту необходимо предоставить компании гарантии своей способности возвращать одолженные ему деньги. В России ответственность перед компанией «Америкэн Экспресс» несет банк, выдавший карточку. А право на ее получение дается только тем клиентам, которые сначала вносят в банк определенную сумму (от 5 до 25 тыс. долларов) — из нее в случае чего и будут покрыты долги перед банком. В пределах этой суммы владелец карточки может с ее помощью совершать покупки и оплачивать услуги.

Соглашение с компанией «Америкэн Экспресс» подписали несколько российских банков. Это соглашение дает право уполномоченным банкам распространять карточки «Америкэн Экспресс» трех видов: *Personal*, *Company* и *Gold*.

В настоящее время клиентам предлагаются три вида частных карточек — *Green Card* (зеленая карточка), *Gold Card* (золотая карточка), *Platinum Card* (платиновая карточка). При выдаче карточки компания «Америкэн Экспресс» учитывает не только объем средств на счету клиента, но и его общественное положение, место работы, должность и т. д. Цвет карточки свидетельствует о максимально возможном размере ежемесячных расходов, который устанавливается для каждого клиента индивидуально. Если расчеты с компанией производятся регулярно, то первоначальный платежный лимит может быть увеличен.

Потраченные средства возмещаются держателем на основании счетов от «Америкэн Экспресс». На этом кончаются расчетные функции карточки и начинается самое интересное... По истечении определенного срока со дня открытия карточки «Америкэн Экспресс» может принять решение об отмене ограничений на расходование средств по ней. В этом случае владелец карточки может истратить в течение месяца любую сумму денег, но в начале следующего месяца должен полностью вернуть банку одолженные ему деньги.

Поскольку программа пластиковых карточек «Америкэн Экспресс» изначально создавалась для сокращения использования клиентами наличных денег, то выдача наличных по карточкам компании — довольно дорогая и невыгодная для владельца операция. Зато все другие операции он совершает бесплатно.

Чем же еще замечательна престижная «Америкэн Экспресс»?

Как и любое другое пластиковое платежное средство, эта карточка позволяет расплачиваться в магазинах и ресторанах и получать наличные в разных странах мира.

Кроме того, она является своеобразным подтверждением респектабельности своего держателя и дает ему право на прокат автомобилей в любой стране мира на льготных условиях, а также на привилегии при заказе авиабилетов и номеров в лучших отелях мира. Но и это не самое главное.

«Америкэн Экспресс» выгодно отличается от любой другой кредитной карточки наличием эксклюзивной программы «Поощрение членов клуба» (*Membership Rewards*). Эта программа предусматривает различные виды выгод и бесплатных услуг, которые держатель карточки получает в зависимости от того, сколько денег он потратил с ее помощью (ведь чем больше такие траты, тем больше и доход «Америкэн Экспресс»).

В рамках программы каждый доллар, потраченный с помощью карточки, учитывается при наборе баллов. Набрав определенное количество баллов, вла-

делец карточки получает право бесплатно пользоваться услугами партнеров «Америкэн Экспресс»: авиакомпаний, отелей, казино — всемирно известных гигантов индустрии путешествий и развлечений.

Сегодня в России карточка «Америкэн Экспресс» получила уже довольно широкое распространение. На территории СНГ выдано около 3 тысяч таких карточек.

По материалам статьи: Семенов О.

«В американском экспрессе — места только первого класса»
(Сбережения. — 1997. — № 2)

Вопросы для размышления

1. Почему хозяева придорожных кафе соглашаются кормить водителей, предъявляющих вместо наличных денег карточки нефтяных компаний?
2. Почему широкое развитие системы электронных карточек стало возможно благодаря компьютерам?
3. Почему авиакомпании, отели и центры развлечений соглашаются предоставлять льготы тем владельцам карточки «Америкэн Экспресс», которые набрали много премиальных баллов по ее программе «Поощрение членов клуба»?

КАК РАБОТАЕТ ЭЛЕКТРОННАЯ КАРТОЧКА

Из этой главы вы узнаете:

- *почему владельцы магазинов платят банку, выпустившему карточку*
- *что такое «стоп-лист»*
- *почему у россиян нет кредитных историй*

Плату за свои услуги при использовании покупателями электронных карточек банк берет заслуженно — за фактически оказанные владельцам магазинов услуги. Реально таких услуг две. Одна из них заключается в том, что банк помог магазину продать товаров больше, чем тот мог бы сам. Ведь наличие кредитной карточки банка у покупателя позволяет последнему делать покупки, не сдерживая себя суммой наличных денег в кошельке. Как показывают наблюдения, люди, имеющие кредитную карточку, ежемесячно тратят на покупки большую сумму, чем их соседи с такими же доходами. С помощью банка люди как бы все время одалживают у себя самих, но только «завтрашних».

Другая услуга банка состоит в том, что магазин получает деньги за покупки, сделанные по карточке, немедленно — буквально на следующий день. А если бы магазин сам отпускал покупки в долг, то скорее всего на «выбивание» денег у покупателей у него ушло бы куда больше времени. А так это «выбивание» становится заботой банка.

В банке информация обо всех расходах владельца карточки, оплаченных в кредит, собирается в памяти компьютера. И по окончании месяца банк посылает своему клиенту указание, какая сумма с него причитается в возмещение кредита, истраченного на оплату сделанных за это время покупок.

Обычно если владелец кредитной карточки погашает свой долг перед банком в течение месяца, то банк с него никакой дополнительной платы (кроме небольшого ежегодного платежа за обслуживание) не берет.

Если же клиент задерживает погашение долга, то банк начинает его наказывать — на сумму долга начинают нарастать проценты, а в крайнем случае действие кредитной карточки может быть остановлено. В этом случае ее номер будет внесен в «стоп-лист», который регулярно рассылается всем магазинам, принимающим такие карточки к оплате. И тогда компьютерная касса, обнаружив в «стоп-листе» номер предъявленной карточки, запретит кассиру принимать от этого клиента оплату в безналичной форме.

Таким образом, получая кредитную карточку, клиент банка приобретает право на автоматическое одалживание денег под свои расходы. Причем с

Кредитная история — сведения о том, брали ли вы в прошлом в долг у этого или другого банков и сколь своевременно этот долг был погашен.

помощью кредитной (равно как и дебетной) карточки он может при необходимости получить через банкомат и наличные деньги — в любом размере до разрешенного банкомату предела.

Правда, одалживание денег у банка для оплаты покупок в магазинах или получения наличных имеет два ограничения:

- во-первых, при выдаче карты банк устанавливает предельную сумму ежемесячного кредита (она зависит от величины месячного дохода владельца карты);
- во-вторых, право на такое одалживание может получить не любой желающий, а только тот, кто обладает регулярными заработками и имеет хорошую *кредитную историю*.

В России требование о наличии кредитной истории реализовать почти невозможно, ведь коммерческие банки возродились в конце 80-х гг., а кредиты гражданам они стали давать еще позже. Поэтому в нашей стране широкое распространение получили не кредитные, а дебетные карточки.

В отличие от кредитной, банк выдает такую карточку лишь после того, как клиент внесет на свой счет определенную сумму денег. В пределах этой и только этой суммы он и может осуществлять траты. А когда истратит все, банк остановит выплаты до получения нового взноса.

Эта схема в России породила особую разновидность карточек — зарплатных (стипендиальных). Их получили студенты многих высших учебных заведений Москвы и других городов, а также сотрудники немалого числа фирм.

Владелец такой карточки дает поручение организации, где он получает зарплату (или институту — если речь идет о студенческой стипендии), направлять причитающиеся ему деньги в безналичной форме на счет в банке, который выдал ему зарплатную (стипендиальную) карточку. И тогда можно вообще не держать в руках наличные деньги: все денежные операции начинают осуществляться в безналичной форме. Главное — не забыть: тратить можно не более той суммы, которая сейчас реально есть на счете в банке.

Расширяя масштабы выпуска электронных карточек — компьютеризованного инструмента безналичных платежей, российские банки начали выдавать их все более молодым клиентам. Например, Сбербанк создал специальную молодежную карточку Maestro-«Молодежная» — для тех, кому уже исполнилось 14, но еще нет 26 лет.

А за рубежом широко распространена практика выдачи карточек даже подросткам 12–14 лет. Естественно, деньги на их текущие (карточные) счета в банках вносят родители. Впрочем, поскольку российское законодательство теперь разрешает подросткам работать начиная с 14 лет, то в ближайшие годы и наши банки будут все шире практиковать выдачу карточек (поначалу, конечно, только дебетных и зарплатных) клиентам столь юного возраста.

Перспективы развития банковских карточек огромны. В последние годы появилась новая разновидность карточек — так называемые смарт-карты (от английского *smart* — «умный, интеллигентный»). «Умность» этих карт обеспечивается за счет того, что в них впрыснута компьютерная микросхема — чип. На чипе хранится корректируемая при каждом использовании карты информация о том, сколько денег у клиента на счете. С помощью таких карт можно делать даже крупные покупки, не обращаясь за авторизацией в банк, на что обычно уходит немало времени. Недавно возникла еще одна новинка — карта-кошелек.

В нее также впрыснута микросхема, позволяющая превратить карту в электронный кошелек, который можно «подзаряжать» деньгами в специальном банкомате. Используя карту-кошелек, можно платить за дешевые товары, что не очень удобно в случае обычных карточек. Иными словами, с помощью карточки этого вида банки начали новую атаку против наличных денег: на этот раз на монеты, которыми, как правило, расплачиваются за дешевые товары. В ряде стран мира карту-кошелек, например, стали принимать кассы-компостеры в городском транспорте, электричках, автоматы для продажи соков, сладостей или бутербродов.

Появляются смарт-карты и в России. Их выпуск постепенно осваивают некоторые наши банки, в том числе и крупнейший банк страны — Сберегательный банк России.

А теперь зададимся вопросом: являются ли электронные карточки деньгами? Конечно, нет. Сами по себе они лишь инструмент управления денежными суммами — современный вариант чековой книжки. Но их использование столь облегчает жизнь людей, что сфера наличных денежных расчетов начала быстро суживаться. Среди поклонников банковских карточек есть даже те, кто пророчит в недалеком будущем полное вытеснение наличных денег из обращения — во всех случаях их заменят разнообразные электронные карточки.

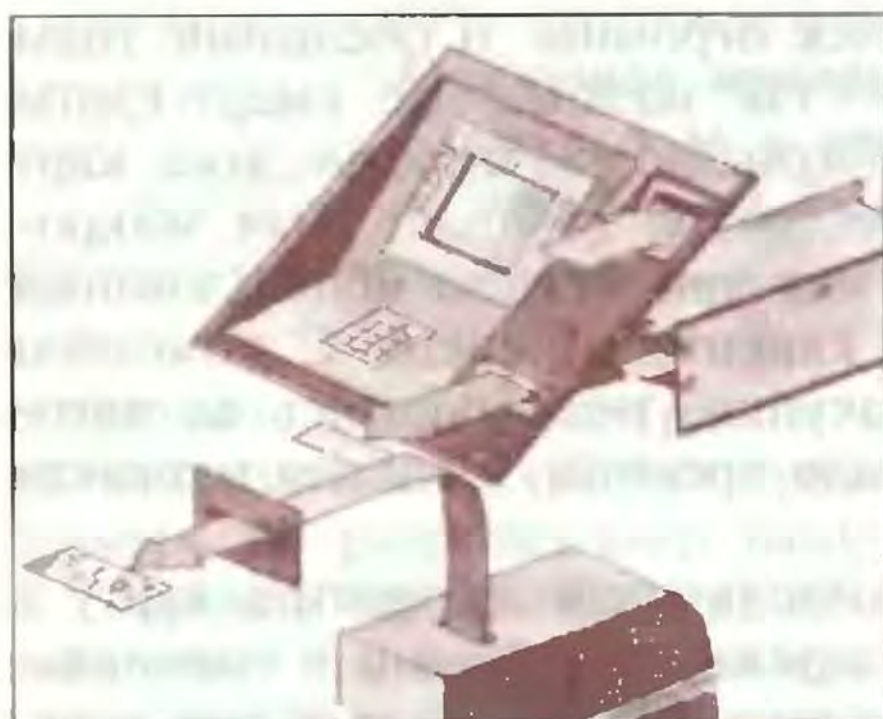
Если это произойдет, то состоится великий реванш частных банков — они вновь, как во времена Древнего Вавилона, станут полновластными хозяевами денежного обращения. И тогда выпуск государственных наличных денег прекратится, а уцелевшие их экземпляры перекочат в витрины музеев и коллекции собирателей денежных знаков — филуменистов.

Чтение для обсуждения

ПРОРОЧЕСТВО АЛЬФРЕДА БЛУМИНГДЕЙЛА РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ И НА РОССИЮ

В 1949 г. в Америке началась революция по внедрению карточной системы расчета. Сейчас на Западе каждый работающий имеет кредитную карточку. Сбылось пророчество Альфреда Блумингдейла, предсказывавшего 30 лет назад, что настанет время, когда американцы будут делиться «всего на две категории: имеющие кредитные карточки и не имеющие их».

Вступив в рыночные отношения, Россия перенимает у Запада опыт работы с карточной системой расчетов. Произойдет ли такое же разделение и у нас?



Банкомат для выдачи денег по кредитным и дебетным карточкам. С помощью клавиатуры владелец карты должен ввести ее код и указать, какую сумму денег он хочет получить наличными

Пластиковая карточка — это средство для безналичных расчетов. Покупателю не надо носить с собой деньги, у него есть карточка, с помощью которой он может расплатиться в магазинах и сервисных службах.

В мире существует около 10 общеизвестных систем карточных расчетов. Все эти системы на сегодняшний день применяют магнитные пластиковые карточки. Использоваться подобная карточка может несколькими способами.

Первый способ называется импостированием — слип делается при помощи выдавленных символов. Карточка покупателя накладывается на импринтер, сверху кладется чек, и продавец проводит по ним валиком. Выдавленные символы отпечатываются на чеке.

Второй способ — использование магнитной полосы. Продавец проводит карточкой через магнитный картридер, и автоматически осуществляется авторизация карточки. Картридер связывается с компьютерным центром авторизации, где проверяется, действует ли на данный момент эта карточка. Затем снимается слип, выписывается чек. Все операции занимают не более 1 минуты.

И третий способ — справка по телефону. Она осуществляется в случае совершения покупки на большую сумму. Продавец связывается с центром авторизации, сообщает номер карточки, реквизиты владельца и сумму, на которую совершена покупка. В этом случае проверяется платежеспособность карточки, т. е. позволяет ли остаток денег на счете, на основании которого выдана карточка, сделать покупку на эту сумму.

Но магнитная карточка очень проста, и появилось много подделок. Любой человек может воспользоваться вашей карточкой, так как в магазине не проверяют удостоверение личности. Поэтому следующим направлением развития пластиковых карточек стало появление чиповых карточек.

На них магнитная полоса заменяется микропроцессором, который называется чипом. В памяти чипа отводится место для хранения кода банка, кода лицевого счета и пароля, с которым владелец может обратиться к карточке. Преимущества чиповой карточки: во-первых, не надо делать слипов; во-вторых, эта карточка защищена от подделок и утери, так как владелец, пользуясь картридером (устройством для считывания карточек), заносит на карточку свой пароль, который известен только ему (даже банк не знает пароля); в-третьих, кроме реквизитов, на чипе хранится остаток по счету и в процессе совершения сделок сумма меняется.

И еще одно преимущество: магазину не надо иметь постоянную связь с банком. Картридер общается только с карточкой. Списав с нее деньги, картридер записывает сумму себе в память (объем памяти — до 500 операций). В определенное время картридер связывается с банком и передает операции, которые записаны у него в памяти.

Однако чиповые карточки не получили широкого распространения на Западе, так как десятки миллионов долларов были затрачены на развитие системы магнитных карточек. Поэтому сейчас существуют только локальные системы чиповых карточек.

А что же в России? Сейчас у нас существует несколько достаточно сильных, хорошо развитых и общеизвестных карточных систем. Широкое распространение в России получили международные карточки «Visa» («Виза»), «Eurocard» («Еврокард»), «Mastercard» («Мастеркард»).

Что касается общероссийских пластиковых карточек, существует достаточно большое количество карточных систем, но каждый банк занимается этим по-своему.

В будущем же возможны 2 варианта:

- 1) объединение всех систем в одну;
- 2) создание 2–3 крупных карточных систем.

Остальные же либо перейдут в разряд локальных, либо отомрут. Ведь не каждый банк может обеспечить владельцев своих карточек обширной сетью магазинов и сервисных служб, где карта этого банка будет приниматься. А кто захочет приобрести карту, которой можно пользоваться лишь в нескольких магазинах!

И возможно, пророчество Альфреда Блумингдейла распространится и на Россию. Поживем — увидим.

*По материалам, подготовленным
Н. Воловик для сайта «Электронного агентства «Шанс»
(Санкт-Петербург. — 1995. — № 26)
<http://www.chance.ru/>*

Вопросы для размышления

1. Почему владельцы кредитных карт обычно тратят на покупки больше денег, чем те, кто всегда платит только наличными?
2. Как вы думаете, почему сумма кредита по карте зависит от величины месячного дохода ее владельца?
3. Почему в России в будущем, скорее всего, будет использоваться меньше разных типов электронных карточек, чем сегодня?

КАК СОЗДАЕТСЯ И РАБОТАЕТ БАНК

Из этой главы вы узнаете:

- чем хранение денег в банке отличается от запирывания кладов
- почему доходы владельцев сбережений и банкиров называются процентом
- что такое депозит и какие бывают депозиты

Главенствующее место в организации денежного хозяйства человечества по праву принадлежит банкам. Именно они сумели стать главными помощниками отдельных людей и целых организаций в решении двух крайне сложных экономических задач:

- 1) как лучше использовать сбережения;
- 2) у кого лучше одолжить деньги.

Дело в том, что люди относятся к деньгам очень по-разному. Одни тратят все, что заработают, немедленно. Другие стараются что-то уберечь от трат и сохранить в целостности либо на случай неприятностей или неожиданных трат в будущем, либо для того, чтобы собрать крупную сумму, необходимую для покупки дорогого товара. В результате у одних людей образуются денежные сбережения, а другим всегда нужно одолжить деньги — «до получки» или для дорогой покупки. В крупных разовых суммах часто нуждаются и хозяйственные организации.

Иными словами, в мире экономики всегда есть два полюса: на одном — те, у кого есть сбережения, на другом — те, кто срочно нуждается в дополнительных деньгах. Банки стали тем проводником, который соединил эти два полюса и по которому побежали денежные «токи», столь необходимые для нормальной организации всей хозяйственной жизни общества. Это стало возможно благодаря тому, что люди осознали тот закон денежного мира, который в стихотворной форме был изложен великим Уильямом Шекспиром:

*Зарытый клад ржавеет и гниет,
Лишь в обороте золото растет...*

Действительно, первым способом хранения сбережений, скорее всего, были клады. Запирывая их, люди руководствовались принципом: «Подальше положишь — поближе возьмешь». Но эта логика пирата Флинта из «Острова сокровищ» — не самая разумная. Куда выгоднее найти возможность постоянно (и желательно без чрезмерного риска) увеличивать свои сбережения. А для этого есть единственный способ — запустить их «в оборот», как

совествовал Шекспир. Он имел в виду одалживание их за плату, т. е. под проценты.

При этом денежные сбережения временно покидают своего владельца и переходят к тому, кто их одолжил. А спустя некоторое время возвращаются обратно, да еще и с довеском — платой должника за пользование денежными суммами, временно предоставленными ему владельцем сбережений.

Запускать свои сбережения «в оборот» их владелец может двумя способами:

- 1) одалживать самостоятельно;
- 2) поручить эту работу банку, внося туда свои сбережения в форме депозита (или, как принято говорить в быту, вклада).

Что происходит при первом варианте одалживания, показано на рисунке.

Как видите, владелец сбережений передает в распоряжение должника — на строго определенное время — сразу всю сумму ссуды (этим словом принято обозначать одалживаемые деньги). Должник использует полученные деньги на свои нужды, а в заранее оговоренный срок не только возвращает все, что брал в долг, но еще и платит за то, что временно пользовался чужими деньгами. Эта плата называется обычно *процентом*, потому что издавна ее величину стали устанавливать в процентном выражении от одалживаемой суммы.

Предположим, что С. Николаев одолжил П. Литвинову на год 2 тыс. рублей (назовем эту сумму «сбережения-1») под 15% годовых. Это значит,

Процент — плата за пользование одолженными деньгами, обычно назначаемая в процентах к сумме долга.



Прямое одалживание денег без участия банка

Расписка

Я, нижеподписавшийся, **Петров Игорь Семенович**, настоящим удостоверяю, что 1 августа 1998 года взял в долг у **Федорова Олега Тригорьевича** 3 (три) тысячи рублей и обязуюсь вернуть эту сумму и проценты по ней в размере 300 (триста) рублей не позднее 1 февраля 1999 года.

И. Петров

1 августа 1998 года

Даже одалживая деньги другу, не забудьте взять с него расписку такого типа.

Тогда у вас не будет споров о том, когда и сколько денег вам должны вернуть.

А если должник не захочет деньги отдавать, то на основе такой расписки можно подать на него даже в суд, чтобы заставить расплатиться

что Литвинов должен через год не только вернуть Николаеву 2 тыс. рублей основной суммы долга, но и прибавить еще 300 рублей (15% от 2000) — в качестве платы за оказанную услугу. В итоге денежные средства Николаева возрастут до 2300 рублей (это будут уже «сбережения-2»).

Одалживание денег напрямую — не очень простой и довольно рискованный способ прирастить свои сбережения за счет запуска их «в оборот». Надо ведь найти не просто того, кто хочет одолжить деньги и обещает их вернуть с процентами, но и того, кому сбережения можно доверить, чтобы их не потерять. Кто не только даст расписку в получении денег (типа той, что приведена здесь), но и реально их вовремя отдаст.

Чтобы избавить себя от таких проблем, можно передоверить работу по одалживанию и возврату долгов банку, внося туда свои сбережения в качестве депозита.

Это слово происходит от латинского *depositum*, что означает «вещь, отданная на хранение». Когда мы говорим о банках, то депозитом называем денежную сумму, переданную банку на хранение на определенных условиях. Именно эти условия и превращают просто деньги в депозит. Ведь деньги можно отдать на хранение банку и просто как надежному охраннику. Тогда их положат в специальный металлический шкаф-сейф, поставят рядом вооруженных людей, и они станут недоступны для грабителей. Это несомненно полезная услуга, но к депозитам она отношения не имеет.

Главное отличие депозита от клада (где бы тот ни хранился: под заветным камнем, за пещкой или в сейфе банка) состоит в том, что владелец депозита, передавая деньги банку, разрешает их одалживать за плату. А банк обещает ему:

- 1) вернуть деньги (по первому требованию или спустя определенное время — в зависимости от договора);
- 2) обеспечить владельцу депозита получение определенного дохода за счет того, что его деньги будут пущены банком в оборот (такой доход владельца депозита называется процентом по депозиту, и устанавливается он тоже в процентах к сумме помещенных в банк денег).

Отметим сразу, что банковские депозиты (вклады) бывают разных типов, но чаще всего их делят на:

- 1) до востребования (текущие) — когда владелец сбережений имеет право забрать свои деньги из банка в любой момент;
- 2) срочные — когда владелец сбережений обещает банку не забирать деньги назад на протяжении строго определенного времени (например, 3 или 6 месяцев);
- 3) специальные — имеющие особые условия (например, в честь 850-летия Москвы некоторые банки предлагали жителям столицы внести вклады на условиях повышенного процента по депозитам).

Осенью 1997 г. различные российские банки принимали текущие депозиты (вклады) под 2–10% годовых. Положив деньги на 3-месячный срочный депозит, можно было заработать (в расчете на год) 15–23%, а по шестимесячным депозитам — 18–26%.

Как легко заметить, чем на больший срок владелец сбережений доверял их банку в пользование, тем больший доход ему гарантировался.

Объяснение этому можно найти, если присмотреться к тому, как банки используют депозиты. А главное направление этого использования — кредитование. О том, что это такое и чем банковское кредитование отличается от прямого одалживания денег, вы узнаете из следующей главы.

Чтение для обсуждения

КАК ПРЕВРАТИТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТ

Банковские депозиты в последнее время становятся одним из самых популярных инструментов накопления денежных средств. Соблюдение нескольких простых правил поможет вам использовать депозитные вклады в банках более эффективно.

Надежность. Прежде чем изучать предлагаемые банками условия открытия депозитных счетов, стоит позаботиться о том, чтобы собрать информацию, которая поможет понять — не исчезнут ли к моменту окончания срока действия вклада ваши средства вместе с самим банком. К сожалению, гарантий здесь пока не существует. От проблем и трудностей никто не застрахован. И все же.

Крупные банки, как правило, гораздо более надежны, чем мелкие. Разнообразие источников привлечения средств в банк, профессионализм его персонала, участие в государственных и международных программах помогают большим банкам легче находить решения возникающих проблем и потому оставаться устойчивыми.

К тому же практика показывает, что в случае кризиса крупные банки могут рассчитывать на поддержку властей. Два самых ярких примера 1996 г.:

1) «Уникомбанк», попавший в трудное положение, смог выйти из него и возобновить выплаты владельцам депозитов с помощью администрации Московской области и сегодня уже работает нормально;

2) «Тверьуниверсалбанк» лишился банковской лицензии, т. е. права на ведение дел, но его обязательства перед частными вкладчиками принял на себя Сбербанк РФ.

Как начисляются проценты. При одной и той же процентной ставке реальная величина дохода, которую получит на руки владелец депозита, может различаться в зависимости от способа начисления процентов. Наиболее выгодный для вкладчика порядок предусматривает начисление процентов ежемесячно.

Если вы оставляете эти деньги на счете, то на них тоже начисляются проценты, и доходность ваших вложений существенно повышается. Вы также можете каждый месяц снимать набежавшие проценты и тратить этот прирост сбережений, не трогая основную сумму вклада. В других случаях проценты могут начисляться раз в квартал или же только в конце срока вклада.

Действующий Гражданский кодекс запрещает банкам односторонне изменять ставки по уже открытым вкладам. К сожалению, некоторые из них пока еще не соблюдают это требование. Если вы твердо хотите получить именно ту сумму, которую вам объявляют в момент заключения договора, выясните этот вопрос заранее. Это проще, чем потом судиться с банком на предмет соблюдения Гражданского кодекса.

То же самое относится и к возможности забрать деньги до окончания срока вклада. Действующее законодательство дает вкладчику право расторгнуть договор в любой момент и потребовать свои сбережения назад. Однако если вы не хотите в момент крайней необходимости в деньгах бежать в суд, также уточните точку зрения банка на эту проблему до того, как принять окончательное решение.

Дополнительные возможности. В условиях примерного равенства ставок дохода по депозитам большое значение имеют различные дополнительные условия, предлагаемые банками: скидки при оплате товаров и услуг, возможность получения пластиковой карты и т. д.

А некоторые банки предлагают возможность получения кредита под залог рублевого депозитного вклада. Зачем это нужно?

Например, вы не хотите снимать долго пролежавший вклад, теряя проценты за четыре месяца, но нуждаетесь в деньгах, чтобы «дотянуть» две недели до зарплаты. Тогда банк даст вам деньги в долг, а на ваш депозит по-прежнему будут нарастать проценты дохода.

Не менее интересные схемы есть и в ряде других банков. Читайте газеты, изучайте рекламу. Не бойтесь позвонить или прийти в банк и выяснить любые вопросы.

Умело накапливать деньги не менее важно, чем их зарабатывать. А главный принцип вложения денег прост: «Не кладите все яйца в одну корзину». Иными словами, категорически не рекомендуется помещать все сбережения только в один банк. Лучше разложить их по нескольким банкам — тогда даже крах одного из них не лишит вас сбережений полностью.

По материалам статьи:
Алексеев Г. «Депозит. Что это?»
(Сбережения. — 1997. — № 2)

Вопросы для размышления

1. Почему в бедных странах банки развиваются медленнее, чем в богатых?
2. По каким причинам держать деньги на депозите выгоднее, чем дома?
3. На что надо обращать внимание, выбирая банк, где вы хотите открыть депозитный счет?



ЧТО ТАКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

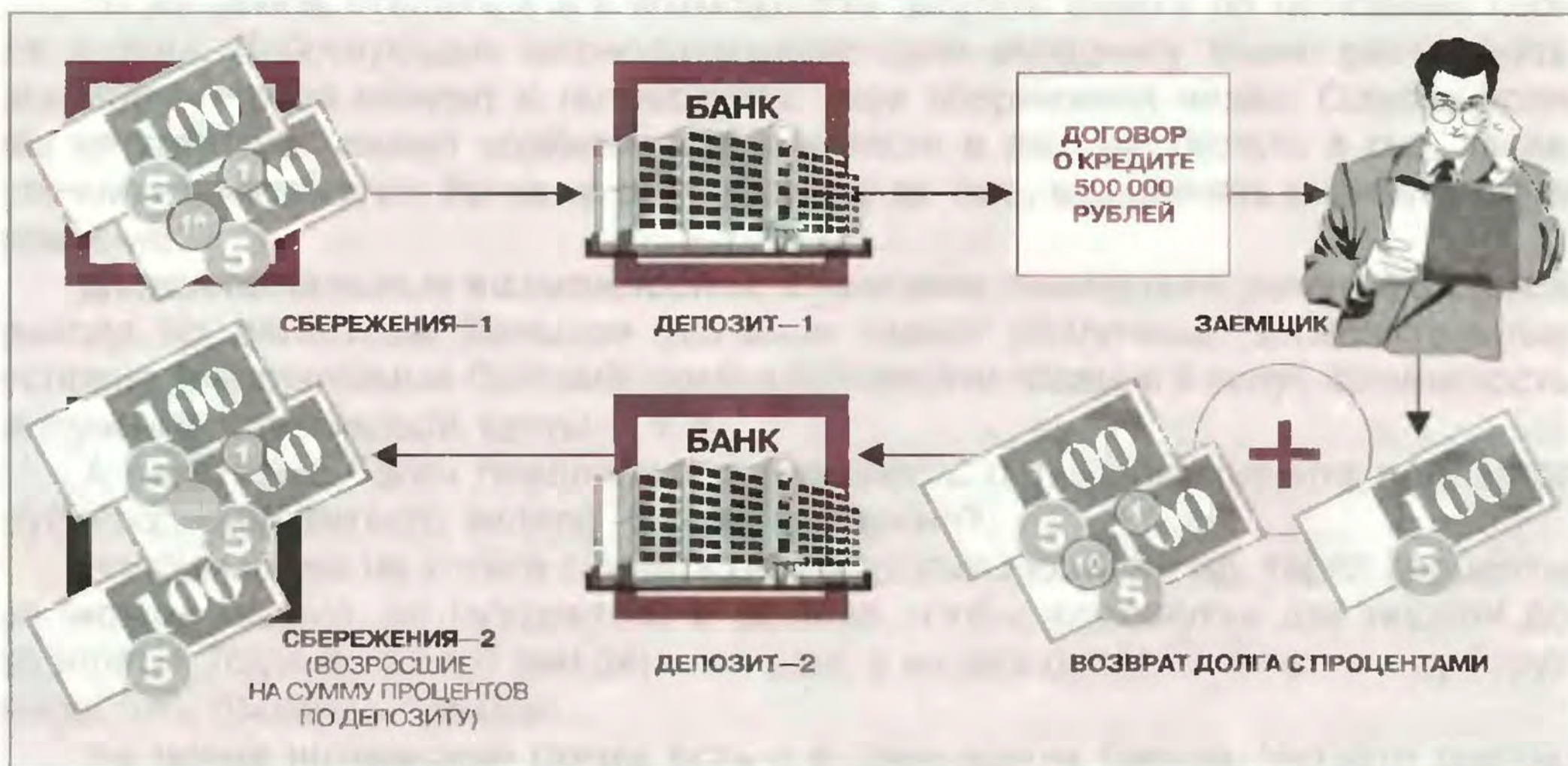
Из этой главы вы узнаете:

- чем передача денег в долг гражданами отличается от кредитования банком
- как банк зарабатывает деньги для себя и владельцев депозитов
- какие денежные потоки определяют богатство банка

Вы уже познакомились с деятельностью банков по кредитованию, когда изучали механизмы торговли и оплаты товаров электронными карточками. Но это лишь маленькие фрагменты огромной работы банков по кредитованию хозяйственных организаций и обычных граждан. Банки осуществляют кредитование, т. е. передают имеющиеся в их распоряжении деньги вкладчиков на время тем, кто:

- 1) в этих деньгах остро нуждается;
- 2) способен их вернуть за счет своих будущих доходов;
- 3) готов заплатить банку требуемую цену за пользование кредитом.

Обратите внимание: говоря о том, как деньги пускаются в оборот банками, не используют слова «одажживание» и «заимствование», а говорят о кредитовании. Это не случайно — банки дают деньги в пользование совсем не так, как обычные граждане друг другу.



Использование сбережений как основы кредитования через банк

Чаще всего, одалживая деньги другу или родственнику, люди лишь берут с должника расписку, а потом передают ему из рук в руки оговоренную сумму наличных денег. Банк же, заключив договор о предоставлении кредита, обычно вообще не выдает своему новому должнику каких-либо наличных денег. Он просто предоставляет ему право за счет банка совершать покупки и осуществлять иные расходы в безналичной форме — в пределах суммы кредита, конечно.

За эту возможность — оплачивать деньгами банка свои расходы — заемщик (так банкиры называют того, кто одалживает у них деньги) должен вернуть деньги с доплатой. Ее называют «проценты по кредиту», потому что размер такой доплаты обычно устанавливают в проценте от выдаваемой заемщику суммы. Скажем, если заемщик берет кредит в размере 1 млн рублей под 12% годовых, то это означает, что вернуть банку он должен не только миллион рублей самого долга, но еще и 12% от этой суммы, т. е. 120 тыс. рублей (итого 1 миллион 120 тыс. рублей).

И если заемщик эти свои обязательства полностью выполнит — вернет кредит в полном объеме и уплатит по нему проценты, то выгоду получают все, кто был связан с такой денежной сделкой.

Во-первых, заемщик сможет сделать то, ради чего он брал кредит. Например, купит товары для своего магазина или станки для своей фабрики.

Во-вторых, владелец депозита, не прилагая никаких собственных усилий, получит прирост суммы своих сбережений.

В-третьих, выгоду получит и банк. Дело в том, что плата за пользование кредитом (проценты) делится между владельцем денег и банком. Владелец депозита получает тот доход, который банк ему обещал, когда принимал деньги на хранение. А все, что сверх этого, идет банку. За счет этого остатка банк возмещает свои расходы (содержание помещения, зарплату работников и т. д.). Да еще и получает доход.

Чтобы лучше в этом разобраться, допустим, что уже знакомый нам С. Николаев решил не заниматься одалживанием денег под проценты самостоятельно, а внес свои сбережения в размере 5 тыс. рублей в банк. Принимая его деньги на депозит, банк подписал с ним договор и обещал плату за пользование депозитом в размере 12% годовых (т. е. 600 р.).

Получив сбережения Николаева в свое распоряжение, банк выдал их в качестве кредита фирме «Альянс». Но с нее за пользование кредитом он потребовал уже 16%, т. е. 800 р.

И теперь, если фирма «Альянс» вовремя и полностью вернет деньги, то С. Николаев получит доход по депозиту в размере 600 рублей. А банку достанется 200 рублей за счет разницы между процентами по кредиту (800 р.) и процентами по депозиту (600 р.).

Эти деньги — вознаграждение банку за то, что он снял с плеч владельцев сбережений заботы и усилия по поиску надежных заемщиков и обеспечил им не только сохранность депозитов, но и получение дохода. Весь риск операций с деньгами банк берет на себя.

Зная все это, вы можете теперь составить общее представление о том, как работает банк. Надо сказать, что в чем-то эта коммерческая организация похожа на бассейн. Действительно, организуя банк, его владельцы за счет

собственных денег создают как бы форму — емкость, куда можно принимать чужие сбережения. А затем в этот «денежный бассейн» начинают по одним «трубам» деньги поступать, а по другим — вытекать. И чем успешнее работает банк, чем шире круг оказываемых им услуг и чем больше доверие к нему со стороны клиентов, тем больше у него подводящих и отводящих «денежных труб» и, следовательно, выше доход владельцев банка — плата за их посреднические услуги владельцам сбережений и заемщикам. Конечно, на приведенном здесь рисунке удалось изобразить лишь самые главные из этих «деньгопроводов».

Как видите, деньги в банк поступают за счет, прежде всего, вноса депозитов владельцами сбережений. Затем деньги в банк притекают благодаря возврату ранее выданных заемщикам кредитов и получения процентов за эти кредиты. Вспомним и то, что банки организуют все безналичные платежи. А это значит, что когда какая-то организация или фирма хочет осуществить безналичный платеж, то сначала она должна для этого внести в банк на свой счет соответствующую денежную сумму — наличными или в безналичной форме. И эти деньги пусть ненадолго, но тоже пополняют банковский «денежный бассейн».

Но банк не был бы банком, если бы он немедленно не отправлял все эти деньги по самым разным направлениям и на самые разнообразные цели.



Принцип работы банка

Ведь чем быстрее идут в дело средства, собранные в банке, тем больший доход они принесут банкирам и владельцам депозитов.

Куда же направляются банком собранные им средства? Прежде всего, конечно, они используются для выдачи кредитов и проведения других типов денежных сделок, с помощью которых банк добывает доходы для своих владельцев и тех, кто доверил ему свои сбережения. Деньги покидают банковский «бассейн» и тогда, когда банк использует их по поручению своих клиентов для оплаты приобретаемых этими клиентами товаров или услуг.

Наконец, уходят деньги из банка и в том случае, если владельцы депозитов решают их забрать назад. Например, человек копил деньги на дорогую покупку. Собрал нужную сумму, он забирает деньги и приобретает то, что ему нужно (например, автомобиль или мебель). Не забудем, что при этом сумма денег, которой банк распоряжался, сокращается не только на первоначальную сумму депозита, но и на величину процентного дохода, который этот депозит принес своему владельцу.

Таким образом, работа банкира состоит в управлении денежными потоками. При этом он должен добиться такого их взаимодействия, чтобы, с одной стороны, быть всегда в состоянии вернуть те деньги, которые ему были доверены. А с другой — распоряжаться этими деньгами так, чтобы получить как можно больший доход.

Совместить эти две цели — задача крайне сложная. Хотя бы потому, что для получения дохода, обещанного владельцам депозитов, банк должен передать деньги во временное пользование на сторону — тем, кому он дает кредит. Но с кредитованием всегда связан риск потери денег, ведь заемщик может оказаться мошенником или просто не сумеет использовать кредит столь успешно, как обещал банку.

Поэтому организация банковских операций — дело чрезвычайно сложное, хотя и интересное. И если банкиры успешно справляются со своей работой и деньги вкладчиков приумножаются, а самих банков достаточно много, то это создает хорошие условия для развития экономики всей страны. Можно даже сказать, что одна из основных причин различий в благосостоянии граждан бедных стран Африки и Азии и богатых стран Европы и Северной Америки состоит в разном уровне развития их банков.

Большое число банков с квалифицированным персоналом и хорошо отлаженными процедурами обращения с деньгами позволяет использовать сбережения граждан с наибольшей отдачей. И тогда производственные предприятия и торговые фирмы могут привлечь столько кредитов, сколько они способны с выгодой использовать. А владельцы сбережений получают высокие доходы на свои депозиты, богатеют и покупают все больше товаров. В результате улучшаются условия работы для тех, кто эти товары изготавливает и продает.

Так страна все быстрее идет к экономическому процветанию и лучшей жизни для все большего числа своих граждан.

Более того, сегодня без банков и их услуг по приему депозитов, выдаче кредитов и выгодному размещению сбережений клиентов в ценные бумаги страна вообще существовать не может. Реально банкам приходится брать на себя работу не только по кредитованию, но и по управлению многими

предприятиями-клиентами. Это происходит и в России. Вот почему все, что происходит в экономике нашей страны, тут же отзывается в российской банковской системе. В свою очередь, любые перебои в работе банков немедленно вызывают сбои в деятельности промышленных предприятий и торговых организаций.

Чтение для обсуждения

КАК УВАЖАЕМЫЙ КЛИЕНТ БЕРЕТ КРЕДИТ В БАНКЕ

Герой романа Джеффри Арчера «Прямо к цели» — владелец маленького овощного магазина в Лондоне Чарльз Трумпер. Он накопил немного денег и решил купить еще два небольших магазинчика по соседству. Но собственных сбережений ему не хватало — нужен был кредит в банке. И вот он отправился в банк, взяв с собой для поддержки полковника Данверса — бывшего командира полка, в котором Чарльз служил во время войны.

«— Так чем я могу быть вам полезен, сэр Данверс? — управляющий нервным движением дотронулся до узла своего галстука.

— Мои компаньоны и я в настоящее время владеем собственностью на Челси-террас, номер 147, которая, несмотря на свои ограниченные размеры, приносит неплохую прибыль. — Улыбка не сходила с лица управляющего. — Мы приобрели помещение полтора года назад за сто фунтов, и это вложение дало в текущем году свыше сорока фунтов прибыли.

— Совсем неплохо, — одобрил управляющий. — Я, конечно же, читал ваше письмо и просмотрел счета, которые вы сооблаговолили передать с посыльным.

— Однако мы чувствуем, что подошло время расширяться, — продолжал полковник. — А для этого нам нужен банк, который мог бы проявить немного больше инициативы, чем тот, услугами которого мы пользуемся в настоящее время, такой банк, который смотрел бы в будущее. Наши теперешние банкиры, как мне иногда кажется, все еще живут в девятнадцатом веке. Честно говоря, они мало чем отличаются от ростовщиков, тогда как мы нуждаемся в услугах настоящего банка. И я надеюсь, вы оцените тот факт, что мы предпочли сначала обратиться к вам.

— Я чрезвычайно польщен, — сказал управляющий. — И какие условия, вы надеетесь, наш банк может предложить вам, сэр Данверс, из тех, что не смог обеспечить ваш собственный?

Полковник откашлялся.

— Мы, естественно, будем рассчитывать на более выгодные условия, если решим переводить свое дело к вам в банк, имея в виду долгосрочное сотрудничество.

Этот ответ, похоже, произвел впечатление на управляющего. Он заглянул в лежащие перед ним бумаги и произнес:

— Как я вижу, вы просите ссуду в размере двухсот пятидесяти фунтов на покупку магазинов 131 и 135 по Челси-террас.

— Правильно, я вижу, вы великолепно разобрались в нашем нынешнем затруднительном положении.

Управляющий позволил себе улыбнуться.

— Я считаю, что в подобных обстоятельствах, сэр Данверс, мы можем предоставить вам такую ссуду, если вас устроят четыре процента годовых.

— Наши нынешние банкиры берут с нас три с половиной процента годовых, как вам, наверное, известно.

— Но они ничем не рискуют, — сказал управляющий. — Однако, — добавил он, прежде чем полковник успел ответить, — я считаю, что в этом конкретном случае мы тоже можем предложить вам три с половиной процента. Что вы скажете на это?

— Я думаю, что выражу общее мнение, если скажу, что мы находим ваше предложение приемлемым, вполне приемлемым».

Из книги: Арчер Д. «Прямо к цели»

Вопросы для размышления

1. Чем банки помогают предприятиям и магазинам?
2. Какие условия можно считать самыми важными, чтобы банк работал нормально?
3. Почему банкир согласился предоставить кредит полковнику Данверсу и Чарльзу Трумперу?



КАК ЛЮДИ ЗАРАБАТЫВАЮТ ДЕНЬГИ

Из этой главы вы узнаете:

- почему европейцы называют зарплату «солевыми деньгами»
- когда наемный труд стал массовым
- что такое сдельная оплата

Кредитная деятельность банков была бы невозможна, если бы их клиенты не отдавали на хранение свои сбережения, т. е. непотраченную часть доходов. Но откуда у людей берутся доходы? За что они получают деньги, которые либо тратят, либо сберегают?

Современный мир экономики знает множество видов доходов граждан. Самый распространенный из них — заработная плата. Смысл этого термина понятен без труда — речь идет о деньгах, которые платят «за работу». И раз работа стала неотъемлемой чертой жизни человечества с древнейших времен, то может показаться, что и плата за нее — столь же древний обычай или традиция.



Одними из первых, кто стал получать регулярную плату за свой труд, были солдаты наемных армий, такие, как этот римский воин

На самом деле это не так. На протяжении большей части истории жизнь людей была устроена на принципах натурального хозяйства (в масштабах семьи или племени) или прямого обмена плодами своего труда. И никто никому за этот труд не платил. Затем, когда понадобилось реализовать крупные проекты (типа строительства пирамид), возникло рабство, т. е. использование бесплатного труда военнопленных или людей, потерявших свободу по иным причинам (например, в рабство обращали бедняков, которые не могли расплатиться по долгам).

Началось это примерно в 4500 г. до н. э. в Египте, Месопотамии и Анатолии и стало со временем настолько распространенным, что во II в. до н. э. примерно каждый третий житель Римской империи был рабом. Остальные жители были рабовладельцами, ремесленниками, земледельцами либо наемными солдатами.

Именно солдат, пожалуй, и можно считать первыми получателями регулярной заработной платы. Дело в том, что поскольку из

На этом рисунке изображена английская мастерская XVIII в. В ней каждый из членов семьи занят строго закрепленным за ним видом работ: мать и дочь прядут и накручивают пряжу, а глава семейства вяжет из нее на ручном станке чулки. Выручка от продаж этих чулок дает доход всей семье, но между ее членами не делится



рабов босспособные армии сформировать было трудно, то издревле в солдаты набирали свободных людей и платили им за ратный труд.

Более того, название платы римским солдатам легло в основу термина, обозначающего регулярную оплату трудовой деятельности. Причем в английском, французском, итальянском и испанском языках слова, обозначающие зарплату, имеют общий корень «салар». Это означает, что все они произошли от латинского *salarium* — «деньги для покупки соли». Объясняется это тем, что в древности соль была довольно дорогим товаром и потому деньги на ее покупку составляли достаточно большую долю в оплате, которую получали римские солдаты.

Со временем рабство сменилось в Европе феодальной зависимостью, а в России — крепостным правом, но и тогда получение заработной платы не стало делом широко распространенным. Единственными гражданскими лицами, кто в средневековой Европе регулярно получал плату за свой труд, были подмастерья.

Правила европейских гильдий (объединений мастеров — владельцев мастерских) устанавливали, что их ученики работают бесплатно: за еду, кров и обучение ремеслу. Те из учеников, кто проработал установленное гильдией число лет и достиг нужного уровня умелости, становились подмастерьями. И только тогда они получали право на оплату за определенное число часов, которое должны были отработать в течение недели.

Начиная с XVI в. число ремесленников стало постепенно расти, в немалой степени и потому, что все больше крепостных получали свободу и перебирались в города. Но многие мастерские были организованы по семейному принципу — в них работали члены одной семьи. И никто из них заработной платы не получал: доход от продаж изготовленной продукции шел в общий семейный кошелек. Из него затем покрывались — по возможности — расходы на нужды членов семьи. Так шла жизнь в Европе до начала Промышленной революции, когда на гребне новых технических идей начали возникать крупные промышленные предприятия. Только тогда господствующей стала система наемного платного труда. Для нее характерно то, что свободный человек по своей воле соглашается постоянно выполнять какие-то трудовые обязанности. А за это ему устанавливается регулярное денежное вознаграждение, обычно называемое заработной платой.

Эта система получения доходов отличается от того, что человечеству было известно ранее, рядом особенностей, связанных с организацией труда и оплаты наемного работника.

Речь идет о том, что сегодня наемный работник:

- 1) получает за свой труд деньгами, а не правом на жилье и пропитанием от хозяина;
- 2) сам выбирает место, где он хотел бы трудиться, и вправе его поменять по собственному желанию;
- 3) не является членом какого-либо объединения владельцев мастерских или предприятий типа гильдии и потому не имеет сколько-нибудь гарантированных шансов стать владельцем собственного производства (в отличие от средневекового подмастерья, которого со временем ждало превращение в члена гильдии и хозяина мастерской);
- 4) получает работу лишь в том случае, если его квалификация, физические и умственные способности устраивают нанимателя, который вправе уволить наемного работника в любой момент;
- 5) может быть уволен с работы по желанию нанимателя, причем последний не обязан предоставить ему взамен иное место занятости.

Хотя, говоря об оплате труда, мы употребляем один и тот же термин «зарботная плата», в реальной жизни существует множество различных способов платного вознаграждения людей за труд. Поэтому реальный доход наемного работника может складываться из нескольких элементов.

Первый и главный из них — *основная заработная плата*. Она гарантируется работнику — если он полностью выполняет закрепленные за ним трудовые обязанности — договором о его найме на работу. И если заработную плату работнику не выдают без законных на то оснований, то он вправе подать на нанимателя в суд.

Основная заработная плата — это та сумма денег, которую работник получает от нанимателя за выполнение своих обязанностей: а) в стандартных условиях труда и б) в стандартном объеме и со стандартным качеством.

Что касается стандартных условий труда, то они выражаются, прежде всего, в том количестве часов, которое работник должен проводить на своем рабочем месте каждый рабочий день. Продолжительность рабочего дня неодинакова в разных странах, и на протяжении длительного исторического периода можно четко проследить тенденцию к ее сокращению. Скажем, в конце XVIII — начале XIX в. рабочий день в Англии и других европейских странах составлял 14 часов — с рассвета до заката. И это при том, что основную долю работающих на многих предприятиях (особенно в легкой промышленности) составляли женщины и подростки. Их брали на работу с охотой, потому что они соглашались работать за меньшую плату, чем мужчины.

Но при таком долгом рабочем дне человек не успевает восстановить свои силы и вскоре начинает болеть и умирает. Вот почему средняя продолжительность жизни рабочего в 1840 г. в Ливерпуле составляла всего лишь 15 лет, а в сельских районах Англии — около 38 лет. В результате долгой борьбы с нанимателями рабочие во всех развитых странах добились сокращения рабочего дня примерно до 40 часов в неделю. Столько же длится сегодня рабочая неделя и в России.

В силу разных причин продолжительность рабочей недели в развитых странах мира сокращается и далее. Например, Национальное собрание Франции в феврале 1998 г. приняло закон об уменьшении продолжительности стандартной рабочей недели с 39 до 35 часов. За счет этого французские законодатели решили создать условия для того, чтобы работодатели нанимали большее число работников и в стране стало бы меньше тех, кто не в состоянии найти работу.

Когда продолжительность рабочего дня и недели сократилась и законы стали запрещать нанимателям заставлять работников трудиться сверх нормы, владельцам предприятий и организаций пришлось искать иной способ привлечь работников к труду. В конце концов для этого стали применять повышенную оплату за выполнение трудовых обязанностей после окончания обычного рабочего дня.

Так возникла новая форма оплаты — *плата за работу в сверхурочное время*, т. е. за пределами стандартной продолжительности рабочего дня. Например, в России закон требует, чтобы за первые два часа работы после окончания нормального трудового дня человеку платили в 1,5 раза, а за последующие часы — в 2 раза больше, чем обычно.

Говоря о заработной плате, очень важно разобраться в глубинном значении этого слова. Проще говоря, за что ее платят?

Самый напрашивающийся из звучания этого термина ответ — за то, что человек в течение определенного времени работал, выполняя свои трудовые обязанности. Но этот ответ не совсем точен. Платят человеку, строго говоря, не за то, что он какое-то время работал, а за тот результат, который он сумел за это время создать для своего нанимателя. Именно потому у заработной платы есть вполне жесткая верхняя граница. С некоторым упрощением можно сказать, что граница эта равна выручке от продажи этого результата труда минус прочие затраты, которые были связаны с его получением. Другими словами, если товар, который работник изготовил за месяц для своего нанимателя, тому удалось продать за 600 р., то ни при каких условиях зарплата этого работника не может быть больше этой суммы (а на самом деле должна быть и будет существенно меньше — ведь ни один товар не создается только затратами труда).

Кроме зарплаты, работник может получать и другие дополнительные выгоды. Они обозначены на приведенном на с. 134 рисунке знаками «?+», так как гарантированы куда менее, чем зарплата, — работник может их и не получить. Это зависит от ряда условий, о которых мы поговорим позднее. Наиболее распространенным видом таких дополнительных выгод, получаемых наемным работником, является *премия* (или бонус — этот термин происходит от латинского слова *bonus*, что значит «хорошо»).

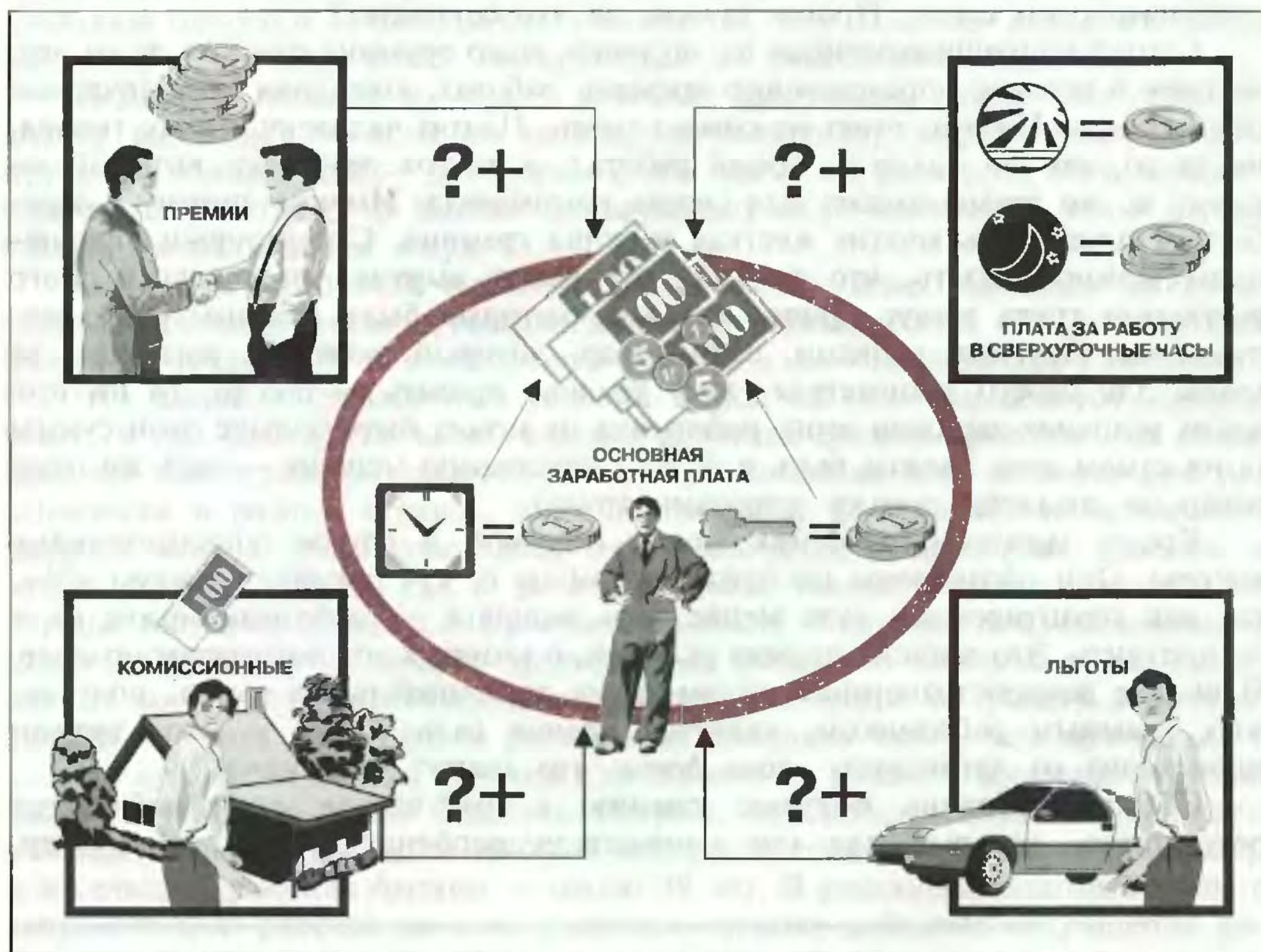
Обычно работник получает премию в том случае, если добивается результатов, которые для его нанимателя особенно важны. Например,

Премия — разово выдаваемая денежная сумма, размер которой зависит обычно только от воли нанимателя.

досрочно выполняет наиболее значимые для фирмы задания или вносит особо ценные предложения по улучшению методов организации ее деятельности. Нередко постоянным работникам предприятия или фирмы премия выдается также по окончании года и по случаю некоторых праздников.

В некоторых, чаще всего торговых, организациях работник, кроме основной заработной платы, может получать также *комиссионную оплату*. Обычно так поощряют особенно усердный труд тех, кто занимается продажей различных товаров (автомобилей, домов, станков и т. д.). Размер такой добавки к основной зарплате устанавливается в процентах к цене товаров, которые работнику удалось продать. Скажем, фирма по продаже квартир может установить для своих сотрудников ставку комиссионных в размере 3%. Тогда сотрудник, уговоривший клиента приобрести жилье ценой, например, 35 тыс. долларов, получит комиссионные (в дополнение к своей основной зарплате) в размере 1050 долларов.

Наконец, кроме разного рода денежных выплат, многие фирмы поощряют своих сотрудников к хорошему выполнению их трудовых обязанностей всякого рода *неденежными льготами*, которые, по сути, равнозначны до-



Из чего может складываться общий размер вознаграждения за работу

плате к основному заработку. Такими льготами пользуются в России, скажем, работники железных дорог — раз в год они могут получить бесплатный билет для себя и члена семьи для поездки в любой конец страны. Многие крупные фирмы предоставляют своим ведущим сотрудникам право бесплатного пользования служебным автомобилем (например, так «заманивают» к себе торговых агентов российские фирмы по продаже лекарств) или сотовым телефоном. Часто фирмы также платят за медицинское обслуживание своих работников и членов их семей в дорогах клиниках.

Но при всем этом главным источником доходов наемных работников всегда остается основная заработная плата. Величина ее зависит от того стандартного объема и качества трудовых услуг, которого фирма ожидает от своего сотрудника на протяжении установленного законом рабочего дня. Однако сами эти требования к объему и качеству результата труда могут быть установлены по-разному.

Они могут быть выражены, например, в количестве изделий определенного качества, которое работник должен произвести за день. Если это так, то, значит, мы имеем дело со сдельной заработной платой.

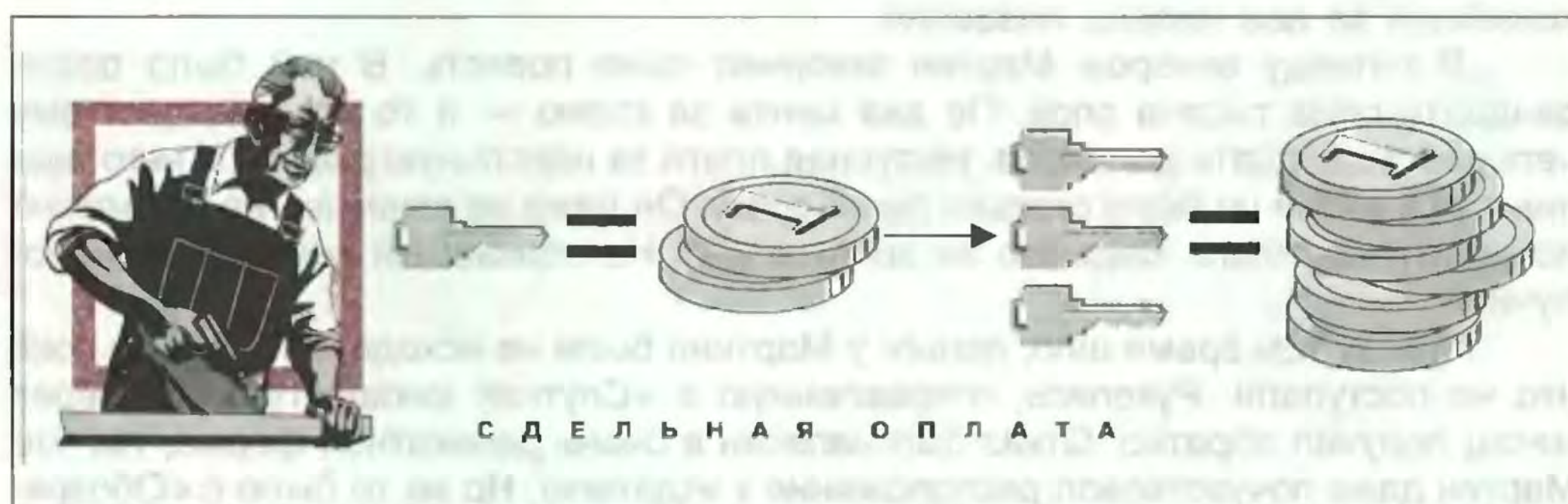
При сдельной заработной плате работодатель устанавливает своему работнику два условия:

- 1) сколько единиц продукции тот должен изготовить в течение рабочего дня;
- 2) сколько денег будет уплачено за каждую единицу продукции (в том числе и за те изделия, которые будут изготовлены сверх дневной нормы, если наниматель заинтересован в таком перевыполнении нормы).

В ситуации, показанной на приведенном далее рисунке, за каждый изготовленный ключ слесарю установлена плата в 2 рубля. Соответственно, за 3 изготовленных ключа он получит плату в 6 рублей.

С помощью сдельной заработной платы легко и удобно регулировать трудовые усилия работников и размер их заработков в тех производствах, где четко виден результат труда каждого.

В этих условиях сдельная зарплата поощряет каждого работника изготовить как можно больше единиц продукции или выполнить как можно



От чего зависит величина сдельной заработной платы

большее число определенных производственных операций (например, просверлить отверстия в наибольшем числе заготовок).

И пока главной задачей хозяйства любой страны было изготовление большого числа не очень сложных товаров, сдельная заработная плата была чрезвычайно широко распространена.

Чтение для обсуждения

КАК ХОТЕЛ ЗАРАБОТАТЬ МАРТИН ИДЕН

В романе американского писателя Джека Лондона «Мартин Иден» главный герой, бывший моряк, решил заработать денег писательским трудом, сочиняя статьи и рассказы для газет и журналов.

«В три дня, работая без передышки, окончил Мартин свой очерк, потом тщательно переписал его крупными буквами, чтоб легче было читать, — и тут вдруг узнал из взятого в библиотеке учебника словесности, что существуют абзацы и кавычки. Переписав вторично очерк и осторожно свернув его трубкой, он вдруг прочел в одной газете правила для начинающих авторов, гласившие, что рукопись нельзя свертывать трубкой и что писать надо на одной стороне листа. Он нарушил оба правила. Но он прочел еще, что в лучших журналах платят не менее десяти долларов за столбец. Переписывая в третий раз, Мартин утешался тем, что без конца помножал десять столбцов на десять долларов. Результат получался всегда один и тот же — сто долларов, и он решил, что это куда выгоднее матросской службы. Если бы он дважды не дал маху, рассказ за три дня был бы готов. Сто долларов в три дня! Ему пришлось бы три месяца скитаться по морям, чтобы заработать такую сумму. Надо быть дураком, чтобы тянуть матросскую лямку, если можешь писать.

Ему было приятно прочитать в «Книжном бюллетене» статью о гонорарах, где между прочим было сказано, что Киплинг получает доллар за слово, а для начинающих писателей — что особенно заинтересовало его — минимальная ставка в первоклассных журналах два цента. «Спутник юношества» был, несомненно, первоклассным журналом, и, таким образом, за каждые три тысячи слов, которые он писал в день, он должен был получить по шестьдесят долларов — заработок за два месяца плавания.

...В пятницу вечером Мартин закончил свою повесть. В ней было ровно двадцать одна тысяча слов. По два цента за слово — и то это уже даст ему четыреста двадцать долларов. Недурная плата за недельную работу. У него еще никогда в жизни не было столько денег сразу. Он даже не понимал, на что можно истратить так много. Ведь это же золотое дно! Неиссякаемый источник благополучия!

...Между тем время шло, деньги у Мартина были на исходе, а гонорары пока что не поступали. Рукопись, отправленную в «Спутник юношества», он через месяц получил обратно. Отказ был написан в очень деликатной форме, так что Мартин даже почувствовал расположение к издателю. Но не то было с «Обозревателем Сан-Франциско». В конце пятой недели рукопись была возвращена по почте без всяких объяснений. Не было ни отказа, ни объяснительного письма —

ничего. Так же были вскоре возвращены и другие рукописи, посланные им в крупные газеты Сан-Франциско. Тогда Мартин отправил свои творения в журналы восточных штатов, но не успел оглянуться, как получил их все обратно, — правда, каждый раз с печатным уведомлением о невозможности использовать. Та же судьба постигла и рассказы».

По книге: Лондон Д. «Мартин Иден»

Вопросы для размышления

1. Почему римские военачальники предпочитали платить своим солдатам и вербовать их из свободных людей, а не сгонять в армию рабов?
2. Почему Промышленная революция вызвала расширение круга людей, получающих зарплату?
3. Какой тип оплаты рассчитывал получать Мартин Иден и почему его заработки сперва оставались только мечтами?



ПОЧЕМУ СУЩЕСТВУЕТ ПОВРЕМЕННАЯ ЗАРПЛАТА

Из этой главы вы узнаете:

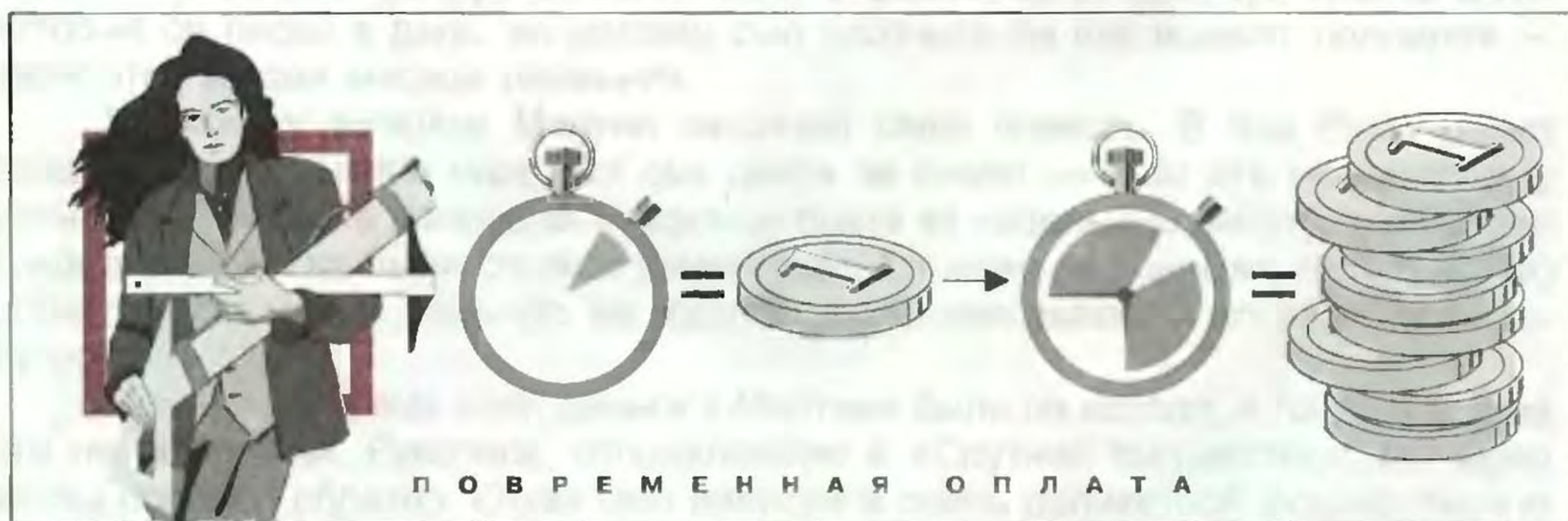
- почему приходится платить «за время»
- как массовое производство повлияло на зарплату
- что, кроме зарплаты, может сегодня получить наемный работник

Не всякая работа может быть оплачена сдельно. Скажем, так нельзя регулировать величину заработной платы учителей, врачей, ученых, служащих и людей еще многих специальностей. Например, если установить сдельную оплату диктору телевидения, то к какой единице продукции эту оплату «привязать»? К числу произнесенных слов? Неприемлема сдельная оплата и для хирурга — не дай Бог, если он станет торопиться, чтобы прооперировать в течение дня как можно больше больных.

- И в том и в другом случае работодатель заинтересован совсем в другом:
- применительно к диктору — чтобы тот был в студии нужное время и интересно вел передачи;
 - применительно к хирургу — чтобы из числа попавших на операционный стол выжило и выздоровело как можно больше людей.

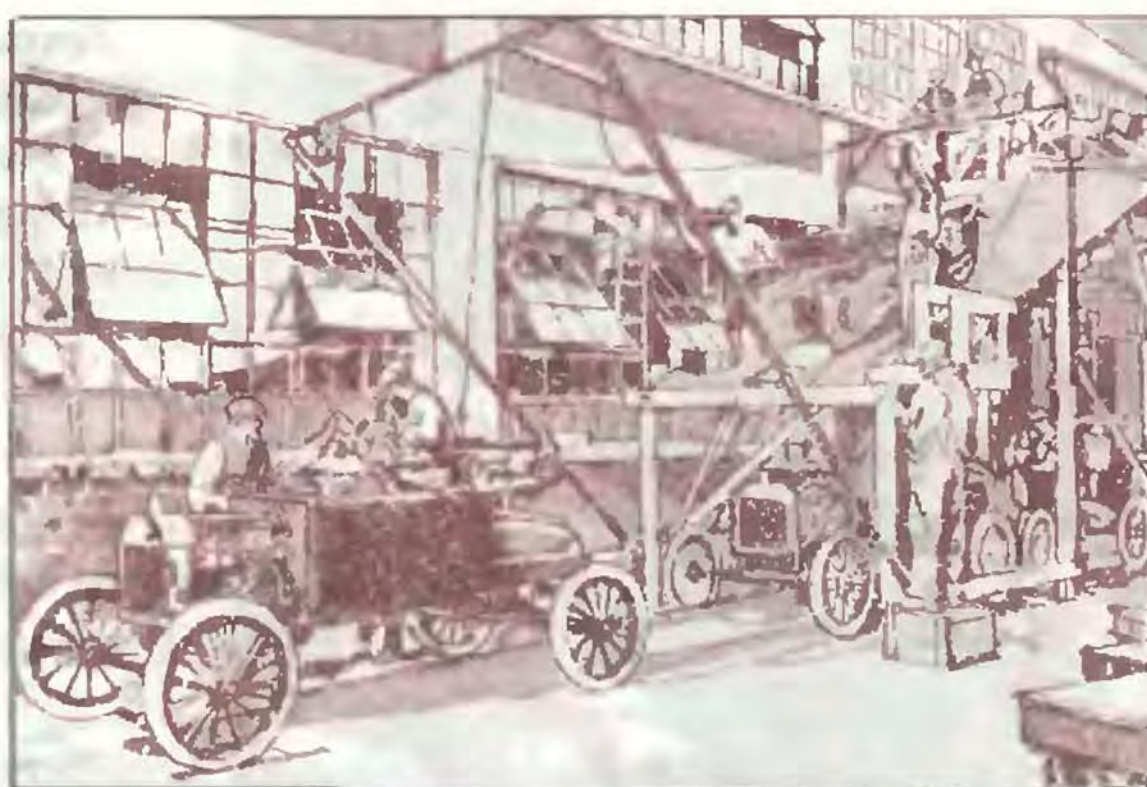
Вот почему для работников многих специальностей оплата установлена на основе повременной схемы. Это значит, что работодатель оговаривает с каждым нанятым им сотрудником следующие условия:

- 1) сколько часов он должен отработать каждый день;
- 2) сколько денег ему будет уплачено за каждый отработанный час.



Как рассчитывается повременная заработная плата

На этом рисунке изображен первый в мире конвейер, созданный в американской автомобильной компании Генри Форда. Здесь мы видим, как на собранное шасси машины «надвигали» кузов. Такая организация труда, когда все работники должны были работать в одном темпе, заставила широко пользоваться повременной оплатой



В ситуации, показанной на рисунке на с. 138, архитектору за каждый час проектирования нового здания установлена оплата в одну монету. Рабочий день его составляет 8 часов плюс один час обеденного перерыва. В результате за день архитектор зарабатывает 8 монет (обеденное время не оплачивается).

Еще в конце XIX в. различие в типах оплаты труда почти всегда совпадало с делением труда на физический и умственный. Работники физического труда, как правило, получали сдельную оплату, а работники умственного труда — интеллектуалы — оплачивались повременно. Но XX век принес огромные изменения и в эту сферу человеческой жизни.

Например, физический труд в ряде производств стал организовываться с помощью конвейера. Это изобретение американца Генри Форда резко изменило требования к результатам труда. Дело в том, что лента конвейера движется с одной и той же определенной скоростью. И от каждого рабочего, обслуживающего конвейер, требуется успеть выполнить порученную ему производственную операцию за то время, пока деталь находится перед ним и конвейер не унес ее дальше. Если кто-либо из работающих затратит на свою операцию меньше времени, то никакого дополнительного выигрыша это предприятию не даст: все равно следующий в цепочке работник начнет делать свое дело не раньше, чем конвейер тронется с места и принесет ему изделие.

Пришлось вводить повременную оплату и для работников физического труда. Но и это изменение в организации оплаты труда наемных работников было не последней новинкой, рожденной XX веком. Дело в том, что формирование оплаты труда на протяжении последнего столетия происходило под все большим влиянием двух факторов:

во-первых, наемные работники научились очень результативно вести борьбу за повышение оплаты своего труда. Для этого они стали создавать объединения работников по профессиям (профессиональные союзы);

во-вторых, работодатели постепенно поняли, что имеет смысл платить работникам зарплату побольше, потому что тогда они могут покупать больше товаров, а значит, возрастут и доходы владельцев предприятий.



Генри Форд с сыном Эдселем (будущим руководителем компании «Форд») в кузове созданной им машины, той самой, за сборку которой он стал платить своим рабочим по 5 долларов в час

Пионером такого взгляда на вещи был неоднократно ранее упоминавшийся американский изобретатель и владелец автомобильной компании Генри Форд. В 1914 г. он принял решение платить работникам своего предприятия по 5 долларов в день — при том, что средняя плата работнику в США составляла тогда 2,34 доллара.

Форд не был идеалистом и не стремился облагодетельствовать своих работников. Просто он понял, что созданный им конвейер позволяет наладить массовый выпуск машин. Но тогда надо, чтобы в стране была и масса людей, способных покупать столько автомобилей.

И Форд решил платить своим работникам такую заработную плату, чтобы они могли за счет нее скопить денег на покупку собираемых их руками автомобилей. Автомобиль «Форд-Лиззи» (модель Т) стоил тогда 850 долларов, а значит, откладывая в сбережения хотя бы треть зарплаты, рабочий с фордовского конвейера мог накопить на машину за 17 месяцев.

Расчет оказался верным — примеру Форда вынуждены были последовать многие другие владельцы предприятий, а выросшая в целом по стране зарплата в итоге создала Форду огромный рынок сбыта для автомобилей.

Именно благодаря этому он смог запустить свой конвейер на полный ход (новый автомобиль сходил с него каждые 24 секунды) и продать 15 млн машин «Форд-Лиззи».

Таким образом, XX век внес большие изменения и в представления о заработной плате, и в методы ее выплаты. Более того, сегодня оплата наемного труда не сводится только к заработной плате. К ней добавляются еще и такие формы вознаграждения за труд, как:

- 1) участие в доходах фирмы;

- 2) отчисление денег на выплату работнику в будущем пенсии по старости;
- 3) оплата отпуска;
- 4) оплата различных форм страхования (т. е. накопление денег для выплат самим работникам или их семьям в случае травмы, болезни или смерти).

Следует заметить также, что современный уровень оплаты труда часто зависит не только от того, как наемный работник и работодатель договорятся между собой. В большинстве цивилизованных стран мира оплата наемного труда регулируется специальными законами.

Эти законы устанавливают:

- 1) минимальную величину месячной заработной платы;
- 2) запрет на выплату женщинам меньшей зарплаты, чем выполняющим такую же работу мужчинам;
- 3) запрет (или жесткое ограничение) на выплату заработной платы в натуральной форме (что, к сожалению, часто происходит сегодня на российских предприятиях);
- 4) обязательность выдачи заработной платы государственными деньгами, а не специальными чеками, которыми можно платить только в магазинах, принадлежащих самому же владельцу предприятия (такая практика, в частности, была широко распространена в России в XIX веке).

Но закон обычно не регулирует величину заработной платы за те или иные виды работ (исключением является лишь оплата труда работников государственных учреждений — учителей, врачей, библиотекарей, офицеров, служащих). В негосударственном секторе размер оплаты наемного труда зависит от ряда факторов, о которых мы поговорим в следующей главе.

Чтение для обсуждения

1. КОГДА РАБОЧИЕ ВЫНУЖДЕНЫ СОГЛАШАТЬСЯ СО СНИЖЕНИЕМ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Президент автомобильной компании «Крайслер» Ли Якокка возглавил ее в тот момент, когда она была на краю гибели. И чтобы спасти ее, Якокка ввел строгий режим экономии, а свою зарплату установил в размере... 1 доллар в год. Но все же в конце концов он оказался перед необходимостью временно снизить зарплату работникам производства. Вот как он об этом потом писал:

«Профсоюзы всегда придерживались мнения, что менеджеры — это жирные коты, а из рабочих выжимают все соки. Теперь я им заявил: «Ну вот, вы видите перед собой весьма отощавших жирных котов, не так ли? А какую позицию займете вы?»

С того дня я стал в глазах рабочих их приятелем. Члены профсоюза меня полюбили. Они приняли меня в свои объятия. Они громко признали: «Этот парень намерен привести нас к земле обетованной».

Не могу сказать, что достигнуть этого было легко. Мне пришлось выложить им горькую правду. И говорил я с ними жестко. «Вот что, ребята, — сказал я им, — я приставил вам к виску револьвер. В моем распоряжении имеются тысячи рабочих мест с почасовой ставкой 17 долларов. Со ставкой 20 долларов у меня нет ни одного места. Вот почему вам лучше трезво взвесить положение».

Год спустя, когда ситуация даже еще более ухудшилась, мне пришлось снова обратиться к профсоюзу. В 10 часов ужасного зимнего вечера я обратился в профсоюзный комитет по переговорам с администрацией. Эта была одна из самых коротких моих речей. «Вам придется уже к утру принять решение. Если вы мне не поможете выйти из положения, я вам башку снесу. Я утром объявлю о банкротстве, и рабочие окажутся без работы. В вашем распоряжении остается восемь часов на размышление. Решение зависит от вас».

Это, конечно, дьявольский способ вести переговоры, но иногда вы вынуждены к нему прибегать... Хуже этого могла быть только одна альтернатива — рабочие вообще потеряли бы работу.

Наши рабочие пошли на весьма существенные уступки. Их почасовые ставки сразу же сокращались на 1,15 доллара. А всего за полтора года эта цифра достигла двух долларов. За 19 месяцев средний рабочий фирмы «Крайслер» потерял в зарплате почти 10 тысяч долларов».

Но благодаря такому снижению заработной платы фирма «Крайслер» была спасена от разорения и закрытия, а ее рабочие сохранили свои места и, соответственно, возможность получать в будущем прежнюю заработную плату.

Из книги: Якокка Ли. «Карьера менеджера»

2. КАК ПЛАТЯТ АМЕРИКАНСКИМ ОБУВЩИКАМ

Хотя «Крэддок-Терри» отнюдь нельзя назвать самой крупной американской обувной компанией, ежегодно на четырех ее заводах в штате Вирджиния производится более 3 миллионов пар обуви, а продукция поступает более чем 3,5 тысячам розничных торговцев во всех уголках США. На фирму работают более 1700 подрядчиков. В 1990 г. она продала изделий на 47 миллионов долларов. По прогнозам, в нынешнем году объем продаж возрастет до 65 миллионов. Персонал компании — около 2 тысяч человек.

Цифра занятых невелика, однако если учесть, что 90 процентов американских фирм имеют не более 2 тысяч рабочих и служащих, «Крэддок-Терри» вполне можно назвать одной из тех средних американских фирм, которые составляют фундамент всей экономической жизни страны.

...На завод в Фармвилле в 40 минутах езды от Линчберга мы приехали утром, около 10 часов, когда рабочая смена уже была в разгаре. Нашим экскурсоводом и гостеприимным хозяином стал вице-президент компании Хомер Николс.

На заводе установлен 8-часовой рабочий день. Предусматривается три перерыва: получасовой на обед и два 10-минутных утром и вечером, чтобы выпить чашку кофе с сэндвичем в расположенной тут же закусочной. Цены в ней не льготные, однако они немного ниже тех, которые действуют в городе. Рабочие получают среднюю заработную плату в размере 6,2 доллара в час (минимальная ставка в США — 5,15 доллара в час).

— Естественно, рабочие высокой квалификации у нас получают по более высоким тарифам, — поясняет Хомер Николс. — Кроме этого, наша компания выплачивает средства в фонд пенсионного обеспечения, страховку за медицинское обслуживание. В общей сложности с учетом всех этих прибавок к заработку добавляется ежегодно почти 32 процента. Ко всему прочему, все наши рабочие покупают свои башмаки и туфли здесь же по оптовым ценам, что гораздо дешевле, чем в магазинах.

— На наших заводах и на фирме нет профсоюзов, — подключается к разговору один из руководителей фирмы Джим Барретт. — Мы, как нам кажется, сами неплохо заботимся о своих рабочих. «Крэддок-Терри» считается семейной компанией. За все время ее существования на ней не было ни одной забастовки. У нас даже есть собственная бейсбольная команда.

По материалам статьи:

*Федяшин А. «В гостях у американских обувщиков»
(Эхо планеты.—1991. — № 43)*

Вопросы для размышления

1. В чем состояла выгода Генри Форда от повышения зарплаты его работникам?
2. Почему рабочие фирмы «Крайслер» согласились на снижение своей зарплаты?
3. Какие причины побуждают рабочих фирмы «Крэддок-Терри» работать усердно и стараться выпускать обувь высокого качества?

В МИРЕ ПРОФЕССИЙ И ЗАРАБОТКОВ

Из этой главы вы узнаете:

- почему заработная плата — это цена
- что такое человеческий капитал
- почему риск, связанный с профессией, влияет на зарплату

За словами «наемные работники» скрывается огромное множество разнообразных профессий. Они отличаются друг от друга как содержанием труда, так и уровнем его оплаты, которую удастся получить от нанимателей. Разница в оплате труда наемных работников может быть очень большой.

В поисках ответа на вопрос, почему так происходит, попробуем сначала разобраться в том, за что, собственно, получают заработную плату. Это кажется вполне очевидным — «за работу». Но понятие «работа» само по себе не очень определенно, и, отталкиваясь только от него, трудно понять, почему работа маляра, врача, учителя или начальника отдела банка оплачивается столь по-разному. Скажем, осенью 1997 г. зарплата московских медсестер составляла 420–600 рублей, в то время как менеджеры по продажам получали 30–40 тысяч рублей. Чем же их работа различалась столь сильно, что это оправдывало 70–95-кратную разницу в размерах заработной платы?

TO BE SOLD & LET
BY PUBLIC AUCTION.
On **MONDAY the 18th of MAY. 1829.**
AT THE TOWER.

FOR SALE,
THE THREE FOLLOWING
SLAVES,

MALE AND FEMALE
SLAVES,

Also for sale, at Eleven o'clock,
Fine Rice, Gram, Paddy, Books, Marbles,
Needles, Pins, Ribbons, &c. &c.
AT ONE O'CLOCK, THAT WILL BE THE LAST DAY

BLUCHER,

Объявление о продаже («to be sold») рабов в США. Оно сообщает, что 18 мая 1829 г. на продажу будут выставлены 3 раба («slaves»), а еще несколько рабов будут сдаваться напрокат («to be let»), т. е. во временное использование. Раб стоил совсем немало: если он был здоров и обучен какому-нибудь ремеслу, то цена могла достигать 2000 долларов. Но сам раб не получал никаких денег — лишь еду и крышу над головой, а его детей и близких в любой момент могли продать другому владельцу.

Ответ на этот вопрос мы найдем в том случае, если задумаемся над старой поговоркой: «Каждый живет продажей чего-то». Иными словами, любой человек — даже если он не владеет магазином и не выращивает огурцы в теплице на продажу — все равно действует в мире экономики как продавец. А продает он то, чем владеет, — свои трудовые услуги, оказывая которые он тратит время своей жизни.

Именно поэтому само понятие «заработная плата» не может быть отнесено к рабу или крепостному. Ни тот ни другой не владеют правом распоряжаться своими трудовыми услугами. Это право отобрано у них хозяином: у одного — рабовладельцем, у другого — помещиком-крепостником. Продать свой труд может только свободный человек. Но что стоит за словом «труд», что, собственно, покупает наниматель, за какие «свойства» работника он готов ему платить заработную плату — цену труда?

Ответ на этот вопрос дает следующий рисунок, где изображено своеобразное «уравнение заработной платы».



От чего зависит величина заработной платы конкретного человека

Чтобы разобраться в нем, придется выяснить значение каждого из входящих в него элементов.

1. Этот символ обозначает умственные способности человека — то, что даровала ему природа и сумели развить в детстве родители. Многие психологи считают, что эти способности можно измерить количественно с помощью специальных тестов. Например, в США широко распространено тестирование с целью определения «коэффициента интеллектуальности (IQ)». Уровень и характер умственных способностей человека определяют его пригодность к обучению и то, какой сложности работу он способен выполнять.



2. Этот символ обозначает образование (общее и специальное), которое человек сумел получить. Дело в том, что для выполнения подавляющего большинства видов работ необходимо обладать специальными знаниями и навыками. Их дает среднее и высшее профессиональное образование, соответственно средние (колледжи, техникумы) и высшие (университеты, академии и т. д.) учебные заведения. Чем больше объем знаний и чем в лучшем учебном заведении они приобретены, тем выше — при прочих равных условиях — у человека шанс найти работу с большей зарплатой.



3. Произведение умственных способностей на образование обеспечивает то, что обычно принято называть интеллектуальным капиталом человека, — способность выполнять работу, требующую определенного сочетания интеллекта и образования.

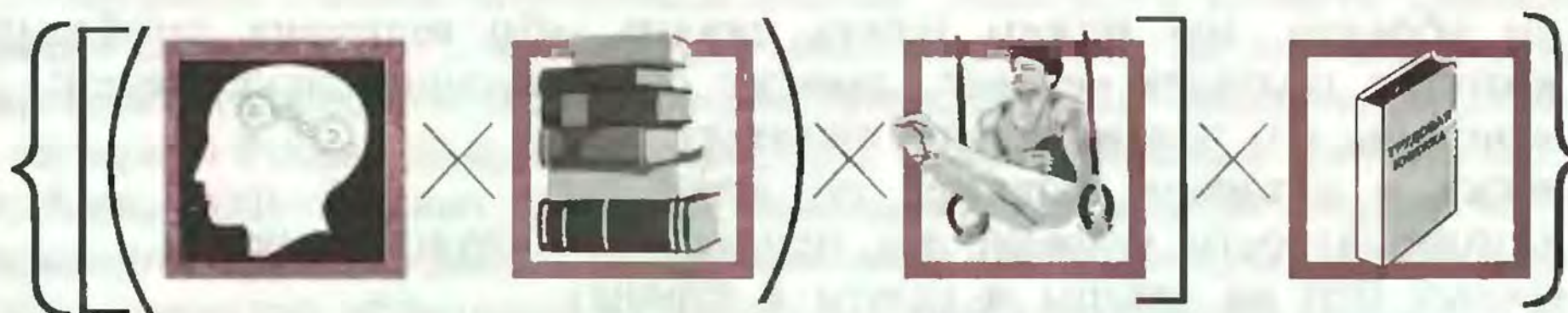


4. Этот символ обозначает физические возможности человека, дарованные природой и развитые тренировками (физический капитал человека). Для многих профессий высокий уровень физических возможностей — важнейшее условие получения работы, существенно влияющее и на уровень оплаты труда. Впрочем, и в тех видах работ, где требуется преимущественно интеллектуальный капитал, физические возможности имеют немалое значение: здоровый человек — при прочих равных условиях — работает больше и лучше, чем тот, кто не очень здоров, а потому получает и большую плату.



5. Этот символ обозначает трудовой опыт человека — все те знания, умения и знакомства, которые он приобрел за период работы по найму после окончания обучения. Ценность такого опыта чрезвычайно велика — недаром в объявлениях о приеме на работу практически на любую руководящую должность обязательно упоминается о необходимости иметь «опыт работы в аналогичной должности не менее... лет».





6. Выражение в фигурных скобках обозначает то, что принято называть человеческим капиталом. Иными словами, это все то, что человек способен предложить на продажу, — все те дарования, умения и знания, которые могут быть с пользой применены работодателем и за которые человек вправе требовать оплаты. Чем больше этот капитал, тем выше — при прочих равных условиях — может быть зарплата, которую станут платить работнику.

7. Этот символ обозначает уровень риска, с которым сопряжено выполнение той или иной работы. Чем он выше, т. е. чем больше для человека опасность при выполнении работы потерять здоровье или даже жизнь, тем бóльшую зарплату он будет требовать и тем бóльшую зарплату ему вынуждены будут платить работодатели, чтобы он согласился заняться этими видами работ.



8. Этот символ обозначает условия, которые складываются при купле-продаже труда. Скажем, работник обладает большим человеческим капиталом, но на данный момент его знания, умения и навыки не особенно нужны работодателям или на это место претендуют много людей с аналогичным объемом человеческого капитала. И в том и в другом случае большой зарплаты не получить. И наоборот.



9. Количественная величина заработной платы зависит и от того, какие цены существуют в стране на основные виды продуктов и товаров. Сумма денег, которую надо уплатить за стандартную «корзину товаров», определяет, какую сумму денег требует себе наемный работник, чтобы иметь возможность прокормить свою семью и вообще добиться того уровня комфортности жизни, на который он считает себя вправе претендовать при том человеческом капитале, которым располагает, том уровне риска, с которым связана его работа, и той ситуации на рынке труда, которая сложилась в стране на данный момент времени.



10. Последний, но немаловажный фактор формирования величины заработной платы — удача. При всех прочих равных условиях людям может по-разному везти при поиске работы. И человек, сумевший первым найти место с высокой зарплатой, тем самым лишает шанса занять ее всех остальных претендентов, которые могут быть по объективным меркам ничуть его не хуже.



Таким образом, мы можем теперь сказать, что величина заработной платы, которую получает человек, зависит от следующих показателей:

- 1) величины его человеческого капитала;
- 2) риска, с которым сопряжен его труд;
- 3) благоприятности условий для продажи его трудовых услуг;
- 4) уровня цен на товары и услуги в стране;
- 5) удачливости при поиске работы.

Скажем, работа менеджера по продажам, о высокой зарплате которого упоминалось ранее, требует и высокой квалификации, и особых навыков — умения найти покупателей и уговорить их приобрести товар именно этой фирмы. Подобных людей на российском рынке труда пока очень мало, и потому им готовы платить огромные деньги — ведь размер выручки от продаж определяет всю жизнь фирмы, нанимающей такого специалиста.

Что касается медицинских сестер, то причина их невысокой зарплаты кроется в том, что людей с этой профессией на российском рынке труда немало. А работают они, как правило, в государственных больницах и поликлиниках, и зарплату им назначает правительство. И хотя от квалификации медсестры часто зависит выживание больного, особенно после тяжелой травмы или сложной операции, добиться высокой зарплаты им пока никак не удастся.

Применяя знания, полученные при составлении «уравнения заработной платы», вы можете попытаться самостоятельно разобраться в причинах и факторах, определяющих высокую зарплату одних наших сограждан и низкую — других.

Некоторые из этих факторов не зависят от желаний и действий конкретного человека (например, уровень цен на товары или количество конкурентов, борющихся за одно и то же место работы). Но многое вполне поддается изменению по воле человека. А значит, человек вполне способен управлять своей заработной платой и добиваться ее повышения. Для этого надо лишь понимать, каким образом это можно и нужно делать. Именно об этом мы и поговорим в следующей главе.

Чтение для обсуждения

ЛУЧШИЕ ЛЮДИ ДЛЯ ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ

Начиная с 1995 г. зарплаты сотрудников коммерческих структур шли в гору, и к августовскому кризису 1998 г. многие пришли с доходами, приближенными к среднемировым. Например, финансовый директор мог зарабатывать свыше \$10 тыс. в месяц, главный бухгалтер — \$3 тыс., а некоторые секретари-референты получали до \$1,6 тыс. в месяц. Кризис 1998 г. опустошил кошельки «белых воротничков»: практически у всех зарплаты снизились в два-четыре раза. Однако тем, кто потерял работу, повезло еще меньше — на улице тогда оказались сотни тысяч специалистов. Большинство компаний приостановили наем персонала вплоть до середины 1999 г. В лучшем случае фирмы меняли своих специалистов на более квалифицированных — оставшихся без работы в результате кризиса. Число заказов у рекрутеров снизилось на 70–80%.

Ситуация начала улучшаться осенью 1999 г. — уровень безработицы в России снизился на 12%. Тогда же многие компании начали активно набирать персонал. А в прошлом году рынок рекрутинговых услуг вырос по оборотам вдвое, и сегодня в России действуют уже около тысячи кадровых агентств (до кризиса их было 600). Михаил Богданов, президент Ассоциации кадров по подбору персонала, директор рекрутинговой компании «BLM-Consort»: «За последние полгода количество обращений от работодателей увеличилось почти в три раза — появилась необходимость в расширении компаний, и они подыскивают управленцев и квалифицированных менеджеров. Сейчас мы получаем заказов на 10–20% больше, чем до кризиса, и, к сожалению, от многих вынуждены отказываться».

Спрос на рабочую силу сейчас столь велик, что, пожалуй, впервые в России начали осуществляться проекты по массовому рекрутменту. Так, компания «Kelly Services» подыскивает тысячу постоянных сотрудников для двух мегамаркетов «Metro Cash & Carry», еще 500 — для компании «IKEA».

Вместе с тем сегодня сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, несмотря на активность работодателей, предложение рабочей силы превышает спрос. С другой — рекрутеры жалуются, что найти подходящих людей по-прежнему трудно: рост профессионализма большинства специалистов пока не поспевает за требованиями рынка. Сейчас компании более внимательно изучают рекомендации и больше значения придают образованию соискателей и их прошлому опыту.

И о зарплатах. Подрастать они стали два года назад. В период с января по осень 2000 г. уровень реальной зарплаты в стране вырос на 25% (в основном за счет квалифицированных специалистов). Сейчас доходы многих «белых воротничков» сравнялись с докризисными (в первую очередь это касается топ-менеджеров и уникальных специалистов), а у некоторых даже превысили их. Правда, структура доходов немного иная: сейчас базовая часть доходов (примерно две трети) — это зарплата, а остальное — бонусы. До кризиса было наоборот.

Сферы

Особенно нуждается в специалистах производство. Требуются инженеры, технологи, руководители предприятий. Так, «Kelly Services» сейчас ищет тысячу сотрудников для двух крупных производственных компаний. По словам рекрутеров, нынешним летом проекты по массовому найму готовят еще две производственные фирмы. Такая тенденция была и раньше, но сейчас она укрепилась.

Например, рынок мебели. Раньше большинство заявок приходилось на специалистов по продажам, а сейчас примерно 50% заказов — на специалистов по производству мебели. Разумеется, это относится не только к рынку мебели, но и к другим областям промышленности. До и после кризиса заказов от производственных компаний почти не поступало. Сейчас же в «BLM-Consort» на гендиректоров, главных инженеров, технологов производства приходится свыше 10% всех заявок. Таким образом, в этой сфере ситуация стала даже лучше, чем до августа 1998 г.

Люди нужны также компаниям, работающим в сфере информационных технологий. Хотя IT-компании на Западе сейчас «просели» и сокращают персонал, в России ситуация иная. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, спрос на специалистов в области информационных технологий и программистов со стороны IT-компаний увеличился на 10–20%. Правда, спрос на менеджеров Интернет-проектов значительно снизился, но разработчики веб-приложений, си-

стемные администраторы, администраторы баз данных нужны не меньше, чем в прошлом году.

А вот банковский сектор, похоже, так до конца и не оправился от кризиса. Сейчас в банках развивается кредитование, клиентское обслуживание плюс вводятся лизинговые операции, факторинг и т. д. Хотя выраженного дефицита специалистов нет, сложности с подбором все равно возникают: нет толпы, из которой можно выбирать. Приходится возвращаться к докризисной практике переманивания. Заказов на банковских специалистов сейчас в три-четыре раза меньше, чем до кризиса, а разброс зарплат в этом секторе может достигать 100%. Основная зарплатная тенденция в банках — осторожное увеличение.

Люди

За неделю до августовского кризиса 1998 г. «Деньги» составили список самых популярных профессий. Докризисная первая двадцатка специалистов принципиально не отличается от сегодняшнего top-20. Так, первые места в рейтинге 1998 г. заняли «сейлзы» (руководитель отдела продаж, менеджер по продажам и проч.). Эти специалисты занимают ведущие позиции и в нынешнем рейтинге. Как и три года назад, на «сейлзов» приходится до трети всех заказов в кадровых агентствах. Доходы их также достигли прежнего уровня.

Место	Специалист	Средняя зарплата на 01.07.01 (у.е.)
1	Менеджер по продажам	700–3000
2	Финансовый директор	3000–4500
3	Директор по продажам	1200–4600
4	Директор по маркетингу	2000–5300
5	Менеджер проекта	1500–3700
6	Директор по персоналу	1300–4500
7	Коммерческий директор	1500–4500
8	Финансовый аналитик	1700–2400
9	Менеджер по маркетингу	900–2000
10	Системный администратор	1000–2200
11	Логистик	800–1800
12	Главный бухгалтер	900–3000
13	Директор по рекламе	1500–2500
14	Бухгалтер	500–1000
15	Программист	500–1100
16	Юрист	1000–2500
17	Секретарь-референт	400–1300

Финансовые специалисты тоже вернулись на прежние позиции — как и три года назад, доля спроса на них составляет 10–15 %. Правда, например, от главных

бухгалтеров сейчас требуется базовое экономическое образование, а от рядовых бухгалтеров — умение не просто вести всю бухгалтерию, но и досконально ее просчитывать.

По-прежнему хорошо себя чувствуют маркетологи разного уровня и бренд-менеджеры. Клиентам требуются специалисты, имеющие специальное образование в сфере маркетинга, часто — со степенью MBA, которые могут разработать и осуществить мероприятия по продвижению какой-либо продукции или услуг на рынок.

Юристы, спрос на которых после августа 98-го резко упал, вернулись на докризисный уровень. Но вряд ли их положение в ближайшее время улучшится: в целом рынок ими уже «наелся». То же касается и «специалистов по человеческим ресурсам» (директор по управлению кадрами, специалист по отбору и обучению персонала и проч.) — некоторые агентства получают на них 5–7% от всех заказов. И хотя верхняя планка их зарплат немного ниже докризисной, однако есть все основания полагать, что скоро она поднимется.

Менеджеры по проектам сейчас чувствуют себя даже лучше, чем до кризиса: их доля в общем объеме спроса составляет свыше 3%, и потребность в них будет только расти. Такие «спринтеры», осуществляющие проекты в течение определенного времени, будут особенно востребованы. Пожалуй, сегодня они являются весьма дефицитным товаром на рынке труда.

А вот вспомогательный персонал (секретарь на телефоне, личный помощник руководителя) по-прежнему плетется в хвосте. С одной стороны, они не являются ключевыми специалистами компаний, а с другой — предложение с их стороны превышает спрос. Впрочем, и в этом случае ситуация практически не отличается от докризисной.

Что будет дальше? По мнению рекрутеров, ожидать резкого увеличения зарплат пока не приходится. Однако хорошо уже то, что они почти вернулись к своему «пиковому» (докризисному) уровню.

«Коммерсантъ» — «Деньги», № 29 (333) от 25 июля 2001 г.

Вопросы для размышления

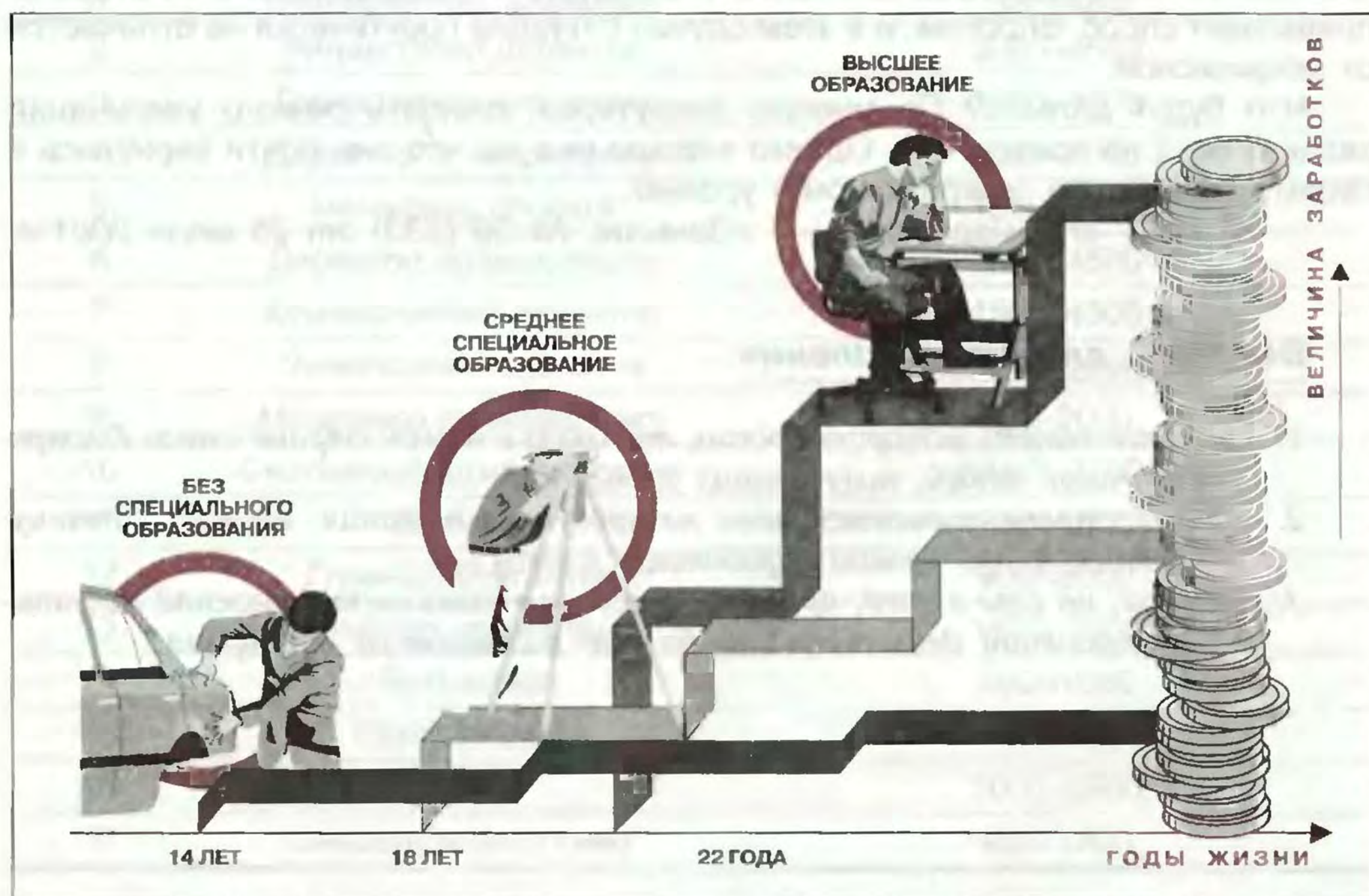
1. Если вспомнить историю России, то когда в нашей стране стало быстро расти число людей, получающих зарплату?
2. Если в стране повысятся цены на продукты питания, то как и почему изменятся в ней уровни заработной платы?
3. Каковы, на ваш взгляд, причины того, что машинист дорожной машины на сегодняшний день получает больше милиционера или врача?

КАК ЛЮДИ ДОБИВАЮТСЯ УВЕЛИЧЕНИЯ СВОИХ ЗАРАБОТКОВ

Из этой главы вы узнаете:

- *когда и почему молодежь стали обучать профессии*
- *почему возникли университеты*
- *кого принимают в бизнес-школу*

Любой наемный работник хотел бы получать как можно более высокую зарплату. Но как ему этого добиться? Ответ помогает найти то «уравнение заработной платы», с которым вы познакомились в предыдущей главе. Одна из его составляющих — профессиональное образование. Дело в том, что сегодня в сфере труда сложилась достаточно жесткая зависимость размера заработков от уровня полученного человеком профессионального образования.



Зависимость размера заработков от образования

Этот обелиск из черного базальта был высечен примерно в 1780 г. до н. э. Его называют стелой Хаммурапи (царя Месопотамии), так как на его верхней части высечено изображение Хаммурапи и бога солнца Шамаша, а на нижней — свод законов, созданный этим царем и вошедший в историю как «кодекс Хаммурапи»



Конечно, человек может начать работать и без специального — профессионального — образования. При таком варианте карьеры путь к первым заработкам оказывается самым коротким. Скажем, в России работать по найму разрешается с 14 лет. Но без специального образования никто не допустит человека к сколь-нибудь сложным и ответственным работам, за выполнение которых и платят более высокую зарплату. Человек без специального профессионального образования обречен всю жизнь выполнять лишь самые простые виды работ и получать, соответственно, самую невысокую зарплату. Его заработки будут расти медленно — лишь в меру накопления опыта работы. И очень маловероятно, что такому работнику удастся добиться той оплаты труда, которая вполне реальна для человека со средним специальным образованием.

Что касается самых больших заработков, то путь к ним открыт только для людей с высшим образованием. Происходит это не только потому, что такое образование, требуя многих лет жизни и огромных усилий, позволяет выполнять потом самые сложные и высокооплачиваемые виды работ. Надо иметь в виду и то, что без высшего образования практически невозможно занять руководящие должности, а именно они приносят людям самые высокие заработки. И совсем не случайно поэтому, что самые богатые люди нынешней России — руководители крупнейших российских фирм и банков — как правило, имеют высшее образование, полученное в лучших университетах страны. А некоторые — даже ученые степени.

Таким образом, времена, когда без всякой профессиональной подготовки можно было зарабатывать немалые деньги только за счет своей физической силы и природной сообразительности, окончательно ушли в прошлое. Физические возможности и сметка приобретают цену лишь в том случае, если к ним добавляется образование, полученное в профессиональном учебном заведении.

Например, когда-то в угольной промышленности главным качеством работника считалась именно физическая сила. Так было потому, что добыча угля шла с использованием преимущественно ручного труда. Но в XX в., когда на шахты пришла сложная техника, выше физической силы стало цениться умение обращаться с ней, получаемое в ходе профессионального обучения. Не прошедший такого обучения шахтер получал в начале 1998 г. на угольных шахтах России месячную зарплату в размере не более 3 тыс. рублей. А у квалифицированных работников — проходчиков и горнорабочих — заработки были в 1,7 раза выше, т. е. превышали 5 тыс. рублей.

Роль профессионального образования как важнейшего условия получения высоких заработков особенно возросла на протяжении последнего столетия. Но сама идея специального обучения молодежи секретам ремесел — весьма древняя. Еще в 18 в. до н. э. месопотамский царь Хаммурапи — создатель первого в мире свода (кодекса) законов — установил, что всякий ремесленник обязан иметь учеников, которые смогут самостоятельно выполнять ту же работу после его смерти.

Так родилась система ученичества. Она была выгодна для всех: мастер на многие годы (обычно лет на семь) получал бесплатного работника, который трудился лишь за кров, пропитание и обучение, а ученик получал шанс обрести профессиональные навыки и благодаря этому стать со временем мастером.

Система ученичества была удобна мастерам и их гильдиям еще и потому, что позволяла ограничить число людей, владевших определенным ремеслом. Значит, мастерам не угрожала безработица, да и трудностей с продажей своей продукции они могли не опасаться: число ее изготовителей практически всегда было стабильно.

Но в конце XVIII в. началась Промышленная революция, породившая массовое производство. Вновь возникшим большим предприятиям потребовалось много квалифицированных работников. Быстро же подготовить столько новых профессионалов на основе многолетнего ученичества было невозможно.

Вот почему к XX в. система ученичества отошла на второй план (хотя и сегодня в таких странах, как Германия, Австрия или Швейцария, примерно каждый двадцатый молодой работник обретает профессию именно таким образом). На смену старинному ученичеству пришли специализированные средние специальные учебные заведения. Такие учебные заведения способны за короткий срок — обычно порядка 2–3 лет — подготовить большое число специалистов для выполнения достаточно сложных видов работ в промышленности, на транспорте, в сельском хозяйстве, медицине и т. д. Окончание среднего специализированного учебного заведения обычно позволяет молодому человеку получить диплом о праве на выполнение таких работ, а часто также и профессиональный разряд, подтверждающий достигнутый им уровень квалификации. Это важно потому, что часто размер заработной платы прямо зависит от того, какой профессиональный разряд имеет тот или иной работник (в России, например, принята 6-разрядная система, и шестой разряд получает самый умелый работник).

Платон (примерно 428–347 гг. до н. э.) — основатель первой в мире академии (прообраза современного университета). В платоновской академии осуществлялось обучение таким дисциплинам, как астрономия, биология, математика, политическая теория и философия



Что касается способов подготовки специалистов самой высокой квалификации, то идея организации такого обучения возникла еще в Древней Греции. Это было вызвано тем, что развитие науки и техники привело к быстрому росту объема специальных знаний, необходимых для выполнения сложных видов работ (скажем, в области законодательства и инженерного дела).

Первое учебное заведение такого типа — академию — основал греческий философ Платон за 400 лет до н. э. Идея оказалась чрезвычайно плодотворной. Один из студентов этой академии, Аристотель, стал со временем выдающимся ученым. Именно его принято считать отцом всей европейской (а строго говоря, всей современной) науки. Он основал и собственный университет — лицей, который готовил молодежь к научным исследованиям. Но затем традиция греческих университетов и лицеев прервалась — причиной тому была нетерпимость христианской церкви к любой научной мысли.

Лишь много веков спустя идея организации высших учебных заведений, рожденная в Древней Греции, вновь обрела последователей среди наиболее образованных деятелей церкви и аристократов. Именно их усилиями в Европе в XII в. и были созданы первые университеты. Они должны были удовлетворить потребности самой церкви в образованных богословах, а западноевропейских королей — в образованных советниках.

Колледж Всех Святых, Оксфордский университет, Великобритания. Основанный в XII веке, этот университет является старейшим высшим учебным заведением Европы. На протяжении своей долгой истории Оксфордский университет обучил много поколений студентов, ставших потом ведущими специалистами в различных областях знаний и руководителями крупных компаний или правительств своих стран



Поначалу европейские университеты готовили молодежь для служения церкви, а также королям и императорам. Позднее в университетах стали учить также врачей и астрологов. А с XVII в. в германских университетах стали возникать особые отделения (факультеты), где изучался цикл дисциплин, получивших общее название «камеральных наук». На таких факультетах готовили администраторов, которые были способны управлять хозяйством князей и королей. Надо сказать, что опыт преподавания камералистики был потом широко использован при создании университетов в России. Ведь создатель Московского университета — Михаил Васильевич Ломоносов — сам долго обучался в немецком университете.

Новый этап в развитии профессионального образования начался лишь в XIX в., когда научные исследования принесли огромный объем неведомых ранее знаний. На этой волне прогресса в области математики, физики и химии в университетах стали открываться технические факультеты, на которых готовили инженеров.

В XX в. возникла потребность в особом роде специалистов — людях, обладающих не только высшим образованием, но и навыками управления большими группами работников.

Для подготовки профессиональных управляющих были созданы бизнес-школы при университетах. Сначала такие учебные заведения появились в США, а затем и в других развитых странах мира. Существуют бизнес-школы и в России, хотя хороших учебных заведений такого рода пока еще крайне мало.

В бизнес-школы (иногда их называют также школами менеджмента) принимают тех, кто окончил любое высшее учебное заведение, а потом несколько лет проработал в различных организациях и приобрел опыт решения реальных проблем хозяйственной жизни. На этой основе можно подготовить специалиста, который будет способен не просто грамотно решать сложные задачи из практики бизнеса, но и руководить работой группы сотрудников фирмы. Нездаром во всем мире этот уровень квалификации принято называть «Эм-Би-Эй» — от английского *master of business administration*, MBA, что переводится как «мастер бизнес-администрирования».

Бизнес-школы практически всегда являются платными (в США год такого обучения стоит 18–23 тыс. долларов, в России — до 12 тыс. долларов). И это неудивительно, потому что их выпускники получают очень высокую зарплату.

По данным американских бизнес-школ, учиться к ним приходят люди с заработком 30–45 тыс. долларов год. А после завершения курса обучения (он длится 1–2 года) они получают зарплату уже в размере 70–110 тыс. долларов в год.

Существенно повышает зарплату работников коммерческих структур России окончание лучших российских бизнес-школ. Так, если рядовой сотрудник российского банка, занимающийся пластиковыми карточками, получал в 1997 г. зарплату в размере до 1000 долларов в месяц, то начальник управления по работе с такими карточками (а подобные должности и занимают обычно выпускники бизнес-школ) зарабатывал в месяц уже до 3000 долларов.

Но образование — при всей его огромной значимости — все же не единственный фактор, определяющий размер заработков. О том, что еще влияет на доходы, мы поговорим в следующей главе.

Чтение для обсуждения

ПОЧЕМУ ЛЮДИ УЧАТСЯ?

Парадоксально, но факт: большая разница в доходах может способствовать тому, чтобы страна, а значит, и ее граждане жили все лучше. А если систематически увеличивать заработную плату высококвалифицированным служащим, последние получают дополнительный стимул к продолжению образования и повышению квалификации.

Еще во времена Жан-Жака Руссо — автора «Речи о происхождении и основах неравенства» — неравенство доходов считалось одним из наиболее тяжких пороков устройства жизни в стране. Однако сегодня прогресс немыслим без образованных, квалифицированных кадров.

В США увеличение разрыва в доходах, характерное для двух последних десятилетий, связано главным образом с ростом выигрыша от средств, потраченных на образование и повышение профессиональной квалификации. Политика государства тут ни при чем, поскольку сами компании, заинтересованные в высокоэффективном труде, охотно повышают зарплату квалифицированным работникам за счет их менее умелых коллег.

В 70–80-е гг. в США разрыв между недельной зарплатой выпускников средних специальных учебных заведений (колледжей) и высших учебных заведений, неуклонно увеличиваясь, возрос с 40 до 70%. В силу развития аналогичных тенденций опытные, имеющие солидный стаж служащие зарабатывали больше новичков. В последние годы выгода для работников от средств, потраченных ими на свое образование и профессиональное обучение, по-прежнему росла, хотя не столь высокими темпами.

Западноевропейским странам тоже приходится решать проблемы, связанные с существенными различиями в уровне оплаты труда работников, имеющих тот или иной уровень образования и квалификации. Но, поскольку в Европе рынок труда менее гибок, разница в недельной оплате труда служащих различной квалификации увеличивалась там медленнее, чем в США, тогда как процент безработных среди молодежи и неквалифицированных занятых был значительно выше.

Начиная с 1980 г. обучение в колледже дорожало год от года, но доля мужчин-выпускников высшей школы, желающих продолжить образование, увеличилась за указанный период на несколько процентных пунктов. Еще более активно стремились к знаниям женщины. Ситуация не изменилась и в 80-е гг., когда сокращение государственной поддержки больно ударило по студентам из бедных семей.

В то же время доходы людей, не окончивших высшую школу, и других категорий неквалифицированных занятых в США не только значительно упали по сравнению с оплатой труда имеющих образование, но и снизились в абсолютном

выражении. Неудивительно поэтому, что среди занятых доля неквалифицированных с конца 70-х гг. также значительно уменьшилась, тогда как число рабочих мест, напротив, возросло.

По материалам статьи: Гэри Беккер¹

«Взгляд на проблему неравенства»

(Бизнес Уик. — 1995. — № 7)

Вопросы для размышления

1. Что вызвало необходимость в создании системы профессионального обучения?
2. Какие экономические причины породили быстрый рост числа высших учебных заведений начиная с конца XIX в.?
3. Почему люди, уже имеющие хорошие заработки, идут учиться в дорогие бизнес-школы?

¹ Гэри Беккер — лауреат Нобелевской премии по экономике за 1992 г., профессор экономики Чикагского университета и сотрудник Гуверовского института.

ЧТО ТАКОЕ КАРЬЕРА И КАК ОНА ВЛИЯЕТ НА ДОХОДЫ

Из этой главы вы узнаете:

- как построить свою карьеру
- что такое биржа труда
- кто такие «охотники за головами»

Хорошее образование — важнейший, но не единственный способ повышения своей будущей зарплаты. Не менее важно правильно выстроить свою *профессиональную карьеру*.

В ней можно без труда обнаружить четыре основных этапа:

- 1) первоначальное овладение профессиональными навыками (в учебных классах и во время учебных стажировок);
- 2) испытательный период (его не избежать — особенно когда человек устраивается на работу первый раз после окончания обучения);
- 3) основной период профессиональной работы (в одной или нескольких организациях);
- 4) уход на пенсию.

Карьера — последовательность организаций, где человек работал на протяжении своей жизни, и должностей, которые он занимал.



Четыре основных этапа профессиональной карьеры

Выше мы уже обсудили проблемы, связанные с самым первым этапом карьеры — обучением профессиональным знаниям и навыкам, которые дают потом шанс найти работу. А потому теперь сосредоточимся на том этапе, который обозначим как «основной период карьеры».

Именно то, как человек будет действовать в этот период, где и как он будет трудиться, во многом определяет те полезные знания и навыки, которые он сможет приобрести на протяжении своей карьеры. Вместе с тем обладание этими знаниями, навыками и знакомствами (не в меньшей, если не в большей, мере, чем исходное обучение) помогает человеку быстрее решать встающие перед ним производственные и коммерческие задачи.

Исходя из этого, работодатели готовы платить человеку с ценным опытом работы более высокую зарплату (в «уравнении зарплаты» этот фактор повышения доходов символизирует изображение трудовой книжки — документа, в котором в России записывается весь трудовой путь человека).

Следовательно, чтобы добиться повышения зарплаты, надо построить свою карьеру таким образом, чтобы постоянно набирать все больший объем именно тех навыков и знаний, которые особенно высоко ценятся работодателями.

Добиться этого можно по-разному. Одни считают, что самый верный путь — работать в одной и той же организации как можно дольше, в идеале — до самой старости. Такой подход к построению карьеры долго был общепринятым в России (человска, часто менявшего место работы, презрительно называли «летуном»). Присущ такой взгляд на профессиональную карьеру и многим азиатским странам, прежде всего Японии. Здесь общепринята модель «пожизненной занятости» — человек всю жизнь работает в одной и той же организации, т. е. не переходит на работу в другое место по своей воле. Но и организация никогда его не увольняет (если только сама не оказывается на грани разорения и ликвидации). И чем дольше японец работает, тем выше его заработная плата. Иными словами, ему (так же, как это было принято в России) платят «за выслугу лет».

Такая модель карьеры не единственно возможная. В странах Западной Европы и в США особенно принято, что человек на протяжении своей трудовой карьеры меняет место работы много раз. Некоторые специалисты по планированию карьеры даже рекомендуют поступать так не реже, чем раз в 5 лет. Более того, многие крупные коммерческие организации с учетом этого планируют карьеру своих молодых сотрудников. Например, предусматривается, что на протяжении первых 10 лет своей работы в фирме молодой специалист должен поработать не менее чем в 5 различных ее подразделениях.

Дело в том, что долгая работа на одном месте делает человека более склонным к рутинному поведению, т. е. решению возникающих перед ним службных задач одним и тем же найденным когда-то способом. Кроме того, как считают психологи, работа всю жизнь в одной и той же организации снижает у людей склонность к проявлению инициативы и изобретательности. А нынешняя жизнь (особенно в таких быстро меняющихся странах, как Россия) заставляет работодателей ценить в работниках именно эти качества.

Но и в японской системе пожизненного найма принято время от времени переводить работников из одного подразделения фирмы в другое,

Здание Московской биржи труда, построенное в 1907 г. В конце 20-х гг. у входа в это здание стояли длинные очереди безработных, искавших хоть какое-то место, где они могли бы заработать на жизнь



чтобы «встряхнуть» его и заставить посмотреть на свои трудовые обязанности «свежим глазом». К сожалению, в России активное построение карьеры и целенаправленная смена мест работы ради расширения круга своих деловых навыков и связей сегодня сильно осложнены (кроме нескольких крупнейших городов).

Причина тому — крайне затрудненная возможность смены места жительства из-за дефицита и дороговизны жилья, а также то, что повышенный интерес у работодателей пока вызывают работники не очень большого числа профессий (хотя их перечень год от года расширяется). Скажем, в последние годы в нашей стране стало требоваться все больше не только торговых работников, специалистов по продажам и маркетингу, а также банковских специалистов, но и юристов, инженеров в области телекоммуникаций и компьютерных сетей, поваров высшей квалификации (скажем, в Москве найти шеф-повара для крупного ресторана — с заработной платой 10–15 тыс. долларов в месяц — труднее, чем директора банка), специалистов в области гостиничного хозяйства и туризма и т. д.

Планирование карьеры — выбор профессии и места работы по этой профессии — достаточно сложная задача. Поэтому во многих развитых странах в последние десятилетия для помощи молодежи в решении этой задачи начали создавать специальные службы. Сотрудники таких служб проводят психологическое тестирование юношей и девушек и сравнивают полученный «портрет» с требованиями, которые необходимы для успешной работы по той или иной профессии. Такие службы профессиональной ориентации существуют и в России, хотя их пока еще очень мало и далеко не в каждом городе можно воспользоваться их услугами.

Важно не только правильно выбрать направление своей профессиональной карьеры, но и управлять ее развитием, чтобы получать от работы наибольшее удовлетворение, а от нанимателей — как можно большую зарплату и различные формы поощрения. Главная проблема здесь состоит в том, как найти другое место работы, где условия труда более предпочтительны или если по той или иной причине прежнее место потеряно.

Для решения этой задачи можно воспользоваться услугами организаций двух типов.

Первую из них в России принято называть *биржей труда*. Такого рода организации (официально в России они сегодня называются городскими комитетами по труду и занятости) собирают заявки от работодателей. В этих заявках указывается, сколько работников и с какой квалификацией нужно той или иной организации или фирме, а также какие условия труда и оплата будут предложены этим работникам.

Эти заявки группируются сотрудниками биржи по профессиям. А потом информация сообщается претендентам на работу и каждый из них сам принимает решение — подходит ему такая работа и такая оплата или нет. Конечно, выбрать удастся только тогда, когда заявок на работников вообще много или когда работник обладает ценной специальностью и его готовы взять на работу сразу несколько организаций. Остальным клиентам биржи труда приходится соглашаться на любые предложения.

Кроме биржи труда (комитета по труду и занятости), получить помощь в управлении своей карьерой можно от специальных фирм по набору персонала. Обычно их называют *кадровыми агентствами*, поскольку они помогают фирмам набирать кадры сотрудников (кадрами в России принято называть весь наемный персонал). Прижилось в нашей стране и второе название таких организаций — *рекрутерские фирмы*. Это название уходит корнями в глубокую старину (оно родилось из старого французского слова «рекрут» — «вновь растущий». Так раньше называли молодых солдат).



Как работает биржа труда

Сотрудников этих фирм часто называют также «охотниками за головами», поскольку по заказу фирм, нуждающихся в квалифицированных работниках, они повсюду ищут подходящих специалистов, а найдя — переманивают их на новое место работы. Конечно, «охота» идет только на тех специалистов, которые обладают наиболее ценной квалификацией и потому могут быть особенно полезны для фирм-нанимателей.

Таким образом, существуют разные способы построения наемным работником своей карьеры и повышения размера заработков. Все они основаны на том, что человек строит свою профессиональную карьеру и добивается более выгодных условий оплаты в зависимости от:

- 1) своих наклонностей (есть люди, которые крайне неохотно меняют место работы и боятся перемен, а есть те, кому просто скучно много лет заниматься одним и тем же);
- 2) национальных традиций занятости;
- 3) экономических условий, в которых человек принимает решение о том, где ему работать и сколько времени не пересходить на другое место (есть ли свободные места, можно ли переехать ради работы в другой город и найти там приемлемое по цене жилье и т. д.);
- 4) того, что в данной сфере занятости считается наиболее важным условием успешной работы и прямо определяет величину зарплаты (большой стаж работы на одном месте или разнообразие предыдущих мест работы и накопленный благодаря этому опыт).

Иными словами, как человек будет работать, сколько ему будут платить и с какой пенсией он встретит старость, во многом зависит от него самого, а точнее, от того, какой путь он выберет в начале своей карьеры и сколько разумно будет ее планировать в будущем.

Чтение для обсуждения

КАК СТАЖИРОВКА ПОМОГАЕТ ВЫБРАТЬ КАРЬЕРУ

Знаменитый американский менеджер Ли Якокка в своей карьере дошел до вершин — он руководил крупнейшими американскими автомобильными компаниями «Форд» и «Крайслер». При этом основой его успеха было прекрасное знание того, как продавать автомобили и что нужно покупателям. Но этому Якокка в институте не обучался — по образованию он инженер. О том, что стало поворотным моментом в его карьере, он рассказывает в своих воспоминаниях.

«В августе 1946 г. я начал работать в компании «Форд моторз» в качестве инженера-стажера. Нашу программу называли курсом «петля», так как стажерам надлежало ознакомиться с полным циклом всех производственных операций. Мы работали во всех закоулках компании, по несколько дней или целую неделю в каждом цехе. Когда мы закончили стажировку, считалось, что мы хорошо знаем каждую стадию производства легкового автомобиля.

Компания шла на любые издержки, чтобы привить нам практические навыки. Мы поступили в распоряжение знаменитого завода в Ривер-Руж, крупнейшего в мире промышленного комплекса. «Форд моторз компани» в то время владела

также угольными шахтами и известковыми карьерами, поэтому нам удалось проследить весь технологический процесс от начала до конца — от добычи сырья в недрах до выплавки стали и затем превращения ее в автомобили.

Мы осмотрели цехи мелкого и крупного литья, рудовозы, инструментальный и штамповочный цехи, испытательные треки, кузнечно-прессовый цех и сборочные конвейеры. Однако вся наша стажировка не ограничивалась непосредственно производством. Нас ознакомили также и с отделом закупок, и даже с заводской больницей.

Я, наконец, своими глазами увидел практическое воплощение всего того, о чем читал в книгах. В Лихайском университете я изучал металлургию, а здесь практически плавил металл, работая у доменных и мартеновских печей. В инструментальном и штамповочном цехах мне пришлось управляться с такими машинами, о которых прежде я лишь читал в книгах, — строгальными, фрезерными, токарными станками.

Миновало девять месяцев стажировки, предстояло еще столько же. Но инженерная работа меня больше не привлекала. Мне сразу же поручили сконструировать модель пружины сцепления. Я целый день потратил на то, чтобы сделать ее детальный чертеж, и задался вопросом: «С какой стати я этим занимаюсь? Разве этому мне следует посвятить всю свою жизнь?»

Я очень хотел работать в компании «Форд», но не в качестве конструктора. Меня влекло туда, где вершилось настоящее дело, — в маркетинг, в сбыт. Мне больше нравилось работать с людьми, чем с машинами. Мои наставники по стажировке, естественно, не проявили большого восторга. В конце концов, фирма наняла меня как выпускника машиностроительного факультета и затратила на мою стажировку время и деньги. А теперь, видите ли, я рвусь в сбыт!

Поскольку я продолжал настаивать, мы пришли к компромиссному решению. Я сказал им, что нет оснований держать меня в группе стажеров полный срок, так как полученная мною в Принстоне степень магистра эквивалентна оставшимся девяти месяцам стажировки. Они согласились отпустить меня и дать мне возможность найти должность в сбытовой сети. Но сделать это я должен был на свой страх и риск. «Мы бы хотели удержать тебя в компании «Форд», — сказали мне, — но, если ты предпочитаешь карьеру в сфере сбыта, тебе придется отсюда уйти и самому подобрать себе место».

Из книги: Якокка Ли. «Карьера менеджера»

Вопросы для размышления

1. Почему опытный работник получает, как правило, более высокую зарплату, чем новичок?
2. Почему жители многих регионов России пытаются переехать жить и работать в Москву или Санкт-Петербург?
3. Что изменило карьеру Ли Якокки?

КАК ПЛАТЯТ ЗА ТВОРЧЕСТВО

Из этой главы вы узнаете:

- как зарабатывают себе на жизнь «вольные стрелки»
- за что получали деньги первые жонглеры
- чем хороша и чем плоха гонорарная оплата творчества

Заработная плата — наиболее широко распространенная форма доходов наемных работников во всем мире, но не единственная. Немалая группа людей получает свои доходы в иной форме — это, прежде всего, работники творческого труда: художники, музыканты, певцы, писатели, журналисты, композиторы и изобретатели. Их трудовая деятельность достаточно специфична, так как в ней рутинные действия, основанные на прежних навыках, должны сочтаться с творчеством, т. е. поиском новых, нестандартных решений. Люди, одаренные творческими способностями, часто плохо переносят работу в организациях с жесткой трудовой дисциплиной и нередко не способны ничего толком сделать на протяжении обычного рабочего дня, но зато весьма плодотворно трудятся в самое неожиданное время (например, поздно вечером, ночью или во время праздников). Кроме того, достаточно часто и потребность в результатах труда творческих людей носит нерегулярный характер, а потому коммерческой организации просто невыгодно держать такого работника в своем штате постоянно.

В результате очень многие из творческих работников трудятся и зарабатывают себе на жизнь несколько иначе, чем большинство наемных работников. Это связано с тем, что они не состоят постоянно в штате какой-либо организации и, соответственно, не имеют ни стабильных трудовых обязанностей, ни стабильной заработной платы.

Англичане называют таких работников «фри-лэнс», что значит «вольные стрелки» — так в Средние века именовали наемных солдат. Творческие работники, построившие свою жизнь по принципу «фри-лэнс», создают некий творческий продукт либо по собственной инициативе, либо по разовому заказу какой-то организации. И оплачивается их труд именно за



Так современные художники представляют скоморохов — первых платных артистов, кочевавших по Руси с XI в.



Эта картинка из рукописи первой половины XIV в. изображает трубадура, вручающего сочиненную им песню — канцону — даме своего сердца (естественно, бесплатно)

этот конкретный результат творчества, а не в рамках механизма регулярной заработной платы.

Для вознаграждения усилий таких людей применяются два особых способа оплаты.

Первый из них — гонорар (от латинского *honorarium* — «вознаграждение за услуги»). Истоки такой формы оплаты мы можем обнаружить в глубокой древности — едва на свете появились бродячие певцы и шуты (те, кого на Руси в XI–XVII вв. называли скоморохами). Их труд оплачивался обычно в натуральной форме — едой, кровом — и лишь изредка деньгами. Но регулярная традиция денежной оплаты творческого труда может быть прослежена, пожалуй, лишь с XI–XIII вв., когда во Франции появились рыцари-поэты, вошедшие в историю как трубадуры (от французского *trobar*, что значит «придумывать»).

Трубадуры исполняли свои музыкально-поэтические произведения и сами — для дам и друзей. Но со временем они все чаще стали нанимать для этого специальных исполнителей, которых называли «жонглеры» (от латинского *joculator* — «шутник»).

Именно жонглеры и стали первыми в истории западной цивилизации профессиональными артистами, жившими на денежные вознаграждения — гонорары — за свои представления. Начиная с XIV в. они — уже под именем менестрелей —

подобно другим ремесленникам, стали создавать даже собственные гильдии (прообразы нынешних союзов и ассоциаций творческих работников). В Германии такого рода гильдии мейстерзингеров (что по-немецки означает «мастера песен») существовали до конца XVI в.

Жонглеры, менестрели и мейстерзингеры были свободными людьми и выступали перед любым, кто был готов оплатить их искусство. Точно так же получают доходы и по сей день многие работники творческих профессий: оперные и эстрадные певцы, музыканты-солисты, киноактеры. Ради заработка они вынуждены постоянно кочевать с места на место, чтобы найти зрителей, которые купят билеты на их концерты. А из выручки от продаж выплачивается и гонорар исполнителю.

Его размер зависит от того, сколько человек удастся собрать на концерты этого артиста и сколько эти зрители будут готовы заплатить за билеты, чтобы получить удовольствие от его исполнительского мастерства. Скажем, звезды рок- и поп-музыки собирают на свои концерты куда более многочисленную аудиторию, чем оперные певцы (если не считать таких знаменитостей, как Хосе Каррерас, Лючано Паваротти, Пласидо Доминго и некоторые другие). Но зато аудиторию на концертах оперных исполнителей составляет не молодежь, которой по карману только не особенно дорогие билеты, а хорошо образованные и потому, как правило, высокооплачива-

емые люди. Они могут заплатить за билеты куда большую цену, чем молодежь. И это позволяет оперным певцам, равно как и исполнителям симфонической музыки, получать тоже довольно высокие гонорары.

Система гонорарной оплаты, построенная по принципу «создал творческий продукт — получи гонорар», была основой доходов работников творческих профессий на протяжении многих веков. Ее главное достоинство состоит в том, что она прямо поощряет творчество и заставляет творческих работников не останавливаться на достигнутом. В противном случае их творчество перестает интересовать зрителей или слушателей, и тогда они не приходят на концерты, в театры или в художественные салоны. В результате такие творцы лишаются источников доходов и вынуждены браться за работу. Например, выдающийся русский писатель Федор Михайлович Достоевский при всей своей природной гениальности приступал к написанию следующего романа лишь тогда, когда кончались деньги, полученные от издателя за предыдущий роман. Достоевский заключал договор на выпуск нового произведения. А для того чтобы ему было на что жить, пока он будет это произведение писать, издатели давали ему вперед часть гонорара. Это называется «получить аванс» (от французского *avance* — «платеж вперед»).

Когда аванс кончался и издатели начинали требовать текст романа или возврата ранее полученных денег, Федор Михайлович запирался в гостинице, чтобы его никто не отвлекал, вызывал стенографистку и целыми днями надиктовывал ей текст своей новой книги. Именно так — в силу жесткого механизма гонорарной оплаты за готовый продукт творческого труда, а вовсе не под влиянием «порывов вдохновения» — и были созданы практически все лучшие романы Достоевского.

Но хотя система гонораров имеет свои плюсы и потому как форма оплаты творческого труда



Только жесткой системе выплаты гонораров лишь за готовый роман мы обязаны рождением многих великих романов Ф. М. Достоевского



Смерть в нищете великого Моцарта (1756–1791) — яркое доказательство ненадежности системы гонорарной оплаты труда, ее неспособности обеспечить многим творческим работникам стабильный уровень доходов на протяжении всей их жизни

Аванс — денежная сумма, которая является частью платы за заказанную работу, но выдается еще до ее завершения, чтобы создать исполнителю возможность эту работу сделать.

сохранилась и по сей день, у нее есть немало недостатков. Главный из них — нерегулярность. Например, один из величайших композиторов человечества Вольфганг Амадей Моцарт в расцвете своей славы получал огромные деньги. Но затем пришли трудные времена: на протяжении трех лет (с 1787 по 1790 г.) не выручив за свои оперы никаких денег, он впал в нищету. Именно поэтому после смерти (в 1791 г.) его похоронили в общей могиле для бедняков, и место этого захоронения до сих пор так и не удалось точно установить.

Существенное изменение ситуации с заработками творческих работников произошло только тогда, когда технический прогресс создал способы массового копирования (воспроизведения) продуктов их труда. Когда и как это произошло и какая форма оплаты в итоге родилась, вы узнаете из следующей главы.

Чтение для обсуждения

СКОЛЬКО СТОИТ ШЕДЕВР

В книге Дэвида Вейса «Нагим пришел я», посвященной великому скульптору Огюсту Родену, рассказывается о том, как Роден получил заказ на создание одного из своих самых знаменитых произведений — двустворчатых дверей, украшенных фигурами на темы из поэмы Данте Алигьери «Божественная комедия».

«...Но затем настроение его упало. Помощник Пруста Эдмон Турке предложил всего две тысячи франков за «Иоанна Крестителя» и две тысячи за «Бронзовый век». Он столько вложил труда в эти произведения, а эта сумма едва покрывала стоимость отливки их в бронзе. И у него не было уверенности, что с ним будут советоваться относительно установки статуй.

Турке, который был дружелюбен, даже не знал, поместят ли их в самом Люксембургском музее — почетном месте — или в саду.

Но Огюст не мог отказаться. Он согласился, хотя был убит.

А государственная мастерская, сообщил Турке, будет предоставлена в том случае, если одобряют его эскизы дверей. Однако Турке был настроен благосклонно:

— Представьте эскизы как можно скорее, мосье Роден, и если проект обойдется не слишком дорого, то его примут.

— А сколько он будет стоить? — Огюст был смущен тем, что приходится об этом спрашивать.

— Все зависит от ваших эскизов. Но если обе ваши работы были оценены в четыре тысячи франков...

— Четыре тысячи двести, — перебил Огюст.

— Возьмем круглую цифру — четыре тысячи. Значит, десяти тысяч должно хватить.

— Но я собираюсь вылепить по крайней мере сотню фигур, а может, и больше.

— Десять тысяч — это большая сумма для дверей размером десять футов на четыре. <...>

Буше, прослышав от встревоженного Пруста, что размеры «Врат ада» катастрофически растут, тоже посетил Огюста в мастерской. Он не церемонился, а на правах старого друга сразу перешел к делу; он был так же озабочен, как и Пруст, и предупредил:

— Вы становитесь несносным, как Микеланджело, у вас его размах. Вы никогда не завершите этот памятник. Кончится тем, что он станет вашим надгробием.

— Я буду работать как каторжник...

Буше с сомнением посмотрел на Огюста и переменял тему:

— Сколько вы получите за работу? Хватит хотя бы, чтобы оплатить стоимость материала?

— Не знаю, я просил десять тысяч.

— Значит, дадут пять. Они всегда дают художнику половину того, что он просит, а художник, благодарный за все, что бы ему ни дали, просит половину того, что ему полагается за труды. Сколько бы вам ни дали, все равно будет мало.

Огюст упрямо сжал губы. Буше прав, десяти тысяч мало и в три года с заказом не справиться. Но он сделает все, что в его силах, и им придется подождать.

— Роден, вы пожалеете, что взяли этот заказ.

— Я пожалею еще больше, если откажусь от него.

...Однако Буше ошибся. 17 июля 1880 г., спустя три дня после того, как весь Париж впервые отмечал день Бастилии как национальный праздник, Турке сообщил Огюсту, что эскизы приняты и он получит восемь тысяч франков. При этом Турке все время повторял, что заказ этот чисто деловой, но одновременно является и большой честью.

Огюст испытывал неловкость. И все-таки, чего было стесняться, почему не потребовать большую сумму, сердито подумал он, но промолчал».

Из книги: Вейс Дэвид. «Нагим пришел я»

Вопросы для размышления

1. Почему для творческих работников удобна работа по принципу «фри-лэнс»?
2. Почему трое знаменитых оперных певцов — Паваротти, Каррерас и Доминго — часто организуют концерты наиболее популярной оперной музыки на стадионах для молодежи?
3. Почему Огюст Роден стеснялся попросить за создание своего произведения большую сумму денег?

КАК ПРОИЗВОДСТВО ПОМОГАЕТ ТВОРЦАМ

Из этой главы вы узнаете:

- чем роялти отличается от гонорара
- что защищает копирайт
- как интеллект создает собственность

Идея изготовления нескольких или многих копий продукта творческого труда пришла к человечеству еще в глубокой древности. Имеются свидетельства того, что студенты академии Платона переписывали и продавали желающим конспекты его лекций. Позже древние предприниматели додумались нанимать переписчиков, которые размножали наиболее интересные рукописи для последующей продажи. Именно благодаря такой системе копирования уже в 250 г. до н. э. древний город Александрия в Египте стал крупнейшим книготорговым центром цивилизованного мира.

Схема переписывания рукописей просуществовала до второй половины XV в., но есть места на нашей планете, где она жива и по сей день.

Авторами книг в то время были преимущественно деятели церкви и особенно монахи, которые не претендовали на оплату своего труда по созданию религиозных трактатов. Да и количество копий самих книг было очень малым, так как на переписывание каждого экземпляра уходили годы, а круг читателей был очень узок. Рукописные книги покупали в основном аристократы и студенты, а занимались книготорговлей, как правило, специально назначенные служители университетов.

Ситуация изменилась, когда было изобретено книгопечатание: первый способ быстрого и дешевого изготовления большого числа копий произведений искусства и науки — их тиражирование. Термин этот происходит от



Для того чтобы увеличить число копий рукописных книг, европейские монахи придумали систему диктовки — когда один чтец диктовал текст сразу нескольким писцам. Но и при такой организации труда на изготовление одной большой книги уходили годы

французского слова *tirer*, что значит «тянуть», и его издавна стали использовать для обозначения процесса изготовления большого числа копий книг или иных продуктов творческого труда. А тиражом называют общее число таких копий (например, экземпляров книги или компакт-диска).

Время изготовления печатных книг было несравненно меньшим, да и обходились они гораздо дешевле, чем переписанные рукописи, а потому и продавались по более низким ценам. В результате этого тиражи печатных книг начали быстро расти (чему способствовало и постепенное увеличение доли грамотных среди населения европейских стран).

Книгоиздание стало выгодным делом, и потребовалось все больше рукописей для издания в качестве книг. Так появились возможности для того, чтобы написанием книг стало заниматься больше людей, а их труд начал оплачиваться, причем достаточно высоко, чтобы оправдать писательские усилия.

И, естественно, со временем авторы книг стали требовать, чтобы им платили с учетом того, сколько экземпляров написанных ими книг издано и продано. Иными словами, чтобы оплата творческого труда прямо зависела от того, насколько успешен его результат, как много людей хотят его купить. Так родилась система роялти (в русском языке ее называют *потиражной оплатой*).

Термин «роялти» происходит от английского *royalty*. Некогда так именовали право короля (это слово и по-английски, и по-французски имеет корень «рой») на получение определенной доли золота и серебра, добываемого в шахтах его страны. Но затем его стали использовать и для обозначения той суммы, которую автор имеет право получить из выручки от продажи каждого экземпляра своего произведения.

В XX в. эта система оплаты труда авторов книг позволила многим из них стать миллионерами. Например, известный американский писатель Стивен Кинг, автор ряда книг ужасов, получает за каждую из них по несколько миллионов долларов. Причина столь больших доходов проста — его книги распродаются огромными тиражами, а с каждого проданного экземпляра он получает свою долю выручки (обычно ставки потиражных составляют 6–15% от цены, по которой издательства продают книгу магазинам). Российские авторы также сегодня пользуются потиражной оплатой, хотя их доходы несравненно меньше, чем у американских коллег, из-за небольших тиражей книг (особенно научных и технических), а также низких цен на них.

Потиражная оплата позволила добиться приемлемых доходов вначале лишь писателям, так как только их произведения можно было тиражировать



Редьярд Киплинг — автор «Маугли» и других замечательных книг. Его поэтические произведения пользовались столь большим спросом у читателей, что Киплинг смог добиться у издателей высочайшей в Англии ставки гонорара — шиллинг за слово — и стал благодаря этому одним из немногих богатых писателей

и продавать в большом числе экземпляров. Для других творческих работников ситуация стала улучшаться только в XX в. благодаря двум обстоятельствам: техническому прогрессу и развитию массового производства.

Технический прогресс привел к созданию средств записи и воспроизведения звука и изображения: фотографии, кинематографа и звукозаписи. Это позволило фиксировать выступления музыкантов, певцов, артистов и тиражировать записи с качеством воспроизведения, которое устраивало покупателей и за которое они готовы были платить деньги. Сразу же свои права на потиражную оплату предъявили и композиторы, а также поэты — авторы текстов, которые исполняли певцы.

Но для того чтобы получение такой оплаты творческими работниками стало возможно, пришлось сначала решить непростые вопросы законодательной защиты авторских прав. Именно эти права дают их владельцу основание требовать оплаты за использование созданного им произведения. Сегодня защита авторских прав во всех цивилизованных странах обеспечивается специальными законами (есть такой закон и в России).

Эти законы устанавливают, что далеко не каждое произведение человеческого воображения и рук может:

- 1) быть признано *интеллектуальной собственностью*, т. е. тем, что законно принадлежит лишь создателю произведения и что может использоваться только с его разрешения;
- 2) получить защиту закона;
- 3) стать основанием для получения его создателем потиражных (роялти).

Чтобы автор мог на все это рассчитывать, его произведение должно быть, прежде всего, фиксированным. Иными словами, на защиту закона и получение потиражных может рассчитывать лишь тот творческий работник, произведение которого может быть записано на бумагу, магнитную пленку, дискету, видео- или киноленту либо изготовлено из долговечного материала (это относится к скульптуре и живописи). Соответственно, если композитор сразу исполнил свою новую мелодию, а не записал ее на бумагу и не зарегистрировал каким-то образом, то закон не сможет защитить его от вора, который тайно запишет мелодию в зале на свой магнитофон, а потом выдаст за свою и потребует платы за ее исполнение.

И конечно, условием признания произведения интеллектуальной собственностью является его оригинальность. Иными словами, на оплату может рассчитывать лишь тот творческий работник, продукт труда которого не является копией чьей-то ранее созданной работы, а содержит достаточно весомый элемент новизны и личного творчества.

Скажем, фраза «Стемнело, и на небе появились звезды» не может быть сама по себе признана интеллектуальной собственностью, а ее автор ничего и ни от кого не получит за использование такого сочетания слов. Причина

Интеллектуальная собственность — оригинальные результаты творческого труда, которые могут быть размножены в целях продажи и защищаются законом.

проста — эта фраза достаточно стандартна и защиту закона сможет получить только в том случае, если войдет в большое и в целом оригинальное произведение.

Но, предъявляя жесткие требования в части фиксированности и оригинальности произведения творческого труда, закон не ставит никаких ограничений на форму, в которой это произведение может существовать. И потому многие творческие работники сегодня получают защиту закона и права на потиражные даже в том случае, если создают такие произведения, как, например, форму флаконов для духов или рисунок шрифтов, которыми печатают книги или денежные купюры. Например, один из самых известных художников XX в. Сальвадор Дали немалую часть своих доходов получал в виде потиражных — их ему платили косметические фирмы, для парфюмерной продукции которых Дали создал изысканные флаконы.

После массового вторжения во все сферы нашей жизни современной вычислительной техники категория творческих работников пополнилась создателями компьютерных программ, деловых и игровых, а также электронных баз данных. Неудивительно поэтому, что в XXI в. человечество вступает с огромной численностью работников, создающих творческие продукты и, соответственно, оплачиваемых на принципах гонораров и потиражных (роялти), а не зарплаты (или не только зарплаты).

Именно поэтому сегодня во всем мире столь жестко ведется борьба против «пиратства» — незаконного копирования, тиражирования и продажи продуктов интеллектуального труда. По-другому просто нельзя — иначе работники творческого труда останутся без заработков и лишатся интереса к созданию своих новых произведений. Да и фирмы, которые оплачивают создание и законное тиражирование творческой продукции, тоже не могут возмещать свои затраты иначе как путем ее продажи, а «пираты» этому мешают.

Скажем, многие с удовольствием смотрят «постановочные» кинофильмы американского производства (такие, как «Пятый элемент», «Крепкий орешек» или «Титаник»). Создание таких фильмов с большим числом специальных эффектов и огромными декорациями — дело очень дорогое. Например, съемки фильма «Титаник» обошлись в миллиард долларов. Но если «пираты» украдут киноленту и по всему миру начнут продаваться незаконно отпечатанные с нее видеокассеты, то киностудия не сможет вернуть потраченные ею деньги. И тогда такого рода фильмы просто снимать не удастся — как бы это ни огорчало зрителей, когда-то сэкономивших деньги за счет покупки «пиратской» копии фильма.



Знаменитый художник XX века Сальвадор Дали смог получать немалые доходы не только от продажи своих картин, но и за массовое тиражирование формы флаконов, придуманных им для парфюмеров

Борьбу с пиратством начали и в России — все чаще на страницах газет можно обнаружить снимки того, как милиция уничтожает конфискованные у продавцов незаконные тиражи компьютерных программ на компакт-дисках.

И потому уже сегодня на прилавках российских магазинов появляется все больше книг и видеокассет со значком © — им принято обозначать авторское право (часто его называют также «копирайт», что по-английски значит «право копирования») — или компакт-дисков со значком ® (что значит «плэйрайт» от английского «право исполнения»). После этих значков указывается имя автора (или того, кому автор передал свой копирайт) и дата, с которой данное произведение начало публиковаться и с которой соответственно действует копирайт, т.е. защищаемое государством право автора передавать свое произведение для тиражирования за плату.

Для защиты прав творческих работников, создающих изобретения, кроме копирайта, используются еще и патенты. Владение патентом аналогично владению копирайтом — оно позволяет изобретателю получать плату от всех предприятий, которым он передал право пользоваться придуманной им технологией или изготавливать сконструированные им товары.

Надо сказать, что в конце XX в. защита интеллектуальной собственности стала одной из главных забот всех развитых стран. Причина проста — только с помощью творческих усилий можно создать товары, которые будут хорошо продаваться. Поэтому теперь все крупные фирмы содержат собственные научно-исследовательские и конструкторские центры, где и создаются новые лекарства, новые конструкции машин, новые виды материалов. Именно в этих центрах находит работу подавляющее большинство наиболее талантливых ученых и инженеров.

Но хорошо оплачивать их труд, равно как и покрывать все другие расходы на создание новых товаров, фирмы могут только в том случае, если эти товары будут продаваться в больших объемах, а доходы будут доставаться настоящим создателям, а не пиратам от бизнеса.

Чтение для обсуждения

1. РОССИЙСКИЙ СУД ЖЕСТКО НАКАЗАЛ «ПИРАТОВ»

Рекордную сумму — 1 млн деноминированных рублей — отсудили наследники всемирно известного пианиста Эмиля Гилельса. Еще в 1994 г. они подали иск в Пресненский суд к компаниям «Международная книга» и «Ладъ», а также Государственному дому радиовещания и звукозаписи (ГДРЗ) о защите авторских и смежных прав. С начала 90-х гг. эти фирмы тиражировали на компакт-дисках концерты пианиста, но при этом ничего не платили его наследникам.

О незаконном издании произведений Эмиля Гилельса его дочь Елена Гилельс узнала совершенно случайно. В начале 1993 г., когда она преподавала за границей, ей на глаза попался каталог с рекламой компакт-дисков, на которых были записаны концерты ее отца. Как следовало из каталога, авторские права на записи пианиста принадлежали АО «Международная книга» и его дочерней структуре «Ладъ».

Надо заметить, что до принятия закона «Об авторском праве» (август 1993 г.) бывшее госпредприятие «Международная книга» имело эксклюзивное право на распространение произведений советских писателей, композиторов и исполнителей за рубежом. Эта фирма заключала с иностранными издательствами и звукозаписывающими компаниями авторские договоры и получала львиную долю гонораров.

После принятия закона исполнители и их наследники получили право самостоятельно заключать авторские договоры с издателями на гораздо более выгодных условиях. Но «Международная книга» и «Ладъ» продолжали тиражировать произведения авторов практически бесплатно.

Елена Гилельс обратилась за разъяснениями в «Международную книгу», но безрезультатно. Тогда наследница решила судиться с издателями. По новому закону, авторские права подлежали защите в течение 50 лет, а после смерти исполнителя переходили к их наследникам. В качестве компенсации наследница пианиста потребовала 100 млн тогдашних рублей.

Ответчики стали оспаривать право Гилельс на компенсацию. Они также пытались оспорить авторские права Гилельса на исполнение им некоторых произведений. Но суд этот довод не принял.

Все четыре года, пока длился суд, ответчики продолжали тиражировать произведения пианиста, не выплачивая гонорары. Но справедливость восторжествовала. Пресненский суд удовлетворил иск наследников Эмиля Гилельса. Он запретил издателям «распространение и выпуск произведений музыканта, как ранее опубликованных, так и никогда не публиковавшихся». В качестве компенсации за нарушение прав наследников каждый из ответчиков должен заплатить по 330 тыс. рублей и еще по 10 тыс. рублей за моральный ущерб — всего 1 млн 20 тыс. рублей. На сегодняшний день это самая крупная сумма, взыскиваемая с нарушителей смежных прав. Правда, до окончания суда Елена Гилельс не дожидаясь: она скончалась в июне 1996 г. Поэтому компенсация будет выплачена ее мужу и сыну.

По материалам статьи: Герасимов А. «Наследники пианиста засудили "пиратов"» (Коммерсантъ-Daily. — 1998. — 5 февр.)

2. К ЧЕМУ ВЕДУТ КРАЖИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Фирма «Пфайзер Инк.» продает запатентованный препарат «Фелден», обладающий противовоспалительным действием, аптекарям Сан-Паулу (Бразилия) по оптовой цене 31 цент за капсулу. Между тем местные изготовители выпускают 5 различных аналогов «Фелдена» под другими названиями и сбывают их по оптовой цене от 25 до 67 центов за капсулу.

Но, в сущности, все эти ловкачи торгуют чужой интеллектуальной собственностью, то бишь результатами исследований фирмы «Пфайзер». Ведь именно она, затратив десятки миллионов долларов, разработала химическую формулу «Фелдена».

По аналогичным причинам компании многих отраслей промышленности США, где создаются принципиально новые товары, теряют до 17 млрд долларов в год (см. табл.).

Экономический результат	Фармацев- тические изделия	Программное обеспечение для компьютеров	Фильмы	Аудио- продукция (кассеты и компакт- диски)	Книги
Сбыт в США в 1991 г., млрд долл.	45	18	11	7	16
Сбыт за рубежом, млрд долл.	22	25	8	4	2
Потери за рубежом от «пиратства» (оценка), млрд долл.	4	9	1	2	1

Подобное воровство — «самое серьезное препятствие, с которым фирмам приходится сталкиваться при каждой попытке заполучить свою долю на рынке какой-либо страны», — отметил Харви Бейл-младший, первый вице-президент Ассоциации изготовителей лекарств, объединяющей фармацевтические компании США, которые располагают собственной исследовательской базой.

Все дело в том, что именно лекарства, как, впрочем, и кинофильмы или программное обеспечение для компьютеров, нетрудно воспроизвести, используя информацию, содержащуюся в патентах, и данные химического анализа, причем их изготовление в подобном случае вообще обходится почти даром!

В результате таких действий «пиратов» в 80-е гг. фирме «Мерк» и ряду других американских и европейских фирм пришлось закрыть большинство своих латиноамериканских фармацевтических предприятий. В этой ситуации больше всех пострадала Бразилия: ее жители разом лишились продукции крупнейших фармацевтических компаний, среди которых были такие известные, как «Апджон», «Парке-Дэвис», «Шеринг-Плау» и «Синтекс».

По материалам статьи: «В защиту интеллектуальной собственности» (Бизнес Уик. — 1993. — № 6)

Вопросы для размышления

1. Почему авторы научных книг никогда не получают такие же доходы, как авторы детективов или «дамских» романов?
2. Что было бы, если бы интеллектуальная собственность писателей, музыкантов, ученых и других творческих работников не охранялась законом?
3. Почему многие американские фармацевтические фирмы вынуждены были прекратить продажу своих лекарств в странах Латинской Америки и выиграли ли от этого жители этих стран?

ЧТО ТАКОЕ СОБСТВЕННОСТЬ И ЗАЧЕМ ОНА ЛЮДЯМ

Из этой главы вы узнаете:

- *когда у людей появилась первая собственность*
- *почему люди начали воевать друг с другом*
- *что такое незримая собственность*
- *какие виды собственности существуют сегодня*

Доходы люди получают только тогда, когда могут что-то продать. А значит, каждый человек, желающий иметь доход, должен обладать тем, что можно продать, а также правом на продажу этого «чего-то».

Обсуждая заработную плату наемных работников и формы заработков людей творческих профессий, вы видели, что оба эти условия полностью выполняются. Действительно, наемные работники:

- во-первых, продают работодателям возможность использования своих способностей и навыков (дарованных природой и приобретенных благодаря обучению и опыту);
- во-вторых, осуществляют эту продажу потому, что являются не рабами, а свободными людьми и, следовательно, вправе распоряжаться собой и своим трудом.

Иными словами, чтобы получать доходы, надо иметь *собственность* — нечто ценное и принадлежащее тебе на законных основаниях. Вся современная экономика построена на собственности, и потому нам стоит разобраться в том, что же это такое — собственность, как она возникает и какие виды ее существуют.

Собственность — все, что кому-то принадлежит на законных основаниях.

Это блюдо из обожженной глины найдено было около села Шипенцы на Украине. Его изготовили в середине IV тысячелетия до н. э. Именно подобные предметы быта и были той первой — личной — собственностью, которая стала доступна нашим древним предкам





Это древнейшее оружие — боевой бумеранг (около 2000 г. до н. э.) и африканский метательный нож — было создано людьми для того, чтобы вести войны за собственность: поля, водные источники и охотничьи угодья

Исследования археологов показывают, что еще с самой глубокой древности люди стремились иметь что-то в собственности. Конечно, это была весьма убогая собственность — в основном примитивные предметы быта. Но важно то, что уже на заре экономики люди стали обзаводиться собственностью: почему-то им нужно и важно было иметь собственную посуду, собственный топор, собственную подстилку из шкур для сна.

Но самое ценное, что было у людей в то время, — земельные угодья, где они пасли скот и охотились на зверей, — являлось общей собственностью племени. И эту собственность люди ценили очень высоко, так как она обеспечивала возможность жить самому и кормить своих детей. И ради защиты или увеличения собственности люди готовы были даже вести войны и убивать друг друга.

Для ведения войн за увеличение общей собственности люди выбирали вождей. Так появились первые цари, которые со временем ввели в обычай присваивать себе большую часть захваченной в сражениях добычи. Именно цари, их приближенные и жрецы (а в дальнейшем — церковь) стали первыми крупными собственниками, которым принадлежали уже не только предметы быта, но и то, что веками ценилось больше всего: земля и иные природные ресурсы.

И такое положение сохранялось много тысяч лет. Существенные изменения в мире собственности произошли только в самом конце Средневековья, когда владельцами земли начали постепенно становиться не только феодалы, но и богатейшие из купцов и ремесленников. И все же наиболее заметные изменения в том, какой собственностью владеет большинство людей, стали происходить еще в более близкие к нам времена.

Тому было две основные причины:

- заселение Нового Света (так европейцы называли американский континент). На территории современных США и Канады было много ничейной земли, и каждый переселенец мог найти себе участок для жизни и возделывания по вкусу (а когда земли стало не хватать, американцы отняли ее силой у индейцев, поместив их в резервации). Так огромные массы европейских переселенцев стали собственниками земли, что было для них совершенно недостижимо в Старом Свете — Европе;

- начало Промышленной революции. Оно привело к бурному росту числа мелких предприятий, которые создавались простыми людьми и становились их собственностью. Наконец, благодаря освоению массового производства резко возрос и объем личной собственности, которую имели семьи (например, все больше людей стали жить в собственных домах и квартирах).

На этой картине, изображающей церемонию коронации в 1180 г. Филиппа II, мы видим крупнейших собственников средневековой Франции — ее короля и верховных священнослужителей. На протяжении всего своего правления, длившегося 43 года, Филипп II вел непрерывные войны, увеличив в конце концов подвластные ему территории в 2 раза



Под влиянием всех этих перемен мир собственности стал развиваться и становиться все более сложным. Сегодня в этом мире существуют самые разнообразные типы и виды собственности, владельцами которой каждый из нас может стать или которой можно пользоваться, даже не будучи ее владельцем.

Прежде всего, собственность бывает осязаемая и неосязаемая. *Осязаемой (вещественной)* собственностью называют все то, что можно реально увидеть или потрогать, — это любые предметы быта, дома, фабрики, земельные участки. Но бывает и такая собственность, которую нельзя прямо ни увидеть, ни потрогать. С некоторыми из видов такой *неосязаемой (невещественной)* собственности вы уже познакомились в предыдущей главе. Это, например, права собственности творческих работников, изобретателей и ученых на созданные ими произведения искусства, техники и науки. Иными словами, той собственностью, которой владеют эти люди и которая приносит им доходы, является нечто нематериальное — защищаемые законом права собственности.

Основными видами незримой собственности являются, кроме авторских прав, патенты изобретателей, разного рода ценные бумаги (о том, что это такое, вы узнаете позже) и даже такая вещь, как торговая марка, т. е. особое название коммерческой организации или ее продукции (например, торговая марка американского напитка «Кока-Кола» или российских кондитерских изделий фирмы «Рот Фронт»).

Осязаемая (вещественная) собственность тоже бывает разной: движимой и недвижимой. Движимой собственностью принято называть любые предметы, которые могут быть собственником перемещены с места на место. Недвижимая собственность, или короче — недвижимость, включает в себя земельные участки и строения, ведь ни то ни другое нельзя переместить с места на место. Лишь в исключительных случаях — например при необходимости проложить дорогу или возвести другое строение — бывает, что исторические здания разбирают на составляющие элементы и перевозят на другую площадку.



Типы собственности

В английском языке недвижимость обозначают словами *real estate*. Именно отсюда берет свое происхождение и название профессии, которой в России сейчас начинают заниматься все больше людей, — риэлторы (или риэлтеры — окончательное написание этого нового в русском языке слова еще не устоялось), т.е. специалисты по торговле недвижимостью.

Говоря о собственности, люди особенно часто обращают внимание не на ее тип, а на вид, точнее на то, кому собственность принадлежит и как люди ею владеют: индивидуально или совместно. С этой точки зрения различают несколько видов собственности.

Прежде всего собственность принято делить на частную и общественную.

Частной собственностью называют все то, что принадлежит отдельным людям, семьям или группам людей. Например, если магазином владеет один человек, то мы имеем дело с индивидуальной собственностью. Приватизированная квартира, напротив, в России может быть семейной собственностью, в которой каждому из взрослых и детей принадлежит определенная доля. А наиболее широко распространена семейная собственность в Индии. Здесь равноправными совладельцами, прежде всего земельного участка и дома, являются все члены семьи одновременно, включая родителей, детей, бабушек и дедушек, а также дядей и тетей и двоюродных родственников. А глава семьи является как бы управляющим этой собственностью. Такая семейная собственность удобна тем, что она обеспечивает условия для жизни всем членам семьи: у каждого есть место для сна, своя доля в семейной трапезе, каждому покупается одежда, книги. При этом члены такой семьи

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ



СЕМЕЙНАЯ



КОЛЛЕКТИВНАЯ



АКЦИОНЕРНАЯ



СОБСТВЕННОСТЬ

Городской парк



МУНИЦИПАЛЬНАЯ



ГОСУДАРСТВЕННАЯ

ОБЩЕСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Основные виды собственности

владеют предметами личного пользования (одеждой, обувью, украшениями) на правах индивидуальной собственности.

Коллективная собственность чаще всего встречается в розничной торговле, сфере услуг и сельском хозяйстве. Такая собственность принадлежит, как ясно из самого ее названия, группе людей, которые приобрели или создали ее, сложив для начала собственные сбережения. Например, во многих странах с хорошо развитым сельским хозяйством оно устроено так, что сочетает семейную и коллективную собственность.

Скажем, земля, скот и техника находятся в семейной собственности фермеров. А вот обработку полей всех фермеров определенного района ядохимикатами против вредителей, выведение новых сортов растений или пород скота либо, наконец, организацию продаж выращенного фермерами урожая осуществляют специализированные организации, находящиеся в коллективной собственности этих фермеров. Такие коллективные организации для обслуживания частных собственников земли обычно называют кооперативами, и их роль в современном сельском хозяйстве очень велика.

Так, все цветы, которые привозятся сегодня в Россию из Голландии, выращиваются фермерами, которые владеют землей как частной собственностью (индивидуально или всей семьей). Но сами фермеры их продажам не занимаются. Для этого они создали огромный кооперативный центр оптовой цветочной торговли — Биржу цветов. Ее сотрудники и организуют перепродажу цветов многочисленным владельцам цветочных магазинов и фирм из разных стран мира.

Наиболее широко коллективная собственность была распространена в трех странах: СССР (здесь большая часть сельского хозяйства была организована в виде колхозов — коллективных хозяйств), Израиле (здесь до сих пор в сельском хозяйстве и сфере отдыха успешно работают коллективные хозяйства — киббуцы, члены которых поровну делят доходы между всеми киббуцниками) и США (здесь в XIX в. было создано немало коллективных предприятий различными группами социалистов, религиозными или этническими общинами, например, шведскими эмигрантами). Да и сейчас в США немало предприятий, члены которых строят и совместно владеют электростанциями в сельской местности или жилищными комплексами в городах. Занимаются американские коллективные хозяйства и сбытом фермерской продукции, подобно своим голландским коллегам.

Иногда собственность создается путем соединения средств огромного числа владельцев сбережений. Итогом становятся предприятия и организации, находящиеся в совместной собственности всех, кто вложил в это дело деньги. Такая специальным образом организованная собственность называется акционерной, и с ней вы еще не раз будете встречаться, изучая устройство и закономерности экономической жизни современных цивилизованных стран.

Кроме рассмотренных выше видов частной собственности, в мире экономики можно обнаружить еще собственность муниципальную и государственную.

Муниципальная собственность — это все то, чем совместно владеют жители определенного населенного пункта. Например, к муниципальной собственности в России относятся школы, поликлиники, больницы, библиотеки, городские парки и т. д. — все то, чем пользуются все жители города.

Наконец, государственная собственность — это железные дороги, имущество армии, милиции и пограничной службы. Принадлежат пока Российскому государству и многие предприятия в промышленности и других отраслях экономики. Со временем они будут приватизированы, т. е. проданы и станут частной собственностью российских или иностранных граждан и созданных ими фирм.

Главное различие между частной и общественной собственностью состоит в том, что частная собственность служит источником доходов отдельных людей — тех, кому она принадлежит. Общественная же собственность, напротив, равнодоступна всем гражданам данного населенного пункта (если это муниципальная собственность) или страны в целом (если это государственная собственность).

**КАК ВРЕМЯ-НЕ-ЖДЕТ ТОРГОВАЛ ЗЕМЕЛЬНЫМИ
УЧАСТКАМИ**

Героем одного из романов Джека Лондона стал удачливый и потому разбогатевший американский старатель (искатель россыпного золота) Элам Харниш по прозвищу Время-не-ждет. Будучи чрезвычайно талантливым предпринимателем, он вложил деньги, заработанные на добыче золота, в бизнес и быстро стал мультимиллионером. При этом основой его успеха стали проекты один грандиознее другого.

Об одном из них он решил рассказать своей любимой девушке по имени Дид.

«Гора, на которую они взобрались, немного выступала вперед от линии хребта, поэтому Харниш и Дид могли обозреть почти весь окружающий ландшафт. Вдали, на плоском берегу бухты, виднелся Окленд, по ту сторону бухты — Сан-Франциско; между обоими городами курсировали белые пароходики.

— Взгляните, — сказал Харниш, вытянув руку и широким жестом обводя окрестность. — Здесь живут сто тысяч людей. А почему бы не жить полумиллиону?... Почему в Окленде не живет больше народу? Потому что плохое сообщение с Сан-Франциско; и кроме того, Окленд спит мертвым сном. А жить в Окленде куда лучше, чем в Сан-Франциско.

Вот я и думаю скупить все трамвайные линии Окленда, Беркли, Аламеда, Сан-Леандро и так далее, чтобы у них было одно общее управление, но зато хорошее. Я могу наполовину сократить время, нужное на переправу: построю мол почти до Козьего острова и пушу по заливу настоящие катера вместо этих допотопных посудин. Тогда все захотят жить в этой стороне.

Очень хорошо. Людям понадобится земля под застройку. Значит, я первым делом скупаю землю. Сейчас она дешевая. Почему? Да потому, что здесь не город, нет хорошего сообщения, нет трамвайных линий — никто даже не подозревает, что скоро их будет много. Я их проложу. Тогда земля сразу подорожает. Как только люди увидят, что сообщение стало лучше и переправа короче, мои участки пойдут нарасхват.

Земля вздорожает потому, что я проложу трамвайные линии, понимаете? Тогда я продам землю и верну свои деньги. А трамваи будут развозить людей и приносить большой доход. Дело верное.

Да разве одно это! Тут миллионами пахнет. Я могу, к примеру, похозяйничать на побережье. Между старым молом и новым, который я построю, — мелководье. Я могу углубить дно и построить гавань, куда будут входить сотни судов. Порт Сан-Франциско забит до отказа, там уже нет места. Если сотни судов смогут грузиться и разгружаться у этого берега, да еще подвести прямо к пристаням три железнодорожные ветки, да пустить по ним товарные составы, тогда начнут строить заводы здесь, а не в Сан-Франциско. А под заводы нужна земля.

Значит, мне сейчас надо скупать землю, пока еще никто не знает, когда кошка прыгнет и куда кинется. А на заводы потянутся десятки тысяч рабочих с семьями. Значит, понадобятся дома, под дома — опять-таки участки. А я буду тут как тут: пожалуйста, покупайте у меня землю. Потом десятки тысяч рабочих и их семьи будут ездить на моем трамвае, и каждый день я буду собирать с них десятки

тысяч за проезд. Понадобятся новые лавки, банки, всякая всячина. И опять ко мне придут, потому что у меня будет земля под любую стройку.

— Но каким образом вы рассчитываете это сделать? — спросила Дид. — У вас денег не хватит.

— У меня есть тридцать миллионов, а если понадобится еще, я могу занять подо что-нибудь, хотя бы под недвижимость. Проценты по закладной — пустяки. Ведь земля-то пойдет втридорога, когда я начну продавать ее».

Вопросы для размышления

1. Почему иногда говорят, что «собственность родила государство»?
2. Что было одной из главных причин массового переселения европейцев в Новый Свет?
3. В чем состоит главное различие между частной и общественной собственностью?
4. Мог бы *Время-не-ждет* реализовать свой проект развития города Окленда, если бы земля этого города находилась в общественной, а не частной собственности?

КАК ЛЮДИ СТАНОВЯТСЯ СОБСТВЕННИКАМИ

Из этой главы вы узнаете:

- *какие способы приобретения собственности законны*
- *что думают о собственности анархисты*
- *есть ли границы у права собственности*

В мире экономики существует много различных типов и видов собственности. Но как у людей появляется собственность, а точнее, как люди становятся ее обладателями?

Когда мы говорим о собственности, то подразумеваем, что человек обладает чем-то ценным для него и других. В древние времена реально обладать каким-то предметом и значило им владеть. Соответственно, и добывали себе собственность наши древние предки самым простым и очевидным способом — присваивая ничейные дары природы или создавая ее своим трудом. Именно так они становились обладателями (собственниками) первых примитивных орудий труда и домашней утвари.

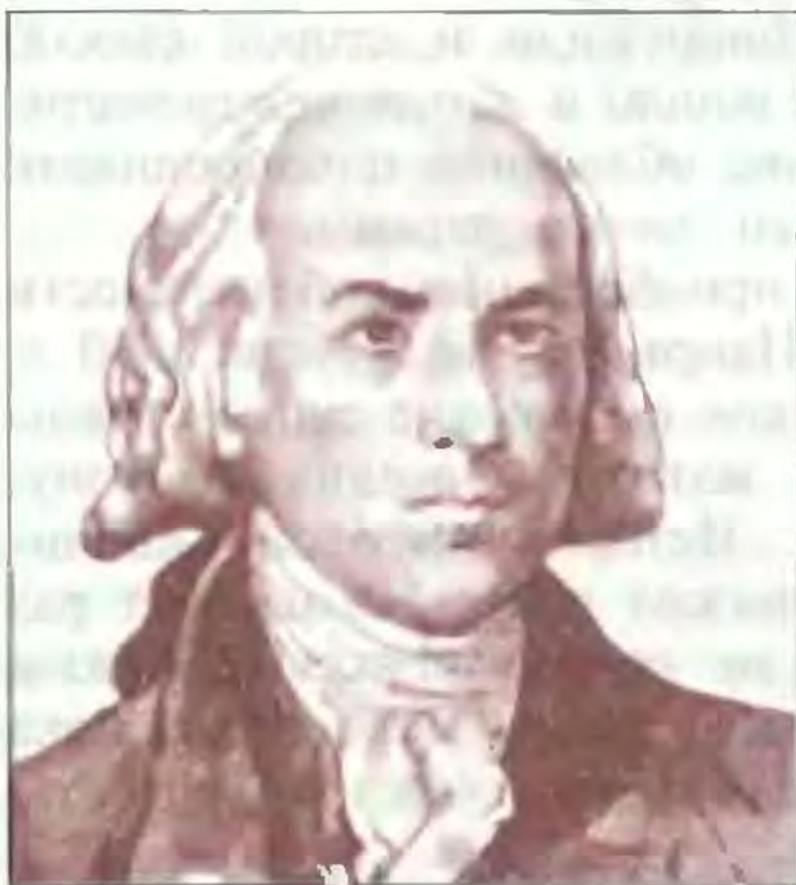
Впрочем, почти столь же издавна люди обнаружили и второй способ добывания себе собственности — насилие. Оно вошло в жизнь человечества с первыми же межплеменными войнами за право обладания плодородными землями, полными рыбы озерами и обильными дичью лесами.

К сожалению, и по сей день этот способ приобретения собственности многим на планете кажется самым лучшим. Например, в августе 1990 г. правители Ирака решили улучшить экономическое положение своей страны самым простым, как им казалось, способом — захватить соседнюю страну, Кувейт, богатую нефтяными месторождениями. История мировой цивилизации полным-полна примеров таких захватнических войн. Но на этот раз успешный захват нефтяных богатств Кувейта не сделал иракский режим богаче. Против агрессора выступили все развитые страны мира. Их войска изгнали оккупантов с территории Кувейта, а сам Ирак попал в жестокую экономическую блокаду.

В чем же дело, почему «традиционная» модель приобретения собственности путем ограбления слабого сильным в современном мире вызвала столь резкую реакцию? Причин тому много, но одна из самых важных — для цивилизованного мира ныне недопустимо столь наглос нарушение правил получения любой собственности, в том числе собственности на землю и скрытые в ее глубинах природные богатства. Ведь эти правила, защищающие собственников, стали сейчас основой всей мировой экономики.



Пьер-Жозеф Прудон (1809–1865) — французский писатель и политик, прославившийся высказыванием о том, что «собственность — это кража», и призывавший запретить владение собственностью и ликвидировать государство, которое всегда защищает собственность



Джеймс Мэдисон (1751–1836), 4-й Президент США (1808–1817), создатель американской Конституции, был убежденным защитником права человека иметь собственность

Правила собственности ныне регулируются во всех странах специальными законами, которые определяют:

- 1) способы получения собственности;
- 2) права собственников.

Это значит, что за долгие века своей экономической истории люди постепенно выработали некоторые общие принципы, некое общее понимание того, как можно увеличивать объем принадлежащей тебе собственности.

Достижение такого понимания было делом очень непростым. Еще совсем недавно, в XIX в., было немало людей, которые призывали вообще запретить людям владение собственностью. Одним из таких людей был, например, французский писатель и политик, основатель движения анархистов Прудон, который считал, что если человек обладает каким-то благом как собственник, то тем самым он лишает всех других людей возможности также пользоваться этим благом. А это, по мнению Прудона, равнозначно краже такого блага у других.

Большинство развитых стран мира, по счастью, избежали влияния теорий Прудона. Там преобладали взгляды Джеймса Мэдисона, «отца американской Конституции», утверждавшего: «Право человека приобретать собственность — это естественное право». Иными словами, Мэдисон полагал, что право собственности — столь же неотъемлемое право человека, как и право дышать, быть свободным, защищать свою жизнь от нападения.

Лишь коммунисты, пришедшие в России в 1917 г. к власти, фактически взяли взгляды Прудона на вооружение и попытались навсегда отменить частную собственность, разрешив людям владеть только личной утварью и предметами быта. Вся остальная собственность в стране была объявлена «общенародной». Это привело к тому, что реально собственность в нашей стране стала как бы ничейной, соответственно, никого особенно не заботило ни ее приумножение, ни ее сохранность (например, как ни боролось с этим

коммунистическое правительство СССР, масштабы расхищения гражданами общенародной собственности с целью превращения ее в личную были огромными).

Коммунистический эксперимент по ликвидации частной собственности оказался ошибкой, резко замедлившей рост благосостояния граждан нашей страны. И хотя сегодня отечественные законы уже признают возможность существования в России любой формы собственности, нам предстоит еще долго осваивать огромный мировой опыт регулирования отношений собственности.

Этот опыт говорит о том, что существует четыре основных законных способа получения собственности. Первый — самый старинный — присвоение ранее никому не принадлежавшей вещи (грибов, ягод и т. д.).

Второй — самый главный из них — купить собственность за счет полученных доходов. Существует много различных путей осуществления такой покупки, и описать все их здесь просто невозможно. Это связано с тем, что сама собственность бывает очень разной. Одно дело, когда покупается собственность в виде квартиры или дома для своей семьи. И совсем иное, когда приобретается собственность в виде права на часть общей стоимости зданий, сооружений и оборудования огромного предприятия. О том, как осуществляются такие покупки, мы обязательно поговорим в дальнейшем, поскольку сегодня россияне вполне могут приобретать и такую собственность.

Третий законный способ получения собственности — унаследовать ее (скажем, от родителей или родственников). Первые правила наследования были установлены царем Вавилонии Хаммурапи в 18 в. до н. э. Этот свод правил затем усовершенствовали римляне в своем законодательстве, получившем название «Кодекс двенадцати таблиц».

Но затем на протяжении многих веков наследование было крайне затруднено. Например, в Англии в Средневековье право получения собственности в наследство было полностью отменено. И восстановил его



Королева Англии и Северной Ирландии Елизавета II всю принадлежащую ей собственность получила по наследству от предыдущих британских монархов. И ныне она владеет столь обширными земельными угодьями и замками, что является одним из богатейших людей мира



Лишь в XVI в. король Англии Генрих VIII восстановил для своих подданных древнее право наследования собственности, которое его предшественники по престолу признавали только для себя



Законные способы получения собственности

лишь в XVI в. король Генрих VIII, да и то лишь потому, что это позволило ему создать себе опору в лице новой знати (джентри). Джентри получили в наследственное владение земли, которые Генрих отнял у католических монастырей, когда разорвал отношения с папой римским и начал королевскую Реформацию.

Даже тогда, когда закон и правители не запрещали передачу собственности (особенно земли) по наследству, такая передача часто сопровождалась очень жесткими ограничениями. Например, право наследования основной собственности (поместья и титула) родителей имел лишь старший сын, а остальным от родителей доставалось только имя или в лучшем случае самая малоценная собственность.

Наконец, четвертый разрешаемый законом способ получения собственности — дарение. Этот способ издавна любили короли и императоры, которые покупали преданность своих придворных тем, что дарили им собственность. Например, в России обычным царским подарком была собственность в виде «деревеньки с людишками».

Современные правила наследования, впрочем, как и получения собственности иными законными способами, достаточно сложны, и разобраться в них порой можно только с помощью юристов и экономистов. К ним обращаются и тогда, когда у людей возникают споры о том, что собственник вправе и что не вправе делать со своей собственностью.

Дело в том, что современное цивилизованное общество признает за собственником три основных права:

- 1) владеть собственностью;
- 2) пользоваться собственностью (использовать ее по своему усмотрению);
- 3) распоряжаться собственностью (например, принимать решение о ее продаже, передаче по наследству или дарении).

Но собственник может пользоваться этими правами только таким образом, чтобы не нарушать законных прав других людей. Если он это условие

нарушает, то его могут оштрафовать или даже отнять собственность. Именно такое регулирование собственности позволяет, например, запретить владельцу химического завода спускать отходы производства прямым в реку, без их предварительной очистки в специальных установках. Такие действия закон расценивает как нарушение прав всех граждан страны, которые, являясь совладельцами этой реки, не хотят, чтобы она превратилась в сточную канаву. А потому закон позволяет государству заставить владельца завода установить очистные сооружения. В случае невыполнения этого требования с него будут взяты огромные штрафы. В крайнем случае государство может даже вообще остановить производство на таком заводе.

Чтение для обсуждения

1. ЗА ЧТО У ДЖЕЙМСА ЭВАНСА ОТНЯЛИ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

Как сообщила вчера газета «Таймс», в Кардифе (Великобритания) завершился суд над 24-летним Джеймсом Эвансом, который в течение двух лет «радовал» соседей песнями группы «Спайс Герлс». Музыкальный центр Эванса работал на всю катушку, слова популярных хитов можно было легко различить на другом конце улицы. Все окружающие слушали песни замечательных девушек каждый день и по 16 часов.

Ярый любитель музыки и поклонник «Спайс Герлс» игнорировал любые просьбы уменьшить звук и заслужил имя «самого ненавистного человека в округе». Жители соседних квартир и даже дома напротив страдали не только от громких звуков музыки, но и от вынужденной бессонницы. Песни «Спайс Герлс» нередко звучали до четырех часов утра. В результате соседи обратились в суд. Судья встал на их сторону и приказал Эвансу снизить громкость своего музыкального центра.

Эванс не внял. После очередной жалобы представитель властей специально посетил одну из квартир в доме, где живет Эванс, в третьем часу ночи. По его словам, музыка была слышна так отчетливо, что можно было записывать слова. Дело дошло до нового судебного заседания, на котором было принято решение о конфискации принадлежащей Эвансу аудиосистемы.

После конфискации «орудия пыток» окружающие вздохнули свободно. Они с удовольствием дают интервью корреспондентам британских газет, заинтересовавшихся этим делом. Так, 80-летняя соседка Эванса не скрывает своей радости: «Я вздохнула свободно, когда узнала, что музыкальное оборудование забрали. Этот шум не давал мне жить. Музыка гремела дни и ночи напролет, и от грохота все в моей квартире ходило ходуном». Однако высказываются и другие мнения. Один из соседей меломана сказал: «Эванса здесь сильно ненавидят, все хотят, чтобы он ушел из этого дома, но ведь он просто слушал любимую музыку у себя в квартире».

*По материалам статьи:
«Любовь к «Спайс Герлс» довела до потери собственности»
(Коммерсантъ-Daily. — 1998. — 22 янв.)*

2. КАК КОТ В САПОГАХ ОКАЗАЛСЯ САМЫМ ЦЕННЫМ НАСЛЕДСТВОМ

В знаменитой сказке Шарля Перро рассказывается:

«Было у мельника три сына, и оставил он им, умирая, всего только мельницу, осла и кота. Братья поделили между собой отцовское добро без нотариуса и судьи, которые бы живо проглотили все их небогатое наследство. Старшему осталась мельница. Среднему — осел. Ну, а уж младшему пришлось взять себе кота.

Бедняга долго не мог утешиться, получив такую жалкую долю наследства.

— Братья могут честно заработать себе на хлеб, — говорил он. — А что станет со мною после того, как я съем своего кота и сделаю из его шкурки муфту? Прямо хоть помирай с голоду...»

Но кот оказался большим хитрецом и начал ловко действовать на благо своего владельца.

«Кот был в восторге от того, что все идет как по маслу, и весело побежал перед каретой. По пути он увидел крестьян, косивших на лугу сено.

— Эй, люди добрые, — крикнул он на бегу, — если вы не скажете королю, что этот луг принадлежит маркизу де Карабасу, вас всех изрубят на куски, словно начинку для пирога! Так и знайте!

Тут как раз подъехала королевская карета, и король спросил, выглянув из окна:

— Чей это луг вы косите?

— Маркиза де Карабаса! — в один голос отвечали косцы, потому что кот до смерти напугал их своими угрозами.

— Однако, маркиз, у вас тут славное имение! — сказал король.

— Да, государь, этот луг каждый год дает отличное сено, — скромно ответил маркиз.

А между тем кот бежал все вперед и вперед, пока не увидел жнецов, работающих на поле.

— Эй, добрые люди, — крикнул он, — если вы не скажете королю, что все эти хлеба принадлежат маркизу де Карабасу, так и знайте: всех вас изрубят на куски, словно начинку для пирога!

Через минуту к жнецам подъехал король и захотел узнать, чьи это поля они жнут.

— Поля маркиза де Карабаса, — был ответ.

И король опять порадовался за господина маркиза.

А кот все бежал и бежал впереди кареты и всем, кто попадался ему навстречу, приказывал говорить одно и то же: «Это дом маркиза де Карабаса», «Это мельница маркиза де Карабаса», «Это сад маркиза де Карабаса».

Король не мог надивиться богатствам молодого маркиза...

В конце концов кот обманул людоеда и съел его, так что младшему сыну мельника достался и замок, которым до того владел этот людоед.

«Король был очарован достоинствами господина де Карабаса почти так же, как его дочка. А та была от маркиза просто без ума. Кроме того, его величество

не мог, конечно, не оценить прекрасных владений маркиза и, осушив пять-шесть кубков, сказал:

— Если хотите стать моим зятем, господин маркиз, то это зависит только от вас. А я — согласен».

По книге: Перро Ш. «Кот в сапогах».

Пересказ Т. Габбе

Вопросы для размышления

1. Почему сегодня самый старый способ получения собственности — создание ее своим трудом — перестал быть главным?
2. Когда-то главной собственностью у всех народов считалась земля, но примерно с XIX в. положение изменилось. Что послужило причиной этого?
3. Почему суд смог отобрать у Джеймса Эванса его собственность в виде музыкального центра?
4. Какие проблемы собственности вы можете обнаружить в сказке о Коте в сапогах?

ЗА ЧТО МОЖНО ЛИШИТЬСЯ СОБСТВЕННОСТИ

Из этой главы вы узнаете:

- *за что у владельца могут отобрать его собственность*
- *как возникают долги*
- *что такое банкротство и к чему оно ведет*

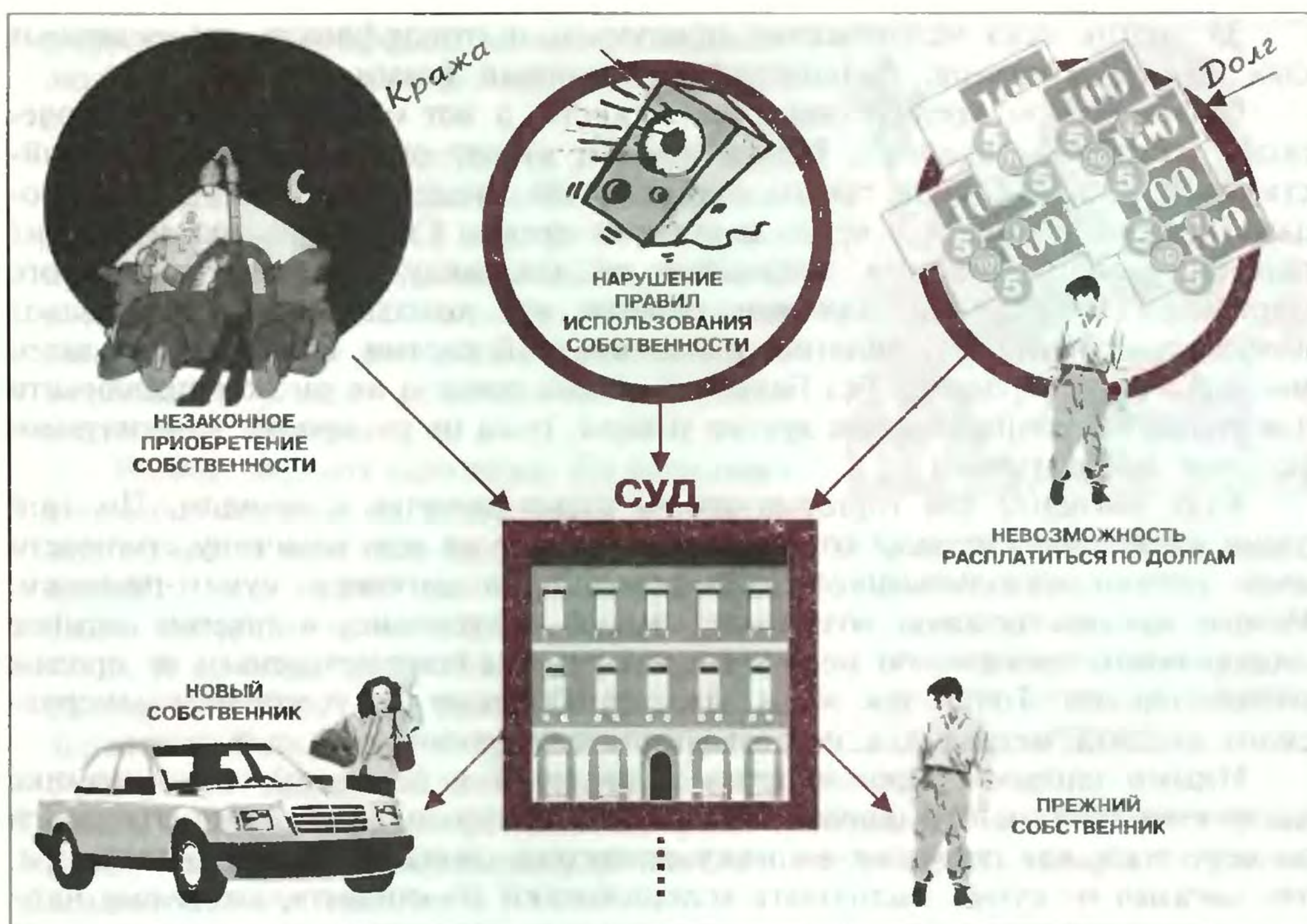
История фаната группы «Спайс Герлс», приведенная в конце предыдущей главы, познакомила вас с ситуацией, когда собственность у ее владельца была отнята — и не в результате ограбления, а по решению суда. Надо сказать, что случаи лишения владельцев их собственности на законных основаниях не так уж редки. В каких же случаях это становится возможно и как надо себя вести, чтобы не допустить потери своей собственности?

Первое, на что стоит обратить внимание, — в цивилизованных странах отнять собственность у ее владельца можно только по решению суда и только в случаях, когда это предусмотрено законом. А закон обычно разрешает такое лишь в трех случаях:

- 1) если собственность используется с нарушением установленных правил;
- 2) если собственность получена незаконно;
- 3) если собственник не может расплатиться по своим долгам.

История с поклонником группы «Спайс Герлс» как раз и есть пример лишения владельца принадлежащей ему собственности по первому из перечисленных выше оснований. Ведь музыкальный центр у него был отобран именно из-за того, что использовался с отступлением от установленных законом правил (в данном случае — правил, защищающих возможность его соседей по дому жить в тишине). Эти правила обычно позволяют владельцу распоряжаться своей собственностью любым образом, если только это не нарушает прав и свобод других людей. Надо сказать, что понимание таких границ использования собственности и меры защиты прав других людей в каждой стране свои. Это зависит от уровня развития страны и национальных традиций.

Например, в большинстве стран, где признана частная собственность на землю, ее владелец имеет право запрещать другим людям ходить и ездить по ней. В США владелец участка может даже стрелять в того, кто нарушил границы его владений. А вот на Кипре издавна существует «право свободного прохода по традиционным тропинкам». Это значит, что киприоты не признают за владельцем земельного участка права запретить другим проход по



За что собственность могут забрать у ее владельца

нему, если через этот участок ведет тропинка, по которой жители близлежащей деревни привыкли ходить на протяжении нескольких поколений. Если же владелец участка поставит забор поперек тропинки или возведет на ней дом, то суд Кипрской республики вправе лишить его прав собственности на землю.

Вторая возможная причина, по которой суд может лишить владельца принадлежащей ему собственности, — это незаконность ее приобретения. Например, если суд установит, что собственность была приобретена за счет доходов от продажи наркотиков, грабежей, рэкета или взяток, то он вправе ее отнять. Это называется «конфискация», и конфискованная собственность либо передается государству, либо продается, чтобы вернуть деньги тем, у кого они были украдены или отобраны.

Наконец, третья, самая часто встречающаяся причина, по которой владелец может быть лишен своей собственности, — невозможность расплатиться по долгам, ведущая к банкротству. Такая невозможность встречается в мире экономики столь часто, что о ее последствиях поговорим подробнее.

Дело в том, что одалживание денег — вещь привычная не только для тех, кто беден или не умеет планировать семейные расходы. Получение кредитов — нормальный и важный прием организации работы любой фирмы.

За долгие века человечество придумало и отшлифовало два основных способа кредитования: банковский и товарный (коммерческий).

О банковском кредите мы уже говорили, а вот о товарном (коммерческом) упоминаем впервые. Между тем он играет огромную роль в хозяйственной жизни. Смысл такого кредитования предельно прост — это продажа товаров с оплатой через некоторое время. Скажем, завод изготовил партию холодильников и предлагает ее владельцу крупного розничного магазина. Но вряд ли торговец возьмет эти холодильники, если завод потребует от него сразу оплатить стоимость всей партии. Ведь тогда владелец магазина сразу останется без большой суммы денег и не сможет приобрести для своего магазина никакие другие товары, пока не распродаст покупателям все эти холодильники.

Куда выгоднее для торговца другая схема расчетов с заводом. По этой схеме завод дает торговцу коммерческий кредит на всю величину стоимости этой партии холодильников, определенной в договоре купли-продажи. И этот кредит торговец возвращает заводу постепенно, в течение заранее оговоренного срока — по мере того, как он сам получает деньги от продаж холодильников. Точно так же и завод приобретает на условиях коммерческого кредита металл для изготовления холодильников и т. д.

Иными словами, производство и торговля в современной экономике построены на том, что фирмы одалживают деньги и возвращают эти долги по мере того, как получают выручку от продаж своих товаров. Но допустим, что магазин не сумел распродать холодильники до момента, когда ему надо



Как возникает долг

полностью вернуть долг заводу-изготовителю. Тогда события могут разворачиваться двояко.

Первый вариант состоит в том, что владелец магазина продает всю принадлежащую ему собственность или часть ее. И полученных денег ему хватает, чтобы погасить долг. Обеднев, он все же остается чист перед законом и вправе сам решать, что делать с оставшейся у него собственностью и как вести дела дальше.

Второй вариант куда хуже. Он возникает в том случае, если за имеющуюся собственность удастся получить при ее продаже денег меньше, чем нужно для выплаты долгов. Такая ситуация называется несостоятельностью, и ее следствием становится судебное разбирательство. Его цель — объявление должника банкротом и принятие решения о том, что сделать с его собственностью, чтобы в наибольшей мере удовлетворить требования тех, кто имел неосторожность одолжить неудачнику деньги или предоставить товары на условиях коммерческого кредита.

В древности неудачников-банкротов превращали в рабов тех, кому они задолжали, или сажали за решетку, а точнее — под решетку: ведь древние тюрьмы часто представляли собой просто яму в земле, закрытую сверху железной решеткой. Именно отсюда и появилось в русском языке выражение «посадить в долговую яму». Такое обращение с несостоятельными должниками строилось на неписаных и потому довольно жестоких обычаях и правилах хозяйственной жизни. Например, в Древнем Риме банкрота по требованию кредитора могли четвертовать или подвергнуть публичным поношениям и унижениям всех членов его семьи. Даже в начале XVII в. английское законодательство предусматривало заточение в долговую яму тех банкротов, которые не могли представить убедительного объяснения своей неспособности вернуть долги.

Если же возникало подозрение, что банкротство вызвано мошенничеством, то английские судьи не ограничивались конфискацией имущества и заточением в долговую яму, а часто выносили смертный приговор.

Но не всегда банкрот действительно виноват в своей неспособности расплатиться по долгам — могли быть и чрезвычайные обстоятельства (пожар, кораблекрушение, землетрясение), лишившие его возможности собрать деньги для уплаты долга. К такому цивилизованному пониманию банкротства человечество пришло совсем недавно, хотя первый по-настоящему гуманный закон о банкротстве был создан уже в середине XIII в. королем Кастилии Альфонсом X Мудрым — поэтом, астрономом и законодателем. Написанный под его руководством свод законов хозяйственной деятельности — «Семича-стник» — постепенно стал образцом для других стран Европы.



В годы, когда Англией правил Джеймс I (1603–1625), в этой стране лучшее, что ожидало банкрота, — долговая яма, а в худшем случае его публично казнили

Близкое к современному понимание банкротства сложилось в европейских странах к концу XVII — началу XVIII в. Оно состоит в том, что главное в такой ситуации — не как посуловее наказать неудачника, отобрав у него имущество, а то и свободу или даже жизнь. Куда важнее быстро и разумно распорядиться его имуществом, чтобы полнее вернуть долги.

К такому же выводу пришла и наша страна, приняв в январе 1998 г. новый «Закон о несостоятельности (банкротстве)». Он распространяется на все случаи банкротств: и фирм, и отдельных граждан. Ведь банкротом может оказаться любой индивидуальный предприниматель или фермер, если он взял кредит в банке, а потом — когда настало время возвращать долг — не сумел собрать достаточную сумму, чтобы это сделать. В этом случае его собственность будет у него отобраана и продана в погашение долгов. Закон разрешает оставить лишь ту минимальную собственность, без которой банкроту и его семье будет просто невозможно дальше жить.

Что такое конфискация имущества за долги, до сих пор хорошо помнят многие пожилые американцы, детство которых прошло в «гувервиллях». Так в США прозвали поселки из жалких хибар, в которых ютились те, кто остался без работы во время экономических трудностей 30-х гг. Тогда стали банкротами многие американские фирмы. Они уволили своих работников, лишив их доходов. Не имея доходов, безработные люди не могли оплатить собственные долги, связанные с покупкой жилья в кредит. И тогда жилье у них было отобрано, а им не оставалось ничего другого, как возводить лачуги из отходов, подобранных на свалках.

Угроза банкротства и лишения имущества постоянно подстерегает каждого, кто становится предпринимателем или сталкивается с необходимостью крупных личных расходов, для покрытия которых он одалживает деньги.

Так, например, обанкротилось в начале 1998 г. производственное объединение «Вега», расположенное в г. Бердске Новосибирской области. Его радиоприемники, магнитолы и проигрыватели компакт-дисков не выдержали соревнования с продукцией азиатских фирм. Завод перестал получать деньги за свои товары и не смог расплатиться по долгам за электроэнергию



Вот в таких поселках из лачуг, прозванных «гувервиллями» по фамилии тогдашнего президента США Губерта Гувера, которого бездомные люди считали виновником своих бед, жили сотни тысяч бездомных американцев в начале 30-х гг. XX века

и материалы, которые он покупал для производства этих товаров. А всего за 1997 г. в России были признаны банкротами около 2200 фирм и предприятий.

Новый закон о банкротстве более суров, чем старый. — достаточно не платить по своим долгам на протяжении трех месяцев, и фирму объявят банкротом, а имущество продадут, чтобы вернуть деньги тем, кому фирма была должна. И тогда владельцы этой фирмы лишатся своей собственности навсегда.

Конечно, объявление о банкротстве и конфискация собственности за долги — процедура тяжелая и болезненная. Но без нее обойтись нельзя — именно механизм банкротства «выталкивает» из хозяйственной деятельности тех, кто наименее к ней пригоден, кто не умеет делать именно те товары, которые нужны людям, и продавать их по ценам, которые люди за эти товары согласны заплатить. Недаром роль процедуры банкротства часто сравнивают с ролью волков — «лесных санитаров». Банкротство отбраковывает слабейших и потому оздоравливает мир экономики.

Достигается же это только благодаря существованию частной собственности, боязнь потери которой и заставляет людей вести свои дела более осмотрительно.

Чтение для обсуждения

КАК СТАНОВИЛИСЬ БАНКРОТАМИ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

Банкротством, или торговой несостоятельностью, в законодательстве дореволюционной России называлось такое признанное судом положение торговца, когда всей суммы денег, которую можно было бы получить от продажи всего его имущества, недоставало для полной уплаты долгов.

Несостоятельность могла быть:

- 1) несчастная;
- 2) неосторожная (простое банкротство) или
- 3) подложная (злостное банкротство).

В первом случае банкротство наступало по не зависящим от предпринимателя причинам, т. е., говоря сегодняшним языком, из-за форс-мажорных обстоятельств (например, пожара, кражи, наводнения, кораблекрушения). При этом должник освобождался из-под стражи и восстанавливался во всех правах. Имущество, которое он приобретал в дальнейшем, уже не могло быть у него отобрано для погашения прежних долгов.

Неосторожной признавалась несостоятельность, которая произошла по вине торговца (например, открытие предприятия в долг, большие объемы продаж в кредит, неудачный выбор управляющих, неправильное ведение книг), но без злого умысла с его стороны и без подлога. В этом случае должник заключался в тюрьму на срок от 8 до 16 месяцев и лишался права торговать. По ходатайству кредиторов он мог быть освобожден от наказания. Но имущество, которое он приобретал впоследствии, передавалось кредиторам.

Банкротство объявлялось злостным только в случае доказанности злого умысла или подлога. Его признаками были искусственное занижение стоимости принадлежащей банкроту собственности (укрывание части имущества, фиктивная продажа или дарение) или мошенническое увеличение долгов перед «своими людьми» (выдача документов об одолжении денег близким или подставным лицам), чтобы лишить кредиторов возможности вернуть деньги, ими реально одолженные, сокрытие торговых книг или умышленное совершение в них неправильных и неясных записей и т. п. При подложной несостоятельности виновный и его соучастники предавались уголовному суду за подлог, а имущество, которое должник пытался скрыть, передавалось кредиторам.

По материалам статьи: Голицын Ю.
«Банкротство в дореволюционной России»
(Эксперт. — 1998. — № 5)

Вопросы для размышления

1. Почему люди, нажившие состояние в России незаконными способами, предпочитают покупать дома и земельные участки в других странах?
2. Почему изготовители товаров соглашались отпускать их торговцу в кредит?
3. В каких случаях в дореволюционной России у банкрота отбирали даже ту собственность, которую он приобрел после своего разорения?

ЭКОНОМИКА: КАК ВСЕ ЭТО РАБОТАЕТ ВМЕСТЕ

Из этой главы вы узнаете:

- с чего начинается путь предпринимателя к успеху
- откуда берутся деньги на создание фирм
- что дает прибыль и к чему ведет убыток

В предыдущих главах вы познакомились со многими из тех способов и приемов организации деятельности, которые люди применяют в мире экономики. Попробуем теперь свести воедино все, что узнали до сих пор, и представить себе картину хозяйственной деятельности в целом, «с высоты птичьего полета».

Итак, все начинается с людских потребностей и обнаружившего их предпринимателя, который озабочен прежде всего тем, как заработать деньги. Но получить доход он может лишь в том случае, если сумеет предложить покупателям те товары или услуги, в которых они нуждаются и за которые готовы будут заплатить. Чтобы понять, какие это товары, предприниматель (или нанятый им менеджер — это не меняет дела) постоянно занимается изучением потребностей и вкусов покупателей, а по мере возможности и сам



Потребности как отправной пункт хозяйственной деятельности

формирует эти потребности и вкусы. Для этого используются специальные методы, которые называются *маркетингом* (от английского *market* — «рынок»).

Сегодня без маркетинга не обойтись ни одной фирме — продажи не будут расти.

Определив с помощью методов маркетинга, что можно с успехом предложить на рынок, предприниматель начинает думать, как организовать производство таких товаров или услуг. Для этого ему надо прежде всего найти деньги, на которые можно было бы купить все необходимое для производства. Собрать деньги для производства товаров можно за счет:

- 1) собственных сбережений предпринимателя;
- 2) получения кредита в банке;
- 3) привлечения сбережений других людей, которые сами бизнесом заниматься не хотят, но заинтересованы в том, чтобы получить хороший доход на свои сбережения и потому готовы вложить их в данное коммерческое предприятие.

Предположим, что предприниматель вложил в создание своего дела:

- 1) реально существующие сбережения его самого и тех людей, которых он уговорил вложить деньги в свою фирму;
- 2) безналичные кредитные деньги, созданные для него банком в виде чекового счета.

По сути, банк, выдавая предпринимателю кредит, создал для него дополнительные — новые — деньги. За этими деньгами еще нет ничего реального: ни золота, ни товаров. Но они могут стать вполне реальными, если товары, для производства которых они выданы, будут предпринимателем произведены и, главное, успешно проданы.



Как собираются деньги для организации производства товаров

Часть из собранных предпринимателем денег (его собственные сбережения и вклад других участников нового дела) составляет собственность фирмы, другая часть — банковский или коммерческий кредит — долг фирмы. Но сами по себе деньги, что собственные, что одолженные, — вещь бесполезная, поскольку из них и с помощью только них ничего изготовить нельзя. Единственная их польза состоит в том, что на эти деньги можно купить все необходимое для организации производства товаров или оказания нужных клиентам услуг. Это значит, что теперь предприниматель вступает в этап реального создания своего производства и для этого приобретает все необходимые ресурсы:

- 1) сырье и материалы, из которых товары будут изготавливаться;
- 2) производственный капитал, т. е. станки и оборудование, с помощью которых будет осуществляться производство;
- 3) право пользоваться временем и трудовыми навыками работников, которых он нанимает для осуществления производственной деятельности.

Такие покупки предприниматель осуществляет с помощью разнообразных торговых организаций. Сырье, материалы и оборудование он покупает у оптовых торговых фирм. Именно им он и платит за такого рода ресурсы. Наем же работников предприниматель осуществляет лично либо с помощью бирж труда и агентств по трудоустройству. А плату за труд получают уже сами нанятые им работники.

Приобретя все необходимые ресурсы, владелец фирмы (предприниматель) начинает собственно процесс производства товаров. В результате он получает запланированное количество товаров для продажи. При этом вла-



На что используется стартовый денежный капитал фирмы



Как производственные ресурсы превращаются в товары

делец фирмы без труда подсчитывает и то, во что ему обошлось изготовление этого количества товаров, т. е. какие затраты он понес.

Теперь наступает время для самой важной и трудной работы — организации продаж произведенных товаров. Решать ее предприниматель, конечно, может и сам — например, открыв магазин. Но в современном мире высочайшей специализации это скорее исключение, чем норма. Обычно же продажа товаров передается в руки специалистов — оптовых или розничных торговцев. С ними владелец фирмы-изготовителя договаривается о двух самых важных вещах:

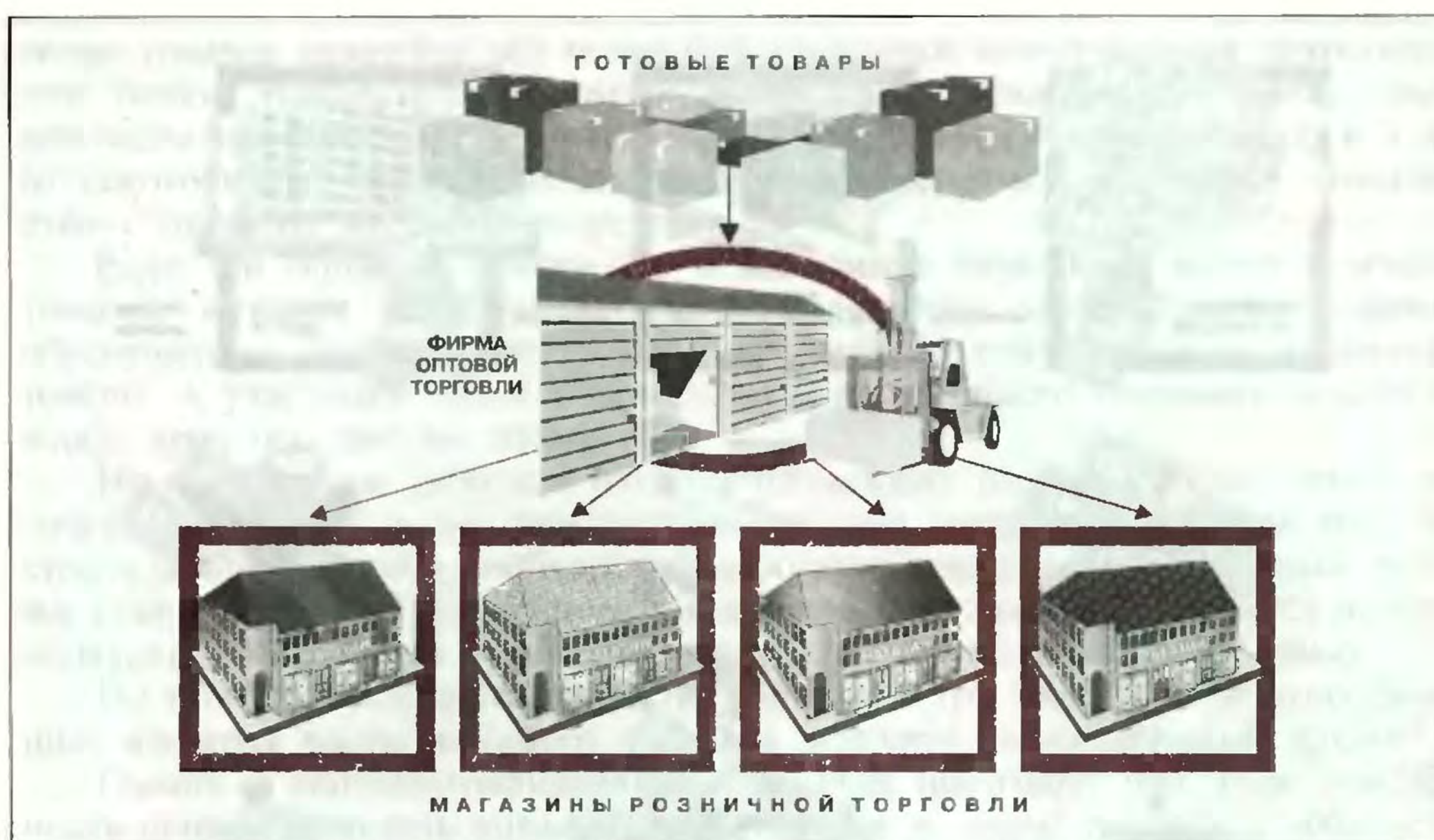
- 1) по какой цене они возьмут его товары для продажи;
- 2) когда торговцы заплатят деньги за эти товары — сразу или только после того, как сумеют их продать.

Дальнейшие события могут разворачиваться двояко.

В лучшем случае все товары фирмы-изготовителя будут быстро проданы, и притом по той цене, которая эту фирму устраивает и о которой она договорилась с торговцами. В худшем — для того, чтобы продать товары, цены на них придется снижать, а часть товаров может вообще остаться непроданной. Именно результаты продаж и определяют всю будущую судьбу предпринимателя и его фирмы, равно как и судьбу тех денег, которые он получил от других людей и банка для организации своего дела.

Если выручка от продаж окажется больше затрат на производство товаров и организацию их продвижения на рынок (например, на рекламу), предприниматель получит прибыль, в противном случае — понесет убытки.

Успешно продав товары, т. е. реализовав их полностью и по цене: а) покрывающей все его расходы (включая деньги, которые придется отдать в погашение долгов); б) дающей еще сверх того *прибыль*, предприниматель и созданная им фирма получают экономическое право на дальнейшую хо-



Как организуется продажа готовых товаров

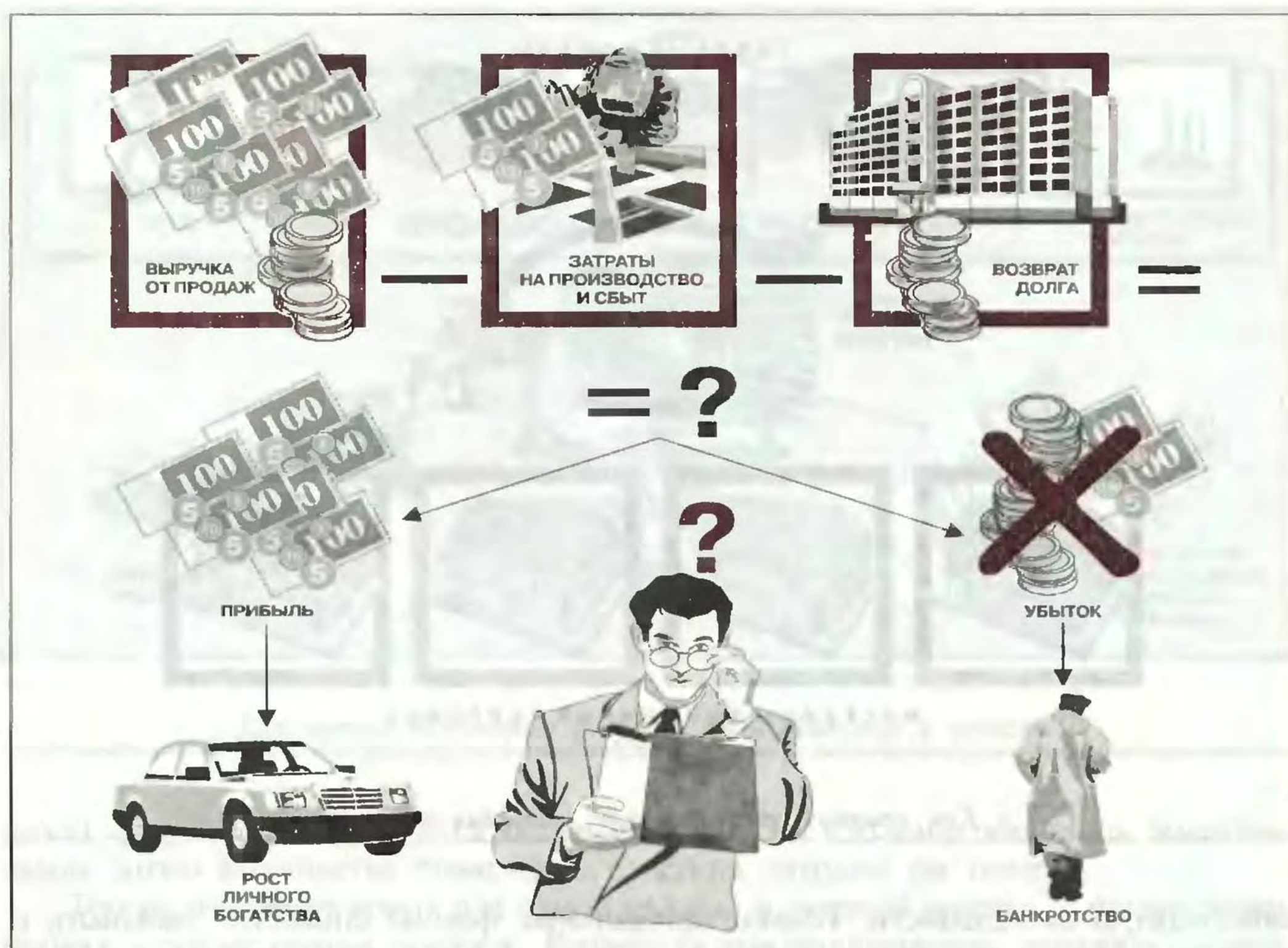
зяйственную деятельность. Только прибыльные фирмы способны выживать и развиваться, а убыточные — обречены свергивать свою деятельность и исчезать.

Итак, если фирма получила прибыль, то она затем делится ею с теми, кто вложил в ее создание свои сбережения, а остаток становится личным доходом ее владельца или используется на дальнейшее расширение фирмы.

Ог успешной деятельности фирмы выиграли все:

- для хозяйства страны были изготовлены нужные предприятиям или людям товары;
- владельцы сбережений получили прибавку к ним за счет части прибыли, которую им отдал хозяин фирмы, использовавшей эти сбережения;
- хозяин фирмы (предприниматель) получил доход от своей деятельности и стал в результате этого богаче, чем прежде;
- банк получил назад предоставленные им в кредит «новые деньги» и плату за пользование ими (процент);
- в стране стало больше нужных людям товаров и обеспеченных ими денег, т. е. общее богатство ее увеличилось.

Прибыль — сумма денег, остающаяся в распоряжении коммерческой организации после того, как из выручки от продаж товаров или услуг оплачены все расходы на их изготовление и организацию продажи.



Возможные результаты деятельности фирмы

Но если расчеты предпринимателя не сбылись и изготовленные им товары вообще никто не купил либо купили по цене ниже той, на которую он надеялся, то это влечет за собой много отрицательных последствий:

- ресурсы страны были потрачены без толку, и значит, страна стала не богаче, а беднее;
- владельцы сбережений не получили дохода, на который они рассчитывали, вкладывая деньги в фирму, а в худшем случае могут вообще лишиться этих денег;
- владелец фирмы остался без дохода и не сможет покупать товары, изготовленные другими фирмами;
- банк не получил назад свой кредит — вообще или частично. А поскольку кредит банк дает за счет денег, которые поместили на депозиты его вкладчики, то они лишатся своих сбережений;
- при очень большом убытке владелец фирмы обанкротится, а его работники лишатся работы и заработков.

Таким образом, жизнь экономики состоит в постоянных попытках фирм произвести и продать те товары, которые нужны людям и за которые они готовы уплатить денежную сумму большую, чем нужна для организации производства и продажи этих товаров. В этих попытках фирмам-производи-

телям товаров помогают все остальные участники хозяйственной деятельности: банки, торговые организации, организации транспорта и связи, специалисты по страхованию, логистики, консультанты по управлению и т. д. (о некоторых из этих организаций и специалистов вы уже знаете, знакомство с другими ждет вас впереди).

Если эти попытки удачны, то в экономике неуклонно растет и объем товаров, которые желанны людям, и количество денег, этими товарами обеспеченных. Это позволяет успешно продавать и покупать вновь созданные товары. А участники такой хозяйственной деятельности получают доходы и живут день ото дня все лучше.

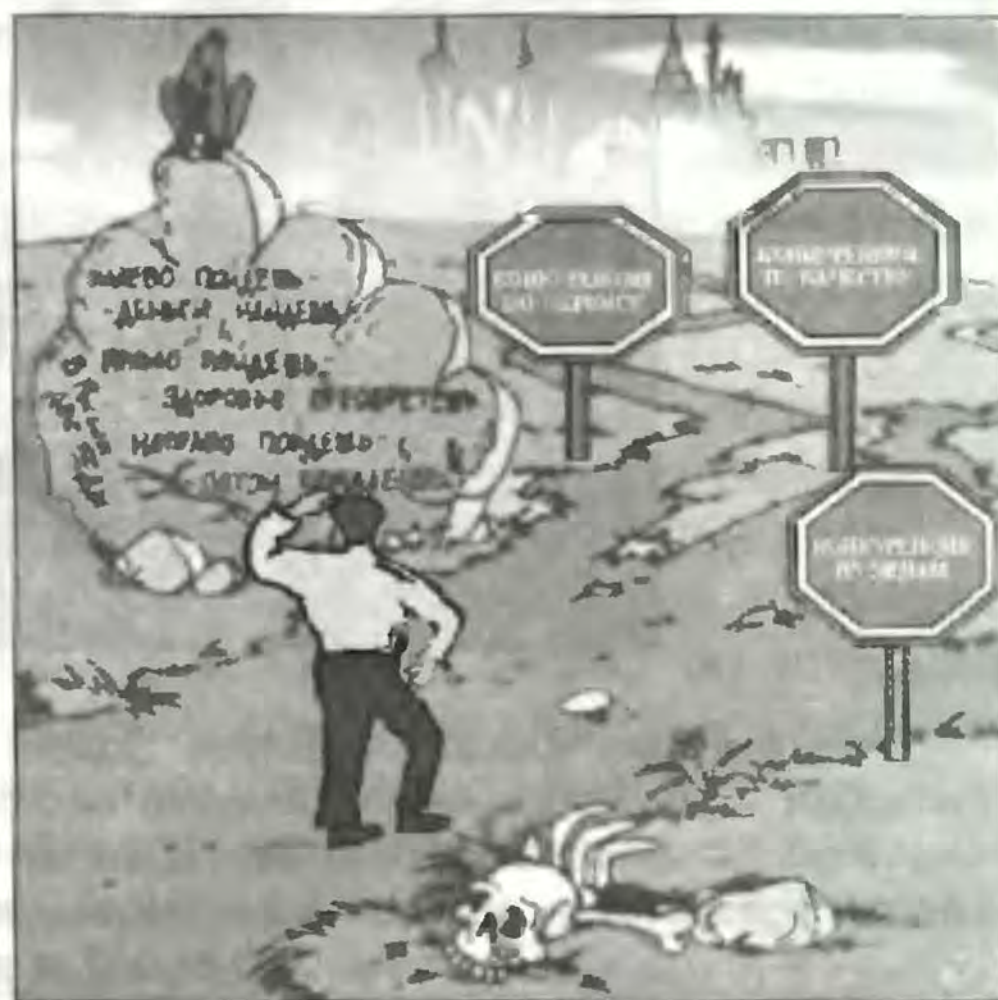
Но если фирмы работают плохо и производят товары, которые никто не хочет покупать из-за их плохого качества или непомерно высоких цен, то страна беднеет, фирмы становятся банкротами, а люди живут с каждым днем все хуже и тревожнее. Обычно реальной причиной такой беды является низкая конкурентоспособность товаров этих фирм и соответственно их самих.

Но что это такое конкурентоспособность и что такое вообще конкуренция, которую часто называют главным мотором экономической жизни?

Говоря о конкурентоспособности, обычно понимают под этим способность фирмы привлечь внимание покупателей к своим товарам и добиться, чтобы именно ее товары в конечном счете и были куплены. Как фирма может этого добиться? Ответ показан ниже на рисунке.

Как мы видим, фирма может победить своих конкурентов одним из трех способов:

- 1) предложив такие же товары, как у конкурентов, по более низким ценам;
- 2) предложив по таким же ценам, как у конкурентов, товары более высокого качества;
- 3) предложив товары такого же качества, как у конкурентов, и по таким же ценам, но обеспечив покупателя лучшим обслуживанием (сервисом) в ходе продажи или в дальнейшем.



Три варианта конкуренции, три варианта борьбы за то, чтобы покупатели предпочитали именно твои товары

Для того чтобы реализовать любой из этих способов конкуренции, фирма должна быть в соответствующей области сильнее конкурентов. Например, иметь возможность производить товары или оказывать услуги дешевле, чем конкуренты. Либо иметь оборудование и работников, способных делать товары с лучшим качеством, чем конкуренты. Либо, наконец, уметь организовывать обслуживание клиентов так хорошо, как это не под силу никому из конкурентов.

Борьба за обладание такими возможностями и составляет повседневную деятельность руководителей фирм, а их реализация с целью перехвата покупателей — и образует сущность конкурентной борьбы. Правда, не на всех рынках дела обстоят именно таким образом. Отчетливее всего конкуренция проявляется там, где на рынке встречаются много мелких продавцов и покупателей, ни один из которых не обладает столь большими возможностями, чтобы изменить ситуацию на рынке только к своей выгоде. Если же кто-то из участников рынка значительно крупнее остальных, как это имеет место с крупнейшим банком России — Сберегательным банком России или РАО «Единая энергетическая система России» или Газпромом, — то конкуренция на таком рынке угасает, а свою волю всем навязывает этот самый сильный игрок рынка.

Конкуренция пронизывает всю экономическую историю человечества с древних времен. Например, многие события средневековой истории порождены именно конкуренцией. Скажем, два крупных торговых города Италии — Венеция и Генуя — веками вели между собой конкурентную борьбу, так как, начиная с XI в. все богатство и мощь, а значит, и жизненный уровень этих итальянских городов-государств, все в большей и большей степени зависел от торговли с арабским Востоком.

История конкуренции — это одновременно и история попыток уничтожить всех остальных конкурентов и стать на рынке полноправным хозя-



Это изящное здание — Дворец Дожей в Венеции — на самом деле веками был штабом настоящих войн, которые велись между собой конкурирующими торговыми городами — Венецией и Генуей. И когда флот венецианцев в морском сражении при Кьоджи в 1379 г. разгромил генуэзцев, это стало мощным импульсом к обогащению Венеции, изгнавшей с рынка вечного конкурента

ином — монополистом. Эти попытки и по сей день предпринимаются фирмами во всем мире и потому правительства всех развитых стран мира всегда озабочены защитой конкуренции.

Чтение для обсуждения

КАК ТАЙВАНЬ СТАЛ БОГАТОЙ СТРАНОЙ

Здравый смысл пронизывает буквально все, что составляет и охватывает деловую сторону жизни на Тайване. Именно он и лежит в основе стратегических идей и практических шагов, что обеспечили фантастический рывок страны из глубин нищеты к вершинам богатства. Но первое и основное, с чего начинали, — дали большую свободу частному предпринимательству на селе и в городе. Результаты не замедлили сказаться на прилавках магазинов. Уже выросло несколько поколений, не терзаемых вопросом, где и что можно купить.

На острове, близком по площади Крыму, из 20 миллионов жителей лишь каждый восьмой среди работающих занят в сельском и рыбном хозяйствах. Остров изрезан горами, у 60 вершин более чем 3-километровая высота. На очень малых участках обрабатываемой земли выращивается и добывается в море на 800 процентов больше продуктов, чем необходимо 20 миллионам человек. С 1961 г. вся экономическая машина с ее аграрным и промышленным моторами сориентирована на экспорт, но сколько бы ни закупали тайваньских товаров 150 стран, огромное их количество из месяца в месяц, изо дня в день продолжает выбрасываться на внутренний рынок.

А больше товаров — сильнее конкуренция, дешевле цены, и в массе своей они доступны всем. За четыре десятилетия общество изменило потребительские привычки, сложившиеся за тысячелетия. Значительно упал спрос на рис — возрос на рыбу, мясо, овощи, фрукты, соки. Продолжительность жизни у мужчин увеличилась с 53 лет в 1951 г. до 72, у женщин — соответственно с 57 до 77.

Везде и много строят, но качественного жилья еще явно не хватает. Нам рассказали, что не осталось населенных пунктов, куда не ведет асфальт, откуда нельзя дозвониться по телефону-автомату в любой уголок планеты, кроме тех, понятно, где связь подобна нашей. Статистика указывает, что сегодня на Тайване свыше 2 миллионов автомобилей всех авторитетных в мире марок плюс 6 миллионов мотоциклов и мотороллеров. Сорок лет назад средний доход на душу населения составлял около 200 американских долларов. Ожидается, что к концу нынешнего года он может приблизиться к 10 тысячам долларов.

Всего за 10 минут открыв фирму, обрел права бизнесмена демобилизованный с флота капитан Оуэн Чэн. Ровно столько (бывает, что и меньше) отнимают на Тайване формальности у человека, пожелавшего начать собственное дело.

Сняв флотскую форму, Оуэн вернулся к ремеслу, какому еще в детстве обучил его отец: мастерить иголкой и ножницами. Создав фирму, он устремил свой взор на новый гигантский «Гранд-отель», сразу же ставший одной из визитных карточек Тайбэя, столицы Тайваня с трехмиллионным населением. Под сводами многоярусной крыши отеля, напоминающими хвосты драконов с излюбленными китайцами красным и золотистым цветами, останавливаются самые почетные и самые богатые гости. Их кошельки и явились той нишей в бизнесе,

где надумал изловить удачу бывший моряк. Он арендовал на первом этаже небольшое помещение, повесив у входа вывеску: «Компания кройки и шитья для очень важных персон».

Насчитывающая в разные годы от 10 до 30 человек, фирма так организовала свою работу, что не знает выходных и открыта для клиентов чуть ли не круглосуточно. Ее принцип: утром снята мерка на костюм или пиджак, брюки или рубашку — к вечеру они готовы. Кто вечером сделал заказ, вещь получает утром. Надо успеть к ближайшему рейсу, скажем, в Нью-Йорк, — обязательно будет сделано. Считается, что богатых не поймешь — у них свои причуды. Чэн их понял, вычислил. Многие важные персоны, в том числе из мировых столиц моды, не удерживаются от соблазна увезти домой идеально подогнанный наряд из отеля, где жил, к тому же из лучших тканей, среди них до сотни видов лишь одной английской шерсти. Годовой оборот компании — 700 тысяч американских долларов и больше.

— Я рад, что не ошибся в выборе дела, передам его сыну, — говорит 65-летний Оуэн Чэн. Сам он приходит сюда обычно в вечернюю смену, с четырех до десяти, а также, как правило, в воскресенье.

Великое трудолюбие, постоянная готовность работать не покладая рук свойственны всем частным компаниям, особенно мелким и средним (до 300 работников), которых насчитывается свыше 700 тысяч. На их долю приходится 95 процентов выпускаемой на Тайване продукции для внутренней и мировой торговли. Они доказали свою способность гибко маневрировать, немедленно приспосабливаться к изменяющимся экономическим условиям, чутко улавливать, на что рождается спрос в стране и за рубежом.

Многие компании начинали с трудоемких отраслей, многие и сейчас в них специализируются — на производстве одежды, обуви, всевозможных других изделий ширпотреба. Но уже свыше половины фирм ворвались в новые сферы — в капиталоемкие и наукоемкие отрасли, в мир новейших технологий. Если вдруг становится известно, что где-то на Земле ученые что-то открыли, а конструкторы изобрели, на Тайване сразу же начинают ломать голову над тем, как это новшество быстрее других довести до образца, молниеносно запустить на конвейер и первыми предложить мировому покупателю. Честолюбивые здешние предприниматели уже вдвое, иногда и втрое опережают главных конкурентов — американцев и японцев — в сроках освоения многих новейших образцов. Заняв пятое место среди основных торговых партнеров США, остров-сирота сейчас выбивается на 12-е место в списке крупнейших торговых государств мира и нацеливается на одиннадцатое.

*По материалам статьи: Захарько В., Михеев В.
«Тайвань: в сейфах уже 85 миллиардов американских долларов,
но главное чудо — впереди» (Известия. — 1992. — 2 июня)*

Вопросы для размышления

1. Почему предприниматель должен постоянно изучать потребности покупателей?
2. Почему банки дают кредиты фирмам?
3. Что явилось главной причиной того роста благосостояния своих граждан, которого добился Тайвань?

Заключение

Итак, вы познакомились с основными участниками хозяйственной деятельности. Но круг их столь широк, а дела — столь разнообразны, что путешествие по стране Экономика еще очень далеко от окончания. В будущем вам предстоит его продолжить.

И тогда вы узнаете о таких чрезвычайно важных и интересных видах хозяйственной деятельности, как страхование и перестрахование, лизинг и логистика, подробнее вникнете в сущность любимой идеи XX века — маркетинга, получите понятие о том, как люди пользуются кредитом для покупки жилья и машин. Ждет вас и подробный рассказ о внутренней жизни фирмы, равно как и знакомство с непростым устройством экономического механизма государства.

Поэтому мы не прощаемся совсем. До свиданья!

Ваш автор
Москва, 16.02.98

Язык экономики столь же многообразен, как и она сама. Поэтому, чтобы помочь вам лучше понять смысл новых слов и понятий, которые используются в этой книге, мы сделали для вас специальный словарь. В нем практически для каждого термина (всего их 142) дается несколько вариантов объяснений — попроще и посложнее, но и поточнее. Первым, как правило, дается то — самое простое — объяснение, которое использовано в тексте самого учебника. Затем даются объяснения, приводимые в других изданиях, в том числе и в знаменитых энциклопедиях и словарях, таких, как:

- «Британская энциклопедия» (эти объяснения обозначены в конце символом Брит.),
- «Краткая Колумбийская электронная энциклопедия» (Колумб.),
- «Энциклопедический словарь Брокгауза» (Б),
- «Толковый словарь русского языка Ожегова» (О),
- «Толковый словарь великорусского языка В.Даля» (Д),
- «Словарь современного английского языка» (*Longman Dictionary of Contemporary English* (Лонг.),
- «Словарь современной экономической теории» (ССЭТ).

Перевод терминов из англоязычных энциклопедий и словарей выполнен автором.

Аванс — 1) денежная сумма, которая является частью платы за заказанную работу, но выдается еще до ее завершения, чтобы создать исполнителю возможность эту работу сделать; 2) сумма денег (обычно 10–15% от суммы договора), выдаваемая поставщику (исполнителю, подрядчику и т. п.) до начала или завершения выполнения им своих обязанностей по договору в знак подтверждения намерений заказчика или для создания финансовых условий, необходимых для исполнения договора; 3) предоставление чего-либо (денег или товаров) до того, как что-то иное будет получено взамен; 4) выдача вперед части следуемых денег; сами деньги, выданные вперед (Б); деньги (или другие ценности), выдаваемые вперед в счет заработка, причитающихся кому-нибудь платежей (О).

Авторизация — проверка правомерности использования денежной карточки при оплате товаров или услуг тем, кто ее предъявляет, или наличия у него денег на счете в банке для оплаты купленных товаров или услуг.

Ассигнация — 1) бумажные деньги, выпущенные во Франции по решению Национального собрания 19 августа 1790 г. первоначально на 400 млн ливров и затем (1796) до 45,5 млрд, причем ценность их упала более чем в сто раз, 19 февраля 1796 г. были заменены по курсу 1/30 новыми бумажными деньгами, мандатами. В 1769 г. введены в России Екатериной II (в 100, в 75, в 50 и в 25 рублей). Выпущенные в огромном количестве, без размена на металл, сильно падают к 1786 г. в цене. С 1817 г. — попытки постепенно извлечь из обращения. В 1824 г. 3 р. 70 к. ассигнаций равнялись 1 р. серебра; в 1843 г. заменены разменными на серебро кредитными билетами (по курсу 33,33 к. за 1 рубль ассигнаций (Б); 2) бумажный денежный знак в России (с 1769 по 1849 г.) (О).

Банк — 1) финансовое предприятие, производящее операции со вкладами, кредитами и платежами (О); 2) организация, создаваемая для хранения, одалживания, обмена или выпуска денег, для расширения возможностей кредита и облегчения пересылки денежных сумм; 3) учреждение, занимающееся денежными и кредитными операциями. В России первое государственное банковское учреждение относится к 1733 г., когда Анной Иоанновной повелено было открыть выдачу ссуд из монетной конторы (Б).

Банкнота — 1) денежный документ, выпущенный банком и гарантирующий, что его владелец вправе получить в банке на определенную сумму отчеканенных государством монет или золота (буквально означает — «банковская записка»); 2) беспроцентные кредитные билеты, выпускаемые эмиссионным банком и заменяющие в обращении деньги; 3) банкноты — это листки бумаги, на которых национальный (эмиссионный) банк указывает, что он должен их держателям определенную сумму денег. Раньше все банки могли осуществлять эмиссию банкнот — поскольку первоначально все банкноты полностью обеспечивались золотом. Количество банкнот в обращении контролируется политикой правительства; 4) свидетельства о задолженности, выпускаемые банками, подлежащие оплате (без процентов) и принимаемые к использованию в качестве денег; то же, что банковые билеты (Брит.); 5) беспроцентные кредитные билеты, выпускаемые эмиссионным банком и заменяющие в обращении деньги.

Банковские (кредитные) деньги — средство обмена, состоящее преимущественно из чеков и векселей.

Банкомат — компьютеризованное электронное устройство, которое выполняет простейшие банковские операции (такие, как операции с чековыми депозитами и выдача наличных) (Колумб.).

Банкротство — 1) ситуация, когда человек или фирма не могут расплатиться по своим долгам и их имущество отбирается для продажи и оплаты долгов за счет полученных денег; 2) юридические последствия того, что человек или фирма не в состоянии выполнить свои обязательства по возврату денег или имущества либо осуществлению каких-либо заказанных им работ. Лицо объявляется банкротом по суду, что может быть сделано по собственной просьбе этого лица или в результате действий, предпринятых его кредиторами. Обычно назначается ликвидатор имущества банкрота, которое предназначено для реализации (в том случае, если это в интересах кредиторов), выручка распределяется среди кредиторов в соответствии с законом. Банкрот остается таковым до погашения долга. Будучи банкротом, лицо ограничивается в дееспособности, но может продолжать коммерческую деятельность. Банкрот может быть обязан по суду выплачивать долги в безусловном порядке или при определенных условиях; 3) юридическая процедура, которая связана с урегулированием обязательств несостоятельного должника (человека или фирмы). Ее целью является распределить активы (имущество) банкрота по возможности равномерно среди его кредиторов и в большинстве случаев освободить банкрота от дальнейших обязательств; 4) несостоятельность, сопровождающаяся прекращением платежей по долговым обязательствам (О); 5) несостоятельность в уплате долгов и платежей, установленная и признанная формальным порядком (Б).

Безналичные расчеты — денежные расчеты, не предполагающие физической передачи денежных знаков и состоящие в подкрепленной документами передаче прав на определенные суммы денег от одного лица (гражданина или фирмы) другому.

Биржа труда — 1) организация, помогающая наемным работникам найти место работы, а работодателям — подобрать специалистов нужных профессий и квалификации; 2) учреждение для посредничества между спросом и предложениями рабочего труда (Б).

Благо — 1) все, что люди считают для себя полезным и что удовлетворяет их потребности; 2) нечто, имеющее экономическую полезность или удовлетворяющее экономические желания; личная собственность, имеющая внутреннюю ценность для своего владельца — не считая денег и ценных бумаг (Колумб.); 3) понятие благ обнимает собою как произведения природы, так и человеческого труда, служащие для удовлетворения материальных потребностей людей; первые, напр. вода, дикорастущие плоды и прочее, называются полезностями, вторые, т. е. произведения человеческого труда, — ценностями (Б); 4) то, что дает достаток, благополучие, удовлетворяет потребности (О).

Богатство — 1) любая собственность, которая состоит из благ и может быть по желанию владельца обменена на деньги; 2) вся собственность, которая имеет денежную ценность или ценность для обмена; все материальные объекты, которые обладают экономической полезностью (например, запас полезных благ, которые ценны для жизни в данный период времени) (Колумб.); 3) совокупность предметов, служащих для удовлетворения человеческих потребностей и находящихся в обладании лица, группы или народа; в частности, имущество, значительное по сравнению с потребностями обладателя и имуществами других лиц. Понятия богатства народного и богатства отдельных лиц не совпадают: при возвышении меновой ценности предметов богатство отдельного лица увеличивается, а богатство нации остается неизменным. Народное богатство увеличивается лишь с увеличением суммы или качества полезных предметов, создаваемых человеком (Б).

Брокер — 1) коммерческий посредник, который по роду своей деятельности заключает договора на покупку (продажу) товаров или собственности, не обладая ни этими товарами, ни документами о праве собственности на имущество; 2) агент, который ведет переговоры о заключении контрактов о покупке или продаже (Колумб.).

«Бык» — 1) биржевой термин для тех, кто покупает товары на короткое время в надежде, что они быстро поднимутся в цене, и это даст возможность извлечь выгоду. Иногда сама такая покупка товаров в больших количествах может вызвать повышение их цены. Это происходит в силу создания искусственного спроса, заставляющего поверить остальных в ценность покупки этих товаров. Спрос становится выше предложения, и цена растет, хотя, возможно, только на короткий период времени; 2) тот, кто покупает товары в ожидании роста цен или действует таким образом, чтобы вызвать этот рост цен (Колумб.).

Весоценовые пропорции — пропорции обмена товаров, соответствующие соотношениям весов различных ценных металлов, выступавших в качестве денег.

Выручка от продаж — 1) денежная сумма, полученная от покупателей (равна произведению числа проданных товаров каждого вида на их цены); 2) вырученные от продажи чего-нибудь деньги (О).

Государственная собственность — собственность, которая принадлежит совместно всем гражданам страны и управляется государственными органами (правительством).

Движимая собственность — 1) любые предметы, которые могут быть собственником перемещены с места на место (одежда, обувь, предметы быта и т. п.); 2) собственность иная, нежели недвижимость, т. е. состоящая из предметов временных или поддающихся перемещению (Брит.).

Дебетные карточки — 1) банковская карточка, позволяющая использовать для оплаты расходов сумму не более той, что была ранее внесена в банк на депозит; 2) банковская карточка, которая позволяет покрывать стоимость приобретаемых товаров или услуг непосредственно за счет чекового счета покупателя. Широко стали применяться с начала 1990 г. (Колумб.).

Денежный знак — общее название тех символических товаров, которые исполняют в стране роль денег (монет или бумажных купюр).

Деньги — 1) все, что может быть использовано для оплаты покупок, измерения ценности обмениваемых товаров и возврата долгов; 2) абстрактная единица, в которой измеряется стоимость товаров, услуг и обязательств. В расширительном значении охватывает все, что повсеместно принимается в качестве средства платежа. Почти вся экономическая деятельность связана с получением и расходованием денежных доходов (Брит.); 3) общепринятое орудие обмена и средство платежа, мерило товарных цен; некогда таким орудием служили: скот, меха, раковины и многое другое. Под бумажными деньгами, в специальном смысле, разумеют неразменные на металл и с принудительным курсом внутри государства бумажные денежные знаки, обязательные к приему в платежах. Первые в новейшей истории опыты выпусков — вначале разменных, затем неразменных бумажных денег — в Массачусетсе (Сев. Америка) в 1690–1749 гг. и во Франции Джоном Ло в 1716–1720 гг. (Б); 4) металлические и бумажные знаки (в докапиталистических формациях — особые товары), являющиеся мерой стоимости при купле-продаже (О).

Депозит (вклад) — 1) денежные средства, передаваемые банку на время и с разрешением использовать их для кредитования, часть дохода от которого должен получить владелец депозита; 2) деньги или ценные бумаги, вносимые в государственное или кредитное учреждение с правом возврата (например, взнос в суд в обеспечение взыскания) (Б); 3) деньги или ценные бумаги, вносимые в кредитное учреждение для хранения (О).

Дилер (биржевой) — частное лицо (фирма), которое на свой риск и за свои средства покупает и продает товары на бирже, получая прибыль за счет разницы цен покупки и продажи.

Дилер (торговый) — оптовый торговец, приобретающий товары у фирмы-производителя для последующей продажи по более высокой цене конечным потребителям.

Заемщик — 1) человек или организация, которые берут во временное пользование за плату деньги других лиц или организаций; 2) тот, кто одалживает деньги с намерением вернуть всю сумму полностью плюс проценты (Брит.); 3) тот, кто получает заем (О).

Закон Грэшема — «Плохие деньги всегда вытесняют хорошие деньги из обращения», т. е. при наличии в обращении разных типов денег с неодинаковой ценностью люди и организации наиболее ценные деньги склонны превращать в сбережения, а в расчетах и платежах — пользоваться наименее ценными деньгами.

Заработная плата — 1) регулярно выплачиваемое денежное вознаграждение за работу, выполняемую наемными работниками; 2) платеж, обычно денежный, за работу или услуги в соответствии с договором, устанавливается на почасовой, дневной или сдельной основе (Брит.); 3) экономическое вознаграждение за физический труд наемного рабочего. Различают натуральную и денежную форму заработной платы. При натуральной заработной плате рабочий получает вознаграждение (или часть его) в виде предметов потребления (пищи, одежды, квартиры) или в виде сработанных рабочими товаров; иногда рабочий обязывается покупать все для своего обихода из фабричных лавок. Общепринятая денежная оплата наемного труда распадается на два вида: на срочную, или повременную (по числу часов, дней, недель, месяцев), и задельную, или поштучную (по количеству сработанных единиц продукта). Переходную форму составляет урочная заработная плата, при которой рабочий в определенный срок за условленное вознаграждение должен исполнить минимум работы, урок; если этот минимум не достигнут, то из вознаграждения делается соответствующий вычет. Высота заработной платы колеблется в зависимости от спроса и предложения труда. Низший ее уровень совпадает с минимумом средств, необходимых для поддержания жизни рабочего и его семьи. Высший уровень заработной платы встречает предел в выгодах предпринимателя; заработная плата не может поглотить предпринимательский доход, иначе предприниматель ликвидирует дело (Б).

Индивидуальная (личная) собственность — собственность, используемая для обеспечения потребления семьи, а не для получения дохода.

Индустриализация — процесс создания крупной промышленности, сопровождающийся переходом большей части сельского населения на работу в промышленность.

Инструменты труда — 1) нечто, используемое для облегчения труда, или средства, с помощью которых этот труд становится возможен; 2) орудие для производства каких-нибудь работ (О).

Интеллектуальная собственность — оригинальные результаты творческого труда, которые могут быть размножены в целях продажи и защищаются законом.

Капитал — 1) машины, оборудование, здание и другие производственные ресурсы, которые используются для изготовления товаров или оказания услуг; 2) совокупные ресурсы физического или юридического лица (обычно в расчет берутся только их материальные элементы); 3) накопленные товары, которые предназначены для изготовления других товаров; накопленная собственность, которая используется для получения дохода (Брит.); 4) средства, орудия и материалы производства, являющиеся продуктом предшествующего труда, обращенным на производство новых ценностей; различают народный капитал — средства производства — и частный капитал — часть имущества лица, доставляющая ему доход (Ад. Смит). Капитал разделяется на оборотный, потребляемый вполне при производстве ценностей (например, сырые материалы), и основной, остающийся более или менее продолжительное время в составе предприятия. Капитал называется: а) предпринимательским, если он находится в непосредственном распоряжении его собственника, капиталиста; б) ссудным, если отдан им в ссуду из процентов; в) мертвым, если почему-либо не служит целям производства или не приносит дохода (Б).

Карьера — последовательный список организаций, где человек работал на протяжении своей жизни, и должностей, которые он занимал; 2) профессия, для занятий которой человек обучается и которой занимается постоянно на протяжении своей жизни (Колумб.); 3) род занятий, деятельности; путь к успехам, видному положению в обществе, на служебном поприще, а также само достижение такого положения (О).

Клад — 1) форма хранения сбережений в виде денег или ценностей, которые никому не передаются во временное пользование и потому не приносят владельцу дополнительного дохода; 2) скрытое имущество или сокровище (золото, серебро и т. д.), собственник которого неизвестен и не может быть отыскан (Б); 3) зарытые, спрятанные где-нибудь ценности (О).

Коллективная собственность — собственность, которая на равных основаниях принадлежит группе людей (например, собственность киббуцев, существующих в Израиле, или собственность колхозов, существовавших в СССР).

Комиссионная оплата — 1) вознаграждение посреднику, который помог организовать куплю-продажу товара. Устанавливается чаще всего в процентах от суммы сделки, оформленной посредником, но может иметь и форму фиксированной оплаты; 2) вознаграждение, выплачиваемое агенту или собственному сотруднику за организацию определенной сделки или оказание определенной услуги (Брит.).

Коммерческая организация — организация, осуществляющая свою деятельность, прежде всего, с целью получения прибыли.

Коммерческое (товарное) кредитование — продажа товаров в долг, т. е. с выплатой их стоимости спустя некоторое, заранее оговоренное при продаже, время после получения от продавца.

Конвейер — 1) способ организации производства, при котором изделие перемещается с помощью движущейся ленты от одного рабочего к другому, пока не будут выполнены все виды работ, необходимые для получения готовой продукции; 2) машина для непрерывного перемещения обрабатываемого изделия от одного рабочего к другому, а также для транспортировки сыпучих, кусковых или штучных грузов (О).

Конфискация — 1) изъятие собственности у частного владельца с передачей ее во владение государству; 2) отобрание частного имущества в пользу фиска, казны (Б).

Кредит — 1) предоставление ценностей (денег, товаров) в пользование на условиях полного возврата стоимости одолженного плюс платы за пользование этими ценностями (процента); 2) предоставление товаров, услуг или денег в обмен на обещание будущих платежей, обычно также сопровождаемое выплатой процентов. Две основные формы кредита — это хозяйственный и потребительский. Основная функция хозяйственного кредита состоит в передаче денежного капитала от того, кто им владеет, к тому, кто его может использовать, рассчитывая на то, что прибыль от такого использования будет выше, чем проценты, которые надо уплатить за кредит. Потребительский кредит позволяет осуществить покупку потребительских товаров или услуг при минимальных начальных платежах наличными деньгами или вообще без такого платежа (Брит.).

Кредитная история — сведения о том, брали ли вы в прошлом в долг у банков и сколь хорошо вы эти долги погашали.

Кредитные карточки — 1) банковская карточка, которая позволяет оплачивать товары или услуги на сумму большую, чем имеется в данный момент на счете владельца карточки. Это становится возможно за счет того, что банк автоматически (в пределах определенного лимита) дает владельцу карточки кредит, который выплачивается владельцем карточки из своих будущих доходов.

Кредитование — 1) деятельность, связанная с выдачей кредита; 2) предоставление банком некоторой суммы денег в чье-либо временное распоряжение (Колумб.).

Купюра — ценная бумага — облигация или денежный знак (О).

Маркетинг — 1) набор методов, с помощью которых фирма определяет, что, для кого, как и почему производить и продавать, и добивается успешности продаж; 2) процесс или метод продвижения на рынок, продажи и распределения товаров или услуг; набор видов деятельности, связанных с перемещением товаров от изготовителей к потребителям (Колумб.).

Массовое производство — 1) способ организации работы промышленности, при котором она выпускает большие партии товаров и может их с прибылью продавать по ценам, доступным широкому кругу потребителей; 2) производственные процессы, которые характеризуются высокими уровнями выпуска при низких затратах на изготовление единицы продукции, достигаемых именно за счет роста объемов выпуска (Брит.).

«Медведь» — 1) лицо, которое продает товары, полагая, что цены упадут к тому времени, когда он сам будет покупать эти товары для выполнения договора о продаже. Сам акт продажи может повлиять на доверие публики и вызвать падение цен; 2) тот, кто продает товары в ожидании снижения их цен (Колумб.).

Менеджер — 1) специалист, который профессионально занимается управлением каким-то предприятием или его подразделением; 2) тот, кто управляет, т. е. человек, руководящий бизнесом; человек, для которого это является профессией (Брит.).

Менеджмент — 1) управление организациями в соответствии с обоснованными наукой и проверенными практикой рекомендациями; в широком смысле слова — управление вообще; 2) действия или искусство управления, т. е. осуществление постоянного контроля за определенным видом деятельности (например, бизнесом) (Брит.); 3) люди, профессионально занимающиеся управлением организациями.

Муниципальная собственность — собственность, которой на равных основаниях владеют жители определенного населенного пункта.

Налоги — 1) часть доходов граждан и фирм, которую государство забирает у них для покрытия своих расходов; 2) принудительные периодические платежи граждан из их имуществ и доходов, идущие на государственные и общественные (земские, городские и сельские) нужды и установленные в законодательном порядке (Б); 3) установленный обязательный платеж, взимаемый с граждан и юридических лиц (О).

Наследование — 1) законная передача собственности после смерти ее владельца тем, кто имеет на это право; 2) получение собственности или имущественных прав от предыдущих поколений (Колумб.); 3) способ передачи имущества после смерти его владельца новому лицу (О).

Натуральное хозяйство — 1) способ организации жизни людей, при котором отдельная семья или племя самостоятельно добывают или производят практически все, что они потребляют; 2) хозяйство, производящее в собственных пределах все хозяйственные блага, необходимые для его членов. Обмен и разделение труда почти отсутствуют; господствует у народов, стоящих на первобытных ступенях культуры; исключает развитие промышленности. Дальнейшие ступени экономического развития — денежное и кредитное хозяйства (Б).

Научно-технический прогресс — уровень развития науки, при котором ее достижения быстро начинают использоваться в производстве, а его нужды определяют направления научных исследований.

Национализация — 1) насильственное изъятие или принудительный выкуп у владельца государством частной собственности с целью превращения ее в общественную собственность; 2) приобретение и дальнейшее управление страной коммерческих организаций, которые принадлежали частным лицам или их объединениями и управлялись ими.

Недвижимая собственность — 1) собственность, включающая в себя земельные участки и строения; 2) обнимает собою землю и все, что неразрывно связано с ней: леса, строения, железные дороги, а равно и корабли (Б).

Неосязаемая собственность — 1) собственность, которая не имеет вещественной формы; 2) нечто незримое, например собственность фирмы в виде ее торговой марки или репутации (Брит.).

Номинал — количество единиц местных денег, которое объединяет в себе монета или иной денежный знак (например, 10 рублей или 100 долларов); обозначенная стоимость (на товаре, денежном знаке, ценной бумаге) (О).

Оптовая торговля — 1) продажа товаров крупными партиями (в большом объеме) для последующего использования в производственных целях или для розничной продажи; 2) купля и продажа товаров партиями, большими количествами (О).

Осязаемая собственность — все виды собственности, которые можно увидеть или потрогать.

Отрасль — 1) большая группа предприятий или индивидуальных производителей, изготавливающих одинаковую или сходную по назначению продукцию; 2) четко отличающаяся по особенностям своей деятельности группа производственных предприятий или коммерческих организаций (Колумб.); 3) отдельная область деятельности, науки, производства (О).

Плата за работу в сверхурочное время — повышенная плата за работу в часы за пределами официально установленного рабочего дня.

Платежные карточки — общее название специальных документов, с помощью которых можно оплачивать товары или услуги без использования наличных денег.

Повременная заработная плата — заработная плата, исчисляемая из расчета затраченного на труд времени, не сдельно (О).

Порча денег — способ получения дополнительного дохода от выпуска денег, использовавшийся во времена, когда деньги чеканились из драгоценных метал-

лов. Состоит в уменьшении — против официально объявленного — массы таких металлов, реально содержащейся в монетах.

Потребительские товары — товары, которые прямо удовлетворяют потребности человека.

Предприниматель — 1) человек, обычно собственник, который организует, финансирует и управляет коммерческой или промышленной организацией в надежде на получение прибыли; 2) тот, кто организует, управляет и несет риски бизнеса (Брит.); 3) капиталист — владелец предприятия (О).

Премия (бонус) — 1) разово выдаваемая денежная сумма, размер которой зависит обычно только от воли нанимателя; 2) что-то в дополнение к ожидаемому или строго оговоренному вознаграждению, например денежная сумма или ее товарный эквивалент, выдаваемый в дополнение к обычной заработной плате работника (Брит.); 3) официальное денежное или иное материальное поощрение в награду за что-нибудь (О).

Прибыль — 1) сумма денег, остающаяся в распоряжении коммерческой организации, после того как из выручки от продаж товаров или услуг оплачены все расходы на их изготовление и организацию продажи; 2) сумма денег, остающаяся в результате осуществления коммерческой деятельности, после того как оплачены все расходы, включая налоги. Ее также называют доходом на капитал. Различные виды прибыли включают: а) прибыль предпринимателя за управление бизнесом и принятие на себя риска по его осуществлению; б) прибыль капиталиста в форме процента и в) прибыль землевладельца в форме ренты. Прибыль является основным стимулом производства в капиталистических странах, однако по мере роста класса управляющих, работающих за заработную плату, она стала менее персональной и более связана с организациями, которые ее получают как юридические лица (Брит.); 3) вид дохода от капитала, который составляет разницу между продажной ценой товара и стоимостью или издержками производства (Б); 4) сумма, на которую доход превышает затраты (О).

Приватизация — 1) бесплатная или платная передача государственной собственности частным лицам; 2) возврат бизнеса в частное владение после того, как он был собственностью государства (противоположность национализации) (Колумб.).

Природные ресурсы — все виды вещества природы (земля, леса, вода, воздух, полезные ископаемые), которые могут быть использованы людьми для изготовления благ или оказания услуг.

Производительность труда — 1) количество продукции, которое человек способен изготовить на протяжении определенного периода времени (дня, месяца или года); 2) результат, получаемый в расчете на единицу затрат труда, например на час труда (Колумб.).

Процент — 1) плата за пользование одолженными деньгами, обычно назначаемая в процентах к сумме долга; 2) размер денежной суммы, уплачиваемой заемщиком заимодавцу за предоставление займа. Процент может быть простым или сложным. Простой процент представляет фиксированную ставку на установленную сумму. Одна и та же сумма вносится или накапливается каждый год, безотносительно к размеру займа, например, при предоставлении займа в размере 100 тыс. р. исходя из 5% простой процент составит 5 тыс. р. в год. Но если

сумма инвестируется на условиях сложного процента и разрешается накапливать процентные платежи, то процент рассчитывается каждый год на уже накопленные капитал и процентные платежи. Процентные ставки значительно различаются в зависимости от риска, возрастая пропорционально его величине; 3) плата, требуемая за использование денег, обычно назначаемая в процентах к основной сумме долга и рассчитываемая ежегодно. Такие требования платы за пользование деньгами существовали с древности и поначалу вызывали большие споры. Так, иудаистская и христианская религия осуждали взимание процентов, или ростовщичество, как это тогда называлось, в пределах своего сообщества. Но постепенно было проведено различие между низкими процентными ставками и высокими ставками, которые стали называться ростовщичеством и соответственно осуждаться (Брит.); 4) плата за пользование взятыми в ссуду деньгами, уплачиваемая кредитному учреждению или заемщиком кредитору (О).

Разделение труда — 1) разбиение процесса создания благ на отдельные компоненты и закрепление каждого из них за различными людьми, группами или установками, чтобы в результате этого добиться лучших конечных производственных результатов; 2) сложное сотрудничество работающих, из которых каждый занят отдельным процессом, отдельной операцией производства (Б).

Расписка — документ, выдаваемый заемщиком кредитору в подтверждение получения одолженной суммы, а потом — кредитором заемщику в подтверждение возврата долга; 2) письменный документ, подтверждающий получение товаров или денег (Колумб.); 3) документ с подписью, удостоверяющий получение чего-нибудь (О).

Рекрутерская фирма — коммерческая организация, занимающаяся по заказам фирм и организаций поиском квалифицированных работников.

Риэлторы (риэлтеры) — посредники, занимающиеся организацией сделок по купле-продаже недвижимости, в том числе жилья.

Розничная торговля — 1) продажа потребительских товаров непосредственно покупателям и в небольшом числе экземпляров либо в малом объеме; 2) продажа товаров в небольших количествах непосредственно конечному потребителю (Колумб.).

Рынок — 1) способ организации купли-продажи определенного товара; 2) вид коммерческой деятельности, в результате которой осуществляется обмен товарами (Брит.); 3) сфера товарного обращения, товарооборота (О).

Сбережения — 1) часть доходов, удержанная от расходования; 2) остаток доходов после осуществления потребительских расходов (Колумб.); 3) накопленная сумма денег (О).

Сдельная заработная плата — вид заработка, размер которого определяется пропорционально количеству сделанного работником.

Семейная собственность — 1) собственность, которой равноправно владеют оба супруга; 2) собственность, которой совместно владеют муж и жена (Колумб.).

Скидка — 1) сумма, на которую продавец соглашается снизить цену продажи против первоначально объявленной, если покупатель согласится приобрести товар на выгодных продавцу условиях; 2) снижение общей суммы или стоимости

чего-либо в виде: а) сокращения действующей или объявленной продавцом цены; б) сокращения суммы долга в случае досрочной его оплаты (Брит.); 3) сумма, на которую понижена цена чего-нибудь (О).

Собственность — 1) все, что кому-то принадлежит на законных основаниях; 2) ценный объект, которым кто-то обладает, пользуется и распоряжается по праву собственника. Современное англо-американское законодательство о собственности предусматривает возможность иметь в собственности практически все вещи, обладающие экономической ценностью; исключением являются глубоководные регионы Мирового океана, а также открытый космос, которые не могут быть ничьей собственностью. Закон делит собственность на реальную и личную. Реальная собственность — это преимущественно земля и возведенные на ней сооружения; личная собственность — это преимущественно движимые объекты, распределением которых собственник может распоряжаться путем продажи, завещания или дарения. Реальная собственность в Средние века была основой богатства, краеугольным камнем общественной жизни. А потому владение ею строго контролировалось ради защиты интересов общества. Напротив, владение личной собственностью, которая имела второстепенное значение, почти не регулировалось. Но по мере развития торговли и возникновения многочисленного безземельного среднего класса личная собственность стала основной формой собственности, а законы, созданные вначале для регулирования вопросов, связанных с реальной собственностью, постепенно стали распространяться и на регулирование отношений, связанных с личной собственностью (Брит.); 3) право собственности есть важнейший вид вещных прав; его предметом служат вещи, удовлетворяющие человеческим потребностям. Право собственности есть исключительная и независимая власть лица над вещью, основанная на законном способе ее приобретения и укрепления. В силу этой власти лицо вправе владеть, пользоваться и распоряжаться вещью в пределах, определенных законом. Владение составляет существенную часть права собственности, но может быть отделено от последнего и уступлено постороннему лицу по договору или другому какому-либо акту (например, отдача внаем, в ссуду, предоставление вещи в срочное или пожизненное владение) (Б); 4) имущество, принадлежащее кому-нибудь с правом распоряжения (О).

Спекуляция — 1) купля-продажа товаров в расчете на то, что в будущем цены на них повысятся или снизятся и тогда купленное можно будет с выгодой перепродать; 2) сложная форма рискованной игры, часто в форме деловых сделок, предполагающих: а) использование капитала для покупки товаров или ценных бумаг с целью извлечения прибыли в результате изменения рыночной цены; б) покупку товара в кредит в надежде продать его с прибылью до наступления срока погашения кредита; 3) организация спекулятивных сделок с целью получения быстрой прибыли за счет колебаний цен, а не за счет инвестирования средств в производственные предприятия для участия в их будущих доходах. Большинство спекуляций состоит в покупке и продаже товаров, акций и облигаций с целью получения выгоды от быстрых изменений их цен (Брит.); 4) предприятие или сделка, имеющая целью быструю и легкую наживу. Спекуляция наибольшее применение имеет в биржевых сделках на срок (О).

Специализация — результат разделения труда.

Срочный депозит (вклад) — 1) депозит, помещаемый в банк на заранее оговоренный срок; 2) депозит, рассчитанный на определенный срок (О).

Ссуда — 1) то же, что кредит; 2) заем, предоставляемый какой-нибудь организации или отдельному лицу (О).

Текущий депозит (вклад) — 1) депозит, который вносится владельцем в банк без указания точного срока его хранения и с правом изъятия части или всей суммы в любой момент времени без предварительного уведомления банка; 2) банковский депозит, который может быть изъят владельцем без заблаговременного уведомления.

Товар — к товарам обычно относятся личное движимое имущество, незавершенное строительство, суда и т. п., но не незавершенное производство или деньги; 2) экономическое благо, являющееся продуктом сельского хозяйства или горнодобычи, либо товар, являющийся предметом торговли (Брит.); 3) продукт труда, изготовленный для обмена, продажи; вообще то, что является предметом продажи, торговли (О).

Товарные деньги — общее название товаров, которые использовались людьми не только по прямому назначению, но и как деньги (скот, меха и т. д.).

Торговля — 1) общее название всех форм обмена товарами — как прямого обмена (товар на товар), т. е. бартера, так и обмена с использованием денег; 2) процесс покупки, продажи или обмена товаров внутри страны или между странами (Лонг.); 3) вообще всякий обмен материальных благ с целью получить выгоду; в частности — обмен товаров в виде промысла; задача торговли — распределение товаров согласно требованиям места и времени, устранение избытка товаров в одном месте и недостатка их в другом; удовлетворение спроса соответственным предложением (Б); 4) хозяйственная деятельность по обороту, купле и продаже товаров (О).

Труд — 1) деятельность людей, которые могут быть наняты для выполнения обязанностей, связанных с производством товаров или оказанием услуг; деятельность, которая обеспечивает хозяйство страны товарами или услугами; затрата физических или умственных усилий, особенно когда выполняемое дело является сложным или обязательным; услуги, выполняемые работниками за заработную плату, — в отличие от предпринимателя, осуществляющего свою деятельность ради прибыли; экономическая группа, состоящая из тех, кто занимается ручным трудом или иной работой за плату (Брит.); 2) целесообразная деятельность человека, направленная на создание с помощью орудий производства материальных и духовных ценностей (О).

Уровень жизни — степень материального благополучия человека, определяемая объемом благ всех типов, которые он может приобрести на свои заработки или получить иным образом.

Услуга — действие, приносящее пользу, помощь другому (О).

Фирма — 1) то же, что коммерческая организация; 2) торговое или промышленное предприятие, производственное объединение (О).

Фри-лэнс — работники, которые работают за плату, но при этом не состоят официально в числе постоянных наемных работников какой-либо организации.

Цена — 1) то, что надо отдать за право получения в собственность желаемого блага; 2) цена блага или ресурса показывает, от чего необходимо отказаться, для того, чтобы приобрести это благо или услугу (ССЭТ).

Частная собственность — собственность, принадлежащая отдельным лицам или созданным ими организациям.

Чек — письменное указание банку от владельца хранящихся там ценностей о том, чтобы выдать предъявителю чека определенную часть этих ценностей или выплатить ее стоимость иными ценными предметами (например, используемыми в этой стране монетами).

Чековый счет — форма хранения денег в банке, при которой их владелец может эти деньги тратить путем выписки чеков.

Экономика (хозяйство) — 1) деятельность людей, направленная на создание предметов или услуг, удовлетворяющих человеческие нужды и потребности; 2) структура экономической жизни в стране, в регионе или на протяжении определенного периода истории, то же, что экономическая система (Брит.); 3) совокупность человеческих действий, имеющих целью приспособление и переработку предметов внешнего мира для удовлетворения наших потребностей. Частными хозяйствами называются все единоличные и семейные хозяйства, а равно хозяйства промышленных компаний, которые руководствуются в своей деятельности личными интересами, стремятся к достижению при наименьших затратах наибольших выгод. Этот вид хозяйства является преобладающим в экономической жизни народов. Наряду с ним существуют разнообразные общественные хозяйства, служащие общим интересам той или иной общественной группы. Совокупность всех частных и общественных хозяйств составляет народное хозяйство данной страны (Б); 4) организация, структура и состояние хозяйственной жизни или какой-нибудь отрасли хозяйственной деятельности (О).

Экономический прогресс — процесс совершенствования хозяйства страны, сопровождающийся повышением уровня жизни ее граждан.

Эмиссия (денег) — выпуск в обращение денежных знаков.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Глава 1. Зачем нужна экономика	4
Глава 2. Как устроена хозяйственная жизнь человечества	11
Глава 3. Как возникла экономика	17
Глава 4. Как организуется производство благ	26
Глава 5. Торговля — союзник производства	32
Глава 6. Какая бывает торговля	39
Глава 7. Многоликая розничная торговля	45
Глава 8. Зачем нужна оптовая торговля	49
Глава 9. Как оптовая торговля помогает производству	56
Глава 10. Зачем нужна биржа	60
Глава 11. Деньги — помощник торговли	68
Глава 12. Краткая история звонкой монеты	73
Глава 13. Зачем люди придумали банки	77
Глава 14. Банковские деньги	85
Глава 15. Как бумажные деньги стали главными	91
Глава 16. Как банки сделали деньги невидимыми	95
Глава 17. Как работают безналичные деньги	100
Глава 18. Деньги и банки в век электроники	106
Глава 19. Как работает электронная карточка	113
Глава 20. Как создается и работает банк	118
Глава 21. Что такое кредитование	124
Глава 22. Как люди зарабатывают деньги	130
Глава 23. Почему существует повременная зарплата	138
Глава 24. В мире профессий и заработков	144
Глава 25. Как люди добиваются увеличения своих заработков	152
Глава 26. Что такое карьера и как она влияет на доходы	159
Глава 27. Как платят за творчество	165
Глава 28. Как производство помогает творцам	170
Глава 29. Что такое собственность и зачем она людям	177
Глава 30. Как люди становятся собственниками	185
Глава 31. За что можно лишиться собственности	192
Глава 32. Экономика: как все это работает вместе	199
Закключение	209
Словарь экономики	210