Пятигорец, И. Н.. Коммерческое посредничество в условиях социально ориентированной рыночной экономики региона : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.06.-

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава I. Коммерческое посредничество в условиях рыночной экономики 7**

1.1. Содержание коммерческого посредничества на рынке товаров 7

1.2. Из истории коммерции в России о 31

1.3. Коммерческое посредничество в современной России 47

**Глава 2. Исследование состояния коммерческого посред ничества на региональном рынке 59**

2.1. Ретроспективный анализ коммерции в регионе 59

2.2. Оценка состояния коммерческого посредничества в регионе 81

2.3. Социальные аспекты коммерции 111

**Глава 3. Рыночное регулирование коммерческого посредничества 129**

3.1. Социально-экономическое регулирование коммерции 129

3.2. Система страхования коммерческих рисков 148

3.3. Общественные институты коммерции 163

Заключение ..178

Библиография 181

Приложения 194

* [Коммерческое посредничество в современной России](http://www.dslib.net/logistika/kommercheskoe-posrednichestvo-v-uslovijah-socialno-orientirovannoj-rynochnoj.html#3858041)
* [Оценка состояния коммерческого посредничества в регионе](http://www.dslib.net/logistika/kommercheskoe-posrednichestvo-v-uslovijah-socialno-orientirovannoj-rynochnoj.html#3858042)
* [Социально-экономическое регулирование коммерции](http://www.dslib.net/logistika/kommercheskoe-posrednichestvo-v-uslovijah-socialno-orientirovannoj-rynochnoj.html#3858043)
* [Общественные институты коммерции](http://www.dslib.net/logistika/kommercheskoe-posrednichestvo-v-uslovijah-socialno-orientirovannoj-rynochnoj.html#3858044)

**Введение к работе**

Актуальность темы исследования. В условиях развития рынка средств производства посредническая деятельность приобретает новое значение. Сохраняя свою направленность на обеспечение потребностей в продукции производственно-технического назначения„ она становится все более содержательной ввиду расширения перечня услуг, оказываемых предприятиям-изготовителям и потребителям с одной стороны, а с другой - все более коммерциализироованныи ввиду ориентации на увеличение прибыли, получаемой от совершаемых операций.

Как всякая трудовая, посредническая деятельность строится на использовании кадрового потенциала и делает необходимым учет, так называемого, человеческого фактора. Организация посреднической деятельности предполагает решение целого ряда проблем социально-экономического характера, в составе которых: психологическая адаптация к условиям рынка и следование принципам предпринимательства - свободная (в рамках закона), инициативная деятельность, использование соответствующих мотивов поведения и др.; профессиональная подготовка и переподготовка кадров, включая обучение новым приемам организации посредничества; реабилитация физиологических функций, нарушаемых в-следствие затрат труда,и поддержание работоспособности-, формирование социально-экономических гарантий стабильности доходов от участия в посреднической деятельности.

Отсутствие комплексного подхода к решению указанных проблем сдерживает процесс создания создания системы коммерческого посредничества адекватной требованиям рыночной экономики.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является разработка социально-экономических основ развития коммерческого посредничества н региональном рынке средств производства.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие основные задачи\*

исследовать эономическую сущность коммерции;

установить особенности организации коммерции в условиях формирования экономики рыночного типа;

провести ретроспективный анализ истории развития коммерческого посредничества в России вообще и в Ростовской области, в частности;

исследовать основные виды коммерческого риска и дать предложения по их оценке;

описать систему социальной ориентации коммерции и определить направления ее развития;

разработать предложения по обеспечению страхования коммерческих рисков и созданию общественных институтов коммерции.

Совокупность поставленных задач не охватывает всей социально-экономической проблематики коммерческого посредничества,но позволяет сосредоточить внимание на наименее изученных проблемах.

Предмет и объект исследования. Предмет исследования составляют экономические отношения,которые складываются в организации коммерческого посредничества на рынке средств производства. Объектом исследования выступают коммерческие предприятия,имеющие любые организационно-правовые формы и оОслуживаюшие различные стадии товарного обмена. Решение отдельных задач осуществляется в привязке к оптово-посредническим предприятиям регионального рынка средств производства Ростовской области.

Теоретической и методологической основой послужили резуль  
таты фундаментальных и прикладных исследований в области торгов  
ли, коммерции и коммерческого посредничества, В работе исполь  
зованы законодательные и другие нормативные акты Российской Фе  
дерации, отечественный и зарубежный опыт посреднической деятель  
ности, материалы научно-практических конференций и семинаров,  
отчеты о научно-исследовательских работ Санкт-Петербургского  
университета экономики и финансов, Российской экономической ака  
демии, Ростовского-на-Дону института народного хозяйства,инсти  
тута исследований товародвижения и конъюнктуры оптового рынка,  
других научно-исследовательских институтов и вузов России.

Исследование строилось на принципах системного подхода, моделирования процессов распределения и обмена товаров на рынке средств производства, Отработка выдвинутых гипотез выполнялась на основе приемов агрегирования> классифицирования, комбинаторного анализа и сопровождались экономической интерпретацией выводов. Обработка фактических данных производилась на базе статистических методов.

Научная новизна исследования и выносимые на защиту результаты заключаются в следующем:

определено содержание экономической категории "коммерция";

оценено современное состояние организации коммерческого посредничества на региональном уровне средств производства Ростовской области;

выработаны методические приемы анализа эффективности затрат коммерческого предприятия;

определены основные виды коммерческого риска разработаны модели страхования рисков;

сформированы предложения по формированию системы социальной ориентации коммерции;

обосновано создание общественных институтов коммерции.

По совокупности научных результатов работа носит теоретико-методический характер. Ее прикладной аспект определяется использованием материалов федеральной и региональной статистики, проведением ретроспективного анализа основных тенденций развития отечественной коммерции.

Практическая значимость исследования достигается тем, что:

более верное понимание экономической природы коммерции способствует формированию теоретических основ функционирования рынка средств производства;

управление коммерческим риском дает практический инструментарий для выработки и принятия достаточно надежных и прибыльных решений в организации посредничества;

- рекомендации по социальной ориентации коммерции повышают -адаптивность ее к современным условиям развития отечественной экономики.

Апробация результатов работы. Основные положения и результаты исследования прошли апробацию на научно-практических конференциях, проходивших в Ростовской области и других регионах Российской Федерации. Они используются в работе ряда предприятий коммерческого посредничества, фондов социального страхования, включая и фонд обязательного медицинского страхования Ростовской области.

ПУІШШїШЇІИ' Яо теме исследования опубликовано 4 научных работы общим объемом с;5 п.л.

Структура и объем работы. Диссертация состоит из введения., трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Во введении обоснована актуальность темы, оценена степень изученности решаемых социально-экономических проблем, определены цель, задачи, предмет и объект исследования, раскрыты научная новизна и практическая значимость диссертационной работы.

В первой главе - "Коммерческое посредничество в условиях рыночной экономики'\* - раскрыто содержание коммерческого посредничества и коммерции в целом в условиях перехода Российской Федерации к рыночному типу хозяйствования. Предпринят краткий экскурс в историю развития коммерции в России. Проведен макроанализ современного состояния коммерческого посредничества в Российской Федерации.

Во второй главе - "Исследование состояния коммерческого посредничества на региональном рынке" - проведен ретроспективный аналив развития коммерции б Ростовской области; критически оценено состояния коммерческого посредничества в регионе; исследованы социальные аспекты коммерции в современной России,

В третьей главе - "Рыночное регулирование коммерческого посредничества" - описаны основные элементы системы социально-экономического регулирования коммерции; рассмотрены важнейшие формы коммерческого риска; предложены механизмы страхования коммерческих рисков, включая создание общественных объединений коммерсантов.

В заключении кратно изложены основные результаты исследования. В приложении даны материалы социологических опросов и учредительные документы общественных объединений коммерсантов. Диссертация содержит 180 страниц основного текста, їй таблиц»9 рисунков, список используемой литературы, который включает 135 наименований.

## Коммерческое посредничество в современной России

Принимаемые на учебу лица делились на действительных слушателей (имеющих законченное среднее образование) и вольнослушателей (без образовательного ценза). Прием проводился по конкурсу аттестатов. Допускалась запись желающих послушать курс по отдельным предметам.

Эти учебные заведения имели два отделения: коммерческо-технкческое и экономическое На экономическом отделении Московского коммерческого института для желавдих специализироваться-было три цикла: коммерческо-фщансовый, промышленный, административно-финансовый. Окончившим коммерческий институт выдавались .дипломы первого и второго разряда и присваивалось звание по экономическому отделению - кандидата экономических наук, по коммерческо-техническому отделению - коммерческого инженера. Курс обучения был четырехгодичный.

Преподавателям коммерческих институтов платили по тем временам мало - 200 руб. в год при учебной нагрузке от 5 до 8 часов Б-;аеделю. Считалось, что преподаватель высшего учебного заведения занимается наукой по призванию, а не по планированию. Основные деньги он должен зарабатывать не в вузе, обирая или студентов, или государство, а на различных предприятиях, или оказывая консультационные услуги.

Недостаток государственных средств ощущался не только в системе образования, но практически во всех сферах человеческой жизнедеятельности (здравоохранение, искусство, культура и др.). Нередко, чтобы поддержать и воплотить в жизнь социально-культурные проекты использовались пожертвования богатых людей России и в первую очередь купечества.

Известно, что широкая благотворительность, поддержка всякого рода культурных начинаний были особенностью русской торгово-промышленной среда. Третьяковская ГаллеревдЩукшский и Морозовский музеи современной французской живописи, Бахру-шинскии театральный музей, Художественный театр В.С.Алексеева-Станиславского. Клинический кородок и Девичье поле в Москве созданы, главным образом, семьей Морозовых. Больница имени Солдатенкова, Солодовниковская больница, Бахрушинские, Хлу-довские, Мазуринские, Горбовские странноприимные дома и приюты. Арнольдо-Третьяковское училище для глухонемых, Шелапутинская и Медведниковская гимназии, Александровское коммерческое училище, вот далеко не полный перечень вложений:,-капитала только московским торгово-промышленным классом. Особенно примечательна организация Коммерческого института Московского общества распространения коммерческого образования, где каждая аудитория, каждый кабинет или лаборатория были сооружены либо какой-то семьей, либо в память какой-то семьи.

Подводя итоги кратного экскурса в историю российской коммерции до 1917 года отметим следующее: - характерной чертой коммерческих предприятий в-.России была их сугубо "семейная" организация, что позволяло эффективно использовать капитал, не сообразуясь с интересами "большинства", которое обычно материально не отвечает за принятие решения; - к концу описываемого периода сложилась достаточно завершенная система законодательного обеспечения коммерции, получившая воплощение в торговом уставе и других законодательных актах. Это позволяет развеять весьма распространенное заблуждение о коммерческих сделках на вере Спод честное слово купца), хотя, бесспорно, честность была важным принципом коммерции; - постоянно предпринимались попытки самоорганизации торгово-промышленного класса вплоть до создания своей политичесй кой партии, что указывает на возрастание его роли не только в экономике, но и политике; - значительное и все возрастающее- внимание придавалось подготовке квалифицированных коммерсантов, вплоть до создания системы высшего коммерческого образования; - коммерция всегда сочеталась о благотворительностью,что дает основание заключить, что .для российского купечества извлечение прибыли из коммерческих предприятий не оставалось самоцелью. Сознательно ЕЛЕ бессознательно купечество создавало благоприятную среду обитания, включая образование, здравоохранение, культуру. Коммерческое посредничество в современной России Оставляя без детального рассмотрения состояние коммерческого посредничества в России до начала 90-х годов нынешнего столетия, заметим лишь, что все метаморфозы с коммерцией в советский период существования нашего государства сводились к большей или меньшей степени государственного регулкрования распределением и организацией обращения товарно-материальных ценностей: от всеохватывающего рационирования потребления в период "военного коммунизма" до частичной свободы торговли при "новой экономической политике"; от фондирования и лимитирования материальных ресурсов из центра в "сталинский" период к частичной демонополизации сферы обращения в "хрущевскую оттепель"; от "карточной" системы распределения эпохи "застоя" к попытке введения оптовой торговли во времена "перестройки". Радикальное реформирование в сфере коммерции начинается в начале 90-х годов под влиянием множества факторов, среди которых можно назвать следующие: - демократизация политической жизни советского общества, которая привела к распаду Советского Союза и суверенитизации бывших союзных республик; - либерализация экономической жизни России, сопровождавшаяся демонополизацией государственной системы управления экономикой и предоставлением большей хозяйственной самостоятельности предприятиям и органам местного самоуправления.

## Оценка состояния коммерческого посредничества в регионе

Во многом на пожертвования купцов возникло и развилось коммерческое образование на Дону. В 1900 г. на средства ростовского купеческого общества было открыто коммерческое училище, а в I9QI г. на средства Общества взаимного кредита приказчиков - Торговая школа. В 1907 г. при Коммерческом училище были открыты вечерние курсы коммерческих знаний, имеющие целью сообщить познания-по коммерческим специальностям, необходимые для сознательного отношения к операциям в торгово-промышленных и финансовых учреждениях" (46, с.92).

Общественные объединения купечества на Дону по своим целям и задачам мало чем отличались от Московских и поэтому вряд ли нуждаются в специальном рассмотрении. Но, что, по&алуй и отличало их от столичных, так это меньшая политизация. В этом смысле весьма характерной является деятельность Ростовского биржевого Комитета организованного в 1885 г. Ростовский биржевой Комитет стал активно руководить торговлей на Дону независимо от руководства Войска Донского. Так, например, в протоколе заседания от 17 апреля 1896 г., которое проходило совместно с комитетом торговли и мануфактур, бшш отражены многочисленные решения по улучшению фабрично-заводской промышленности, судоходства и торговли. Для более успешной торговли бшю решено: I) ввести метрические меры; 2) произвести стандартизацию товаров; 3) в хлебной торговле ввести общеобязательную и узаконенную пурку; 4) в портах создать арбитражные комиссии; 5) упростить таможенные обрядности. Любопытно, что на этом заседании не было ни одного войскового представителя, руководил им владелец мельницы Ф.Н.Солодов, присутствовали ростовские купцы и промышленники - И.С.Кошкин, Д.А.Пастухов, Н.И.Чурилин, Й.С.Леванидов и др. (127).

Ростовское купечество серьезное внимание придавало коммерческой информации и формированию положительного отношения общественности к своей деятельности. В начале XX в. в Ростове-на-Дону выходили следующие периодические издания: "iuro-Васточный хозяин", который был органом "Доно-Кубано-Теркского общества сельского хозяйства"; "Спутник торговли и промышленности", "Вестник торговли ,промышленное ти ж местного хозяйства", издаваемые частными лицами, достаточно близкими к ростовским промышленникам и торговцам. Особой информативностью отличался "Вестник торговли, промышленности и местного хозяйства", издававшийся в I909-I9IQ годах.А.Лимановим, гласным Ростовской думы.и предпринимателем. Заметим, что и один из сыновей Е.Т.Парамонова стал крупным книгоиздателем, проповедующим социалистические идеи на Юге России. Вместе с образом хищника-капиталиста советские люди в большинстве своем представляли купеческое сообщество как свору постоянно грызущихся между собою "собак". Восстанавливая историческую справедливость, заметим, что на Дону не только процветала конкурентная борьба между торговцами,но и постоянно шел поиск продуктивных форм сосуществования котерсактов; яредярлшщ&Еись даже попытки создания различных обществ взаимопомощи и .взаимоподдержки. Показательной в этом отношении является попытка создания в I9II году общества "Коммерческая взаимопомощь". Цели era определялись в сборе сведений ой условиях производства и сбыта товаров на внутреннем рынке и за границей, о кредитоспособности партнеров; в оказании содействия при транспортировке грузов и производстве расчетов по сделкам; в привлечении оборотных средств в предприятия членов общества» и в оказании им материальной помощи в затруднительных случаях из капитала общества.

Б том же I9II году было зарегистрировано "Ростовское общество купцов и шабрикантов". В организационном отношении оно представляло собой паевое товарищество, а уставные цели по существу повторяли цели общества "Коммерческая взаимопомощь". Оно объединило в своих рядах 39 членов, среди которых, правда, не было крупных и влиятельных купцов и предпринимателей города. Реальную, конкретную помощь в развитии мелкой тох -говли и предпринимательства в области Войока Донского оказали многочисленные общества взаимного кредита. Одним из первых на Дону было Новочеркасское общество взаимного кредита, из 2 устава которого явствует, что "общество имеет целью посредством учета срочных обязательств доставлять лицам всякого звания, занимающихся торговлей и другими промыслами, необходимые: им капиталы в размере соответствующей степени благонадежности каждого лица" (127, о.236).

Следует отметить, что учреждение Новочеркасского общества взаимного кредита произошло по инициативе не Войска Донского, а углепромышленников и торговцев, среди которых ведущую роль играл ростовский купец и грушевский углепромышленник О.Кошкин. Во второй половине XIX в. на Дону возникло еще 5 таких обществ: Ростовское в 1869 г., Таганрогское в 1870, Нахичеванское в 1872, Ростовское обществе взаимного кредита приказчиков в 1872 г., Александровск-Грушевское в I8S8 г. В I90G г. появилось седьмое - Констан-тиновское.

## Социально-экономическое регулирование коммерции

Из краткого экскурса в историю развития кокшерции в России в целом и на Дону в частности видно, что коммерсанты в большинстве своем не ограничивали свою деятельность решением сугубо акономических проблем, а пытались способствовать политическому и социальному здоровью общества. Примеров тому немало: от благотворительности до активного вмешательства в политическую жизнь общества с целью укрепления его устоев, основанных на институтах частной собственности и свобод личности Впрочем, и в современной России мы можем назвать сотни если не тысячи фактов бескорыстной помощи коммерсантов нуждающимся и обездоленным. Так, директор Ростовской опто-во-посреднической фирмы "Фаворит" Аркадий Семенович Габрель-ян считает, что бизнесмены никогда не выбрасывают деньги на ветер, какими бы "большими" эти деньги ни были. Иначе это не бизнесмены. Другое, в чем видеть смысл и цель своего дела? Для КОЇО-ТО это личное обогащение, роскошь, рисовка, шик. Для него же работа - это воплощение идей и замыслов, польза для других.ІШ мнению А.О.Габрельяна необходимо развивать ме ценатство, тогда не станут заниматься бизнесом те, кто призван быть политиками, учителями, артистами, художниками, врачами. Каждый должен заниматься своим делом и профессионально.

Всего два года существует фирма "Фаворит", а список фактов ее милосердия так велик, что для иной подобной фирмы хватило бы для самоуспокоения на десятилетия. Среди адресатов добрых дел фирмы детские дома практически всей Ростовской области, семьи погибших в Афганистане, инвалиды, старики, школы, училища, высшие учебные заведения, спортивные организации, милиция и даже... собаководы. Вот один только пример. Зимой 1992 г. Ростовские журналисты объявили с телеэкрана, что больному человеку требуется два миллиона рублей для операции, которая может спасти жизнь. Тут же в редакции раздался телефонный звонок.Зто был А.С.Габрельян. Он сразу пообещал дать нужную сушу, целиком, чтобы сберечь человеку время на поиски денег.

Что движет коммерсантом в подобном случае? Сознательное, а чаще неосознанное стремление создать благоприятную среду обитания. Эту цель предпринимательства достаточно точно сформулировал А.Маршалл: "... главное значение материаль-ного богатства, если оно разумно используется, заключается в том, что оно увеличивает здоровье и силу рода человеческого - физическую, умственную, нравственную" (70, с.268).

В наших условиях ориентация частного бизнеса на социальные, нравственные цели затруднена вдвойне, так как, вочіер-вых, сейчас в основном идет процесс первоначального накопалення капитала, а, во-вторых, за, года советской власти выработался определенный менталитет, в силу которого забота о слабых и неимущих - это функция государства, а не конкретного человека. В результате у современного российского коммерсанта как бы имеется своеобразная нравственная индульгенция, которая позволяет "не замечать" страдания окружающих.

Эту способность "снабженческого" государства отучить человека от благотворительности вскрыл Л.Эрхард: "Растущая социализация использования дохода, распространяющаяся коллективизация в планировании образа жизни, далеко идущее обезличивание человека и растущая зависимость от государства и коллектива, - и неизбежно связанное с этим захирение свободного и работоспособного рынка капитала, - все эти явления по необходимости являются последствиями хождения по опасному пути к снабженческому государству; в конце такого пути человек превратился бы в "социального подданного", гарантирование материальной обеспеченности осуществлялось бы под опекой всесильного государства, но и свободный экономический прогресс оказался бы парализованным" (133, с.236).

Конечно, рыночное хозяйство автоматически не обеспечивает социальную ориентацию коммерции. Пожалуй, даже напротив, сняв "шоры" государственного распределения и организации обмена, оно предоставляет большую самостоятельность коммерсантам. Но кто и как распорядится этой свободой - чаще вопрос нравственного выбора. Поэтому чем ниже нравственный потенциал общества, тем более безнравственен бизнес. В эпоху экономического и нравственного переустройства российского обществам отказом от идеалогии марксизма-ленинизма, вакуум заполняется далеко не всегда высоконравственными идеалами. Вот почему нередко справедливы упреки в безнравственности "торгашей", в их рвачестве и жадности.

Проблема неэтичного поведения коммерсантов стара как мир. Еще И.-Ф.Шерр писал: "Среди торговцев всегда существовали и никогда не исчезнут элементы, которые в своей деятельности прибегают к обманам, уговариваниям, надувательствам, злоупотреблению неопытностью, ограниченностью и-глупостью публики, чтобы обогащаться на ее счет. Такие элементы умеют проникать и закрепляться во всех порах общественного и хозяйственного организма. Будучи изгнаны законом или успехом торговой техники из одного места, они пытаются завоевать новые позиции в .другом. Их "торговое искусство" состоит в обнаружении прорех и пробелов в законодательстве, в умении пользоваться неосведомленностью и неопытностью публики, не останавливаясь перед бесчестностью и обманом. "Купцы" этого сорта рекрутируются, главным образом, из числа тех лиц, которые потерпели неудачу в какой-либо профессии и затем ищут счастье в торговле. Понятно, что эти элементы компрометируют торговый класс; но с другой стороны, столь же ясно, что нельзя судить о всей торговле по этим ее язвам" (130, I кн., с.94).

## Общественные институты коммерции

Социально ориентированная коммерция - это по большей части идеал, к которому должна,, а, возможно, и будет вынуждена приближаться коммерция в перспективе. Чтобы это движение было целенаправленным и целеустремленным необходимы определенные ориентиры (сигналы, указатели), которые мы называет регуляторами, В экономике рыночного типа ж регулирование движения к социально ориентированной коммерции возможно преимущественно ка основе системы рыночного регулирования.

Сама по себе система рыночного регулирования довольно всеобъемлющая категория, которая включает правовые и организационные, экономические и социальные, этические и психологические регуляторы. 3 свою очередь каждая из этих подсистем многофункциональна и включает еще десятки если не сотни элементов. К примеру, правовые регуляторы - это и Законы Российской Федерации, и Указы Президента России, и решения Правительства и т.д. и т.п.

Сложность и многообразие элементов системы рыночного регулирования коммерческого посредничества вынуждает нас существенно сузить рамки исследования и сосредоточить внимание лишь на социально-экономическом регулировании, причем и в этом сделать акцент только на двух элементах: I) спекуляции как форме организации коммерции; 2) Экономическом прогнози резании деятельности коммерчесісих посредников.

Коммерция как вотчина спекулянта - довольно расхожее мнение. Нередко категории "спекуляция" и "коммерция" воспринимаются как синонимы. За многовековую историю развития человеческой цивилизации произошла определенная метаморфоза»-в представлениях с спекуляции: от категорического неприятия, когда она предавалась не только моральной, HG И правовой анафеме, к пониманию спекуляции, как объективной реальности,как форме существования коммерции. Первая точка зрения доыинирр-вала до середины лХв. и сохраняет свою актуальность сегодня в экономически слаборазвитых странах и странах социалистической ориентации,

О том, что спекуляция и спекулянты в лучшем случае безвредны, а в худшем - социально опасны, писал Д.М.Кейнс: "Спекулянты не приносят вреда, если они остаются пузырями на поверхности ровного потека предпринимательства. Однако положение становится серьезным, когда предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции. Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хореших результатов" (57, с.128-129). В этой цитате можно обнаружить почти зеркальное отражение ситуации, сложившейся Б нашей экономике сегодня. Капиталы наращивают в основном СПЕКУЛЯНТЫ, а производство сокращается. При спекулятивном уровне ссудного процента (до 300 % годовых) любые производственные инвестиции становятся экономически невыгодны. Не так ли прав Д.М.Кейнс? Действительно ли спекуляция - это пена, хуже того - полип на теле экономики? Ответ на эти и подобные им вопросы трудно найти опираясь лишь на здравый смысл и общепринятое мнение.

Допустим, что создано некое общество, где отсутствует спекуляция. Опрашивается, какие в этом случае мотивы побуждают людей к обмену? Ответ очевиден - получение пользы от обмена. Но польза или выгода от обмена возможна тогда, когда приобрел взамен нечто более ценное, чем располагал до сих пор. Если я коммерческий посредник, TD, по меньшей мере, я продаю дороже, чем покупаю. Если я поступаю иначе, тс кли я альтруист, или идиот. В тоже время как только я начинаю предавать дороже, чем покупаю, я становлюсь спекулянтом.

Из этого логического лабиринта есть два выхода: X) порицать спекуляцию и активно бороться с нею; 2) изучать спекуляцию и по возможности управлять ею. Даже 70-летний опыт Советской России показал, что чем жестве борьба со спекуляцией лі спекулянтами, тем выше плата за риск, тем больше издержки общества от различного рода дефицитов.

Одну из первых попыток реабилитировать спекуляцию в общественном мнении и дать ей научное толкование предпринял профессор Иоганн-Фридрих lilepp. Он называл спекуляцию - искусством использовать разницу в ценах, обусловленную конъюнктурой рынка. Спекуляция и конъюнктура тесно связаны между собой. Колебания конъюнктуры в ту или иную сторону являются не только исходным пунктом спекуляции, но ш ее содержанием. Не будь никаких изменений конъюнктуры рынка, не было бы и никакой спекуляции.

Б большей или меньшей мере угадывая конъюнктуру рынка спекулянт берет на себя риск потерь от возможных ошибок собственных прогнозов, кто не хочет рисковать, тот не спекулирует. Но он не может и рассчитывать на получение выгоды от удачного прогноза, хотя нередко сетует на недобросовестность спекулянта, который рисковал.

Искусство использовать конъюнктуру, предполагает, что существуют купцы, не обладающие таким искусством. Иначе говоря, существуют двоякого рода купцы: одни умеют правильно оценивать конъюнктуру и имеют не только решимость, нужную для этого,но и соответствующий аппарат (капитал, кредит, деловые связи и проч.). У других эти способности, силы и средства отсутствуют. Первые выигрывают от изменения конъюнктуры иля,по крайней мере, могут, избегнуть угрожаемых убытков; вторые остаются бездеятельными зрителями, не умеющими подобрать падаадий золотой дождь, а еще чаще несут тяжелые потери. Одни уподобляются молоту, другие наковальне.