

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

В.И. Кумсков

Освещаются саморазвитие и совершенствование рыночной экономики на длительном историческом пути, основные направления развития, самостоятельность по отношению к общественным формациям. Сделан вывод о том, что рыночная экономика благодаря действиям корпораций способствует достижению населением благ современной цивилизации.

Ключевые слова: рыночная экономика; прогрессирующее общественное разделение труда; стоимость; деньги; капитал; капитал-собственность; капитал-функция; корпорация крупномасштабной экономической деятельности.

Нет никакой необходимости возражать К. Марксу в том, что каждому общественному строю соответствует своя исторически определенная экономическая система. Действительно, для первобытнообщинного строя было характерно то, что все добытое родоплеменной общиной в натуральном виде потреблялось более-менее поровну всеми членами данной общины. В рабовладельческом обществе возникли уже хозяйства, где рабы трудились на рабовладельцев, создавая для них разные продукты и вещи. При феодализме крепостные крестьяне были закреплены за крепостниками-помещиками, работали на них в основном в натурально-потребительских домашних хозяйствах, обладая, однако, возможностью трудиться и на себя и на свою семью на выделенных им земельных наделах. Тем не менее, надо признать, что наряду с натуральными экономикой возникла и стала развиваться совершенно иная, противоположная система экономических отношений – товарно-рыночная. Она возникла на основе общественного разделения труда, которое зародилось в глубокой древности. Даже первобытнообщинный строй не избежал со-

прикосновения с товарно-рыночными отношениями. Товарообменные отношения стали появляться при столкновениях между разными родоплеменными общинами, испытывавшими потребность в продуктах друг друга. На протяжении не столетий, а многих тысячелетий товарно-рыночные отношения существовали, занимая небольшое подчиненное положение, обслуживая господствовавшие экономические системы натурального хозяйства.

Но эти отношения все это время не были в одном и том же застывшем состоянии – они непрерывно развивались и вызревали на основе прогрессирующего общественного разделения труда. И, наконец, наступил такой момент, когда система натурального хозяйства окончательно себя изжила и уступила место новой, более прогрессивной экономической системе. В конце XVIII в. экономика стран Западной Европы стала функционировать в полной мере на основе товарно-рыночных отношений. Это был поворот в экономическом развитии общества, имевший величайшую историческую значимость. Он показал, что для общества, независимо от его социальной формы, естествен-

но выросшей, адекватной, неотъемлемой и единственно приемлемой является товарно-рыночная экономика. Во всем будущем человечества может и будет развиваться только система рыночных экономических отношений – и никакая другая.

Товарно-рыночную экономику связывают с частной собственностью. Некоторые экономисты, общественные и государственные деятели утверждают, что эта экономика неотделима от частной собственности, может развиваться только на ее основе и обеспечивать самые эффективные результаты. В странах постсоветского пространства государственные мужи уже два десятка лет только и делают в экономике, что передают государственные предприятия частным собственникам под предлогом того, что в государственном управлении предприятия убыточны, а в частных руках сразу становятся высокоприбыльными. Однако стоило бы вспомнить даже не К. Маркса, а Й. Шумпетера, известного западного ученого-экономиста, который четко и ясно выразил суть дела, сказав о том, что результат хозяйственной деятельности, прибыльность в современных условиях определяет не собственность, а предпринимательство и предприниматели, высокопрофессиональные и талантливые управленцы. Поставьте во главе государственных предприятий и компаний таких предпринимателей-управленцев и получите несомненный прибыльный успех. Кстати сказать, по данным ЮНКТАД ООН, во всем мире среди транснациональных корпораций (ТНК) насчитывалось примерно 650 государственных, имеющих 8500 филиалов. Эти корпорации работают вполне успешно в рыночных условиях, и прослеживается тенденция роста их числа.

Но существует и другое отношение к рыночной экономике – исторически сложившееся неприятие ее, которое также связано с частной собственностью. Это неприятие нашло свое отражение и в религиозных учениях, и во взглядах просветителей, и в теориях утопических и научных специалистов. Частная собственность представляется как источник зла и насилия, порабощения и эксплуатации трудящихся. Указывается, что на базе частной собственности деньги, конкуренция, капитал действуют так, что ставят большинство населения на грань физической и моральной деградации. Ничего другого не могло предлагаться кроме ликвидации этой собственности. К. Маркс научно обосновал необходимость осуществления этой меры в первом томе “Капитала”. Но поскольку эта собственность представляется как основа рыночной экономики, то заодно такая же участь должна постигнуть и систему рыночных экономических отношений.

По этому поводу Маркс высказался совершенно определенно в “Критике Готской программы”: “В обществе, основанном на началах коллективизма, на общем владении средствами производства, производители не обменивают своих продуктов; столь же мало труд, затраченный на производство продуктов, проявляется здесь как стоимость этих продуктов...” [1, с. 18]. Это положение безоговорочно принималось всеми марксистами.

Решая судьбу рыночной экономики в зависимости от частной собственности, Маркс допустил серьезную ошибку. Ни частная собственность, и вообще никакая другая собственность, не определяет эту экономику. Существование и развитие рыночной экономики исходят из общественного разделения труда. Да и собственность, и все ее формы тоже обуславливаются общественным разделением труда. Частная собственность является не первопричиной и не первоосновой рыночной экономики, а наоборот, ее производной формой, возникшей на том этапе, когда появилась возможность присвоения прибавочного продукта.

Отход от рыночной экономики связывается еще и с отрицанием общественного разделения труда. Считая, что в будущем обществе частная собственность заменяется общественной, а общественное разделение труда устраняется, можно вполне прийти к выводу, что приходит конец и рыночной экономике. Маркс сказал о том, что при коммунизме исчезнут порабощающее человека разделение труда и противоположность между физическим и умственным трудом. В.И. Ленин понял Маркса так, что прямо указал на ликвидацию разделения труда. По его мнению, уже социализм будет “переходить к уничтожению разделения труда между людьми, к воспитанию, обучению и подготовке всесторонне развитых и всесторонне подготовленных людей, людей, которые умеют все делать. К этому коммунизм идет и придет, но только через долгий ряд лет” [2, с. 33].

Реальность современной жизни такова, что общественное разделение труда не только не устраняется, а наоборот, непрерывно прогрессирует. Ясно как день, что человек только в узкой специальности, при детальном знании, огромном опыте и таланте может добиться высокоэффективных результатов своей деятельности. Никакой коммунизм не в состоянии убрать общественное разделение труда, а следовательно, отменить рыночную экономику. Советская экономика поплатилась в конце концов крахом в решающей мере из-за того, что проигнорировала систему рыночных экономических отношений.

В своем наиболее совершенном виде рыночная экономика представлена в странах с высоким уровнем ее развития, таких как США, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Швеция, Швейцария, Япония и др. Под высоким уровнем развития здесь имеются в виду не достигнутые объемы валового национального или внутреннего продукта (ВНП–ВВП) на душу населения, хотя это и характерно для высокоразвитых стран, а степень развития всей системы элементов, движущих сил, механизмов, форм, факторов и стимулов. Важно понять, что всю свою разностороннюю, сложную и взаимосвязанную структуру рыночная экономика выработала путем саморазвития за многие тысячелетия. Саморазвитие тут предполагает не свободу от вмешательства государства в экономику страны, а сущностное развитие и совершенствование самой системы рыночных экономических отношений, которое проходило в течение всего периода общественной человеческой цивилизации.

Рыночная экономика на основе прогрессирующего общественного разделения труда развивалась и совершенствовалась по многим направлениям. Но можно выделить и охарактеризовать три основных направления.

Самое первое и самое главное – это *денежно-стоимостное*. На основе общественного разделения труда продукты труда стали товарами, в товарообменных отношениях как воплощение заключенного в товарах абстрактно всеобщего общественного труда нашла свое отраженное выражение стоимость. Появление товара и стоимости открыло новую отраженную денежно-стоимостную экономику, относительно самостоятельную от материально-вещественной ее стороны. В развитии рыночной экономики стоимость должна была не только проявиться, но и приобрести свое собственное самостоятельное воплощение. Таким воплощением стали деньги, которые со временем развернули все свои функции и прошли через целый ряд форм, включая нынешние бумажные и электронные деньги. Кстати сказать, в свое время очень досталось Рудольфу Гильфердингу за то, что он в своей книге “Финансовый капитал” отошел от Маркса, доказывая, что бумажные деньги являются отраженной формой стоимости товарной массы, находящейся в обращении, что они напрямую связаны с товарами, а не через золото [4, с. 64, 72]. Марксисты, включая В.И. Ленина, считали, что Р. Гильфердинг допустил ошибку по вопросу денег, отступив от теории Маркса. Нынешнее время показало абсолютную правоту Р. Гильфердинга, приняв в международном масштабе решения Бреттон-Вудской и Ямайской конференций об отказе от золотого обеспечения денег.

Новым шагом в денежно-стоимостной экономике явилось превращение денег в капитал. К. Маркс в первом томе “Капитала” представил капитал как орудие нещадной эксплуатации рабочего класса. Нельзя без содрогания читать строки об объективно закономерной эксплуататорской сути накопления капитала: “Следовательно, – делает вывод К. Маркс, – накопление богатства на одном полюсе есть в то же время накопление нищеты, муки труда, рабства, невежества, огрубения и моральной деградации на противоположном полюсе, т. е. на стороне класса, который производит свой собственный продукт как капитал” [3, с. 660]. Такая характеристика дается капиталу как частной собственности, и этот капитал, по заключению Маркса, должен быть устранен. Но есть и другая трактовка капитала, которая преподносится с точки зрения денежно-стоимостного характера экономики. И здесь уже Маркс представляет капитал как способ производства прибавочной стоимости и реализации ее в форме прибыли, как самовозрастающую стоимость. В третьем томе “Капитала” в связи с развитием акционерной формы предприятий Маркс признает, что капитал может быть не только частным, но и кооперативным и общественным. В акционерных компаниях индивидуальные капиталы, по мнению Маркса, ассоциируются и превращаются в общественный капитал. На этой основе делается вывод: “Это – упразднение капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства” [4, с. 479]. При этом, считает Маркс, “...происходит превращение действительно функционирующего капиталиста в простого управляющего, распоряжающегося чужими капиталами, и собственников капитала – в чистых собственников, чистых денежных капиталистов” [4, с. 479]. Уже из приведенных положений видно, что Маркс проводит различие между частнособственнической эксплуататорской сутью капитала в капиталистическом общественном строе и капиталом рыночной экономики, заключающем в себе рыночный способ производства и реализации прибавочного продукта в форме прибавочной стоимости и прибыли. Выходит, что капитал не отвечает за то, что прибавочная стоимость присваивается не наемными работниками, которые создают ее своим трудом, а лицами и организациями, в чьей собственности находится капитал. Теоретически такое понимание капитала Маркс подкрепил разделением капитала на капитал-собственность и капитал-функцию. Собственность на капитал при развитии рыночной экономики может вообще потерять свое значение, но функция капитала по производству прибавочной стоимости и реализации ее в форме прибыли будет оставаться исключительно важной в любом обществен-

ном строе. Сохраняют теоретическую и научно-практическую значимость положения Маркса о капитале постоянном и переменном, основном и оборотном, о кругообороте и обороте индивидуального капитала и воспроизводстве всего общественного капитала.

Заслугой Р. Гильфердинга является не только новое слово о деньгах, но и научное обоснование новой, самостоятельной и самой высшей формы капитала – финансового капитала. Финансовый капитал – это капитал самого общего абстрактного характера, который из денег напрямую делает деньги с прибылью (Д-Д') [4, с. 313]. Он предоставляется промышленным и всяким другим капиталистам, любым предпринимателям для финансирования их непосредственной производственно-хозяйственной деятельности. Для функционирующих предприятий и хозяйств, компаний и корпораций этот капитал является чужим, привлеченным, но позволяющим им колоссально увеличить свои возможности развития бизнеса и получения прибыли. Ныне без участия финансового капитала не осуществляется ни один общественно значимый проект в развитии экономики. Р. Гильфердинг, для своего времени, представил финансовый капитал как капитал банков, но ныне он идет не только от банков, но и от страховых компаний, инвестиционных, пенсионных, культурных и благотворительных фондов. В развитых странах финансовый капитал опутал всю экономику и даже все общество, и потому обладает громадной экономической и политической силой. Ныне на устах общественных и государственных деятелей в большом ходу финансовые потоки, которые много значат в экономической и политической жизни общества. И недаром монетаристы во главе с Милтоном Фридменом говорят, что “только деньги имеют значение”.

В качестве другого направления развития рыночной экономики следует назвать *усиление рыночного фактора*. Какое-то время, на начальных этапах ее развития, главным было производство. Важно было произвести товары, а уже реализовать их на рынке вроде бы не составляло никакой трудности. И, наверное, неспроста Ж.-Б. Сэй говорил о равновесности спроса и предложения на рынке. Положение стало радикально меняться со второй половины XIX в. Новые производительные силы, выросшие на базе машинного производства, вызвали стремительный рост товарной массы как по объемам, так и по ее разнообразию. Это привело к тому, что главные и решающие требования начал предъявлять рынок. Хозяйствующие субъекты вынуждены были учитывать и выполнять эти требования: выставлять на рынок товары, пользующиеся спросом, совершенствовать их, улучшать качество,

придавать им новый вид, новые оттенки и фасоны, создавать и продвигать новые товары с высоким качеством, большой гарантией надежности и т. д.

В этих условиях вполне естественно и закономерно важнейшее значение наряду со стоимостью стали приобретать потребительские свойства товаров, полезность продуктов и вещей. Разумеется, не голой выдумкой была *теория предельной полезности*, отразившая существенные перемены в развитии рыночной экономики. Маржиналисты (У.С. Джевонс, К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк и др.), конечно, неправы в том, что полезность определяет стоимость товаров, что стоимость является чисто субъективной категорией, однако следует признать, что они верно подметили возрастающую общественную значимость потребительной стоимости и полезности товаров. На практике сосредоточение экономики на рыночной реализации товаров породило создание широкой и разносторонней инфраструктуры рынка в виде сферы услуг. В этой сфере главное место занимает торговля, но она обросла всевозможными другими услугами (реклама, маркетинговые, банковские, финансовые, страховые, исследовательские и прочие). Ныне в развитых странах удельный вес сферы услуг в структуре ВВП (ВВП) составляет 50 % и даже больше. Глядя на это, некоторые деятели считают, что можно создать развитую экономику из одной лишь сферы услуг, не понимая, что чрезмерно разросшаяся сфера услуг может поддерживаться только высокоэффективным производственным сектором экономики.

И, наконец, направление, которое особенно важно для всего общества, – социальная направленность рыночной экономики.

Тут следует напомнить, что К. Маркс и вслед за ним все марксисты отмечали закономерную тенденцию концентрации производства и централизации капитала. То, что эта тенденция существует и действует, в этом сомневаться не приходится, так как об этом совершенно очевидно свидетельствует реальная действительность. Верно и то, что процессы концентрации производства и централизации капитала ведут к обобществлению производства: предприятие принимает общественный характер раз оно работает уже не на какую-то небольшую местность или даже на регион, не на узкий локальный рынок, а на все общество, на рынок всей страны и даже на рынки целого ряда стран. Обобществление производства идет полным ходом, и оно послужило для Маркса основанием сделать вывод о том, что производство должно стать общественным не только по работе на все общество, но и по собственности, т. е. все средства

производства должны быть переданы в общее все-народное владение, чтобы обеспечивать растущее благосостояние всех членов общества. Это стало экономическим обоснованием необходимости осуществления пролетарской революции.

Делая упор на процессах обобществления производства, марксисты почему-то не обращали внимания на то, что в рыночной экономике на основе прогрессирующего общественного разделения труда действует не только объединительная (обобществляющая), но и разделительная тенденция, причем разделительная является первостепенной. Конкуренция и непрестанная погоня капитала за высокой прибылью заставляют предпринимателей объединяться, наращивать масштабы и сферы своей деятельности, а в это же время в странах и по всему миру на рынок входят и уходят с него сотни тысяч и миллионы мелких и мельчайших хозяйств, малых, средних и крупных предприятий.

Даже в США, стране, считающейся экономически самой высокоразвитой в мире, удельный вес малых и средних предприятий в числе всех хозяйствующих субъектов находится в пределах 70–80 %, а в Японии доля этих предприятий составляет выше 90 %. Малые и средние предприятия – это широчайшая база, без которой не может существовать и развиваться рыночная экономика, и только на этой базе вырастают крупные и крупнейшие предприятия, компании и корпорации. Этот пласт экономики не обобществляется, а потому не может и не должен становиться собственностью общества или государства.

В последней четверти XIX в. и в последующее время в Западной Европе и США, а затем и в других странах и регионах усилившиеся процессы концентрации производства и капитала привели к образованию предприятий и компаний, обладающих громадной экономической мощью. Теоретики разных направлений экономической мысли оценили это как рождение монополий и монополистического капитализма. Конечно, какие-то тенденции монополизма в экономике проявили себя и нашли отражение в теоретическом понимании. Но беда в том, что вся суть возникших процессов, явлений и новых форм оценивалась с точки зрения частнособственнического капитализма, а не с точки зрения развития рыночной экономики. Называя монополистический капитализм империализмом, В.И. Ленин в своей книге “Империализм, как высшая стадия капитализма” пишет следующее: “Капитализм в его империалистской стадии вплотную подводит к самому всестороннему обобществлению производства, он втаскивает, так сказать, капиталистов, вопреки их

воле и сознанию в какой-то новый общественный порядок, переходный от полной свободы конкуренции к полному обобществлению. Производство становится общественным, а присвоение остается частным. Общественные средства производства остаются частной собственностью небольшого числа лиц. Общие рамки формально признаваемой свободной конкуренции остаются, и гнет немногих монополистов над остальным населением становится во сто раз тяжелее, ощутительнее, невыносимее” [5, с. 320–321].

Монополистический капитализм, опирающийся на крупномасштабные могущественные монополии, В.И. Ленин определил как паразитический, загнивающий и умирающий капитализм [5, с. 422, 424]. Но если в экономике сохраняются конкуренция, деньги и вся система отношений, связанная с погоней капитала за высокой прибылью, то, следовательно, эта экономика продолжает функционировать как товарно-рыночная экономика. Прошло уже больше 100 лет, но все компании, которые по масштабам и размаху своей деятельности причислялись к монополиям, не только не впали в состояние застоя и загнивания, не пришли к упадку и умиранию, а наоборот, выдвинулись на самые передовые прогрессивные позиции в экономике. Более верно, с точки зрения рыночной экономики, считать, что компании крупномасштабного производства представляют собой не монополии, а корпорации как высшую форму организации экономической деятельности, превращающие рыночную экономику в корпоративную рыночную экономику.

Корпорации крупномасштабной экономической деятельности занимают главенствующее положение в современной развитой рыночной экономике. Это положение обуславливается прежде всего тем, что они обеспечивают наивысший уровень экономической эффективности. Чрезвычайно внушительны экономические результаты деятельности одних только ТНК. По данным ЮНКТАД, в 2010 г. они произвели товаров на сумму 16 трлн долл. США, что составило около четверти ВВП планеты. По данным журнала “Форбс”, на 52 самые крупные ТНК в 2010 г. выпало 2/3 внешней торговли и около половины мирового промышленного производства. Они же контролируют примерно 80 % технологических нововведений и ноу-хау. По мнению исследователей, производительность труда на предприятиях крупнейших ТНК по меньшей мере в 10 раз превышает показатели производительности труда среднего общемирового уровня. Обладая огромными финансовыми возможностями корпорации выступают лидерами научно-технического прогресса, вкладывая непомерно огромные

средства в осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Так, по данным исследования Европейского союза, в 2009 г. 1400 крупнейших компаний мира вложили в НИОКР 402 млрд евро. Наиболее инновационными ныне являются корпорации США, Западной Европы и Японии. На эти страны приходится 93 % всех мировых корпоративных инвестиций в научно-исследовательские и проектно-конструкторские разработки.

Исключительно важным для понимания экономической сущности корпорации является то, что в ней происходит преобразование отношений собственности. Формально собственность исходит от того, кто вкладывает в корпорацию свой капитал – от индивидуальных лиц, от кооперативов, коллективов, государства, муниципалитетов, инвестиционных, пенсионных и прочих фондов и т. д. Но по существу этот капитал-собственность отстраняется от непосредственной экономической деятельности. Он является чужим используемым капиталом. Непосредственно функционирует и добывается получения прибыли общий объединенный капитал корпорации, т. е. исходный капитал переходит на корпорацию и становится ее общим капиталом, и этот общий капитал распространяется на наемных работников корпорации, включая главного управляющего корпорацией. Даже частные по исходному капиталу корпорации крупномасштабной экономической деятельности ныне приобретают значение как общественно-государственные корпорации. Так, американская автомобильная корпорация “Крайслер” в конце 70-х гг. прошлого столетия оказалась в тяжелом финансовом положении и по существу на грани банкротства. Для спасения корпорации к руководству и управлению ее был привлечен высококвалифицированный, опытный и талантливый Ли Якокка, бывший вице-президент корпорации “Форд”. Но самое главное – это то, как отнеслось к этому правительство США: оно постаралось помочь корпорации “Крайслер” обеспечить государственную гарантию кредита в размере почти 2 млрд долл. Очень важно, в чем заключался интерес правительства. “Когда корпорация “Крайслер” в 1979–1980 гг., – пишет в своей книге “У руля Крайслера” Дорон Левин, – балансировала на грани банкротства, во весь рост встал вопрос о зависимости государства от жизнеспособности крупных промышленных корпораций. “Крайслер” был не просто компанией, а ключевым компонентом национальной экономики”. Иными словами, речь идет о признании общественно-государственной значимости корпораций экономической деятельности.

В реальной хозяйственной практике корпорации держат в своих руках и забирают львиную долю прибыли магнаты капитала, владеющие контрольным пакетом акций. Но в принципе исходный капитал может претендовать только на дивиденды, и потому можно довольно легко устранить частное верховенство в корпорациях, приняв законы о максимальном количестве акций во владении одного лица.

По-новому формируется и хозяйственный интерес корпорации. Собственники исходного капитала, конечно, заинтересованы в прибыльных успехах корпорации, поскольку это может принести им значительные дивиденды. Но их заинтересованность ничего не вносит в реальное дело получения высокой прибыли. Хозяйственный интерес, связанный непосредственно с получением прибыли, осуществляет корпорация со своим общим объединенным капиталом и со своим коллективом наемных работников. Этот интерес – превыше всего. Акционеры и все исходные собственники капитала корпорации всегда хотят, чтобы из полученной прибыли как можно больше было выделено на дивиденды. Однако, если перед корпорацией встает необходимость погасить долги и убытки, направить средства на совершенствование продукции или на создание новых ее видов, на обновление техники, технологии, организации производства, реализации товаров, то она должна это сделать, не считаясь с дивидендами, ибо иначе она может оказаться неконкурентоспособной и потерпеть экономический крах.

В корпорациях капитал начинает выступать как общее достояние работников, которое обеспечивает им занятость и заработка, интерес в труде, повышение квалификации, рост должностного уровня и материального благополучия. Корпорации заинтересованы в таком отношении работников к капиталу и стараются развить эту тенденцию. Наиболее яркое отражение общность интересов, стремлений и действий всего коллектива работников корпорации получила в знаменитой производственной системе Тойота (Toyota Production System). Эта система в книге Д. Лайкера (ДАО TOYOTA) трактуется как общий дом, как общая философия и общая культура, которыми должны быть проникнуты и озабочены все работники корпорации, которые должны стремиться обеспечить отличное качество продукции, низкие затраты и предельно короткое время выполнения заказа. Но интересы работников связываются не только с производством продукции, ставится и такая задача: “Твоя основная задача – создавать ценность для потребителя, общества и экономики. Оценивая любой вид деятельности в компании, учитывая, решает ли она эту задачу”.

Особенно важен социальный выход корпораций. Он, несомненно, очень велик, поскольку корпорации выводят экономику на высочайший уровень эффективности. В странах с низким уровнем эффективности экономики при всем желании невозможно дать всем людям современные блага жизни, потому что их нет, они не созданы. Высокая эффективность позволяет иметь такие богатства, из которых можно черпать и давать самые лучшие блага широкой массе населения.

Стоит лишь немного задуматься, на что рассчитывают корпорации, выпуская не очень-то дешевые автомобили, холодильники, телевизоры, кондиционеры, компьютеры, телефоны мобильной сотовой связи, фотоаппараты, посудомоечные машины и прочее в количествах, измеряемых десятками, сотнями миллионов штук, а то и больше. Они могут рассчитывать только на то, что существует соответствующий спрос, который проглотит всю эту необъятно громадную массу изделий. При этом имеется в виду, что спрос предъявят не только богачи и сверхбогачи, которым все всегда по карману, но и десятки, сотни миллионов простых людей, у которых доходы не выше среднего уровня, и предъявят они этот спрос после удовлетворения самых неотложных потребностей в пище, одежде, обуви и жилье.

Как же формируется этот спрос? Его создают сами корпорации крупномасштабного производства. Этих корпораций уже настолько много в мире, что они на своих основных и филиальных предприятиях предоставляют рабочие места десяткам и сотням миллионов людей. По данным ЮНКТАД, на предприятиях только крупнейших ТНК, сосредоточенных в основном в США, Европейском союзе и Японии в начале XXI столетия было занято 73 млн работников, т. е. каждый десятый в мире. При этом надо учесть, что корпорации привлекают к работе людей с самой высокой образовательной и профессионально-технической подготовкой. Естественно, труд этих работников вознаграждается высокой зарплатой, премиями и другими выплатами.

Важным механизмом является взаимодействие крупномасштабных корпораций с предприятиями малого и среднего бизнеса. Немало этих предприятий просто включается в состав корпораций, выполняя для них торговые и финансовые функции, научно-исследовательские, проектно-конструкторские, инновационные, венчурные и всякие иные разработки. Но самое главное заключается в том, что корпорации, будучи высшей формой производственно-хозяйственной организации, тянут за собой всю сферу малого и среднего бизнеса, заставляя его предприятия и организации

подтягиваться к достигнутому высокому уровню эффективности конкурентоспособности, прибыльности и оплаты труда. А высокая зарплата в малом и среднем бизнесе – это уже потенциал колоссального спроса, распространяющегося на самую большую часть населения общества.

Известно также, что в развитых странах крупномасштабные корпорации более чем на половину заполняют доходы госбюджета своими налоговыми и прочими взносами. Эти средства расходуются на разные государственные нужды, но в основном это достается организациям бюджетной сферы и довольно большому числу работников, занятых в них. Здесь тоже высокая оплата труда и такая же, как и в других сферах, возможность предъявления большого спроса на предметы и вещи массового производства.

Главную, подавляющую часть спроса на продукцию крупномасштабных корпораций могут составить только доходы работников в виде заработной платы. Благодаря корпорациям уровень ее растет. Если в начале XX в. в развитых странах она составляла 15–20 % в стоимости ВВП, то ныне она достигает уже 60–70 %. Представляют большой интерес данные, приведенные известным ученым-экономистом, академиком Д. Львовым: уже в 1998 г. зарплатоемкость ВВП составила в Евросоюзе 68,9 %, в США – 72,0 %, в Японии – 75,9 %, а в России – только 30,0 %.

Уровень корпоративного развития очень заметно отражается на показателях уровня жизни населения. Резкий контраст выявляется, например, между Россией с низким уровнем корпоративного развития экономики и США – с высоким уровнем. По данным Госкомстата РФ и ООН на конец XX столетия (1998–2000 гг.), средняя месячная зарплата в США превышала такую же зарплату в России в 44,4 раза, обеспеченность жильем – в 4,7 раза, автомобилями на 1000 человек – в 4,5 раза, компьютерами на 1000 чел. – в 17,1 раза. В странах с развитой рыночной экономикой довольно неплохо выглядят образование, медицинское, пенсионное, культурное обслуживание, возможности интересного отдыха и туристических путешествий, забота об инвалидах по разным увечьям и от рождения, причем все это касается широкой массы населения общества.

Оглядываясь назад в недавнее историческое прошлое, можно в какой-то мере понять и представить, сколько ума, сил, эмоций и слов было потрачено на то, чтобы доказать, что капитализм – это ужасно плохой общественный строй, эксплуатирующий людей и ставящий их в самое тяжкое положение, а социализм – замечательный и самый прекрасный,

дающий трудящимся свободу и все блага современной жизни, что между капитализмом и социализмом есть непроходимая пропасть. Более того, на алтарь борьбы за ниспровержение капитализма и утверждение социализма были принесены великие человеческие жертвы. Конечно, все это совершалось не напрасно. Не всегда истина открывается раньше того, что должно еще произойти. Ныне можно признать, что на самом деле никакой пропасти нет и не должно быть, что все историческое пространство заполняется рыночной экономикой, которая объективно, в ходе своего развития во многом решает те социальные проблемы, которые были отданы социализму великими умами и деятелями человечества. В развитой рыночной экономике корпорации не

в силу какой-то своей субъективной благожелательности, а совершенно естественно выводят растущее крупномасштабное производство товаров на потребление все более широкой массы населения. Благодаря корпоративно-рыночной экономике общество идет к достижению социально-справедливого всенародного пользования благами современной цивилизации.

Литература

1. *Маркс К.* Соч. Т. 19.
2. *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 41.
3. *Маркс К.* Соч. Т. 23.
4. *Маркс К.* Соч. Т. 25. Ч. 1.
5. *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 27.