



Под редакцией В. С. Артамонова, С. А. Иванова

Экономическая теория

Допущено Министерством Российской Федерации по делам
гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий
стихийных бедствий в качестве учебника для курсантов,
слушателей и студентов высших учебных заведений, обучающихся
по неэкономическим специальностям и направлениям.



Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск

2010

*В. С. Артамонов, А. И. Попов, С. А. Иванов,
Н. И. Уткин, Е. Б. Алексеик, А. Н. Махлаев*

Экономическая теория: Учебник для вузов

2-е издание

Рецензенты:

Афанасенко И. Д., доктор экономических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы РФ, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Ильинский И. В., доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна

Заведующий редакцией
Руководитель проекта
Ведущий редактор
Художественный редактор
Корректор
Верстка

*А. Толстиков
Е. Базанов
Е. Власова
Л. Адуевская
В. Листова
Е. Егорова*

ББК 65.01я7
УДК 330(075)

Артамонов В. С., Попов А. И., Иванов С. А. и др.

А86 Экономическая теория: Учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2010. — 528 с.: ил.
ISBN 978-5-49807-641-6

Учебник по теоретической экономике разработан в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта. В книге подробно рассматриваются основные положения рыночной экономики; рыночные процессы на микроуровне; механизмы и инструменты макроэкономического регулирования; модели системных трансформаций в переходной экономике. Особое внимание уделяется проблемам формирования и перспективам развития хозяйственной системы России.

Отличительной особенностью издания является то, что помимо лекционного материала приводится практикум, который содержит вопросы для самоконтроля, тесты и задачи; рубрика, в которой анализируются интересные факты и события в отечественной и мировой экономике.

Учебник предназначен для слушателей и студентов вузов, обучающихся по неэкономическим специальностям и направлениям. Может быть полезен преподавателям, аспирантам, практикующим специалистам, а также всем тем, кто интересуется экономической теорией и ее проблемами.

Допущено Министерством Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий в качестве учебного пособия для курсантов, слушателей и студентов высших учебных заведений, обучающихся по неэкономическим специальностям и направлениям.

ISBN 978-5-49807-641-6

© ООО Издательство «Питер», 2010

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ООО «Лидер», 194044, Санкт-Петербург, Б. Сампсониевский пр., д. 29а.
Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 — литература учебная.
Подписано в печать 10.02.10. Формат 70х100/16. Усл. п. л. 42,57. Тираж 2000. Заказ
Отпечатано по технологии CtP в ОАО «Печатный двор» им. А. М. Горького.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Раздел 1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	7
Тема 1. Введение в экономику	8
Основные термины и определения	20
Практикум	20
Тема 2. Общественное производство: ресурсы, факторы, возможности	25
Основные термины и определения	36
Практикум	37
Тема 3. Рыночное хозяйство	44
Основные термины и определения	61
Практикум	62
Раздел 2. РЫНОЧНЫЕ ПРОЦЕССЫ НА МИКРОУРОВНЕ	67
Тема 4. Предпринимательство — ключевой фактор рыночной экономики	68
Основные термины и определения	87
Практикум	88
Тема 5. Издержки и прибыль фирмы	93
Основные термины и определения	117
Практикум	118
Тема 6. Спрос, предложение и механизм рыночного ценообразования	124
Основные термины и определения	141
Практикум	142
Тема 7. Конкуренция и монополия	147
Основные термины и определения	164
Практикум	165
Тема 8. Основы теории потребительского поведения	169
Основные термины и определения	181
Практикум	182
Тема 9. Рынки факторов производства	188
Основные термины и определения	204
Практикум	205
Ответы на тесты и задачи (практикум, темы 1–9)	211
Раздел 3. МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	229
Тема 10. Макроэкономика: показатели измерения и экономический рост	230
Основные термины и определения	257
Практикум	259

Тема 11. Макроэкономическое равновесие: модели и механизмы обеспечения	264
Основные термины и определения	297
Практикум	298
Тема 12. Потребление, сбережения, инвестиции	302
Основные термины и определения	312
Практикум	313
Тема 13. Денежная система и инфляция	318
Основные термины и определения	341
Практикум	341
Тема 14. Кредитно-банковская система	347
Основные термины и определения	367
Практикум	368
Тема 15. Финансовая система и финансовая политика государства	373
Основные термины и определения	393
Практикум	395
Тема 16. Занятость и безработица	400
Основные термины и определения	417
Практикум	418
Тема 17. Мировое хозяйство и международные экономические отношения	422
Основные термины и определения	449
Практикум	450

**Раздел 4. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ
ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ** 459

Тема 18. Переходная экономика как особая стадия развития хозяйственной системы России	460
Основные термины и определения	481
Практикум	482
Тема 19. Теория формирования хозяйственной системы России: плановые и рыночные механизмы регулирования	487
Основные термины и определения	501
Практикум	502
Ответы на тесты и задачи (практикум, темы 10–19)	506
Вопросы для подготовки к экзамену	520
Примерная тематика и методические указания по написанию рефератов	523
Литература	527

ВВЕДЕНИЕ

Нет попутного ветра кораблю, который не знает, куда плывет.

Сенека Луций Анней (4 до н. э.—65)

Римский философ

В настоящее время Россия переживает сложнейшие социальные и экономические трансформации. Самым активным участником происходящих реформ является человек, который не только оценивает экономические события и явления, но и осуществляет непосредственное их регулирование в нужном обществе направлении. Поэтому в этих, достаточно сложных хозяйственных реалиях человек должен владеть современными знаниями в области экономики, более того, постоянно их совершенствовать.

Необходимые знания студенты получают из курса теоретической экономики. Главной задачей курса является овладение экономической наукой как важнейшим инструментом изучения реальной хозяйственной действительности и выработки на этой основе оптимальных управленческих решений для достижения поставленных целей.

Экономика по существу — это не набор правил о том, как стать успешным предпринимателем. Она не дает готовых ответов на все вопросы и экономические проблемы. Теоретическая экономика — это, своего рода, инструмент, способ осмысления экономической действительности. Каждый член общества является активным участником экономических отношений, субъектом экономической системы, а значит, овладение этим инструментом, знание основ экономической науки может помочь сделать правильный выбор во многих хозяйственных ситуациях.

Учебник состоит из четырех взаимосвязанных разделов экономической теории.

В первом разделе рассматриваются основные положения рыночной экономики; экономические законы и категории; методология экономической теории; основные этапы становления и развития экономической теории и др.

Второй раздел посвящен изучению рыночных процессов, происходящих на микроуровне или микроэкономике. Микроэкономика — это раздел экономической теории, в поле зрения которой находятся обособленные хозяйственные единицы. Поэтому в микроэкономике главным объектом изучения является предприятие. Это объясняется тем, что в современной экономике именно предприятия производят основную массу товаров и услуг, которые удовлетворяют разнообразные потребности общества.

В третьем разделе анализируются экономические процессы и явления на макроуровне. Макроэкономика исследует объективные закономерности формирования и функционирования национальной хозяйственной системы в целом. Основными направлениями макроэкономического анализа являются: формирование и структура валового национального продукта, факторы и механизмы экономического роста, проблемы макроэкономического равновесия, методы и модели антиинфляционного регулирования, обоснование кредитно-денежной и финансовой политики, проблемы цикличности и безработицы в национальной экономике и многое другое.

В четвертом разделе рассматриваются специфические особенности становления и развития хозяйственной системы в России; основные модели системных трансформаций в переходной экономике; теории хозяйственного порядка; перспективы формирования хозяйственной системы, основанной на сочетании плановых и рыночных методов регулирования и др.

В данном издании авторы попытались выдержать логическую последовательность теоретического познания экономических закономерностей и процессов на основе сформулированных определений и сущностной характеристики изучаемых явлений.

Следует отметить, что для успешного усвоения изучаемой дисциплины необходимо, чтобы студенты владели не только теорией, но и навыками проведения экономического анализа и практических расчетов. Важно не только сформулировать какую-то идею, но и постараться ее обосновать, используя имеющиеся аналитические методы.

Поэтому особое место в изучении экономической науки отводится вопросам практического или прикладного характера. Например, как теоретические механизмы регулирования экономики реализуются в реальной жизни, то есть на практике? Каким образом различные экономические теории оказывают влияние на общество, хозяйственную систему, предприятия или домашние хозяйства?

Предлагаемый учебник подготовлен именно с учетом данных соображений и имеет свои отличительные особенности, которые заключаются в комплексности, иллюстративности и информативности предложенного материала.

1. Комплексность означает, что, помимо лекций, для самостоятельной подготовки в книге предлагается практикум, базирующийся на условных примерах и ситуациях, которые могут иметь место в действительности, и последовательно включает вопросы для самоконтроля, тесты и задачи. Основной целью практикума является формирование и развитие навыков самостоятельного выполнения экономических расчетов.
2. Иллюстративность выражается в том, что в книге представлено много наглядного материала (таблиц, графиков, схем). Это способствует более глубокому изучению учебного материала.
3. Информативность заключается в дополнительной подборке к каждой теме интересных исторических фактов и событий из отечественной и мировой практики.

Эти особенности делают восприятие учебного материала более доступным и интересным.

По существу, авторским коллективом предпринята попытка формирования современного учебно-методического комплекса по теоретической экономике. Изучение данного курса с последующим закреплением знаний в ходе практических занятий, самостоятельной работы, по сути, является залогом получения хорошей экономической подготовки студентами всех форм обучения. Именно этими соображениями и руководствовались авторы книги при подготовке ее к изданию.

В конце книги приводится подробный список учебной и научной литературы, использованной при подготовке учебника.

Р. С. Авторы книги с благодарностью примут все замечания, пожелания и рекомендации по адресу: 196105, г. Санкт-Петербург, Московский пр., д. 149, Санкт-Петербургский университет ГПС МЧС России, кафедра экономики и менеджмента.

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ:

Артамонов В. С., доктор технических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, лауреат Премии Правительства РФ;

Иванов С. А., доктор экономических наук, профессор;

Попов А. И., доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ;

Миэринь Л. А., доктор экономических наук, профессор;

Уткин Н. И., доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист РФ.

РАЗДЕЛ 1

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тема 1

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Из самой природы науки вытекает, что определить ее предмет невозможно до тех пор, пока она не достигла определенной стадии развития. Единый предмет науки можно определить лишь тогда, когда обнаруживается единство тех проблем, которые она в состоянии решить...

Л. Роббинс, английский экономист

1. Понятие и предмет экономики.
2. Экономические законы и категории.
3. Методология экономической теории.
4. Основные этапы становления и развития экономической теории.

1. ПОНЯТИЕ И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИКИ

Впервые понятие «экономика» (от греческого словосочетания «ойкос» — дом, хозяйство, «номос» — правило, закон) было сформулировано древнегреческим философом Аристотелем. В буквальном переводе с древнегреческого экономика означает законы хозяйства.

В современных условиях экономика означает способ организации хозяйственной деятельности людей, направленный на создание благ, необходимых для удовлетворения потребностей общества. Вместе с тем, **потребности общества** имеют тенденцию к возрастанию в условиях **ограниченности ресурсов**.

Экономические потребности общества, как совокупности составляющих его индивидов, безграничны.

- Потребность — нужда или недостаток в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, социальной группы или общества в целом.

Практически в качестве основного мотива хозяйственной деятельности выступают именно **потребности людей** (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Классификация потребностей по А. Маслоу

Потребности
1. Физиологические потребности (голод, жажда)
2. Потребности самосохранения (безопасность, защищенность)
3. Социальные потребности (духовная близость, любовь)
4. Потребности в уважении (самоуважение, признание, статус)
5. Потребности в самоутверждении (саморазвитие, самореализация)

Средства, удовлетворяющие потребности, называются **благами**.

Экономическая деятельность людей представляет собой постоянно продолжающийся процесс формирования благ. В современных условиях процесс создания благ приобрел **форму общественного производства**.

Блага, в зависимости от участия человека в процессе производства, подразделяют на **экономические** и **неэкономические** (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Экономические и неэкономические блага

Экономические блага (товары и услуги) характеризуются: ограниченным количеством, необходимостью затрат на производство, наличием рыночной цены
Неэкономические блага характеризуются: практически ограниченным количеством, отсутствием затрат на производство, отсутствием рыночной цены

Особое место в процессе хозяйственной деятельности отводится экономическим благам, которые имеют предметную классификацию (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Классификация экономических благ

Классификационный признак	Название блага	Краткая характеристика	Примеры
1. По назначению	1.1. Материально-вещественные	Удовлетворяют многие естественные жизненные потребности людей	Мебель, одежда, продукты питания и т. д.
	1.2. Нематериальные	Удовлетворяют духовные потребности	Культура, знания, воспитание, творчество и т. д.
2. По признаку долговечности	2.1. Долговременные	Предполагают многоразовое использование	Книги, бытовая техника, видеофильмы и т. д.
	2.2. Недолговременные	Исчезают в процессе разового потребления	Продукты питания, спички и т. д.
3. По признаку взаимозаменяемости и взаимодополняемости	3.1. Взаимозаменяемые товары-субституты	Удовлетворяют потребности за счет друг друга, так как сходны по свойствам и назначению	Мыло, стиральные порошки и пасты; авиационный, автомобильный и железнодорожный транспорт и т. д.
	3.2. Взаимодополняемые товары-комплементы (или комплиментарные товары)	Удовлетворяют потребности только в комплексе друг с другом (дополняя друг друга)	Чай и сахар; автомобиль и бензин и т. д.

Средства, необходимые для производства экономических благ (товаров и услуг), которые называются экономическими ресурсами, ограничены.

Важнейшими экономическими ресурсами являются **земля, труд, капитал**¹. Эти три группы экономических ресурсов принято называть в экономике основными производственными факторами. Данные факторы обладают одним общим свойством — относительной ограниченностью — и поэтому называются **редкими ресурсами**.

¹ Подробно будет рассмотрено далее в данной теме.

Исходя из объективных обстоятельств экономические ресурсы по условию ограниченности можно подразделить на абсолютно ограниченные и относительно ограниченные.

Под **абсолютной ограниченностью** понимают недостаточность экономических ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей общества (рис. 1.1). Но ресурсов достаточно для удовлетворения отдельных потребностей, что определяет **относительную ограниченность**.

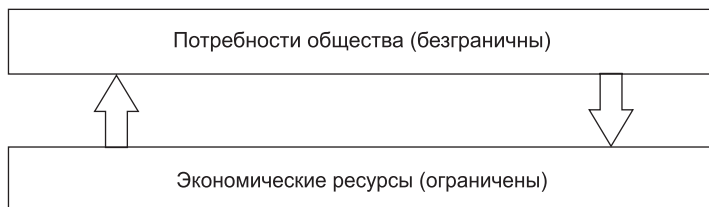


Рис. 1.1. Взаимосвязь потребностей общества и экономических ресурсов

В этом плане экономика как наука занимается исследованием вопросов, связанных с удовлетворением потребностей общества на основе использования ограниченных ресурсов.

Поскольку экономика изучает поведение людей в процессе организации хозяйственной деятельности, то можно говорить о ней как об общественной (социальной) науке. С данной позиции можно говорить, что экономика — это общественная (социальная) наука, связанная с изучением хозяйственной системы и присущих ей взаимосвязей.

- ❑ Экономика — общественная наука, изучающая организацию хозяйственной деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых для удовлетворения потребностей общества в условиях ограниченности ресурсов.

Людам свойственны как биологические, так и социально обусловленные потребности. С целью удовлетворения этих потребностей (в пище, одежде, жилище и другом множестве товаров) необходимо оптимально использовать имеющиеся ограниченные экономические ресурсы.

- ❑ Соединение экономических ресурсов в рамках определенных производственных отношений называется способом производства.

Основная проблема экономики состоит в разрешении противоречия между желанием людей удовлетворить свои *безграничные потребности* и *ограниченностью (редкостью) ресурсов*, находящихся в их распоряжении и используемых для данной цели. *Ограниченность ресурсов* побуждает экономику искать наиболее эффективные, оптимальные способы их использования с целью наиболее полного удовлетворения потребностей общества.

- ❑ Предметом экономики являются экономические отношения людей, возникающие в процессе производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг в результате эффективного использования редких ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей общества.
- ❑ Объектом изучения экономики является хозяйственная деятельность людей, без которой невозможно достичь определенных жизненных целей и интересов отдельного человека и общества в целом.

Необходимо отметить, что экономика — это не свод правил как стать богатым, она в первую очередь является инструментом, способом осмысления экономической действительности, позволяющим принять правильное решение.

Практически каждый человек является участником экономических отношений, субъектом экономической системы, а значит, овладение этим инструментом, знание основ экономики позволяет ему сделать правильный выбор во многих хозяйственных ситуациях.

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ И КАТЕГОРИИ

Хозяйственная система общества развивается по определенным экономическим законам. Практический опыт хозяйственной деятельности показывает, что между отдельными экономическими явлениями и процессами существует устойчивая регулярная связь. Например, обратная зависимость между изменением цены товара и спросом на него выражается в законе спроса. *Экономические законы, как и другие законы общественной жизни, носят объективный характер — они действуют независимо от воли и желания людей.*

- Экономические законы — это устойчивые, существенные, постоянно повторяющиеся связи между хозяйственными процессами и явлениями.

Экономика призвана изучать законы рационального ведения хозяйства и поведение хозяйствующих субъектов на различных уровнях и в разные исторические эпохи. Хозяйственная деятельность развивается потому, что между определенными процессами существуют причинно-следственные связи. Одно явление служит причиной, а другое — его следствием.

Экономические законы относятся к социальным, общественным, и этим они отличаются от законов природы. Отличие состоит и в том, что *естественные законы вечные, а экономические законы носят исторически ограниченный характер.*

Экономические законы принято подразделять на **общие и специфические** (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Экономические законы развития

Общие экономические законы	Действуют во всех общественно-экономических формациях. Например, закон роста производительности труда, закон экономии времени и др.
Специфические экономические законы	Характерны для определенной, отдельно взятой общественно-экономической формации. Например, законы спроса, предложения действуют в условиях функционирования рыночной экономики и т. д.

Экономика как наука изучает экономические законы на разных иерархических уровнях хозяйственной системы (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Экономические законы развития и уровни хозяйственной системы

Уровень экономической системы	Содержание, объект изучения
Микроэкономика	На микроуровне за основу анализа берется субъект хозяйственной деятельности — отдельное предприятие, объединение и др.
Мезоэкономика	На мезоуровне изучаются законы на уровне региональной экономики или отраслей хозяйственной системы. Например, агропромышленный комплекс (АПК), военно-промышленный комплекс (ВПК), региональная экономика

продолжение ⇄

Таблица 1.5 (продолжение)

Уровень экономической системы	Содержание, объект изучения
Макроэкономика	На макроуровне исследуется экономика страны в целом. Объектами макроэкономического анализа являются национальный доход, темпы и факторы экономического роста и т. д. Этот анализ направлен на решение различного рода проблем в рамках национальной экономики (борьбу с инфляцией, безработицей, стимулированием предпринимательской активности)
Мегаэкономика	Мегауровень анализирует динамику мировой экономической системы, ее законы развития и поведение в определенных условиях

Функции экономической науки

Экономическая наука выполняет следующие важные функции:

- **Познавательная функция** определяет необходимость изучения сущности экономических процессов, их оценки и выводов, важных для хозяйственной практики, принятия обоснованных решений.
- **Прогностическая функция** предполагает исследование тенденций, закономерностей экономического развития, определение с учетом их прогнозов экономического развития.
- **Практическая функция** ориентирует на выработку рекомендаций, а также использование арсенала экономических знаний в хозяйственной практике.

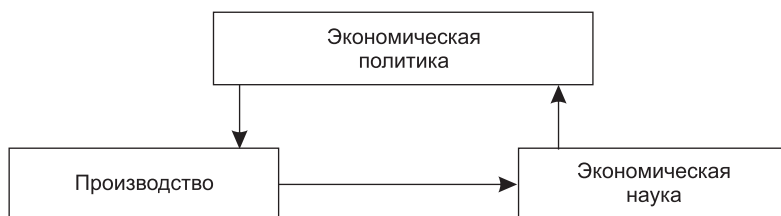


Рис. 1.2. Соотношение производства, науки и экономической политики

В основе экономической науки лежит **производство**, которое является исходной предпосылкой возникновения потребностей и интересов человека, общества в целом. **Потребности**, выступая в форме интересов, двигают производство качественно и количественно. Но воздействие потребностей на производство осуществляется не непосредственно, а через рынок и экономическую политику. В свою очередь, экономическая политика подвержена воздействию не только производства, но и экономической науки (рис. 1.2).

Экономическая политика и ее цели

Экономические теории развивались в поисках решения проблем, поставленных хозяйственной практикой. Но они остаются лишь инструментом осмысления экономической действительности и прогнозирования ее динамики.

Экономическая политика занимается нахождением вариантов решения экономических проблем и приведением в действие ее механизмов.

- Экономическая политика — разработка и реализация системы мер, направленных на повышение эффективности функционирования хозяйственной системы для достижения стратегических целей и интересов государства в области экономики.

Экономическая политика включает в свой состав структурную, инвестиционную, финансово-кредитную, социальную, внешнеэкономическую, научно-техническую, налоговую, бюджетную политики.

Осуществление задач (табл. 1.6) экономической политики приводит к изменению экономической системы, ее совершенствованию, что, в свою очередь, находит отражение в развитии экономической теории, в реальном приращении нового научного знания.

Таблица 1.6

Основные задачи экономической политики

Задача	Содержание
Экономический рост	Важнейшая макроэкономическая категория, являющаяся показателем не только абсолютного увеличения объемов производства, но и способности системы удовлетворять растущие потребности, повышать качество жизни населения
Экономическая свобода	Предоставление экономическим субъектам возможности выбора вариантов проведения в хозяйственной практике
Полная занятость	Предоставление занятия всем, кто желает и способен трудиться
Стабильный уровень цен	Противодействие инфляции и обеспечение финансовой стабильности
Защита окружающей среды	Соблюдение экологического императива экономического развития
Социальные гарантии экономики	Формирование условий для нормального жизнеобеспечения тех, кто объективно не способен себя материально обеспечить
Справедливое распределение доходов	Обеспечение того, чтобы ни одна группа граждан не пребывала в крайней нищете и не купалась в роскоши
Экономическая эффективность	Результативность экономической системы, то есть обеспечение максимальной отдачи от имеющихся ограниченных производственных ресурсов при минимуме издержек
Экономическая безопасность	Стабильное, устойчивое развитие экономики в условиях негативного воздействия совокупности внутренних и внешних угроз

От того, насколько эффективно правительство будет решать данные задачи, напрямую зависит достижение основных экономических и социальных целей в обществе.

3. МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория, как и любая другая наука, использует различные формы и способы познания, которые образуют *методологию, включающую в себя методы изучения хозяйственной жизни.*

- Метод экономики — это совокупность познавательных и логических принципов, применяемых для исследования системы экономических отношений.

Предмет и метод исследования взаимосвязаны. Причинно-следственная связь предмета и метода выражается в том, что с изменением предмета изменяется и метод. Чем сложнее объект исследования, тем выше степень зрелости теории, тем более совершенный метод его изучения требуется. Это положение может быть записано в следующем виде:

Степень зрелости объекта ▶ степень зрелости теории ▶ степень зрелости метода

При изучении экономических процессов и явлений используются определенные методы (табл. 1.7).

Таблица 1.7

Методы исследования экономики

Методы	Содержание метода
Общенаучные методы	
Диалектический метод	Предполагает исследование процессов в развитии (в противовес диалектике метафизики рассматривают явления в неизменном состоянии)
Материалистический метод	Базируется на предпосылке, что основой общественного развития является материальное производство
Частные методы	
Метод научной абстракции	Предполагает абстрагирование от второстепенных свойств изучаемых объектов, а также от всех тех реальных ситуаций, которые возможны на практике, но являются случайными и не отражают сущности данного явления
Метод анализа и синтеза	Комплексный метод: метод анализа предполагает расщепление экономических явлений на более простые, отдельные явления; метод синтеза их объединяет. Благодаря сочетанию анализа и синтеза обеспечивается системный, комплексный подход к сложным объектам исследования
Метод единства исторического и логического	В реальной действительности все явления имеют историческую последовательность, вместе с тем, в научном плане важно учитывать не только историческую, но и логически обоснованную взаимосвязь явлений
Метод индукции и дедукции	Дедукция — движение в экономическом анализе от общего к частному, от теории к фактам; индукция — движение от частного к общему, от фактов к теории
Метод математического и статистического анализа	Цифровое выражение экономических зависимостей, позволяющее более точно отражать взаимосвязи в экономике
Метод допущения «при прочих равных условиях»	Предполагает допущение, что изменяется только данное явление, а все другие переменные остаются неизменными
Метод графического изображения	Позволяет наглядно представить анализируемые тенденции развития и зависимости в виде графиков, различных схем

В ходе теоретического осмысления экономических явлений и процессов выделяют следующие этапы:

1. Определение ключевых переменных, в сущности характеризующих изучаемый экономический процесс.
2. Выдвижение предположений о неизменности остальных переменных.
3. Определение основных направлений развития событий.
4. Формирование гипотезы о взаимодействии ключевых переменных, которая станет инструментом экономического прогнозирования.
5. Проверка гипотезы. Пригодность гипотезы является необходимым условием превращения ее в теорию.

Анализируя экономические проблемы, необходимо разграничить понятия **позитивных** и **нормативных методов**.

- **Позитивный метод** (или **позитивная экономика**). Это фактическое изложение того, что есть в экономике, а не того, что должно быть. Позитивное утверждение не обязательно

должно быть верным, но любой спор относительно позитивного утверждения можно решить проверкой фактов.

- **Нормативный метод** (или **нормативная экономика**). В данном случае изложение экономических процессов строится в стиле того, что должно быть, а не то, что есть в хозяйственной системе. Нормативные утверждения чаще всего выводятся из позитивных, но объективные факты не могут доказать их истину или ложь.

Экономические теории, как правило, формулируются в виде позитивных утверждений, хотя большинство расхождений между специалистами возникает при анализе экономических проблем нормативного характера.

4. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Предыстория экономической науки

Изучение экономики ведется с древнейших времен. Название науки «экономия» впервые ввел греческий мыслитель Аристотель, подразделивший науку о богатстве на экономию и хрематистику (искусство делать деньги). Эти проблемы исследовались также учеными древнего Рима, Индии, Китая. Однако как наука экономическая теория развивалась на протяжении трех столетий (XVII–XIX вв.) в качестве политической экономии. Термин «политическая экономия» ввел французский экономист А. Монкретьен, опубликовавший в 1615 г. «Трактат о политической экономии», в котором формулировалась экономическая политика государства того времени («политеа» — общественное устройство; «ойкос» — дом, хозяйство; «номос» — закон).

В то время перед наукой встала необходимость обосновать пути и методы государственного управления экономикой. Решение этих проблем осуществлялось политической экономией. Следовательно, в самом общем виде политическая экономия — это наука о законах, управляющих общественным хозяйством.

Таблица 1.8

Основные направления развития экономической теории

Экономическая мысль античности
Меркантилизм
Физиократы
Классическая экономическая школа
Марксизм
Маржинализм
Неоклассики
Институционализм
Кейнсианство
Монетаризм

Меркантилизм

Первой экономической школой, которая рассматривала экономику как науку, принято считать меркантилизм (*итал.* «мерканте» — торговец, купец).

Меркантилисты считали, что *основным богатством* людей являются *деньги, золото*.

Наиболее видными представителями меркантилизма были французский экономист А. Монкретьен, английский — Т. Ман, итальянский — А. Серра.

В своем развитии меркантилизм прошел два этапа: *ранний* и *поздний*.

На *ранней стадии* (конец XV — начало XVI в.) имела место идеализация денег (серебро, золото) как единственной формы богатства. Главным положением раннего меркантилизма была теория «денежного баланса», обосновывавшая политику увеличения денег в обращении.

На *поздней стадии* меркантилисты выдвинули теорию «торгового баланса», согласно которой должна была поддерживаться торговля товарами.

Отсюда был сделан вывод о том, что *условием богатства государства является развитие международной торговли* — покупка товаров по низким ценам у одних, продажа их по более высоким ценам другим.

Критики меркантилизма справедливо подметили, что во время торговой сделки никакого богатства не возникает, происходит лишь обмен денег на товар. При нарушении равенства в обмене происходит перераспределение богатства в пользу одной из сторон. Основным недостатком меркантилистов являлось то, что они исследовали только *процесс обращения*, игнорируя *анализ производства*.

Физиократы

Следующим направлением формирования экономической теории является учение физиократов (от греческого «физио» — природа, «кратос» — сила, то есть власть природы). Основными его представителями являлись французские экономисты Ф. Кенэ, А. Тюрго.

Физиократы считали, что *источником богатства* является не торговля и накопление денег, а создание изобилия за счет *«произведений земли»*, то есть *сельского хозяйства*, в котором богатство возникает как дар природы. Представители этой экономической школы ограничивали производство только сферой земледелия, из чего делался вывод о том, что в промышленности доходы не создаются.

Заслуга физиократов состояла в том, что они перенесли исследование об увеличении богатства из сферы обращения в сферу производства. Ошибочность их суждений состояла в том, что сама природа без приложения капитала и труда не может постоянно умножать богатство общества.

Классическая экономическая школа

Особое место в формировании экономической теории принадлежит классикам — представителям классической экономической школы. Родоначальниками классической политической экономии в Великобритании были У. Петти, А. Смит и Д. Рикардо.

Они установили, что *источником богатства* является *труд во всех сферах общественно-го производства*. В результате политическая экономия как наука приобрела определенную целостность и получила до определенной степени законные очертания.

К основным заслугам классической школы можно отнести следующие: 1) главным объектом изучения она сделала сферу производства, а не обращения; 2) раскрыла значение труда как основы и меры стоимости всех товаров; 3) доказала, что экономика должна регулироваться рынком и имеет свои законы, которые объективны, то есть не могут быть отменены правительством; 4) выявила источники доходов всех слоев общества (предпринимателей, рабочих, земельных собственников, банкиров, торговцев).

Марксизм

Основателями марксизма являются К. Маркс и Ф. Энгельс. Марксистское учение принципиально отличается от предшествующих направлений экономической теории. Оно

представляет собой всестороннее исследование законов развития капиталистического общества.

В свое время П. Самуэльсон указывал, что после выхода «Капитала» К. Маркса «дерево экономики раздвоилось» на марксизм и маржинализм¹.

Основным положением марксизма является теория трудовой стоимости, на основе которой исследуется источник увеличения богатства. Данную проблему рассматривали представители многих научных школ. Например, меркантилисты доказывали, что стоимость создается трудом торговцев, физиократы полагали, что она образуется трудом занятых в сельском хозяйстве. В результате, по их мнению, труд других классов и групп населения является бесплодным.

Классики сделали вывод, что стоимость создается в любой сфере материального производства. Завершая формирование теории трудовой стоимости, К. Маркс разработал теорию прибавочной стоимости и обосновал, что *единственным источником богатства является труд*. Формирование и развитие марксистской теории является важным этапом в развитии политической экономии как науки с четко определенным предметом и методами исследования, что признано и *современной мировой наукой*.

По словам американского экономиста В. Леонтьева, если некто захочет узнать, что в действительности представляет собой прибыль, заработная плата, капиталистическое предприятие, он может получить в томах «Капитала» более реалистичную и качественную информацию, чем та, которую он мог бы найти, скажем, в дюжине учебников по современной экономике.

Марксизм как научное направление экономической мысли в нашей стране просуществовал более семидесяти лет и был, по существу, единственно верным. Другие экономические подходы, которые вступали в противоречие с марксистской теорией, практически отвергались. В дальнейшем марксистская концепция, лишенная позитивной критики, превратилась в догму.

Вместе с тем, П. Самуэльсон выделяет лишь *трех выдающихся мыслителей, оказавших определяющее влияние на развитие экономической теории: А. Смита, К. Маркса, Дж. Кейнса*².

Маржинализм (в перев. с англ. — предельный)

Теория маржинализма — это экономический анализ отдельного субъекта, вовлеченного в хозяйственные отношения. Данное направление основывалось на использовании в экономическом анализе предельных величин: *предельной полезности блага, предельной производительности*; на широком применении математики в экономике; на использовании системы общего экономического равновесия. Субъект хозяйствования, с точки зрения участия в экономическом процессе, руководствуется, прежде всего, оценкой предельного дохода и предельных издержек. На основе таких оценок в этой теории объясняются издержки производства, спрос, предложение, цена и др.

Яркими представителями теории маржинализма являлись У. С. Джевонс в Англии, К. Менгер в Австрии, Л. Вальрас в Швейцарии.

Однако теория маржинализма имеет существенные *недостатки*. В данной концепции имеет место чрезмерное упрощение сложных экономических процессов и необоснованное сведение их к математическим зависимостям и моделям; при анализе причинно-следственных связей преобладают чисто количественные методы исследования; в своем анализе маржиналистская теория игнорирует социальные проблемы развития общества.

¹ Самуэльсон П. Экономика. Т. 2. — М., 1992. — С. 397.

² В рубрике «Цифры. Факты. История» приводятся краткие биографии знаменитых ученых-экономистов.

Неоклассики

Неоклассическое направление возникло в 1890-х гг. Основными представителями этого направления являлись *А. Маршалл, Д. Кларк, В. Парето*. Данная концепция исходит из основных положений классиков о рынке и конкуренции как естественных условиях функционирования и развития экономики.

В рамках этого направления был сформулирован и получил быстрое распространение принцип функциональных соотношений экономических процессов. По инициативе *А. Маршалла* было введено новое изложение экономической теории под названием «*economics*» («экономикс»).

По их мнению, спрос и предложение — равнозначные элементы механизма рыночного ценообразования. Во главу угла здесь поставлен рыночный механизм, который считается единственным эффективным способом функционирования рыночной системы хозяйствования. При этом роль государства сводится к минимуму, поскольку оно может привести к нарушению экономического равновесия и снижению эффективности экономики в целом. Неоклассическое направление основывается на теориях предельной полезности и производительности.

Институционально-социологическое направление (институционализм с лат. — установление, учреждение)

Основными представителями институционально-социологического направления являются *Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт*. Институционализм можно рассматривать в определенном смысле как альтернативу неоклассическому направлению экономической теории.

Представители данной школы считают, что поступательное развитие экономики возможно при условии использования не только материальных факторов, но и таких факторов, как духовность, моральные ценности и др. Институционалисты поддерживали идею государственного регулирования экономики, не признавая способности капиталистической системы к саморегулированию.

Например, *Д. Гэлбрейт* исследовал тенденции укрупнения промышленного производства, которые в дальнейшем привели к образованию гигантских корпораций. Корпорации достигают максимального эффекта благодаря использованию новейшей техники и технологии, а также приходу к управлению предприятиями технических специалистов-администраторов. С этим связано усиление планирования хозяйственного развития, которое, по сути, идет на смену рынку.

Закономерным итогом этого процесса является формирование в обществе двух систем — рыночной и плановой. Рыночная система охватывает мелкий и средний бизнес (мелкое и небольшое производство), а плановая — крупные корпорации, которые взаимодействуют с государством.

Кейнсианство

Кейнсианство как экономическое направление возникло в 1930-е гг. XX в. в период Великой депрессии. Связано это направление в экономической теории, ознаменовавшее переворот в экономической науке, с именем знаменитого ученого *Дж. М. Кейнса*.

Основной труд *Дж. М. Кейнса* «Общая теория занятости, процента и денег» послужил методологической базой для формирования программ стабилизации национального хозяйства в условиях экономического кризиса.

В отличие от неоклассиков *Дж. М. Кейнс* в качестве предмета исследования выбрал народное хозяйство в целом.

Исходной предпосылкой данной теории является положение о том, что рыночное саморегулирование **не обеспечивает** устойчивого поступательного **развития экономики**, а значит, **требуется государственное вмешательство**.

Эффективность государственного регулирования экономики зависит от осуществления инвестиций в целях достижения полной занятости населения, снижения и (или) фиксирования нормы банковского процента. Дж. М. Кейнс доказал, что чем ниже норма ссудного процента, тем выше стимулы к инвестициям, к росту уровня инвестиционного спроса, что, в свою очередь, введет к увеличению занятости, а следовательно, и к сокращению безработицы.

Главная заслуга Дж. М. Кейнса состоит в том, что он *разработал методологию макроэкономического анализа с использованием небольшого числа наблюдаемых переменных и свел общее равновесие к равновесиям товарного рынка, денежного рынка, рынка облигаций и рынка труда*.

Монетаризм

В развитии современной экономической теории особое место принадлежит концепции монетаризма (в перев. с англ. — денежный). Яркими представителями данного направления являются американские экономисты *М. Фридмен, И. Фишер*.

С точки зрения монетаристской концепции, основная проблема стабилизации экономики связана с *денежным обращением*.

Монетаристы исходили из того, что денежная политика должна быть направлена на достижение соответствия между спросом на деньги и их предложением. Рост денежного предложения должен обеспечивать стабильность цен. Причем при выборе темпа роста денег необходимо учитывать два фактора: уровень ожидаемой инфляции и темп прироста валового национального продукта (ВВП). Например, по отношению к США Фридмен предлагает устанавливать среднегодовой темп прироста денежной массы 4–5 % (при этом учитывается 3%-ный рост реального ВВП и небольшое снижение скорости обращения денег).

Спрос на деньги имеет тенденцию к росту, поэтому чтобы обеспечить его равенство, необходимо увеличивать предложение денег в обращении. При этом роль государства сводится к функции контроля в сфере денежного обращения.

Итак, согласно монетаристской концепции законы движения денежной массы являются первоосновой экономического развития.

Идеи монетаризма были реализованы республиканским правительством США. Наибольшего успеха монетарные экономические воззрения имели во времена Р. Рейгана, они позволили ослабить инфляцию при реальном укреплении доллара. Монетаристские теории интенсивно развиваются. В центре их внимания — антикризисные мероприятия: стимулирование экономической активности с использованием совершенствования финансово-кредитной сферы и системы денежного обращения.

Становление экономической теории как науки всегда происходило под влиянием различного рода факторов и в достаточно сложных и противоречивых условиях развития хозяйственных систем. Динамический и нестабильный характер развития экономических систем в условиях глобализации предполагает перманентное совершенствование экономической науки.

Характерной особенностью развития экономической науки на современном этапе является то, что она сосредоточивается на тех направлениях и явлениях, которые связаны с наиболее острыми проблемами экономики. В современных условиях научный поиск осуществляется именно там, где имеются мощные резервы и стимулы для экономического развития.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Потребность — это нужда или недостаток в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, социальной группы или общества в целом.

Блага — средства, удовлетворяющие определенные потребности людей.

Экономика — общественная наука, изучающая организацию хозяйственной деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых для удовлетворения потребностей общества в условиях ограниченности ресурсов.

Способ производства — это соединение экономических ресурсов в рамках определенных производственных отношений.

Основная проблема экономики состоит в разрешении противоречия между желанием людей удовлетворить свои безграничные потребности и ограниченностью ресурсов, находящихся в их распоряжении, используемых для данной цели.

Предмет экономики — экономические отношения людей, возникающие в процессе производства, обмена, распределения и потребления, материальных благ и услуг в результате эффективного использования редких ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей общества.

Объект изучения экономики — это хозяйственная деятельность людей, без которой невозможно достигнуть определенных жизненных целей и интересов отдельного человека и общества в целом.

Экономические законы — это устойчивые, существенные, постоянно повторяющиеся связи между хозяйственными процессами и экономическими явлениями.

Экономическая политика — разработка и реализация системы мер, направленных на повышение эффективности функционирования хозяйственной системы для достижения стратегических целей и интересов государства в области экономики.

Метод экономики — это совокупность познавательных и логических принципов, применяемых для исследования системы экономических отношений.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что является предметом и объектом экономической теории?
2. Что такое экономические и неэкономические блага?
3. В чем заключается основная проблема экономической теории и практики?
4. Что такое экономический закон? В чем состоит отличие общих экономических законов от специфических законов?
5. Какие функции выполняет экономическая наука? Дайте им краткую характеристику.
6. В чем заключается сущность экономической политики и каковы ее цели и задачи?
7. Назовите основные этапы становления экономической теории и кратко их прокомментируйте.

ТЕСТЫ

1. Средства, необходимые для производства экономических благ, называются:
 - а) потребительскими товарами;
 - б) экономическими ресурсами;

- в) денежными ресурсами;
 - г) финансовыми инвестициями.
2. **Хозяйственная деятельность людей представляет собой перманентный процесс:**
- а) создания трудовых ресурсов общества;
 - б) формирования экономических благ;
 - в) формирования неэкономических благ;
 - г) совершенствования общественного производства.
3. **Экономические блага характеризуются:**
- а) практически неограниченным количеством;
 - б) отсутствием затрат на производство;
 - в) отсутствием рыночной цены;
 - г) необходимостью затрат на производство.
4. **Неэкономические блага характеризуются:**
- а) необходимостью затрат на производство;
 - б) наличием рыночной цены;
 - в) отсутствием затрат на производство;
 - г) ограниченным сроком использования.
5. **К определению предмета экономики не имеет отношение:**
- а) эффективное использование ресурсов;
 - б) ограниченность экономических ресурсов;
 - в) удовлетворение безграничных потребностей общества;
 - г) неограниченные факторы производства.
6. **Экономические законы действуют независимо от воли и желания людей, поэтому они имеют:**
- а) исторический характер;
 - б) субъективный характер;
 - в) объективную основу;
 - г) естественную последовательность.
7. **Исследования, связанные с изучением тенденций и закономерностей экономического развития общества, выполняет:**
- а) познавательная функция экономики;
 - б) прогностическая функция экономики;
 - в) практическая функция экономики;
 - г) все вышеперечисленные функции.
8. **Повышение эффективности функционирования экономики для достижения стратегических целей и интересов общества предполагает формирование:**
- а) экономической политики государства;
 - б) структурной и инвестиционной политики;
 - в) финансово-кредитной и налоговой политики;
 - г) налогово-бюджетной стратегии государства.
9. **Какова экономическая цель, если общество стремится минимизировать затраты и максимизировать отдачу от ограниченных экономических ресурсов?**
- а) достижение полной занятости;
 - б) поддержание экономического роста;
 - в) экономическая безопасность;
 - г) экономическая эффективность.

10. **Индукция как метод изучения экономики предполагает:**
 - а) проведение эксперимента;
 - б) конструирование системы законов и категорий;
 - в) движение мысли от частных к общим умозаключениям;
 - г) движение познания от общего к частному с целью научной оценки.
11. **Дедукция как метод изучения экономики предполагает:**
 - а) прогнозирование экономического роста;
 - б) формирование экономических тенденций в макроэкономике;
 - в) движение мысли от частных умозаключений к общим;
 - г) движение в экономическом анализе от общего к частному, от теории к фактам.
12. **Позитивный метод изучения экономической теории предполагает:**
 - а) существующие реалии в экономике;
 - б) что должно быть в экономике;
 - в) положительные тенденции в экономическом развитии;
 - г) оценочные суждения в области экономической динамики.
13. **Нормативный метод изучения экономической теории предполагает:**
 - а) отрицательные тенденции в экономическом развитии;
 - б) связь между инвестициями и объемом выпуска продукции;
 - в) что должно в принципе быть в экономике;
 - г) различные сценарии развития хозяйственной системы.
14. **Положение о том, что рынок не способен обеспечить устойчивое развитие хозяйственной системы, а следовательно, требуется государственное вмешательство, является основой:**
 - а) классической теории;
 - б) маржинализма;
 - в) институциональной теории;
 - г) кейнсианской теории;
 - д) монетаристской теории.
15. **Предметом анализа институционального направления экономической мысли является:**
 - а) анализ экономики в состоянии депрессии;
 - б) синтез экономических и неэкономических проблем социального развития общества;
 - в) закон движения денежной массы в экономике;
 - г) анализ развития производительных сил общества.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

БИОГРАФИИ ВЫДАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИСТОВ¹

Адам Смит (1723–1790), английский экономист и философ, основоположник классической политической экономии

Родился в Шотландии в семье таможенного чиновника. В 1737 г. поступил в университет Глазго, где после обязательного для всех студентов класса логики (первого курса) перешел в класс нравственной философии, выбрав тем самым гуманитарное образование.

¹ www.foxdesign.ru

Успешно окончив в 1740 г. университет, Смит получил стипендию на дальнейшее обучение в Оксфордском университете, где он обучался с 1740 по 1746 г. Политические события в Англии (восстание сторонников Стюартов в 1745–1746 гг.) заставили Смита летом 1746 г. уехать в Керколди, где он прожил два года, занимаясь самообразованием.

В 1748–1751 гг. Смит читал в Эдинбурге курс публичных лекций по естественному праву, которое включало в XVIII в. не только юриспруденцию, но и политические учения, социологию, экономику. В 1751 г. он возглавил кафедру логики, в 1752 г. — кафедру нравственной философии в университете Глазго.

В 1759 г. Смит опубликовал в Лондоне свой первый большой научный труд «Теория нравственных чувств», который стал важным этапом в становлении философских и экономических идей Смита.

В 1764–1766 гг. А. Смит находился за границей, главным образом во Франции, куда он был приглашен в качестве воспитателя юного герцога Баклю. Оплата его услуг была такова, что позволила Смицу следующие 10 лет работать только над своим главным сочинением, принесшим ему впоследствии мировую известность, «Исследование о природе и причинах богатства народов». В 1767–1773 гг. Смит жил на родине, в Шотландии, целиком посвятив себя этой работе. «Исследование о природе и причинах богатства народов» вышло в свет в Лондоне в марте 1776 г.

В 1778 г. (через два года после выхода в свет «Богатства народов») Смит получил должность одного из таможенных комиссаров Шотландии и до конца своих дней жил в Эдинбурге.

Умер А. Смит 17 июля 1790 г.

Карл Маркс (1818–1883), немецкий экономист и философ

Родился в г. Трире (Германия), в семье адвоката. В 1835 г. Маркс поступил в Боннский университет, затем (через год) продолжил занятия в Берлинском университете, где изучал право, философию, теорию искусства. После окончания университета (1841 г.) Маркс вернулся в Бонн, где стал сотрудником, а вскоре и редактором «Рейнской газеты». По политическим мотивам газета в 1843 г. была закрыта, и Маркс переехал в Париж с целью издания «Немецко-французского ежегодника» и распространения его в Германии. К этому времени относится и первая экономическая работа Маркса «Экономически-философские рукописи 1844 г.».

Вторая половина 1840-х гг. — время массовых выступлений европейского рабочего класса, и Маркс не остался в стороне от политической борьбы. Весной 1847 г. Маркс (вместе с другом и соавтором многих работ Ф. Энгельсом) вступил в «Союз справедливых», реорганизованный в июне того же года в Союз коммунистов (первую международную коммунистическую организацию), и разработал его программу «Манифест коммунистической партии», опубликованный в феврале 1848 г. в Лондоне.

В 1848 г. Маркс выехал в Германию и создал «Новую Рейнскую газету». Газету вновь закрыли, а Маркса из Германии выслали. Затем Париж, снова высылка, и в 1849 г. Маркс переехал в Лондон, где жил до конца своей жизни.

В Лондоне Маркс занимался разработкой революционной теории, но одновременно шла интенсивная работа над экономическими сочинениями, в частности над «Капиталом», вариант первого тома которого Маркс закончил в 1865 г. В это же время (1864 г.) по инициативе Маркса в Лондоне было создано Международное товарищество рабочих — Первый Интернационал, в котором он являлся не только основоположником, но и руководителем Генерального Совета.

В последующие годы Маркс занимался, среди прочего, разработкой теории социализма, основные положения которой он изложил в работе «Критика Готской программы» (1875 г.),

в частности основы программы пролетарских партий и положение о переходном периоде от капитализма к социализму.

Умер К. Маркс 14 марта 1883 г.

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946), английский экономист и государственный деятель
Родился в Кембридже, в семье профессора логики и экономики.

Закончив Королевский колледж Кембриджского университета, где он учился в 1902–1906 гг., Кейнс поступил на государственную службу в Управление по делам Индии.

В 1908 г. Кейнс вернулся, по приглашению А. Маршалла, в Кембриджский университет в качестве преподавателя экономической теории, где и проработал до 1915 г. Уже за свою первую экономическую работу «Индексный метод» (1909 г.) Кейнс получил премию А. Смита.

В 1911 г. Кейнс стал редактором одного из значительных периодических изданий *Economic Journal* и оставался на этом посту до 1945 г. С 1913 г. Кейнс — секретарь Королевского экономического общества. В 1913–1914 гг. — член Королевской комиссии по финансам и денежному обращению Индии.

В 1915 г. Кейнс оставил преподавательскую деятельность. В 1915–1919 гг. он служил в британском казначействе, занимаясь проблемами международных финансов. В 1919 г. в качестве его представителя Кейнс участвовал в Парижской мирной конференции, которая выработывала условия послевоенного устройства в Европе. Однако в знак протеста против неправильных, по его мнению, решений он покинул конференцию, сложив свои полномочия. И в этом же году вышла в свет работа Кейнса «Экономические последствия Версальского мирного договора», принеся автору мировую известность.

В 1920 г. Кейнс вернулся к преподавательской работе в Кембриджский университет, где благодаря его усилиям был организован факультет прикладной экономики. В 1930 г. вышел «Трактат о деньгах», как обобщение его лекций по теории денежного обращения, читавшихся в Кембриджском университете в течение ряда лет, а в 1936 г. — его знаменитая работа «Общая теория занятости, процента и денег».

Однако, несмотря на переход к преподавательской работе, Кейнс не порывал с общественно-политической деятельностью. С 1929 г. он являлся членом английского правительственного комитета по финансам и промышленности, а с 1930 г. — председателем экономического совета при правительстве по проблемам безработицы. В 1940 г. Кейнс стал советником британского казначейства, а в 1942 г. был назначен одним из директоров Английского банка. В этом же году Кейнс стал членом Палаты лордов. В 1944 г. Кейнс возглавил английскую делегацию на Бреттон-Вудскую валютную конференцию. Его идеи об управлении межгосударственными расчетами способствовали созданию Международного Валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития. Членом правления этих организаций (МВФ и МБРР) Кейнс был назначен как представитель Великобритании.

Умер Кейнс в Фирле (графство Суссекс) 21 апреля 1946 г.

Вплоть до середины 1970-х гг. авторитет кейнсианской экономической политики, способной разрешить противоречия капиталистического воспроизводства, неуклонно укреплялся. Масштабы государственного вмешательства расширялись. Шло массовое привлечение академических экономистов на службу в государственные учреждения, осуществляющие экономическую экспертизу.

Тема 2

ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО: РЕСУРСЫ, ФАКТОРЫ, ВОЗМОЖНОСТИ

Все хозяйственные операции можно, в конечном счете, свести к обозначению тремя словами: люди, продукты, прибыль. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надежной команды, то из остальных факторов мало что удастся сделать.

*Ли Якокка, американский предприниматель,
специалист по маркетингу*

1. Общественное производство и его основные элементы.
2. Ресурсы и факторы производства. Производственные возможности экономической системы.
3. Субъекты экономических отношений.

1. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Общественное производство

Экономической основой развития любого общества является **хозяйственная деятельность**, которая в конечном итоге направлена на **удовлетворение потребностей людей**. Поэтому характер и формы проявления *общественного производства* во многом предопределяются целой *системой потребностей людей*. Между производством, с одной стороны, и потребностями общества, с другой, существует сложная, устойчивая взаимосвязь. **Производство определяет потребление, но в тоже время потребление определяет производство**. Общество не может отказаться от потребления, поэтому процесс производства практически носит перманентный характер.

- Производство — это процесс хозяйственной деятельности (воздействие человека на природу), конечным результатом которого является создание материальных благ или полезного продукта в целях удовлетворения потребностей общества.

В процессе экономической деятельности создаются различного рода материальные блага, которые удовлетворяют потребности людей (рис. 2.1). Вопрос о том, в какой степени общественное производство должно удовлетворять потребности человека, формирует достаточно сложную научную проблему.

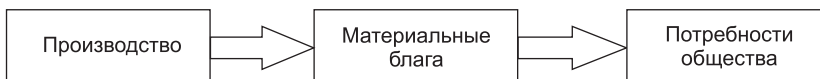


Рис. 2.1. Взаимосвязь производства и удовлетворения потребностей общества

Структура общественного производства представлена в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Структура общественного производства

Общественное производство	
Материальное производство	Нематериальное производство
Обеспечивает материальную основу жизнедеятельности (продукты и услуги) общества. В состав материального производства включается также система воспроизводства животного и растительного мира, природно-экологической среды обитания (сохранение водного и воздушного бассейнов, земельных и лесных угодий и т. д.)	В первую очередь связано с удовлетворением духовных потребностей общества и включает в свой состав развитие таких сфер экономики, которые обеспечивают образовательный уровень населения, удовлетворение потребностей социально-культурного развития, медицинского обслуживания и др. В условиях современной экономики данный спектр имеет огромное значение и постоянно варьируется

Конечным *результатом* экономической деятельности является формирование совокупного общественного продукта (СОП), который последовательно проходит четыре стадии: **производство, распределение, обмен и потребление** (рис. 2.2 и табл. 2.2).

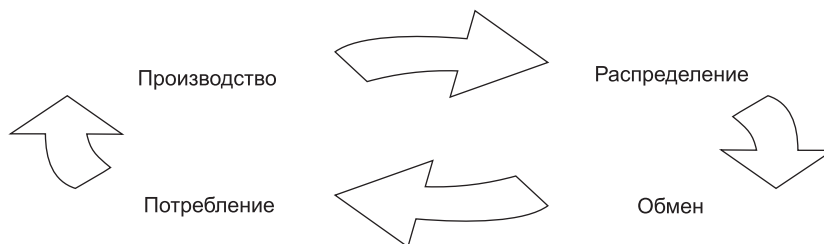
**Рис. 2.2.** Стадии движения совокупного общественного продукта

Таблица 2.2

Стадии движения СОП и их характеристика

Стадия движения	Содержание
Производство	Представляет собой процесс создания полезного продукта. Основным приоритетом классического подхода является стадия производства, последующие стадии рассматриваются как производные. В современных условиях (неоклассический подход) основной целью хозяйственной деятельности называют удовлетворение потребностей общества. Остальные стадии хозяйственного кругооборота рассматриваются лишь как вспомогательные средства
Распределение	Представляет собой промежуточную стадию в движении СОП из производства в потребление, на которой определяется доля каждого участника общественного производства в совместно произведенном продукте
Обмен	Стадия в движении СОП из производства в потребление, на которой производители обменивают производимые ими продукты, денежные доходы на другие продукты и услуги, необходимые для удовлетворения соответствующих потребностей
Потребление	Процесс использования созданных материальных благ для удовлетворения определенных потребностей. <i>Различают производственное и непроизводственное потребление</i>

Стадия движения	Содержание
	<p>Производственное потребление непосредственно осуществляется в производственном процессе (использование средств производства, предметов труда, рабочей силы и др.).</p> <p>Непроизводственное потребление включает в свой состав личное и общественное.</p> <p><i>Личное потребление</i> — это удовлетворение потребностей человека в пище, одежде, образовании и др.</p> <p><i>Общественное потребление</i> — удовлетворение потребностей общества в целом (оборона, управление, наука, культура и др.)</p>

Стадии распределения и обмена занимают промежуточное положение между производством и потреблением. *Следует отметить, что приоритет в движении СОП принадлежит производству, ибо распределять, обменивать и потреблять можно только то, что фактически произведено.*

Распределение, обмен и потребление, вне всякого сомнения, структурные составляющие экономического процесса, но берут они свое начало именно с *производства*.

Обмен, прежде чем являться обменом продуктами, является обменом деятельности в самом производстве, который и составляет сущность производства.

В зависимости от уровня производства различают **индивидуальное и общественное**.

- Индивидуальное производство представляет собой хозяйственную деятельность в масштабах одной производственной единицы (предприятия, организации).
- Общественное производство — это система производственных взаимосвязей между субъектами хозяйственной деятельности на основе инфраструктурного обеспечения.

Инфраструктурное обеспечение включает совокупность функциональных подсистем, основным результатом функционирования которых является формирование условий для осуществления процесса производства.

Производство как постоянно повторяющийся процесс является воспроизводством.

- Воспроизводство — это постоянно повторяющийся процесс производства.

Различают воспроизводство простое и расширенное (рис. 2.3).

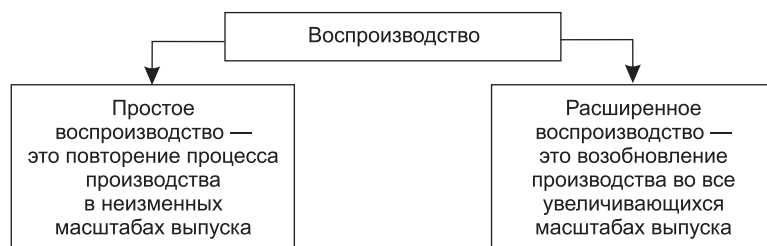


Рис. 2.3. Воспроизводство и его виды

Основные элементы процесса производства

Для осуществления процесса производства необходимы как минимум три элемента: **труд человека, средства труда и предметы труда** (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Основные элементы производства

Наименование элемента	Содержание
Труд	Целесообразная деятельность человека, направленная на создание благ с целью удовлетворения потребностей
Рабочая сила	Совокупность физических и духовных способностей человека, которые могут быть направлены на создание материальных и нематериальных благ
Средства труда	Орудия труда, которые используются в процессе производства (здания, сооружения, машины, станки, оборудование, транспорт и др.)
Предметы труда	В первую очередь это то, на что воздействует человек в процессе хозяйственной деятельности. Предметы труда делятся на предметы, данные природой, и предметы, как результат предшествующей хозяйственной деятельности

- Средства производства — это совокупность средств труда и предметов труда.

В процессе производства происходит, с одной стороны, взаимодействие человека и природы, с другой — взаимодействия людей между собой в процессе труда.

Средства труда	Предметы труда
Средства производства	

Первый тип взаимодействия принято называть производительными силами; второй — экономическими отношениями.

- Производительные силы — это взаимодействие личных и совокупности вещественных факторов производства.

Средства производства	Трудовые ресурсы
Производительные силы	

В процессе осуществления хозяйственной деятельности между людьми возникают определенные отношения, касающиеся: а) взаимодействия работников со средствами производства; б) вопросов организации экономического процесса; в) присвоения и использования результатов производства. Эти отношения принято называть экономическими отношениями.

- Экономические отношения можно охарактеризовать как совокупность отношений между людьми, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг.

Таким образом, экономические отношения можно условно подразделить на **организационно-экономические и социально-экономические** (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Структура экономических отношений

Экономические отношения	
Формы организационно-экономических отношений	Формы социально-экономических отношений
<p>Разделение труда — специализация производителей на изготовлении конкретной продукции.</p> <p>Кооперация труда — объединение физических и (или) юридических лиц на основе добровольного членства для коллективного предпринимательства.</p> <p>Концентрация производства — увеличение масштабов производства за счет привлечения или объединения внутренних и внешних экономических ресурсов.</p> <p>Менеджмент организации — формы и системы управления предпринимательской структурой</p>	<p>Материальные интересы — связаны с материальной заинтересованностью, с выгодой, которую можно получить.</p> <p>Моральные интересы — связаны с удовлетворением интересов людей в виде морального вознаграждения или духовного удовлетворения результатами труда</p>

По методу воздействия интересы материализуются путем применения побудительных мотивов. Мотивация осуществляется через систему стимулов. Именно стимул побуждает к действию, является побудительной причиной того или иного поведения человека.

Например, побудительными стимулами для совершенствования деятельности работника или группы работников какой-нибудь предпринимательской структуры являются совокупность материальных и моральных интересов.

2. РЕСУРСЫ И ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Ресурсы и факторы производства

Основной целью общественного производства является удовлетворение потребностей людей. В свою очередь, удовлетворение этих потребностей определяется располагаемыми экономическими ресурсами. *В связи с этим противоречие между максимальным удовлетворением общества и ограниченностью экономических ресурсов вызывает проблему выбора наилучшего из возможных вариантов использования ресурсов.*

Прежде чем перейти к проблеме экономического выбора, рассмотрим сущность и основные виды экономических ресурсов.

Экономические ресурсы общества имеют следующую элементную структуру (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Структура экономических ресурсов

Экономические ресурсы	
Вид ресурсов	Содержание
Естественные ресурсы	Представляют собой природные ресурсы (пахотные земли, леса, месторождения руд черных и цветных металлов, минералов, каменного угля, нефти, газа, воды и др.). Среди ресурсов выделяют возобновляемые и невозобновляемые . К возобновляемым относятся леса, рыбные запасы; к невозобновляемым — каменный уголь, залежи нефти, газа

продолжение ⇨

Таблица 2.5 (продолжение)

Экономические ресурсы	
Вид ресурсов	Содержание
Инвестиционные ресурсы	<p>Инвестиции — это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли как внутри страны, так и за ее пределами с целью получения прибыли. Инвестиции подразделяют на физические и финансовые.</p> <p><i>Физические инвестиции</i> (капитальные вложения, то есть вложения в основной капитал) ведут к воспроизводству и обновлению основного капитала.</p> <p><i>Финансовые инвестиции</i> рассматриваются как вложения денежных средств в ценные бумаги. Их часто называют портфельными инвестициями.</p> <p>Совокупность практических действий по реализации физических и финансовых инвестиций называется <i>инвестиционной деятельностью или инвестированием</i>, а осуществляющие инвестиции лица — <i>инвесторами</i></p>
Человеческие ресурсы	<p>Характеризуются численностью населения, уровнем его образования, половозрастной структурой. Человеческие ресурсы — основа формирования трудовых ресурсов. В их состав включается население, которое достигло трудоспособного возраста и обладает необходимым физическим развитием и профессиональными (интеллектуальными) способностями.</p> <p>Определенная часть человеческих ресурсов обладает предпринимательской способностью. Согласно данным, в обществе количество людей, обладающих предпринимательской способностью, составляет порядка 5–10 %. Плата за предпринимательство — прибыль</p>

Блага, которые используются в процессе изготовления других благ, приобретают, как было отмечено выше, обозначение экономических ресурсов. В экономической теории их называют **факторами производства** (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Основные факторы производства

Французский ученый Ж. Б. Сей стал одним из первых, кто провел исследование, посвященное проблеме факторов производства. В дальнейшем это исследование получило название «теория трех факторов производства» (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Краткая характеристика факторов производства

Вид фактора производства	Содержание
Земля	Подразумеваются все природные ресурсы, которые либо непосредственно участвуют в производстве, либо являются его условием. Цена, выплаченная за пользование землей, называется рентой. Рента составляет доход того, кто владеет землей

Вид фактора производства	Содержание
Труд	<p>Это процесс расходования человеком его физической, интеллектуальной и духовной энергии. Каждый человек обладает рабочей силой или способностью к труду. Главным мотивом труда является желание получить материальное вознаграждение.</p> <p>Труд условно можно разделить на необходимый и прибавочный.</p> <p>Труд характеризуется интенсивностью и производительностью.</p> <p><i>Интенсивность</i> — это напряженность труда, которая определяется степенью расходования рабочей силы в единицу времени. <i>Производительность</i> — это результативность труда. Она измеряется количеством продукции, произведенной в единицу времени. <i>Платой за труд выступает заработная плата</i></p>
Капитал	<p>Это все то, что используется в процессе производства для изготовления продукции и последующей ее реализации потребителю (здания, сооружения, машины, оборудование, инструмент, транспорт и др.).</p> <p>Капитальные ресурсы (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая собственно сам процесс производства потребительских товаров. Капитал не подразумевает деньги, так как они ничего не производят, а следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом.</p> <p>Реальный капитал — это средства производства, а следовательно, и экономический ресурс; деньги, или финансовый капитал, таким ресурсом не являются. <i>Плата за использование капитала — процент</i></p>
Предпринимательская способность	<p>Предприниматель объединяет экономические ресурсы (земли, капитала, труда) в одно целое на определенном предприятии. Предпринимательство (предпринимательская деятельность) — это инициативная и самостоятельная деятельность людей, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на получение прибыли.</p> <p>Поэтому центральное место в условиях рыночной экономики принадлежит именно предпринимателю. <i>В качестве вознаграждения предприниматель получает прибыль</i></p>

- Факторы производства — ресурсы, используемые людьми в хозяйственной деятельности для создания жизненных благ.

Вышеперечисленные группы экономических ресурсов (факторы производства) обладают одним общим свойством: они редки или ограничены.

Необходимо отметить, что ни один из факторов производства в отдельности не может произвести продукт или принести доход. Процесс производства представляет собой взаимодействие (комбинацию) этих факторов. И с этой точки зрения предпринимателя интересует вопрос о том, как достичь такого соотношения факторов, при котором можно получить максимальную прибыль.

В современных условиях развития экономики предпринимательские способности и в теории, и в практике хозяйствования являются общепризнанным фактором производства.

Динамичное развитие и усложнение экономических процессов во всем мире порождает в настоящее время объективные закономерности, которые связаны с внедрением в практику хозяйствования *новых современных факторов производства*.

К традиционным факторам добавляются новые факторы, среди которых следующие:

- инновационный фактор;
- энергетический фактор;
- информационный фактор;
- экологический фактор.

Инновационный фактор связан с использованием и внедрением в экономику новейших технологий и оборудования.

- Инновации — это внедренные в производство или сферу услуг новшества в виде объектов, технологий, продуктов, являющихся результатом научных исследований, изобретений и открытий, которые качественно отличаются от своих аналогов.

Являясь продуктом умственного труда, новые технологии позволяют расширить границы использования физических, химических, биологических свойств материи в сфере материального производства. Применение малоотходных и безотходных технологий позволяет экономить используемые ресурсы, а также утилизировать отходы. Использование биотехнологии в пищевой промышленности, сельском хозяйстве, медицине существенно расширяет возможности этих отраслей по благотворному их воздействию на жизнедеятельность человека.

Энергетический фактор в современном мире является одним из важнейших условий экономического развития государства. Все возрастающие потребности общества требуют адекватного развития производства. Повышение объемов промышленного производства напрямую связано с увеличением потребления всех видов энергетических ресурсов.

Развитие индустрии вызвало резкое увеличение потребляемой энергии, наращивание добычи и производства которой превращается в решающий фактор расширения масштабов производства. Кроме того, запасы ресурсов истощаются, приходится нести дополнительные затраты на изыскание и их добычу в более труднодоступных местах.

Информационный фактор имеет огромное значение в условиях функционирования современной экономики. Информация оказывает самое непосредственное воздействие на совершенствование системы производства, на рост производительности труда, на внедрение передовых технологических процессов и др. Кроме того, данный фактор является определяющим при выборе управленческих решений относительно экономического развития, как на уровне предприятия, так и на уровне национальной экономики в целом.

Экологический фактор в настоящее время имеет огромное значение. В последние годы существенно повысилась значимость экологического фактора производства. Это связано с тем, что расширение масштабов промышленного производства ведет к существенному повышению нагрузок на экологию. До предела обострились противоречия между обществом и природой. Среда обитания человека оказалась на грани экологической катастрофы. В результате увеличения объемов промышленного производства количество выбрасываемых в атмосферу вредных веществ достигло критической отметки, происходит обеднение животного и растительного мира.

Негативное воздействие данного фактора ведет к увеличению экологических, экономических, социальных потерь в обществе и требует проведения превентивных мероприятий, связанных с общим улучшением окружающей среды. Вполне понятно, что разработка и реализация превентивных мероприятий по улучшению экологии требует серьезных финансовых вложений.

Производственные возможности экономической системы. Сущность проблемы экономики заключается, как отмечено выше, в том, что общество, с одной стороны, имеет безграничные потребности, а с другой — ограниченные возможности. **Возникает проблема выбора эффективного использования редких ресурсов.**

Проблема такого выбора является одним из главных вопросов экономической теории, который формулируется как **определение способов эффективного использования экономических ресурсов.**

В настоящее время установлено, что *потребности* общества зависят от *состояния экономики*. В условиях роста или спада экономики изменяются и потребности общества. Например, в период спада увеличивается спрос на потребительские товары (товары пер-

вой необходимости), а в период экономического роста формируются новые потребности (высококачественные престижные товары длительного пользования — автомобили, яхты, недвижимость и др.).

Практика высокоразвитых стран показывает, что *чем выше качество жизни людей, тем ниже их платежеспособный спрос на продовольственные товары*. Изначально увеличивается спрос на товары широкого потребления, а затем наблюдается устойчивый рост покупок высококачественных товаров.

Объективная необходимость выбора предполагает определение **альтернативных издержек**.

- Альтернативные издержки — это цена выбора или упущенная выгода при смене производственных альтернатив.

В качестве **альтернативных издержек** выступает ценность тех вариантов использования экономических ресурсов, от которых пришлось отказаться. *Другими словами, это издержки упущенных возможностей при выборе оптимального использования ресурсов*. Альтернативными издержками измеряют полезность использования ресурсов для определенной цели с платой за возможность такого выбора.

Альтернативный выбор одного из двух означает *взаимоисключающие* для каждой из сторон возможности. **Предпочтительность одного варианта означает исключение другого варианта**.

Проблему выбора эффективного решения теоретически принято рассматривать на основе зависимости, которая получила название **кривой производственных возможностей** (рис. 2.5).

- Под производственными возможностями экономики подразумевают потенциально возможный (максимальный) объем промышленного производства при полном использовании экономических ресурсов (естественные, инвестиционные и человеческие ресурсы) и на основе сложившегося уровня развития техники и технологий.

При этом выявляются и сравниваются различные варианты, выбираются наиболее экономически целесообразные. Поэтому необходимо учитывать, что проблема производственных возможностей — это проблема выбора наиболее эффективного решения.

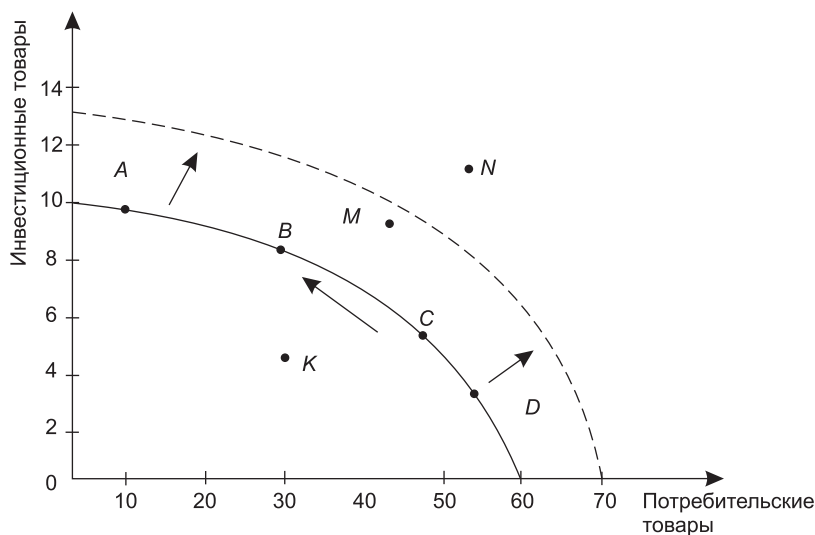


Рис. 2.5. Кривая производственных возможностей

С помощью графика можно представить кривую производственных возможностей, которая позволяет сориентироваться в различных вариантах и выбрать наиболее эффективное решение.

Подробный анализ кривой производственных возможностей (КПВ) позволяет сделать следующие выводы.

1. Каждая точка на КПВ представляет максимальный объем производства двух продуктов при полной занятости ресурсов на данном технологическом уровне.
2. Множество точек (A, B, C, D) на самой КПВ показывает определенный экономический выбор, то есть происходит переключение ресурсов с производства *инвестиционных товаров на потребительские товары*.
3. Экономическое решение в обществе (при данных условиях) определяется только одной точкой на КПВ и отражает сложившуюся в стране ситуацию.
4. Экономика страны, функционирующая в потенциально возможном (максимальном) режиме, непременно при увеличении объемов производства инвестиционных товаров должна снижать производство потребительских товаров. Движение из точки C в точку B .
5. Практика функционирования современных экономических систем показывает, что чаще всего они находятся внутри КПВ (точка K). Прежде всего это объясняется неэффективным использованием материальных, трудовых и других ресурсов.
6. Точки (M и N), которые находятся вне КПВ, являются более предпочтительными, однако они недостижимы при данном количестве ресурсов и при данном уровне технологии.
7. Пунктирная линия на КПВ показывает возможный экономический рост, который может быть обеспечен, например, внедрением в практику хозяйствования информационных и инновационных технологий.

Подводя итог, можно сделать вывод, что экономика занимается поиском наиболее эффективного использования экономических ресурсов с целью максимального обеспечения потребностей общества.

Для достижения поставленных целей в государстве разрабатывается экономическая политика, основными направлениями которой являются: обеспечение полной занятости населения, эффективное использование всех видов ресурсов, внедрение в практику хозяйствования инновационных технологий и др.

3. СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В процессе хозяйственной деятельности основные факторы производства функционируют не сами по себе, а принадлежат **экономическим агентам или субъектам экономики**.

Каждый субъект выполняет в экономике свою *специфическую функцию*. Вместе с тем, все субъекты экономики находятся *в самом тесном взаимодействии, которое обусловлено экономическими, правовыми и социальными условиями*.

В экономической теории к **субъектам экономики** (экономическим агентам) относят **домашние хозяйства, предприятия (фирмы) и государство** (рис. 2.6 и табл. 2.7).

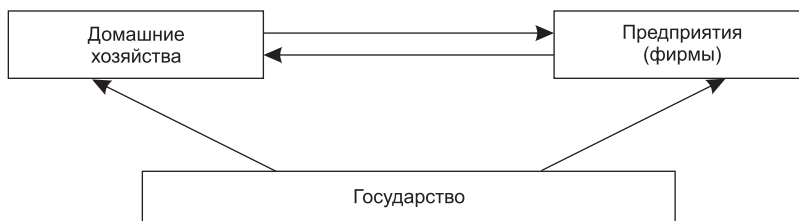


Рис. 2.6. Взаимосвязь основных субъектов экономики (экономических агентов)

Это самое общее и несколько условное деление. **Отличительная черта экономических агентов — принятие самостоятельных решений в сфере хозяйственной деятельности.**

Таблица 2.7

Основные субъекты экономики и их функции

Основные субъекты экономики	
Категория	Функциональное назначение
Домашние хозяйства	Это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая: обеспечивает воспроизводство человеческого капитала; самостоятельно принимает решения; является собственником какого-либо фактора производства; стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей
Предприятия (фирмы)	Это основная производственная ячейка экономики или экономическая единица, которая: использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее продажи; стремится к максимизации прибыли; самостоятельно принимает решения
Государство	Субъект, который обеспечивает: формирование общественных благ, а также перераспределение части ресурсов; нормативно-правовое регулирование хозяйственной деятельности; разработку и реализацию экономической политики

Положение и роль каждого **экономического агента** определяется его отношением к факторам производства, которыми он владеет. Одни располагают капиталом и обладают экономической властью, определяют формы хозяйствования, участвуют в управлении, другие занимаются предпринимательской деятельностью.

Домашние хозяйства, как правило, распоряжаются лишь собственной рабочей силой, их возможности влияния на организацию производства, распределение доходов, участие в управлении ограничены. Домашние хозяйства выполняют в основном функцию потребления, то есть полученные доходы используются для приобретения необходимых товаров. Помимо этой функции они формируют сбережения, которые в экономике являются источником инвестиций.

Основная роль **предприятия (фирмы)** — осуществление производственной и инвестиционной деятельности. Предприятия классифицируются по различным признакам: формам собственности; размерам фирмы; объемам производства; видам деятельности и др.

- Предприятие — самостоятельный хозяйственный субъект с правами юридического лица, который использует имеющееся имущество для производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Предприятие имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям, предусмотренным в уставе предприятия. Предприятие имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, печать со своим наименованием.

Государство имеет огромное значение для регулирования экономических процессов. Экономические функции государства формируются под влиянием потребностей общества и развития рынка. В последнее время к основным функциям государства добавились такие, как регулирование естественных монополий, «внешних эффектов» (природоохранная деятельность), корректировка нежелательных социальных эффектов (безработица, социальное неравенство и др.).

Академик Н. Шмелев справедливо отмечает: «России (вопреки утверждениям монетаристов) нужно и сегодня, и в видимой перспективе сильное, а не слабое государство при его возрастающей, а вовсе не снижающейся роли в социально-экономической жизни страны».

Материальные интересы экономических субъектов

Материальные интересы субъектов экономики определяются их положением в экономической системе, выполняемыми ими функциями.

- Экономические (материальные) интересы — осознанные, побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда.

Домашние хозяйства, как правило, стремятся максимизировать полезность благ, приобретаемых на доходы; они формируют свои потребности и осуществляют расходы в пределах своих доходов.

Предприятия, с одной стороны, проявляют стремление к получению максимальной прибыли, а с другой — заинтересованность в обеспечении стабильности функционирования (увеличение объемов производства, проведение стратегии, связанной с захватом определенных рыночных сегментов, усиление и удержание рыночной власти и др.).

Государство обеспечивает повышение благосостояния общества, национальные приоритеты экономического развития, экономический рост. Государство призвано обеспечить реализацию общенационального интереса. В условиях переходной экономики претворение в жизнь национальных установок становится важнейшим направлением активизации экономических и социальных процессов. Общенациональный интерес нацелен на решение основных задач нации, страны в соответствии с ее положением в мире, наличием ресурсной базы, а также спецификой общественного устройства и исторических традиций.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Производство — это процесс хозяйственной деятельности (воздействие человека на природу), конечным результатом которого является создание материальных благ или полезного продукта в целях удовлетворения потребностей общества.

Индивидуальное производство — хозяйственная деятельность в масштабах одной производственной единицы (предприятия, организации).

Общественное производство — это система производственных взаимосвязей между субъектами хозяйственной деятельности на основе инфраструктурного обеспечения.

Инфраструктура рынка — совокупность функциональных подсистем, основным результатом функционирования которых является формирование условий для осуществления хозяйственного процесса.

Воспроизводство — постоянно повторяющийся процесс производства.

Средства производства — это совокупность средств труда и предметов труда.

Производительные силы — это взаимодействие личных и совокупности вещественных факторов производства.

Экономические отношения — это совокупность отношений между людьми, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг.

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

Инновации — это внедренные в производство или сферу услуг новшества в форме объектов, технологий, продуктов, являющихся результатом научных исследований, изобретений и открытий, которые качественно отличаются от своих аналогов.

Альтернативные издержки — это цена выбора или упущенная выгода при смене производственных альтернатив.

Производственные возможности экономики — потенциально возможный (максимальный) объем промышленного производства в стране при полном использовании экономических ресурсов (естественных, инвестиционных и человеческих ресурсов) на основе сложившегося уровня развития техники и технологий.

Предприятие — самостоятельный хозяйственный субъект с правами юридического лица, который использует имеющееся имущество для производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Экономические (материальные) интересы — осознанные, побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое общественное производство? Раскройте структуру общественного производства.
2. Сформулируйте основные стадии движения совокупного общественного продукта и дайте им краткую характеристику.
3. Назовите основные элементы производства. В чем заключается их отличие?
4. Что такое экономические отношения? Назовите основные формы реализации этих отношений.
5. В чем заключается основная проблема экономики?
6. Раскройте сущность и основные составляющие экономических ресурсов.
7. В чем состоит специфика основных производственных факторов?
8. От каких условий зависит успешная реализация такого специфического фактора, как предпринимательская способность?
9. В чем заключается экономический смысл альтернативных издержек?

10. Что показывает кривая производственных возможностей? Всегда ли экономика функционирует в своем потенциальном режиме?
11. Назовите основные субъекты экономических отношений. Какие материальные интересы выражают экономические агенты?
12. В чем заключаются основные экономические функции государства как субъекта экономики?

ТЕСТЫ

1. **Экономической основой развития любого общества является:**
 - а) хозяйственная деятельность общества;
 - б) нормативно-правовая деятельность государства;
 - в) инвестиционная деятельность субъектов экономики;
 - г) финансовая деятельность государства.
2. **Производство представляет собой:**
 - а) процесс формирования полезного продукта;
 - б) процесс, удовлетворяющий потребности общества;
 - в) последовательные стадии обмена и потребления материальных благ;
 - г) экономические отношения людей в процессе потребления материальных ресурсов.
3. **К основным элементам производства не относится:**
 - а) рабочая сила и труд;
 - б) предметы и средства труда;
 - в) рабочая сила и предметы труда;
 - г) денежные средства и инвестиционные ресурсы.
4. **Взаимодействие людей в процессе хозяйственной деятельности принято называть:**
 - а) экономическими отношениями;
 - б) производительными силами общества;
 - в) социально-психологическими отношениями;
 - г) организационной основой экономики.
5. **Концентрация производства предполагает:**
 - а) углубление специализации производителей на изготовлении конкретной продукции;
 - б) объединение физических и (или) юридических лиц на основе добровольного членства для коллективного предпринимательства.
 - в) внедрение новых организационно-правовых форм предпринимательства;
 - г) увеличение масштабов производства за счет привлечения дополнительных экономических ресурсов.
6. **Проблему выбора в экономике можно сформулировать как:**
 - а) выявление методов эффективного использования финансовых и инвестиционных средств;
 - б) определение эффективности функционирования субъектов хозяйствования;
 - в) определение способов эффективного использования ограниченных ресурсов;
 - г) установление оптимальной сбалансированной системы воспроизводства.
7. **Если общество стремится минимизировать издержки и максимизировать отдачу от ограниченных производственных ресурсов, то цель общества:**
 - а) достижение полной занятости;
 - б) поддержание экономического роста;

- в) экономическая безопасность;
г) экономическая эффективность.
8. **Альтернативные издержки это:**
- а) затраты, связанные с производством материальных благ;
б) цена выбора или упущенная выгода при выборе оптимального варианта использования ресурсов;
в) затраты, связанные с реализацией материальных благ и нематериальных услуг;
г) оптимальные затраты организации по выпуску производственной продукции.
9. **Специфической особенностью всех субъектов экономики является:**
- а) максимизация прибыли в результате хозяйственной деятельности;
б) формирование общественных благ;
в) формирование и реализация экономической политики;
г) самостоятельность при принятии и реализации решений в сфере хозяйственной деятельности.
10. **Каждая точка, лежащая на кривой производственных возможностей, представляет:**
- а) минимальный объем производства в условиях полной занятости ресурсов;
б) предельный уровень использования всех видов ресурсов;
в) максимальный объем производства двух продуктов в условиях полной занятости ресурсов при данном технико-технологическом уровне;
г) недостижимый объем производства двух продуктов в условиях полной занятости ресурсов при данном технико-технологическом уровне.

ЗАДАЧИ

1. Предприятие «Механик» ежегодно осуществляет выпуск 1000 единиц изделия, при этом используется труд 100 человек. В результате осуществления инвестиций в оборудование (капитальные вложения), численность рабочих сократилась в 2 раза, а производительность труда выросла в 4 раза. Определите, как изменился физический объем промышленного производства.
2. Производственное предприятие «Прибой» предполагает выпуск 1000 единиц изделий в год. Выпуск продукции обеспечивается следующими вариантами затрат ресурсов, где: X — материалы; Y — труд; A — амортизация. Цена за единицу ресурсов: X — 5 ден. ед.; Y — 7 ден. ед.; A — 3 ден. ед.

№ варианта	Комбинация затрат ресурсов (издержки предприятия)
1	$I_1 = 20X + 10Y + 4A$
2	$I_2 = 25X + 8Y + 2A$
3	$I_3 = 30X + 4Y + 6A$

Какой из вариантов издержек будет наиболее предпочтительным для предприятия, если цены на материалы снизятся на 50 %, а на труд увеличатся на 20 % (увеличение заработной платы)?

3. Экономика условной страны характеризуется следующей кривой производственных возможностей по выпуску инвестиционных и потребительских товаров (рис. 1).
- а) Что характеризуют точки M и K , лежащие на КПВ?
б) Какую ситуацию характеризует перемещение из точки M в точку K ?
в) Прокомментируйте экономический смысл точек B и C .

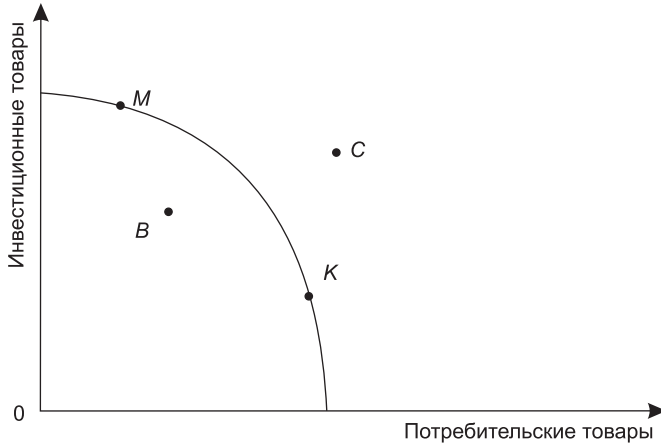


Рис. 1. Кривая производственных возможностей условной страны

4. Фирма «Реверс» занимается выпуском запасных частей к автомобилям, при этом расходует денежные средства по следующим направлениям (табл. 1).

Таблица 1

Наименование производственных затрат	Общая сумма затрат в тыс. ден. ед.
Материалы	1000
Станки и оборудование	500
Электроэнергия	30
Вода	30
Здания и сооружения	60
Вспомогательные материалы	70
Транспорт	50
Технологическая оснастка	20
Пластмассовые комплектующие	75

Необходимо определить стоимость израсходованных ресурсов в производстве:

- средств труда;
 - предметов труда;
 - средств производства.
5. В условной экономической системе производятся два товара — средства производства и предметы потребления, причем имеющиеся ресурсы используются полностью. Варианты производственных комбинаций приведены в табл. 2. Начертите кривую производственных возможностей и рассчитайте альтернативные издержки.

Таблица 2

Варианты выбора	Средства производства, шт.	Предметы потребления, шт.	Альтернативные издержки
А	10	0	
В	9	2	

Варианты выбора	Средства производства, шт.	Предметы потребления, шт.	Альтернативные издержки
С	7	4	
D	4	6	
E	0	8	

6. В экономике производятся два товара А и В. Для производства одной единицы товара А требуется 100 единиц ресурса, для товара В — 50 единиц ресурса. Экономическая система располагает 500 единицами полностью взаимозаменяемого ресурса. Требуется определить альтернативные издержки последней единицы товара А.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Инновации как современный фактор производства и экономического роста¹

Динамика мировых процессов в экономике порождает объективные закономерности, которые связаны с внедрением в практику хозяйствования **новых современных факторов производства**.

К традиционным факторам производства добавляются новые, среди которых можно выделить следующие: *инновационный, энергетический, информационный, экологический*.

Особое место в экономическом развитии занимает **инновационный фактор**. В современном мире развитие науки является условием устойчивого научно-технического и социально-экономического развития общества. Инновационный фактор (внедрение и использование высоких технологий) является мощным рычагом обеспечения структурной перестройки экономики и насыщения рынка различной конкурентоспособной продукцией.

Мировая практика свидетельствует, что *инновационная деятельность* — основа или главное **условие модернизации экономической системы**. На смену традиционным отраслям, где практически уже себя исчерпали экстенсивные и интенсивные факторы, приходят совсем иные отрасли, основанные, в первую очередь, на использовании новейших технологий.

Например, в **Германии** почти 100 % прироста ВВП осуществляется за счет использования результатов научных исследований и инноваций. В **Тайване** на основе использования высоких технологий, а также за счет успешного функционирования малого и среднего бизнеса обеспечивается 45 % ВВП страны и 78 % занятости населения.

Внедрение новых технологий в промышленное производство, как показывает практика, позволяет осуществить качественный прорыв на мировом рынке товаров и услуг. В развитых странах высокотехнологический комплекс определяет **экономический рост** и тянет за

¹ Источники: *Кобрин Ю.* Инновации — условие конкурентоспособности // Экономист. — 2004. — № 12.; *Семенова А.* Управление инновационными процессами // Экономист. — 2005. — № 5; От технопарка до наукограда // Промышленность Урала. — 2002. — № 4–5; *Бирюков А.* Развитие малого и среднего бизнеса — локомотив экономики // Вопросы экономики. — 2004. — № 9; *Заварухин В., Миндели Л.* Международные аспекты российской инновационной политики // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 5; Российская Газета. — 2004. — 20 марта; Российская Газета. — 2004. — 15 апреля.

собой всю остальную экономику, заставляя ее адаптироваться к новейшим инновационным технологиям.

Сегодня с уверенностью можно отметить, что в XXI в. важнейшим условием ускоренного прогресса социально-экономического развития является **эффективная инновационная политика**, поскольку динамичное социально-экономическое развитие многих стран мира стало окончательно основываться исключительно **на инновациях, последствия которых приняли стратегически важный характер**.

Внедрение новых технологий не всегда было таким простым делом. Разные страны при решении этой проблемы выбирают различные пути.

В США, например, большая часть федеральных научных исследований и опытно-конструкторских разработок проводится через контракты и гранты негосударственными организациями, то есть они являются ключевым аспектом в системе НИОКР.

Германия, например, в области высоких технологий вначале ориентировалась на опыт США и технологически крупные программы; был также использован опыт развития инкубаторов США, научных парков Великобритании, Франции и Японии. Однако с начала 1980-х гг. был сделан акцент на создание *сети региональных инновационных фондов с постепенным перенесением центра тяжести инновационной деятельности на малые и средние предприятия*.

Япония, а также новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии в области инновационной деятельности сконцентрировали свои ресурсы на скупке перспективных высокотехнологических нововведений на последней (дориночной) стадии. В этом случае оставалось лишь организовать конечную доработку нововведения и запуск его в производство с дальнейшей реализацией на рынке.

Необходимо отметить, что при реализации инновационной политики в упомянутых странах основной упор делается на малые и средние инновационные предприятия. В Японии их число составляет 99 % от общего числа предприятий, а их доля в ВВП страны достигает 52 %, или 3 трлн долл.; в Германии таких предприятий около 4000.

В США до 1980 г. на исследования и разработки правительство ежегодно тратило 30 млрд долл., но результаты этих усилий почти никогда не доходили до рынка (лишь 5 % всех полученных патентов когда-либо лицензировались). С начала 1980-х гг. произошло смещение акцентов и были приняты меры, поощряющие научные исследования и разработки в частном секторе, через поддержку малого инновационного предпринимательства с ежегодным выделением на эти цели 5,4 млрд долл.

В итоге в США появилась и действует весьма эффективная программа — **«Инновационная деятельность малых предприятий»**, с помощью которой за 20 лет государством за каждый вложенный доллар было получено восемь.

В Великобритании опыт 1980-х гг. показал, что при должном государственном подходе и при наличии соответствующего научного потенциала можно и нужно ставить задачи интенсивного освоения мирового рынка научной продукции. В стране был сделан соответствующий скачок — с 4 до 12,5 %. Именно наукоемкие и высокие технологии дают сегодня в США 85 % прироста занятости, в Англии — 89, в Японии — 90 %.

Россия сейчас одна из самых богатых стран мира по запасам природных ресурсов. Она — один из основных экологических стабилизаторов планеты. Вклад России в сохранение экологической устойчивости мировой экосистемы в 2 раза превышает усилия таких стран, как США и Канада вместе взятые.

Таблица 1

Запасы основных видов природных ресурсов в расчете на душу населения

Страна и континент	Нефть, т/чел.	Природный газ, тыс. т/чел.	Железная руда, т/чел.	Уголь, т/чел.	Пашня, га/чел.	Пресная вода, тыс. м ³ на чел.	Лес, га/чел.
Россия	141,58	32,2	1364,5	388,7	0,86	28,0	6,11
Европа	4,06	1,8	86,4	52,0	0,29	4,9	0,23
Азия	27,09	17,0	131,3	8,5	0,13	3,7	0,10
Африка	13,17	11,9	167,3	28,3	0,22	4,8	0,55
Северная Америка	34,16	28,0	1724,8	94,2	0,65	14,6	1,31
Южная и Центральная Америка	26,8	13,0	49,6	42,0	1,18	40,7	2,98
Австралия и Океания	19,0	20,9	1393,3	624,7	2,26	30,83	2,23
Всего в мире	26,1	23,5	244,6	36,1	0,24	7,42	0,96

Источник: аналитические материалы, подготовленные группой ученых РАН под руководством академика Д. В. Рундквиста.

К сожалению, российские сырьевые компании не предъявляют высокого спроса на реализацию научно-технического потенциала. Кризис в инновационной сфере в России связан с изменениями определенных институциональных условий: снижением бюджетного финансирования, неспособностью предпринимательства приступить к серьезным инновационным проектам, инерционностью организационной структуры.

В настоящее время в России создаются условия для атмосферы, стимулирующей поиск и освоение новых технологий. Вступление России в ВТО поставит перед нашей страной дилемму: либо открыть российский рынок для товаров других стран ВТО, а это означает свернуть отечественное производство, либо уже сейчас сделать упор на внедрение новых технологий и выпуск наукоемких конкурентоспособных на мировом рынке товаров.

Мировая практика показывает, что в настоящее время финансируются только те разработки, где имеется тандем «исследовательское учреждение — малое инновационное предприятие» и реальная перспектива создания наукоемкого продукта и продажи его на рынке. Данный механизм необходимо использовать в России, так как уже есть положительные результаты в области коммерциализации новых технологий. **Малый инновационный бизнес** является именно тем инструментом, который может осуществить качественный прорыв в вопросе внедрения новых технологий.

В. В. Путин заявил, что **главной задачей** в сфере экономики является снять нашу страну с нефтяной иглы и воссоздать, наконец, промышленность, конкурентоспособную на мировом рынке, а сделать это можно только за счет коммерциализации технологий. Надо избавляться от отживающих и отживших свой век неконкурентных производств и создавать экономическую среду, восприимчивую и к инновациям, и к новым технологиям. Среда, которая позволит России занять достойное место на глобальном рынке.

Тема 3

РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И МОДЕЛИ

При всех этих различных обстоятельствах мы никогда не сможем на практике увидеть совершенно чистую рыночную экономику. Рынок всегда в той или иной мере дополняется и ограничивается вмешательством (регулированием) со стороны действующих заодно предприятий и монополий, политической власти и различных организаций. Таким образом, мы получаем, с одной стороны, законы и инструкции, которые ограничивают рынок, с другой стороны — общественный сектор, который берет на себя экономические функции, производит различную продукцию и услуги, взимает налоги с граждан.

К. Эклунд, шведский экономист

1. **Объективные условия возникновения товарного хозяйства.**
2. **Собственность: понятие, сущность и формы.**
3. **Рынок как система экономических отношений.**
4. **Типы и модели экономических систем. Инфраструктура рынка.**

1. ОБЪЕКТИВНЫЕ УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА

Основные вопросы экономики

Любое общество сталкивается в своем хозяйственном развитии с тремя основополагающими проблемами экономики (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Основные и взаимосвязанные проблемы хозяйственной системы

Основные проблемы экономики	
Что производить?	Какие продукты и в каком количестве должны быть произведены в экономике. Общество не может произвести все желаемые товары и услуги в неограниченном количестве. Поэтому необходимо решать проблему распределения ограниченных ресурсов между необходимыми товарами. Увеличение производства какого-нибудь товара возможно при сокращении другого
Как производить продукты?	Вопрос состоит в том, кем, из каких ресурсов, с помощью какой технологии будет производиться продукция
Для кого производится продукт?	Проблема распределения национального продукта является одной из узловых в экономике. От успешного решения этой проблемы зависит социально-экономическая стабильность общества

Однако различные **экономические системы** по-разному решают эти экономические проблемы. Собственно, **способ решения данных проблем** является ведущим **классификационным признаком** выделения основных **типов экономических систем**.

Формы организации производства

Прежде чем перейти к рассмотрению экономических систем и моделей, необходимо выяснить сущность **товарного хозяйства**.

Исторически выделяют две **формы организации производства**: **натуральное** и **товарное** (рис. 3.1).

Натуральное хозяйство было первым типом производства, направленным на удовлетворение собственных потребностей производителя. Оно основывалось на ручном универсальном труде и было характерно для первобытных народов, где не существовало общественного разделения труда и продуктообмена.

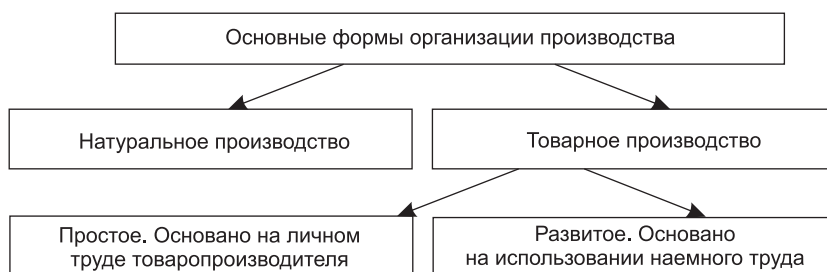


Рис. 3.1. Основные формы организации производства

- Натуральное производство — тип экономических отношений, при которых продукты труда производятся для удовлетворения собственных потребностей.

Натуральное производство имеет следующие характерные черты (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Основные черты натурального хозяйства

Специфические особенности	Содержание
Универсальный ручной труд	В натуральном хозяйстве индивид выполняет всю совокупность работ. При этом преобладает ручной труд, который выполняется с помощью простейших орудий труда и кустарного инструмента
Хозяйственная замкнутость	В условиях натурального производства каждое индивидуальное хозяйство использует непосредственно собственные ресурсы и выполняет все виды работ от начальной стадии (заготовка) до подготовки изделия к употреблению
Прямые экономические связи	Натуральному хозяйству свойственны прямые связи между производством и потреблением. Движение осуществляется по формуле производство – распределение – потребление (произведенная продукция распределяется между участниками хозяйственного процесса, после чего поступает в потребление). В единоличном хозяйстве движение осуществляется по формуле производство – потребление

Необходимо отметить, что натуральное производство являлось исторически первым типом экономических отношений на доиндустриальной стадии развития капитализма.

Однако по мере развития индустриального производства натуральное хозяйство практически себя исчерпало.

В современных условиях рыночной экономики некоторые черты натурального хозяйства все же имеют место. Например, ведение личного подсобного хозяйства, при котором произведенные продукты используются для нужд личного потребления. Хотя вполне понятно, что излишки этого хозяйства поступают на рынок с целью их продажи.

Следует отметить, что в России в условиях перехода к рынку подсобные хозяйства помогли значительной части населения преодолеть экономические и социальные издержки хозяйственной трансформации.

Товарное производство по сравнению с натуральным хозяйством является наиболее развитым и сложным.

- Товарное хозяйство — тип хозяйственных отношений, при которых производство ориентировано на рынок, а связь производителей и потребителей осуществляется через куплю-продажу товаров.

Рыночная экономика — это прежде всего *товарное производство*. В свою очередь, товарное производство — это такая организация хозяйства, при которой продукты производятся для продажи. Товарное производство означает, что люди не просто помогают друг другу в труде (трудятся сообща), а обмениваются результатами своей деятельности на основе купли-продажи.

Условия возникновения товарного производства

Общественное производство всегда связано с потреблением, но чтобы продукт труда из сферы производства попал в сферу потребления через куплю-продажу, необходимы *определенные условия*. К данным условиям следует отнести:

- а) общественное разделение труда;
- б) экономическую обособленность товаропроизводителей;
- в) хозяйственную открытость (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Условия возникновения товарного хозяйства

Условия	Содержание
Общественное разделение труда	Означает специализацию производителей на изготовлении конкретной продукции
Экономическая обособленность товаропроизводителей	Это своего рода экономическая независимость производителей друг от друга, обусловленная формой собственности на средства производства. Это не означает ликвидацию взаимодействий товаропроизводителей на основе общественного разделения труда. Хозяйственные связи между ними устанавливаются опосредованно через систему рынка
Хозяйственная открытость	Характеризует открытость системы организационно-экономических отношений, в которой товаропроизводители создают продукцию не для личного потребления, а для реализации ее на рынке

Товарное производство является более прогрессивной формой общественного и экономического развития, чем замкнутая система натурального хозяйства. В своей эволюции товарное производство прошло последовательно от *простого товарного производства к развитому хозяйству*.

- Простое товарное производство основано на личном труде товаропроизводителя.
- Развитое товарное производство основано на применении наемного труда.

В настоящее время простое товарное производство существует в виде крестьянских хозяйств, ремесленников, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью (ИТД). Развитое товарное производство, как правило, представляют крупные и средние предпринимательские структуры, функционирование которых основано на использовании наемной рабочей силы.

Каждый из видов общественного производства формирует свою хозяйственную форму продукта (табл. 3.4).

Товар, в отличие от продукта, обладает двумя свойствами: *полезностью* и способностью обмениваться на другие полезности, или *стоимостью* (рис. 3.2).

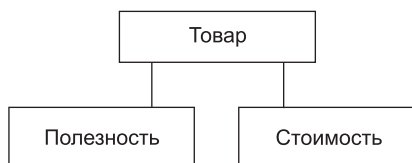


Рис. 3.2. Товар и его основные свойства

Таблица 3.4

Хозяйственный результат натурального и товарного производства

Форма производства	Форма продукта	Сущность формы продукта
Натуральное	<i>Продукт</i>	Произведенный вещественный или нематериальный результат человеческого труда. Продукт в условиях натурального хозяйства создается для собственного потребления
Товарное	<i>Товар</i>	В товарном хозяйстве продукт производится не для собственного потребления, а для реализации его на рынке. Продукт, пройдя стадию обмена, приобретает форму товара

Полезность — это способность продукта удовлетворять те или иные потребности людей (пища, одежда, жилище, духовные потребности и т. д.).

Что касается стоимости товара, то тут следует выделить *два направления, или подхода, к оценке стоимости товара*.

Первое направление (В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) — **трудовая теория стоимости**. Экономисты обосновали, что основой стоимости товаров является труд, потраченный на их производство. Стоимость создается в процессе производства, а проявляется в обмене.

Второе направление (К. Менгер, Э. Бем-Баверк, Ф. Визер) — **теория предельной полезности**. Представители данной концепции считали, что ценность товара определяется его полезностью и редкостью. Поэтому стоимость — это категория обмена. В ее создании участвуют не только труд, но и все факторы производства.

Неоклассики соединили теорию предельной полезности с трудовой теорией стоимости. В этом аспекте стоимость определяется взаимодействием рыночных сил, лежащих на стороне как спроса (предельная полезность), так и предложения (издержки производства).

По этому поводу весьма удачным является тезис А. Маршалла, который отмечал: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц».

Следует отметить, что данные подходы к оценке стоимости товара являются обоснованными, поэтому в современных экономических условиях приходится считаться, с одной стороны, с издержками производства, а с другой — со вкусами и предпочтениями потребителей (полезностью и редкостью товара).

2. СОБСТВЕННОСТЬ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ

Понятие и сущность собственности. Отношения собственности являются одной из главных составляющих хозяйственной системы. Отношения собственности есть **объективно-субъективные** отношения, где **объектом** выступают материальные условия производства и жизни человека (средства производства и рабочая сила), а также результаты производства (материальные блага и услуги), а **субъектами** — человек, товарищества, ассоциации, трудовые коллективы, государство.

- Собственность — это исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления.

В отношениях собственности различают *субъекты и объекты собственности*.

Субъектами собственности могут выступать индивидуумы, предприятия и государство.

Объектами собственности являются основные факторы производства, готовая продукция и др.

В российской правовой практике (Гражданский кодекс РФ) достаточно четко определены *субъекты и объекты собственности* (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Субъекты права и объекты собственности в России

Субъекты права собственности	Объекты собственности	
Граждане	Движимое и недвижимое имущество	— имущество, принадлежащее на праве собственности РФ субъектам РФ и муниципальным образованиям;
Юридические лица		— имущество граждан и юридических лиц (собственность на жилье, земельные участки, продукцию, доходы и др.)
Российская Федерация	Интеллектуальная собственность	— результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица;
Субъекты Российской Федерации		— средства индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т. п.)
Муниципальные образования		

Особое место в системе объектов собственности принадлежит *нематериальным благам*.

В соответствии со ст. 150 ГК РФ жизнь и здоровье, достоинство личности, личная неприкосновенность, честь и доброе имя, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна, право свободного передвижения, выбора места пребывания и жительства, право на имя, право авторства, иные личные неимущественные права и другие нематериальные блага, принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона, неотчуждаемы и непередаваемы иным способом.

Собственность как присвоение представляет единство *юридического и экономического содержания*. В реальной жизни они неразрывны: экономическое содержание охраня-

ется правом, а юридическое содержание получает экономическую форму реализации (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Единство юридического и экономического содержания собственности

Юридическое содержание	Право владения — возможность иметь имущество в личном пользовании
	Право пользования — возможность получения пользы от имущества
	Право распоряжения — возможность определять дальнейшую судьбу имущества
Экономическое содержание	Означает эффективное использование имущества в целях получения экономического эффекта, прибыли

Согласно экономической теории прав собственности не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе является собственностью, а *пучок, или доля, прав по использованию ресурса*.

У истоков теории прав собственности стояли два известных американских экономиста — Р. Коуз и А. Алчиан.

Полный «пучок прав» состоит из 11 элементов:

1. Право владения, то есть право исключительного физического контроля над благами.
2. Право использования, то есть право применения полезных свойств благ для себя.
3. Право управления, то есть право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ.
4. Право на доход, то есть право обладать результатами от использования благ.
5. Право суверена, то есть право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага.
6. Право на безопасность, то есть право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды.
7. Право на передачу благ в наследство.
8. Право на бессрочность обладания благом.
9. Запрет на пользование способом, наносящим вред внешней среде.
10. Право на ответственность в виде взыскания, то есть возможность взыскания блага в уплату долга.
11. Право на остаточный характер, то есть право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Формы собственности

В Российской Федерации в соответствии с ГК РФ признаются **частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности**. В зависимости от того, кто является субъектом собственности, выделяются ее виды и формы (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Структура видов и форм собственности в Российской Федерации

Вид собственности	Государственная	Муниципальная	Частная	Общественных организаций
Форма собственности	Федеральная	Районная	Граждан	Общественных организаций, партий, церкви и т. д.
	Субъектов Российской Федерации	Городская	Предприятий	
		Поселковая и т. д.		

Имущество может находиться в собственности граждан и юридических лиц, а также Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований.

Особенности приобретения и прекращения права собственности на имущество, владения, пользования и распоряжения им в зависимости от того, находится имущество в собственности гражданина или юридического лица, в собственности Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, могут устанавливаться лишь законом.

Законом определяются виды имущества, которые могут находиться только в государственной или муниципальной собственности.

Права всех собственников защищаются равным образом.

Частная собственность — основа рыночного хозяйства. Частная собственность представляет собой индивидуальное владение землей, зданием, оборудованием, трудом, капиталом (факторами производства) с возможностью их отчуждения и правом передачи по наследству.

Частная собственность лежит в основе товарного производства и рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую свободу, независимость экономического поведения и экономическую ответственность производителя.

Исторически частная собственность эволюционирует, ее формы меняются. Первоначально возникла индивидуальная частная собственность, то есть личное (частное) владение всем предприятием. Индивидуальные собственники сами трудятся, но могут привлечь и наемный труд. Индивидуальный частный собственник отвечает за деятельность своего предприятия всем своим имуществом. Поэтому он наиболее рискованный из всех предпринимателей.

Сегодня, несмотря на снижение удельного веса индивидуальной частной собственности (в США она составляет всего 6 % в ежегодном валовом доходе всех фирм), роль индивидуальной частной собственности по-прежнему велика, особенно в сфере услуг. В США индивидуальный частный собственник обеспечивает американцев первоклассной и дешевой системой бытовых услуг, розничной и оптовой торговли, ремонтных, строительных работ, продукцией местной промышленности. Индивидуальный частный собственник вкусно, обильно, по низким ценам кормит народ.

В современных условиях наряду с индивидуальной частной собственностью активное развитие получила *акционерная собственность*, где личное владение капиталом заменяется коллективным совладением, хотя краеугольным камнем остается индивидуальная частная собственность.

При *акционерной собственности* результаты коммерческой деятельности предприятия не подчиняются интересам одного лица, а направлены на удовлетворение интересов предприятия в целом и каждого акционера в отдельности (соответственно размеру пая — акции).

Многообразие видов собственности в рыночной экономике

Для самовыражения человека в рыночной экономике, реализации его экономической свободы недостаточно одного вида собственности, необходимо многообразие ее видов. Поэтому кроме индивидуальной частной и акционерной собственности в современной рыночной экономике существуют государственная, кооперативная и смешанная собственность. Следовательно, рыночная экономика представлена многообразием видов собственности, только при наличии которых человеку гарантируется свобода выбора места приложения своих сил и способностей, в наибольшей степени отвечающих его складу, характеру, потребностям.

Государство должно поддерживать все формы собственности, защищать интересы всех ее субъектов, создавая для них с помощью экономических, административных и юридических регуляторов равные условия хозяйствования.

3. РЫНОК КАК СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Понятие рынка. Рыночная экономика — это, прежде всего, товарное производство. В свою очередь, товарное производство — это такая организация хозяйства, когда продукты производятся для продажи. Рыночная система возникла в результате обмена продуктами труда. Первоначально этот обмен носил характер прямого товарообмена (бартер).

Формула бартерного обмена:

Товар — Товар

- Бартерный обмен (бартер) — прямой обмен товара на товар без посредства денег.

Постепенно *бартер* уступил место *денежному обмену*. Основными причинами возникновения денежного обмена являются:

- достаточно сложный процесс совпадения интересов участников обмена;
- проблема нахождения критерия для эквивалентного обмена.

Формула денежного обмена:

Товар — Деньги — Товар

- Денежный обмен — обмен продукта посредством денег.

В самом общем виде **рынок** — это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров на основе движения денежных средств.

Рынок развивается вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только производственные продукты, но и продукты, не являющиеся результатом труда (земля, лес). В условиях господства рыночных связей все отношения людей в обществе охвачены куплей-продажей.

По существу, *рынок* представляет сферу обмена (обращения), в которой осуществляется связь между агентами общественного производства в форме купли-продажи, то есть связь производителей и потребителей, производства и потребления.

- Рынок — это система хозяйственных связей между производителями (поставщиками, продавцами товаров) и потребителями (покупателями) материальных и нематериальных благ.

В качестве основных экономических агентов в хозяйственной системе выступают: *домашние хозяйства, предприятия, государство*.

Несмотря на специфику каждого из субъектов экономики, можно выделить главные фигуры хозяйственной системы: **производители материальных и нематериальных благ и их потребители**.

С учетом экономических интересов и поведения основных агентов рынка можно представить **модель кругооборота товаров и ресурсов в рыночном хозяйстве** (рис. 3.3).

- ❑ Рыночное хозяйство — форма организации экономики, основанная на товарном производстве и обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка.

Домашние хозяйства, по существу, являются *поставщиками ресурсов (факторов производства)* для *фирм (предприятий)*. *Фирмы*, в свою очередь, занимаются *производством товаров* для удовлетворения потребностей *домашних хозяйств*. Данное взаимодействие субъектов рынка осуществляется в рамках хозяйственной системы, причем доходы одних субъектов являются расходами других.

Связующим элементом субъектов рыночных отношений выступает механизм ценообразования.

- ❑ Цена — есть денежное выражение стоимости товара.

Классическая модель рынка характеризуется следующими *признаками* (табл. 3.8).

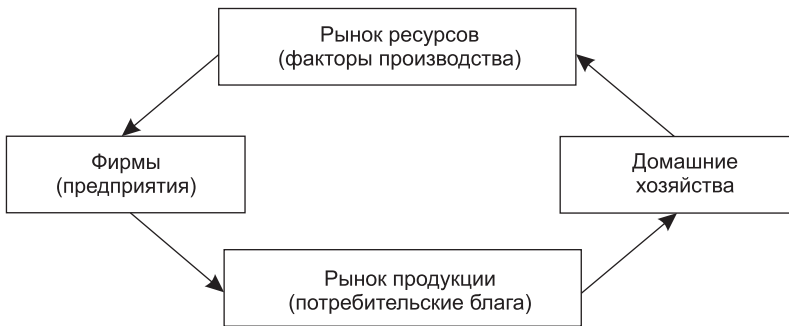


Рис. 3.3. Модель кругооборота товаров и ресурсов в рыночной системе

Таблица 3.8

Основные признаки классического рынка

Множество независимых товаропроизводителей, самостоятельно решающих, что производить, кому и как реализовывать
Множество независимых потребителей, самостоятельно решающих, у кого покупать продукцию
Эквивалентный объем по стоимости
Стихийное установление цен под влиянием спроса и предложения
Стихийное регулирование воспроизводственных процессов
Свободная конкуренция, свободный «перелив капитала»

В реальной действительности классический рынок — некая абстрактность. На практике действует конкурентный рынок.

- ❑ Конкуренция — это соперничество, состязательность на рынке, борьба между производителями за потребителя, за наилучшие условия сбыта своей продукции.

Конкуренция является механизмом рынка, с помощью которого повышается качество продукции, снижаются производственные затраты, внедряются технические новшества.

Основные функции рынка

Функции рынка определяются стоящими перед ним задачами. При этом стоящие перед хозяйственной системой основные задачи решаются при помощи *рыночного механизма* (табл. 3.9).

Таблица 3.9
Функции рынка

Основные функции	Содержание
Ценообразующая	В результате взаимодействия на рынке спроса и предложения формируется цена, которая отражает полезность товара и издержки на его производство
Информационная	Через рыночные цены покупателям и продавцам передается информация о конъюнктуре рынка, рыночных ожиданиях, инфляционных процессах. Изменяющиеся цены на товары дают объективную информацию о потребленном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие — об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом
Стимулирующая	Рынок объективно побуждает производителей внедрять новейшие достижения НТП в производство, рационально использовать ресурсный потенциал, улучшать качество продукции с целью снижения совокупных издержек и получения максимальной прибыли
Посредническая	Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях развитой рыночной экономики потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика. Продавец со своих позиций стремится найти и заключить сделку с наиболее устраивающим его покупателем
Санирующая	Рынок — это достаточно жесткая система, которая перманентно осуществляет отбор среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий. Происходит попросту их банкротство. В результате селекции рынка повышается уровень эффективности, устойчивость национальной экономики

В ходе развития товарного хозяйства формировался рынок, который прошел путь от древних базаров до современных организованных рынков с компьютерным оснащением. Эволюция общественных форм производства и хозяйства привела к возникновению *современной рыночной системы*, в основе которой — функционирование социализированного товарного производства, ориентированного на удовлетворение потребностей общества в целом и его отдельных индивидов (табл. 3.10).

Таблица 3.10
Классификация рынков

Классификационный признак	Наименование рынка
По экономическому назначению	Рынок товаров и услуг; рынок средств производства; рынок труда; рынок инвестиций; финансовый рынок; фондовый рынок
По формированию зон рыночного пространства	Местный рынок; региональный рынок; национальный рынок; мировой рынок
По степени ограничения конкуренции	Монополистический рынок; олигополистический рынок; свободный рынок; смешанный рынок; регулируемый рынок и т. д.
По видам субъектов рыночных отношений	Рынки оптовой торговли; рынки розничной торговли; рынки государственных закупок

продолжение ⇨

Таблица 3.10 (продолжение)

Классификационный признак	Наименование рынка
По уровню насыщенности	Равновесный рынок; дефицитный рынок; избыточный рынок
По соблюдению закона	Легальные (официальные) рынки; нелегальные (теневые) рынки

Современная рыночная система — это, прежде всего, многоуровневая система экономических отношений между производителями и потребителями продуктов, основанная на достижении передовых производственных и инновационных технологий.

Следует отметить, что любая рыночная система успешно функционирует только в определенных **правовых рамках**, которые ориентированы на *формирование единых правил для всех участников рынка, а также защиту частной собственности и экономической свободы субъектов хозяйствования.*

Функционирование рыночной экономики предполагает наличие определенных условий (табл. 3.11).

Таблица 3.11

Условия формирования и функционирования рыночной экономики

Базовые условия	Содержание
Экономическая свобода	Свобода выбора потребителей; свобода выбора направления хозяйственной деятельности; возможность реализации интересов индивида
Частная собственность	Материальная заинтересованность и стимулы к выгодному использованию имущества; использование прав собственности в целях снижения транзакционных издержек
Рыночное ценообразование	Механизм регулирования объема спроса и предложения; инструмент перераспределения ресурсов; источник информационного обеспечения участников рынка
Конкурентная среда	Эффективное использование ресурсного потенциала фирмы, снижения затрат производства и реализации продукции; повышение качества производимой продукции; развитие и внедрение достижений НТП в производство
Инфраструктура рынка	Совокупность институтов, обеспечивающих нормальное функционирование рынка: инфраструктура товарного рынка; инфраструктура финансового рынка; инфраструктура рынка труда и т. д.

Рыночная система хозяйствования имеет как *преимущества, так и недостатки* (табл. 3.12).

Таблица 3.12

Преимущества и недостатки рыночной экономики

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Гибкость, высокая адаптация к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды	Отсутствие заинтересованности в воспроизводстве общественных благ. Данные блага либо не производятся вообще, либо предлагаются в недостаточном объеме
Эффективное распределение и использование ресурсов	Слабое противодействие формированию монополистических структур рынка. При этом ограничивается свобода конкуренции и создаются привилегии отдельным субъектам хозяйствования
Экономическая свобода в осуществлении хозяйственной деятельности производителей и свобода выбора потребителей	Рынок экономически не заинтересован в нейтрализации внешних (побочных) эффектов (загрязнение атмосферы, водных ресурсов, ухудшение в целом экологии и т. д.)

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Наиболее полное удовлетворение потребительских потребностей общества; высокий уровень качества продукции	Рыночная система не гарантирует полной занятости населения и стабильного уровня цен; не обладает способностью обеспечивать социальные гарантии, устранять чрезмерную дифференциацию в распределении доходов
Высокая степень использования достижений НТП в производстве	Рыночный механизм не обеспечивает действенной мотивации фундаментальных исследований в науке
Максимальная экономическая заинтересованность в результатах труда	Рыночная система не способствует сохранению невозпроизводимых природных ресурсов

Рыночная система является достаточно прогрессивной формой хозяйствования. Положительные стороны рынка делают его в достаточной мере эффективной системой. Вместе с тем она не обеспечивает или не решает многие экономические и социальные проблемы общества.

Поэтому несовершенство рынка в современных экономических условиях *нейтрализует государство*, роль и функции которого в настоящее время существенно изменились.

4. ТИПЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ. ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА

Хозяйственная деятельность в обществе в *исторической ретроспективе* эволюционировала и прошла различные формы: *традиционное, индустриальное, постиндустриальное, информационное*.

В зависимости от способа решения проблем (*что производить? как производить? для кого производить?*) выделяют *четыре типа экономических систем*.

Прежде чем перейти к указанным типам, сформулируем понятие *экономическая система*.

- Экономическая система — это совокупность хозяйственных процессов (производство, распределение, обмен, потребление), происходящих в обществе на основе законодательно закрепленных правовых норм, отношений собственности и экономического механизма.

Основные признаки, в соответствии с которыми классифицируют экономические системы, представлены в табл. 3.13.

В экономической теории (неоклассический подход) выделяют следующие типы экономических систем: *традиционная, административно-командная (плановая), рыночная, смешанная экономическая система* (табл. 3.14).

Таблица 3.13

Основные критерии классификации экономических систем

Критерии выделения экономических систем	Форма собственности на факторы производства
	Тип мотивации принятия экономических решений
	Метод регулирования экономической деятельности
	Основная цель экономической системы

Таблица 3.14

Основные типы экономических систем

Типы хозяйственных систем	Основные параметры
Традиционная система	Это форма экономической организации, в которой традиции и обычаи определяют практику использования ограниченных ресурсов. Традиционное общество составляют слаборазвитые страны, экономика которых основана на обычаях. Религия, культура и обычаи в данной системе выше экономических интересов
Административно-командная (плановая) система	Это форма экономической организации, при которой материальные ресурсы находятся в государственной собственности и распределяются правительством. Правительство обязывает отдельных лиц и предприятия действовать в соответствии с централизованным экономическим планированием. Командная экономика характеризуется высоким уровнем централизации функций руководства экономикой и применением директивных методов управления. Примеры: Куба, КНДР
Рыночная система	Это форма экономической организации, при которой координация действий осуществляется на основе взаимодействия на рынках свободных частных производителей и свободных индивидуальных потребителей. Рыночная экономика — хозяйственная система, основанная на принципах: свободного предпринимательства; многообразия форм собственности на средства производства; рыночного ценообразования; договорных отношений между хозяйствующими субъектами; ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность. Примеры: Гонконг
Смешанная экономическая система	Это форма экономической организации, при которой рыночная система дополняется существенным государственным регулированием. Рынок не в состоянии решать многие социальные и экономические проблемы (формирование общественных благ, сохранение экологии, социальное обеспечение и т. д.). Вопросы частных фирм решает рынок, общества — государство. Примеры: КНР, Россия, Польша, Швеция, Франция, Англия, США

Практика последних десятилетий показывает, что несмотря на огромное значение рынка в промышленно развитых странах, очевидным становится усиление роли государства в экономике. *Чистая рыночная экономика* и *чистая плановая экономика* являются крайними случаями и по сути дела вообще некими абстрактными конструкциями, которые имеют существенные недостатки.

В реальной жизни все *экономические системы* — это *смешанные формы хозяйственной организации*. Процесс формирования смешанных систем является объективным в силу того, что рыночная экономика (провалы рынка) нуждается в различных видах государственного регулирования, а плановая экономика с целью нейтрализации жесткого планирования требует дополнительного введения элементов рыночного механизма.

- Государственное регулирование экономики — вмешательство государственных органов в функционирование рынка с целью перспективного воздействия на развитие общественного производства в нужном обществе направлении и/или решения социальных проблем.

Степень государственного регулирования экономики (вмешательство государства в экономику) является достаточно сложной хозяйственной проблемой, которая в разных странах решается с учетом специфики и целей экономического и социального развития. Практически любая хозяйственная система представляет собой смешанную экономику, основанную на *различных формах собственности и сильной регулирующей функции государства*.

В системе государственного регулирования экономики различают *прямые и косвенные методы* (табл. 3.15).

Таблица 3.15

Методы государственного регулирования экономики

Методы регулирования	Содержание
Прямые методы	
Административные методы	Включают такие меры, как выдача лицензий, установление квот на экспорт и импорт, квот для молодежи при создании новых рабочих мест, контроль над ценами, качеством продукции, доходами и др.
Правовое регулирование	Осуществляется на основе гражданского и хозяйственного законодательства через систему норм и правил
Прямое экономическое регулирование	Реализуется в форме безвозвратного адресного финансирования секторов, отраслей, территорий и отдельных предприятий. К нему относятся субвенции и субсидии, которые включают различного рода дотации, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов различного уровня (общенационального, регионального, местного)
Косвенные методы	
Косвенные формы экономического регулирования	Включают регулирование объема денежной массы, определение условий предоставления централизованных кредитов и ставки процента, политику в области налогов, валютного курса, таможенных пошлин и др. Практически представляют собой мероприятия в области кредитно-денежной, налоговой, амортизационной, валютной, таможенной политики и др.

В современных условиях государство выполняет важную роль в экономике посредством выполнения определенных функций (табл. 3.16).

Таблица 3.16

Основные функции государства в рыночной экономике

Функции	Содержание
Формирование правовой базы	Государство разрабатывает и принимает законы, касающиеся вопросов собственности, предпринимательства и т. д. При этом государство обеспечивает всем участникам рынка равные экономические и другие условия
Формирование общественных благ	Государство организует производство товаров и услуг, в том числе и общественных благ, в выпуске которых не заинтересован частный сектор; осуществляет широкомасштабные инвестиции в рыночную инфраструктуру (развитие связи, транспорта, городского хозяйства и т. д.)
Регулирование внешних (побочных) эффектов	Государство разрабатывает и осуществляет мероприятия в области природоохранной деятельности. Частные предприятия осуществляют выбросы в атмосферу, загрязняют почву, наносят ущерб зеленым насаждениям и т. д. В целом частный сектор экономики не заинтересован в нейтрализации побочных эффектов производства
Стабилизация экономики	Государство разрабатывает соответствующую бюджетно-налоговую и (или) кредитно-денежную политику с целью преодоления кризисных ситуаций (промышленный спад, инфляция, безработица и др.) в экономике и созданию условий для устойчивого экономического роста и т. д.

продолжение ↗

Таблица 3.16 (продолжение)

Функции	Содержание
Социальная защита	В условиях рынка государство обеспечивает минимум заработной платы, пенсии, пособия по безработице, а также осуществляет индексацию заработной платы работникам бюджетной сферы и т. д.
Поддержка и развитие малого бизнеса. Формирование конкурентной среды	Государственная поддержка малого бизнеса осуществляется на основании соответствующих программ. Программы поддержки разрабатываются и реализуются на федеральном, региональном и местном уровнях. Государство формирует предпосылки для развития конкуренции, как главного условия развития экономики. В целях защиты конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках правительство принимает антимонопольное законодательство

Модели в рамках экономических систем

Современное рыночное хозяйство основано на взаимодействии частного и государственного секторов экономики.

В зависимости от степени интенсивности воздействия на экономику и от приоритетных задач, решаемых государством, различают следующие модели современного рыночного хозяйства (табл. 3.17).

Таблица 3.17

Модели современного рыночного хозяйства

Критерии \ Модели	Социальное рыночное хозяйство	Смешанная экономика	Корпоративная экономика
Целевая направленность государственных программ	Защита интересов граждан	Создание условий для развития предпринимательства	Защита интересов крупного бизнеса
Принципы регулирования экономики	Долгосрочное программирование	Использование преимущественно тактических методов	Определение основных приоритетов
Доля государственного сектора в экономике	Достигает 30 %	Около 10 %	Незначительная
Наиболее типичные государства	Швеция	США	Япония
	Германия		

Шведская модель экономики

Специфика шведской модели заключается в сильной социальной политике, ориентированной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Иногда шведскую модель сравнивают с моделью социализма. Швеция отличается высоким уровнем жизни и обеспечения социальных гарантий. Шведская модель экономики характеризуется достаточно низким уровнем безработицы, который составляет порядка 2–3 %. Доля государственной собственности в шведской экономике достигает около 30 %, вместе с тем государственные расходы составляют порядка 60 % от ВВП, причем более половины этих расходов направляется на социальные нужды.

Шведская модель сконструирована по принципу: функцию производства выполняют частные фирмы, действующие на рыночной основе, а функцию обеспечения высокого уровня жизни общества — государство.

Существующая в Швеции экономическая система характеризуется как «смешанная экономика», соединяющая основные формы собственности: частную, государственную, кооперативную. Около 85 % всех шведских компаний с числом занятых свыше 50 человек принадлежит частному капиталу. Остальная часть приходится на государство и кооперативы. Государственный сектор расширяется, а доля кооперативного почти не меняется с 1965 г. Шведский государственный сектор наиболее развит в сфере услуг. В социальных услугах, составляющих половину сферы услуг, доля государства — 92 %, в том числе в здравоохранении — 91,9 %, образовании — 88,7 %, социальном страховании — 98,2 %. В целом же по статистике на государство приходится 49 % занятых в секторе услуг, а с учетом государственных компаний — 56 % (Волков А. М., Швеция: социально-экономическая модель. — М., 1997).

Немецкая модель экономики

Эта модель экономики характеризуется как социально-ориентированное рыночное хозяйство. Данной модели свойственна увязка рыночного механизма и особой социальной инфраструктуры, позволяющей компенсировать недостатки рынка.

Государство не формирует экономические цели частного бизнеса, это является прерогативой предпринимательства, а создает благоприятную внешнюю среду его функционирования. Эти благоприятные условия воплощаются в гражданском обществе и социальном равенстве индивидов (равенстве прав, стартовых возможностей и правовой защите). В данной модели реализуется своего рода баланс между рынком, с одной стороны, и социальной справедливостью — с другой.

Характерными чертами немецкой модели экономики являются: индивидуальная экономическая свобода, всемерное поощрение и защита конкуренции, активная социальная политика, стимулирование и внедрение в производство технологических и организационных инноваций, проведение взвешенной структурной политики и др.

Американская модель экономики

Основой экономической модели США является система всемерного поощрения бизнеса и предпринимательства, обогащения наиболее активной части общества. Американская модель — это либеральная капиталистическая система, предполагающая приоритетную роль частной собственности, рыночно-конкурентного механизма, частных мотиваций и инициативы, высокий уровень социальной дифференциации.

Характерными чертами данной модели являются: незначительный удельный вес государственной собственности (в конце 1980-х гг. государственная собственность в акционерном капитале в промышленности и на транспорте составляла в США — 10 %, ФРГ — 18 %, Великобритании — 24 %, Франции — 34 %, Италии — 38 %)¹; высокий уровень внедрения в действующее производство достижений НТП; минимальный уровень государственного регулирования экономики; резкая дифференциация населения в доходах; приемлемый уровень жизни малообеспеченных слоев населения.

Малообеспеченной части населения создается приемлемый уровень жизни за счет различных льгот и пособий. Следует отметить, что задачи социального равенства здесь вообще не ставятся.

Стержнем американской модели является массовая ориентация на достижение личного успеха (американская мечта).

В целом для американской модели характерно государственное воздействие, направленное на поддержание стабильной конъюнктуры и экономического равновесия.

¹ Попов А. И. Экономическая теория: Учебник для вузов. 4-е изд. — СПб., 2006.

Японская модель экономики

Экономика Японии основывается главным образом на системе частного предпринимательства, при этом государственная собственность ограничивается местными коммунальными предприятиями и табачной промышленностью. Несмотря на недостаток природных ресурсов и необходимость импорта сырья для большинства отраслей промышленности, по выпуску продукции во многих отраслях Япония занимает 1–2 место в мире.

Например, Япония уверенно занимает первое место по выпуску автомобилей (13 млн штук в год) и судов (52 % мирового объема), специализируясь на строительстве крупнотоннажных танкеров и сухогрузов; является мировым лидером в выпуске различных электротоваров и изделий машиностроения, оптических приборов, компьютеров.

Отличительными особенностями японской модели экономики являются: высокий уровень квалификации работников и их преданность интересам корпорации, поощряемые условиями пожизненного найма; высокое качество услуг, оказываемых государством, особенно в сфере образования; широкое привлечение персонала фирм к управлению и принятию решений; социальная направленность, которая характеризуется защитой граждан на случай болезни, безработицы, ухода на пенсию.

Наиболее важной особенностью японской модели развития является активная позиция и роль государства в модернизации экономики.

Инфраструктура рынка

Успешное функционирование хозяйственной системы предполагает развитую инфраструктуру рынка. В условиях перехода России к рыночной экономике формирование инфраструктуры является важной задачей.

- Термин «инфраструктура» впервые был использован в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих нормальную деятельность вооруженных сил. Под инфраструктурой вообще понимается комплекс отраслей национальной экономики, обеспечивающий общие условия функционирования экономики: дороги, связь, транспорт, образование и т. п. Во второй половине XX в. на Западе под инфраструктурой стали понимать совокупность отраслей, способствующих нормальному функционированию материального производства.
- Инфраструктура рынка — это совокупность организационно-институциональных структур, обеспечивающих перманентное функционирование рыночной системы хозяйствования.

Структурно-рыночная инфраструктура включает: *инфраструктуру товарного рынка, инфраструктуру финансового рынка, инфраструктуру рынка труда* (рис. 3.4).

Инфраструктура товарного рынка представлена товарными биржами, предприятиями оптовой и розничной торговли, аукционами, ярмарками, посредническими фирмами внебиржевого характера.

Инфраструктура финансового рынка включает в себя фондовые и валютные биржи, банки, страховые компании и фонды.

Инфраструктура рынка труда включает: государственные учреждения; негосударственные структуры содействия занятости; кадровые службы управления персоналом предприятий и фирм; общественные организации и фонды.

Основными элементами рыночной инфраструктуры являются *торговая сеть, биржи и банки*.

Торговая сеть включает магазины, аукционы, ярмарки.

Биржа — предприятие с правами юридического лица, участвующее в формировании оптового рынка товаров, сырья, продукции, ценных бумаг, валюты и др. путем организа-

ции и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых по устанавливаемым биржей правилам. Биржа обеспечивает брокеров помещением, связью, осуществляет учет операций, определяет биржевые цены, содействует расчетам, разрабатывает типовые контракты, ведет арбитражное разбирательство споров.

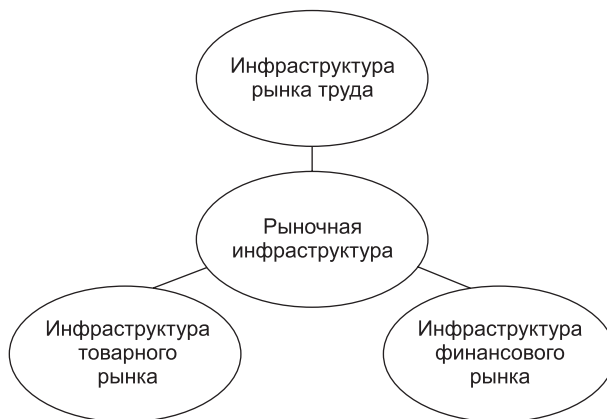


Рис. 3.4. Состав инфраструктуры рынка

В зависимости от биржевого товара биржи подразделяются на:

- фондовые (торговля ценными бумагами);
- валютные (торговля валютой);
- товарные (торговля товарами);
- фьючерсные (торговля контрактами);
- универсальные (торговля разными видами биржевых товаров).

Банк — это кредитно-финансовая организация, которая: сосредоточивает временно свободные денежные средства (вклады); предоставляет их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд); посредничает во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями и отдельными лицами.

Инфраструктура рынка порождена самими рыночными отношениями и призвана облегчить их участникам реализацию экономических интересов и обеспечить цивилизованный характер хозяйственной деятельности.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Натуральное производство — тип экономических отношений, при котором продукты труда производятся для удовлетворения собственных потребностей.

Товарное хозяйство — тип хозяйственных отношений, при котором производство ориентировано на рынок, а связь производителей и потребителей осуществляется через куплю-продажу товаров.

Простое товарное производство основано на личном труде товаропроизводителя.

Развитое товарное производство основано на применении наемного труда.

Собственность — это исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления.

Бартерный обмен (бартер) — прямой обмен товара на товар без посредства денег.

Денежный обмен — обмен продукта посредством денег.

Рынок — это система хозяйственных связей между производителями (поставщиками, продавцами товаров) и потребителями (покупателями) материальных и нематериальных благ.

Рыночное хозяйство — форма организации экономики, основанная на товарном производстве и обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка.

Цена есть денежное выражение стоимости товара.

Экономическая система — это совокупность хозяйственных процессов (производство, распределение, обмен, потребление), происходящих в обществе на основе законодательно закрепленных правовых норм, отношений собственности и экономического механизма.

Государственное регулирование экономики — вмешательство государственных органов в функционирование рынка с целью перспективного воздействия на развитие общественного производства в нужном обществе направлении и/или решения социальных проблем.

Инфраструктура рынка — это совокупность организационно-институциональных структур, обеспечивающих перманентное функционирование рыночной системы хозяйствования.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Назовите основные проблемы экономики и способы их решения.
2. В чем заключается отличие натурального производства от товарного?
3. Назовите объективные предпосылки формирования товарного производства.
4. Какие подходы лежат в основе определения стоимости товара?
5. Сформулируйте основные признаки классического рынка.
6. Дайте определение понятия собственности. Назовите субъекты и объекты собственности.
7. Какие вы знаете формы собственности?
8. В чем заключается экономический смысл понятия рынка?
9. Каковы основные функции рынка?
10. Назовите основные типы экономических систем и дайте им краткую характеристику.
11. Дайте характеристику современных экономических моделей.
12. Что такое инфраструктура рынка и в чем заключаются ее основные задачи?

ТЕСТЫ

1. В экономической теории выделяют следующие формы организации производства:
 - а) натуральное и рыночное производство;
 - б) промышленное и общественное производство;

- в) товарное и инновационное производство;
г) натуральное и товарное производство.
2. **Основой рыночного хозяйства является:**
- а) натуральное производство;
б) технологическое производство;
в) товарное производство;
г) новые информационные технологии.
3. **Производство, ориентированное на рынок через систему купли-продажи товаров, является:**
- а) товарным;
б) натуральным;
в) общественным;
г) индивидуальным.
4. **Натуральное хозяйство — это такая форма организации экономики, при которой:**
- а) продукты производятся для обмена на рынке;
б) существует замкнутость производителей;
в) продукты производятся для внутривозвращенного потребления;
г) связь между производством и потреблением прямая, ничем не опосредованная;
д) присутствует специализация производителей на производстве какого-либо продукта;
е) все ответы верны;
ж) верны ответы б), в), г).
5. **Отношения собственности выражают:**
- а) форму присвоения людьми материальных благ в процессе их производства;
б) форму присвоения людьми материальных благ в процессе их распределения;
в) форму присвоения людьми материальных благ в процессе их обмена и потребления;
г) все ответы неверны;
д) все ответы верны.
6. **Государство получает часть прибыли от функционирования госпредприятий на основе:**
- а) распоряжения имуществом;
б) пользования имуществом;
в) отчуждения имущества;
г) владения имуществом.
7. **К субъекту собственности относится:**
- а) земля;
б) производственное оборудование;
в) хозяйственный инвентарь;
г) транспортные средства;
д) государство.
8. **К основным функциям рыночной экономики не относится:**
- а) ценообразующая;
б) информационная;
в) стимулирующая;
г) санирующая;
д) структурная.

9. **При какой форме собственности результаты коммерческой деятельности фирмы направлены на удовлетворение интересов предприятия в целом и каждого работника в отдельности:**
- а) социалистической;
 - б) государственной;
 - в) индивидуальной частной;
 - г) смешанной;
 - д) акционерной.
10. **Существование государственной собственности обусловлено:**
- а) наличием капиталоемких и убыточных отраслей национальной экономики;
 - б) необходимостью решения общенациональных и социальных задач, поддержание уровня жизни населения;
 - в) стремлением увеличить государственные доходы;
 - г) все ответы верны.
11. **К основным критериям классификации экономических систем не относится:**
- а) механизм структурной перестройки экономики;
 - б) форма собственности на средства производства;
 - в) мотивация принятия управленческих решений;
 - г) механизм регулирования хозяйственной деятельности;
 - д) цель экономической системы.
12. **Принцип, при котором функцию производства выполняет рынок, а функцию обеспечения высокого уровня жизни общества – государство, является характерной особенностью:**
- а) американской и шведской моделей экономики;
 - б) немецкой и японской моделей экономики;
 - в) немецкой и шведской моделей экономики;
 - г) американской и японской моделей экономики.
13. **Отрицательным проявлением рыночной системы, основанной на частной собственности, является:**
- а) формирование акционерного капитала;
 - б) жесткая зависимость благосостояния собственника от результатов предпринимательской деятельности;
 - в) развитие предприимчивости;
 - г) усиление конкуренции;
 - д) имущественная дифференциация общества.
14. **Использование термина инфраструктура применимо только:**
- а) к рыночной системе хозяйствования;
 - б) к административной системе хозяйствования;
 - в) к смешанной экономике;
 - г) все ответы неверны;
 - д) все ответы верны.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Экономическая модель современной Норвегии¹

Норвегия занимает ведущее место среди стран ЕС по уровню экономического развития и благосостояния (около 40 тыс. долл. на душу населения), а также является наиболее крупным донором структурных фондов ЕС в перерасчете на душу населения. По уровню благосостояния она превзошла Данию и Швецию на 20 и 40 % соответственно.

Состояние норвежской экономики, ее государственных финансов, социальное благополучие, достижение экономической безопасности, одним из показателей которой можно считать отсутствие внешнего долга, относительная политическая стабильность свидетельствуют о высокой эффективности **системы управления природными ресурсами**.

Разные элементы ее направлены на достижение одной цели — **обеспечение экономической безопасности страны в основных ее аспектах**. Главное место в системе принадлежит ТЭК (топливно-энергетическому комплексу), на который в отдельные годы приходится от 18 до 46 % ее ВВП. За 30 лет эксплуатации месторождений нефти и газа государство получило более 4000 млрд норвежских крон дохода, из которых 1184 млрд было перечислено в Нефтяной фонд Норвегии, что соответствует 454,5 млрд долл. (по курсу 8,8 кроны за доллар) и 181,5 млрд долл. соответственно.

Норвежская система управления *топливными ресурсами* отличается инновационным характером и **активной ролью государства**, которая основана на государственной собственности и нескольких инструментах регулирования. Именно государственные компании начали впервые в конце 1960-х гг. поиск нефтегазовых месторождений, а в начале 1970-х гг. — их разработку. На протяжении последующих 30 с лишним лет государство сохраняет контроль над топливными ресурсами страны. Наряду с государственными компаниями по добыче и разведке нефти и газа правительство использует систему инструментов для контроля над топливными ресурсами, включающую: *налоги и сборы, лицензионную систему, выделение государственной доли в каждом месторождении, а также выработку законодательства, которое определяет направления и формы регулирования норвежского ТЭК*.

Государство владеет большей частью акций крупнейшей норвежской нефте- и газодобывающей компании «**Статойл**» (в государственной собственности находится пакет акций в 70,9 %), а также значительной частью капитала второй по значению компании «**Норшк Гидро**» (43,8 %).

Исторически развитие государственной собственности в Норвегии связано с индустриализацией страны, созданием необходимой инфраструктуры и оказанием социально значимых услуг (почта, железные дороги, торговля лекарствами, алкогольной продукцией, жилищное строительство), а также с передачей в руки государства немецких активов после Второй мировой войны.

Ныне Норвегия по размерам государственной собственности опережает Россию: 17,43 % против 8,06 % по отношению к доходной части бюджета приходится на доходы от государственных компаний и другой государственной собственности.

Норвежская **система управления финансовыми ресурсами** используется для обеспечения стабильности государственного бюджета и поддержания сложившейся системы социальной защиты населения. Главной гарантией устойчивости государственных финансов является **Нефтяной фонд Норвегии**. Он образован в 1990 г., и за период с 1996 г., когда

¹ Источники: *Антюшина Н.* Норвежская модель управления ресурсами // Экономист. — № 11. — 2005; *Эклюд К.* Эффективная экономика — шведская модель. — М., 1991; *Шмелев Н.* Экономика и общество // Вопросы экономики. — 1999. — № 1; Аргументы и факты. — 2006 г. — № 1–2.

были сделаны первые отчисления, по 2005 г. в нем накоплено 1184 млрд норвежских крон (181,5 млрд долл.), что сопоставимо по размеру с **ВВП** страны (184,5 млрд в 2004 г.). Это составляет 39 870 долл. в расчете на каждого жителя страны, включая младенцев и стариков. Фонд создает финансовый буфер, обеспечивающий свободу маневра при проведении экономической политики в случае, например, падения мировых цен на нефть или обостренного увеличения государственных расходов.

Средства фонда находятся под строгим контролем: ни правительство, ни Центральный банк не могут их тратить без разрешения Стортинга, без предварительного проведения парламентских дебатов и без информирования общественности о результатах обсуждения. *Средства фонда вкладываются в иностранные ценные бумаги (40 % в акции и 60 % — в ценные бумаги), поскольку в Норвегии нет достаточного количества конкурентоспособных производств, которые могли бы обеспечить прибыльное вложение таких огромных по масштабам этой страны средств.* Большая часть средств инвестируется в европейские ценные бумаги. В 2001 г. при фонде был создан в качестве отдельного портфеля ценных бумаг **Экологический фонд**, который в 2004 г. был объединен с Нефтяным фондом.

Методы поддержания социальной безопасности и обеспечения высокого качества жизни, используемые в Норвегии, свидетельствуют о рациональном характере **управления человеческими ресурсами**. Именно поэтому Норвегии удалось стать мировым чемпионом по условиям и качеству жизни населения, измеряемым индексом человеческого развития. Важное место среди этих показателей занимают продолжительность и качество жизни, которые, в свою очередь, зависят от состояния окружающей среды, уровня медицинского обслуживания, доступности образования (*и то и другое в Норвегии бесплатно и общедоступно*), системы социальной поддержки. Продолжительность жизни в Норвегии выросла с 46 лет в 1820 г. до 78,7 лет в 2001 г.

РАЗДЕЛ 2

РЫНОЧНЫЕ ПРОЦЕССЫ НА МИКРОУРОВНЕ

Тема 4

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Так называемая экономическая власть, возможно, и является орудием принуждения, но в руках частных лиц она никогда не будет ни единственной, ни полной, никогда не станет властью над всей жизнью человека. Если же ее централизовать и превратить в орудие политической власти, она порождает зависимость, едва ли отличающуюся от рабства.

Ф. Хайек (1899–1992), английский экономист, философ

1. Понятие и сущность предпринимательства.
2. Предпринимательская среда и ее структурно-элементный состав.
3. Классификация основных форм предпринимательства.
4. Организационно-правовые формы предпринимательства в России.
5. Объединения предпринимательских структур.

1. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Понятие предпринимательства. Опыт промышленно-развитых стран с рыночной системой хозяйствования показывает, что основным фактором устойчивого экономического развития является предпринимательство.

В настоящее время среди ученых нет единого мнения по поводу сущности предпринимательства, однако практически все современные подходы едины в том, что *предпринимательство — это ключевой элемент хозяйственного механизма, а предприниматель — одна из центральных фигур в социально-экономической жизни общества.*

В российской правовой практике¹ под предпринимательской деятельностью (предпринимательством) понимается инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. Наиболее полно предпринимательство раскрывается в Гражданском кодексе Российской Федерации (ГК РФ).

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) — по законодательству России (ГК РФ) — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность граждан и их объединений, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Основным действующим лицом в рыночной экономике является *предприниматель*. Именно от способностей и устремлений предпринимателя зависит успех дела. В обычном

¹ Впервые наиболее полное определение сущности предпринимательства было сформулировано в Законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности».

понимании предприниматель — это лицо, которое изыскивает средства для организации предприятия и тем самым берет на себя предпринимательский риск.

- Предприниматель — это субъективный (личный) фактор воспроизводства, способный на инициативной и инновационной основе, не боясь полной экономической ответственности, идти на риск и особым, рациональным образом соединять другие факторы производства так, чтобы в перспективе появлялся дополнительный доход.

Предпринимательству, как сложному социально-экономическому явлению, свойственны определенные *отличительные признаки*, которые лежат в его объективной сущности (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Основные признаки предпринимательства

Деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли
Экономическая свобода, которая предполагает наличие комплекса прав и обязанностей, связанных с самостоятельным принятием решений
Личная материальная и юридическая ответственность за результаты хозяйствования
Инновационный характер этой деятельности

- Предпринимательство — это многомерное социально-экономическое явление, в основе которого лежит экономически независимая деятельность юридических или физических лиц, осуществляемая с целью получения денежного дохода в условиях риска и объединяющая трудовые, материальные и финансовые ресурсы для производства и реализации товаров или оказания услуг для реализации последних на рынке.

Предпринимательство, по сути, невозможно, если человек не обладает творческой инициативой, здоровой хваткой, определенными талантами, а также не способен рисковать. Усилия предпринимателя направлены на получение *предпринимательского дохода или предпринимательской прибыли*. Дадим краткую характеристику этих категорий.

- **Предпринимательская инициатива** — форма управления производством и сбытом товаров на основе внедрения новых идей, сохраняющих или повышающих конкурентоспособность товаров или услуг в условиях рынка.
- **Предпринимательская способность** — способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства товара, принимать разумные последовательные решения, применять новшества и идти на (оправданный) хозяйственный риск.
- **Предпринимательский доход** — часть прибыли от предпринимательской деятельности, которую получают сами предприниматели.
- **Предпринимательский риск** — риск, связанный с конкретным бизнесом в его рыночной нише.

Следует отметить, что не всякую хозяйственную деятельность можно считать предпринимательской. Предпринимательской деятельностью считают такую, которая отвечает ее сущностным критериям или признакам (*инициатива, предприимчивость, законность, самостоятельность, ответственность, риск*).

Сущность предпринимательства. Сущность предпринимательской деятельности раскрывается через ее основные функции. В современной рыночной экономике предпринимательство выполняет ряд *функций*, которые носят социально-экономический характер.

К числу основных функций предпринимательства следует отнести: *экономическую, социальную и инновационную* (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Основные функции предпринимательства в рыночной экономике

Наименование функции	Содержание функции
Экономическая	Предпринимательство является имманентным элементом рыночной экономики. Его главная экономическая функция состоит в создании широкого спектра товаров и услуг в условиях быстрой дифференциации и индивидуализации потребительского спроса. Устойчивое развитие предпринимательства предполагает и поступательное развитие всей экономики, то есть экономический рост
Социальная	Каждый человек (дееспособный индивид): может быть собственником своего дела и таким образом реализовывать свои индивидуальные возможности; имеет право заниматься предпринимательской деятельностью, не запрещенной законом. В целом развитие предпринимательства обеспечивает занятость населения, сокращение безработицы и таким образом обеспечивает социально-экономическую стабильность в обществе
Инновационная	Прежде всего, данная функция ориентирована на использование в предпринимательской деятельности инноваций. Внедрение в производство различного рода инноваций (новых технологий, новых видов продукции и т. д.) ведет к росту производительности труда, наиболее эффективному использованию всех видов ресурсов

Перечисленные функции собственно и раскрывают многогранную сущность предпринимательства в условиях рыночной экономики. Вместе с тем развитие и успешное функционирование предпринимательства на рынке определяется не только *субъективными мотивами*. Огромное значение для предпринимательства имеют *факторы внешней среды* (экономическая ситуация в стране, политика, система государственного регулирования и поддержки предпринимательства, законодательство и др.).

2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА И ЕЕ СТРУКТУРНО-ЭЛЕМЕНТНЫЙ СОСТАВ

Внешняя среда предпринимательства. Предпринимательские структуры функционируют в определенных условиях, которые, по существу, составляют **предпринимательскую среду**, которая, в свою очередь, включает всю совокупность *объективных и субъективных факторов*.

Совокупность *объективных факторов*, то есть таких условий, которые не зависят от воли и желания предпринимателя, принято называть *внешней средой предпринимательства*.

Совокупность *субъективных факторов*, то есть таких условий, которые уже зависят от воли и желания предпринимателя, принято называть *внутренней средой предпринимательства*.

Предпринимательская среда является весьма важным, если не сказать главным условием успешного функционирования любого предприятия. Предприятие (как открытая система) успешно развивается, если удовлетворяет потребительский спрос на рынке в условиях воздействия факторов внешней среды. Поэтому когда начинающие предприниматели говорят, что *миссия их фирмы* — получение максимума прибыли, они заблуждаются.

Предприятие именно во внешней среде определяет свою цель и стратегию ее достижения. Прибыль в этом смысле становится не целью, а средством ее достижения. Выбор миссии фирмы зависит от ответов на вопросы: «Кто основные потребители вашей продукции?», «Какие конкретно потребности сможет удовлетворить компания?» В этом плане миссия определяется для предприятия, но в конечном итоге она ориентирована на внешнюю среду, то есть на общество и его потребности.

Вот несколько примеров миссий известных фирм: «Осуществляя прогресс, служить всему миру», «Что хорошо для страны, то хорошо для фирмы», «К миру через мировую торговлю», «Наши изделия делают мир более удобным для жизни» и др.

Значение факторов внешней среды играет исключительно важную роль в формировании и функционировании предпринимательства. В управленческих теориях фирма трактуется как открытая система, что означает зависимость компаний от целого ряда факторов внешней среды.

- Внешняя среда предпринимательства — это сложная, многомерная, полифункциональная система, выступающая в виде структурно-пространственного окружения.

Фирма представляет собой открытую систему, внутренняя среда которой может видоизменяться под воздействием внешней среды, ибо в ней проявляется конечный итог функционирования фирмы.

Внешняя среда фирмы представляется совокупностью факторов, которые оказывают воздействие на функционирование предпринимательской структуры и от которых, в конечном итоге, зависит сам процесс ее функционирования.

К основным факторам внешней среды следует отнести: экономические, политические, научно-технические, правовые, социальные и природно-климатические (табл. 4.3).

Таблица 4.3

Основные факторы внешней среды и их характеристика

Основные факторы	Характеристика
Экономические	Функционирование предпринимательства характеризуется состоянием <i>макроэкономических</i> и <i>микроэкономических</i> факторов. <i>Макроэкономические факторы</i> могут подразделяться на внутренние и внешние. <i>Внутренние</i> — уровень инфляции, уровень безработицы, общее состояние экономики, условия кредитования, система налогообложения, уровень конкуренции, система приоритетов потребителей продукции. <i>Внешние</i> — валютные курсы, конъюнктура на мировых рынках, условия ввоза-вывоза товара и капитала, международные события, степень интеграции экономики в мировую систему. <i>Микроэкономические факторы</i> обусловлены состоянием взаимоотношений с поставщиками, покупателями, посредниками, конкурентами
Политические	Характеризуются, прежде всего, стабильностью проводимой в стране политики. Политическая нестабильность вызывает повышенную неуверенность предпринимателей не только в успешности результатов деятельности, но и в возможности ведения дел и т. д.
Научно-технические	Оказывают огромное влияние на развитие и функционирование предпринимательства. Они являются ключевыми, так как лежат в основе конкурентоспособности товара. В современных экономических условиях происходит быстрое обновление продукции, поэтому предприниматель вынужден использовать результаты НТП в производстве. Игнорирование этих факторов может привести предприятие к банкротству

продолжение ⇨

Таблица 4.3 (продолжение)

Основные факторы	Характеристика
Правовые	Определяют нормативную правовую базу функционирования предпринимательства (Федеральные законы, законы субъектов РФ, указы Президента, постановления Правительства РФ, приказы, инструкции, положения исполнительных органов всех уровней власти). С помощью этих инструментов государство упорядочивает деятельность предпринимательских структур
Социальные	Включают в свой состав следующие составляющие: — <i>нравственные и религиозные нормы</i> (мировоззрение, мораль, религиозные взгляды и убеждения); — <i>культурные традиции и ценности</i> (национальная культура и искусство; обычаи; отношение к историческому наследию); — <i>образ жизни</i> (жизненные цели и ценности; поведение; взаимоотношения; потребительские приоритеты и т. д.)
Природно-климатические	Характеризуется природно-климатическими условиями, в которых осуществляется предпринимательская деятельность. Данные факторы объективно (то есть независимо от поведения человека) воздействуют на предпринимательскую структуру. К негативным факторам, отрицательно воздействующим на предпринимательскую деятельность, следует отнести стихийные бедствия (наводнения, землетрясения, ураганы, засухи, магнитные бури и т. д.)

Внутренняя среда предпринимательства. Успех коммерческой организации зависит не только от состояния внешней среды, не менее важное место занимают факторы внутренней среды предпринимательства.

- Внутренняя среда предпринимательства — это совокупность внутренних условий и факторов, в которых осуществляется предпринимательская деятельность.

Во внутренней среде предпринимательства доминируют *субъективные факторы предпринимателя*: компетентность, целеустремленность, способность рисковать, умения и навыки организации и ведения бизнеса.

Внутренняя среда предприятия — это по сути дела контролируемая субъектом хозяйствования сфера. В данной среде предприятие действует активно и представляет ее непосредственно как объект и содержание его преобразовательной деятельности.

Структуру внутренней среды предприятия можно определить как совокупность функциональных областей фирмы, каждая из которых характеризуется *производством, маркетингом, менеджментом, финансами* (рис. 4.1).

Производство. Правильный выбор организационно-правовой формы и направления предпринимательской деятельности, грамотное осуществление процесса производства является залогом успешного развития на рынке.

Маркетинг. Важным фактором развития бизнеса является доскональное знание рынка и квалифицированное проведение маркетинговых исследований. В самом общем виде маркетинг — это изучение рынка. Составными частями маркетинга являются: необходимая информация для проведения исследований рынка, планирование в области выпуска продукции, рыночная ситуация, ценообразование, распределение товарных потоков, продвижение товаров на рынок.

- Основной принцип маркетинга — производить то, что продается (удовлетворение потребительского спроса), а не продавать то, что производится.

Этот принцип коренным образом отличается от тех методов, которые ранее использовались в условиях плановой экономики.

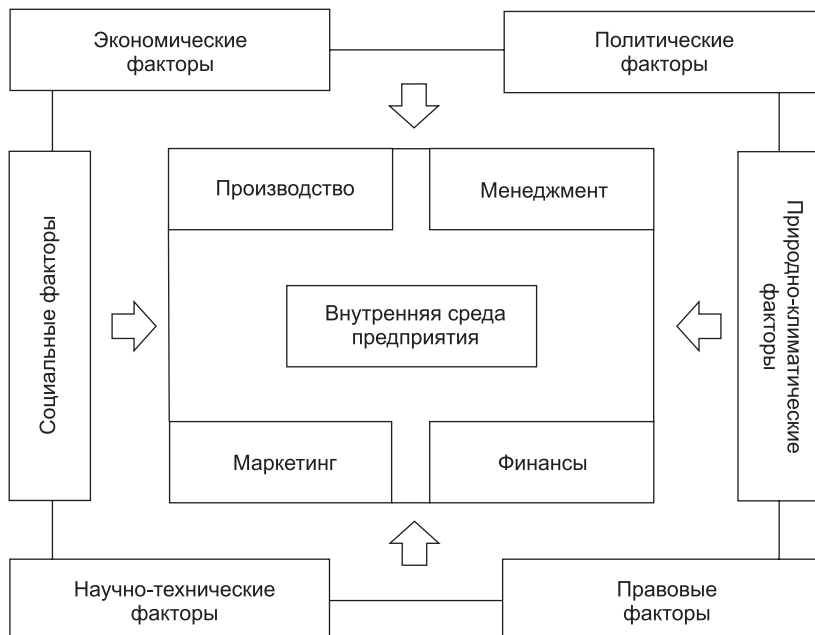


Рис. 4.1. Внешняя и внутренняя среда предпринимательства

Менеджмент. Отсутствие квалифицированного менеджмента в организации чревато самыми негативными последствиями, вплоть до банкротства фирмы. Менеджмент охватывает на предприятии следующие направления: *управление персоналом, управление ресурсным обеспечением, управление качеством.*

- Менеджмент — это организация и управление деятельностью предприятия, осуществляемые для достижения основных целей бизнеса.

Управленческий цикл на предприятии включает основные этапы: планирование, оперативное управление, организация, координация, мотивация, контроль. Подбор и расстановка квалифицированных менеджеров — основа экономической безопасности фирмы. Именно менеджер должен быть готов в любой ситуации принять наиболее эффективное решение (из всех возможных) на базе имеющейся информации и интуиции.

Финансы. Наиболее сложной областью менеджмента являются финансы. Хотя, по большому счету, этот фактор должен войти в предыдущую группу.

Финансовый менеджмент — это система управления финансами на уровне фирмы.

- Финансовый менеджмент — это система методов разработки и реализации решений, связанных с формированием и эффективным использованием финансовых ресурсов предприятия.

Система управления финансами фирмы включает:

- управляющую подсистему (персонал финансовой службы, методы финансового управления и др.);
- управляемую подсистему (финансовые ресурсы фирмы).

Наличие грамотного специалиста в области управления финансовыми потоками предопределяет коммерческий успех всей компании.

В целом можно сделать следующий вывод:

- внешняя среда предприятия создает общие условия, в которых функционирует предприятие, определяя для него и других предприятий границы допустимого и недопустимого, и выступает как причина и условие ограничения (или возможности расширения) деятельности и как предпосылка, вызывающая необходимость изменений на предприятии;
- внутренняя среда предприятия — это среда, которая контролируется предпринимателем. В этой среде предприниматель действует активно и представляет ее непосредственно как объект и содержание его преобразовательной деятельности. Иными словами, предприниматель может и должен оказывать воздействие на внутреннюю среду организации с целью успешного функционирования на рынке.

Вывод: на развитие предпринимательства можно воздействовать не непосредственно, а косвенно — путем создания определенных благоприятных организационных, правовых, социальных и экономических условий для его становления и функционирования в нужном для общества направлении.

3. КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Предпринимательской деятельностью в Российской Федерации могут заниматься граждане (физические лица), а также предприятия (юридические лица).

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации юридического или физического лица.

Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 8.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Организация считается созданной и приобретает статус юридического лица только после государственной регистрации и внесения в государственный реестр.

Без регистрации предпринимательская деятельность осуществляться не может.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица (табл. 4.4).

Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином — индивидуальным предпринимателем, прошедшим государственную регистрацию.

- Юридическое лицо — организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, выполнять обязанности, быть истцом и отвечать в суде.

Таблица 4.4

Основные признаки юридического лица

Основные признаки	Содержание
Имущественная обособленность	Наличие самостоятельного баланса у коммерческих организаций или самостоятельной сметы у некоммерческих организаций. Имущество принадлежит юридическому лицу на праве собственности либо находится в его хозяйственном или оперативном управлении
Имущественная ответственность	Ответственность по своим обязательствам обособленным имуществом

Основные признаки	Содержание
Самостоятельность	Выступление в гражданском обороте от своего имени, возможность заключать гражданско-правовые договоры (купли-продажи, поставки, перевозки, займа, аренды, подряда и др.) либо иным способом приобретать права и выполнять обязанности
Организационное единство	Наличие соответствующей устойчивой структуры, закрепленной в учредительных документах

Основной *формой организации предпринимательства* является предприятие. Все предприятия подразделяются на **коммерческие** (конечная цель — прибыль) и **некоммерческие** (удовлетворение определенных общественных потребностей на основе получения прибыли). Примером некоммерческих структур могут быть благотворительные и иные фонды, ассоциации, общественные объединения, религиозные организации и др.

- Предприятие¹ — это самостоятельная хозяйственная единица, организованная для выпуска продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественного спроса и получения прибыли.

Под производством в рыночной экономике подразумеваются любые виды деятельности, приносящие доход независимо от того, происходят они в сфере материального производства или в сфере услуг.

Предприятие представляет собой имущественно обособленную хозяйственную систему, организованную для достижения какой-либо хозяйственной цели. Предприятие, по сути, является *первичным и вместе с тем основным звеном всей экономической системы страны*.

Хозяйственная единица (предприятие) с данных позиций:

- а) самостоятельно принимает решения;
- б) реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции;
- в) стремится к получению дохода и реализации других целей.

Кроме того, предприятие, функционируя в условиях рынка, должно соответствовать *определенным принципам* (табл. 4.5).

Таблица 4.5

Принципы функционирования предприятия

Принципы	Содержание
Экономическая эффективность	Предполагает достижение максимальных финансовых результатов при минимуме совокупных издержек предприятия
Финансовая устойчивость	Предприятие в установленные сроки и в полном объеме выполняет свои финансовые обязательства
Прибыльность	Производство и реализация продукции по количеству и качеству должны быть организованы таким образом, чтобы обеспечить фирме рентабельность

Предпринимательство как более общее понятие воплощается в конкретных формах, которые тесно связаны между собой. В этой связи приведем *классификацию форм предпринимательства*, сгруппированных по соответствующим признакам, и дадим им краткую характеристику (табл. 4.6).

¹ В данном случае имеется в виду коммерческая организация.

Таблица 4.6

Классификация форм предпринимательства

Признак выделения	Классификационные группы
По форме собственности	Государственное. Частное
По организационно-правовой форме предприятия	Индивидуальное предприятие. Товарищество (партнерство). Акционерное общество (корпорация)
По размеру предприятия	Малое. Среднее. Крупное
По территориальной принадлежности	Местное. Региональное. Национальное. Международное
По отношению к закону	Законное. Незаконное
По используемой технологии	Традиционное. Инновационное
По типам и видам деятельности	Производственное. Финансовое. Коммерческое

По форме собственности

В зависимости от *форм собственности* предпринимательство подразделяется на *государственное и частное*.

- Государственное предпринимательство — это хозяйственная деятельность государственных предприятий на коммерческой основе по производству товаров и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей общества и развития национальной экономики в целом. Основой этого вида предпринимательства является государственная форма собственности на имущество предприятия. Государственное предпринимательство ориентируется на решение социально-экономических проблем и выражает, по сути, общественные интересы.

Частное предпринимательство основывается на частной форме собственности и целиком и полностью выражает интересы собственника (владельца предприятия).

Анализ современного этапа формирования российского предпринимательства позволяет сделать вывод, что громко провозглашенная в начале 1990-х гг. приватизация так и не привела к полноценному развитию самого предпринимательства, не привела и к формированию эффективного собственника.

Собственно говоря, современное общество не должно рассматривать приватизацию как средство от всех экономических бед. Реальным богатством общества в постиндустриальную эпоху являются информационные ресурсы и интеллектуальный потенциал. Лауреат Нобелевской премии по экономике В. В. Леонтьев отмечает: «Дело не в том, кому будет принадлежать собственность, а в том, как она будет управляться»... «Было бы неверно полагать... внедрение в России свободно функционирующей экономики американского образца... Идеальным результатом... могло стать создание в отдаленной перспективе смешанной системы европейского образца, в которой рыночный механизм

основан на конкуренции, но действует под строгим контролем государства, а также со всеми системами государственных и социальных услуг, поглощающими значительную долю национального дохода»¹.

Современная рыночная экономика развитых стран является смешанной, базирующейся на многообразии форм собственности и хозяйствования, на оптимальном сочетании ее частного и государственного секторов, синтезе государственного регулирования экономики и рыночного механизма хозяйствования.

Частный сектор является количественно преобладающим и ведущим, играет существенную роль в конкурентном развитии экономики.

Вместе с тем государственный сектор даже в «либеральных» странах (США, Австралия, Новая Зеландия) составляет 30–35 % ВВП, а в странах социального рыночного хозяйства (Европа) — порядка 50 % (Швеция — 65 %) ВВП, в развивающихся странах — около 20 %. Причем закономерной тенденцией является возрастание его роли, о чем убедительно свидетельствуют следующие данные: за период с 1880 по 1998 г. (за 118 лет) удельный вес государственных расходов в ВВП Японии возрос в 3,2 раза, Франции — в 3,6, Англии и США — в 4, Германии — в 4,7, в Швеции — в 10 раз.

По организационно-правовой форме предприятия

В мировой практике выделяют следующие формы предпринимательства:

- индивидуальное предпринимательство;
- товарищество или партнерство;
- корпорация (акционерное общество).

Каждая из указанных форм предпринимательства имеет свои *характерные преимущества и недостатки* (табл. 4.7).

Таблица 4.7

Характеристика основных форм предпринимательства²

Форма предприятия	Основные достоинства	Основные недостатки
Индивидуальное предпринимательство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Легко создать. 2. Легко контролировать. 3. Свобода действий. 4. Меньше регулирования со стороны государства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудно найти средства для расширения фирмы. 2. Меньшая стабильность. 3. Владелец должен вести работу по управлению предприятием
Товарищество	<ol style="list-style-type: none"> 1. Легко создать. 2. Можно разделить работу по управлению. 3. Легче осуществлять сбор денег для развития фирмы. 4. Регулирование со стороны государства не особенно жесткое 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможны конфликты между партнерами. 2. Выход одного из партнеров требует переоформления документов предприятия. 3. Полные товарищи несут ответственность имуществом. 4. Для крупных проектов собрать средства крайне трудно

продолжение ↗

¹ Федцов В. Г., Федцов В. В. Менеджмент в предпринимательской деятельности: Учебное пособие. — М., 2004.

² Михайлушкин А. И., Шимко П. Д. Начала экономики: Учебное пособие. — М., 2005.

Таблица 4.7 (продолжение)

Форма предприятия	Основные достоинства	Основные недостатки
Корпорация (акционерное общество)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность собрать нужный капитал путем продажи акций предприятий. 2. Ответственность акционеров ограничена. 3. Максимальная стабильность предприятия при смене ее владельцев. 4. Возможность найма профессиональных менеджеров 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Государственное регулирование обычно достаточно жесткое. 2. Высокие организационные и управленческие расходы. 3. Владельцы фирмы подлежат двойному налогообложению (налог на прибыль и на личные доходы)

Организационно-правовые формы предпринимательства в России установлены ГК РФ, а механизм создания и функционирования отдельных из них — федеральными законами. К организационно-правовым формам предпринимательства относятся: *хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия*¹.

По размеру предприятия

В экономической литературе, как правило, выделяют *малые, средние и крупные предприятия*.

Для отнесения предприятий в ту или иную группу используют следующие критерии:

- количество работников, занятых на предприятии;
- денежный оборот субъекта хозяйствования за год;
- размер уставного капитала (величина активов) предприятия.

Согласно методологии ЕС к категории малых и средних относят предприятия, удовлетворяющие следующим условиям (табл. 4.8).

Таблица 4.8

Малые и средние предприятия по методологии ЕС

Предприятия	Численность занятых, чел.	Годовой оборот, млн ЭКЮ	Баланс, млн ЭКЮ
Малое	Менее 50	Менее 4	Менее 2
Среднее	50–250	4–16	2–8

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которую входят промышленно-развитые страны, определяет:

- мелкие предприятия до 20 человек;
- малые предприятия от 21 до 99 человек;
- средние предприятия от 100 до 499 человек;
- крупные предприятия свыше 500 человек.

Например, в недавно принятом Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» установлена среднесписочная численность персонала предприятий в следующих пределах:

- микропредприятия до 15 человек;
- малые предприятия до 100 человек;
- средние предприятия от 101 до 250 человек.

¹ Более подробно будет рассмотрено далее в этой теме.

Функционирование рыночной экономики предполагает свободное и равноправное существование и развитие предприятий различных форм собственности и размеров.

Однако в рамках частного сектора экономики, несмотря на наличие единого интереса, существуют весьма существенные различия между отдельными группами предприятий.

Крупные предприятия, определяющие техническую и экономическую мощь страны, склонны в то же время объединяться в международные структуры. Стремление крупного капитала к интернационализации может привести к ущемлению национальных интересов.

Средние предприятия гораздо в большей степени зависят от конъюнктуры внутреннего рынка, теснее связаны с национальными интересами, заинтересованы в проведении протекционистской экономической политики и установлении государством четких «правил игры» на рынке.

Малые предприятия (МП) представляют собой наиболее массовую форму предпринимательства, что и позволяет им в значительной мере определять социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. Малые предприятия действуют главным образом на местных рынках и связаны с местными потребителями. Высокая адаптация малого бизнеса и массовый охват практически всех сфер национального рынка, характерные для малого предпринимательства, обеспечивают экономике устойчивость и способствуют политической стабильности.

По территориальной принадлежности

По распространению деятельности на различных территориях предпринимательство подразделяется на: местное, региональное, национальное и международное.

Местное предпринимательство — это предпринимательская деятельность, осуществляемая на местном уровне. Как правило, на местный уровень ориентированы малые предприятия, которые используют имеющиеся источники сырья и направлены на удовлетворение платежеспособного спроса на данной территории.

Региональное предпринимательство представляет собой предпринимательскую деятельность, которая осуществляется в рамках региона. Региональное предпринимательство могут представлять как малые и средние предприятия, так и крупные предпринимательские структуры.

Национальное предпринимательство представлено совокупностью отечественных предпринимательских структур в масштабе отдельно взятого государства.

Международное предпринимательство — предпринимательская деятельность, в которой совместно участвуют фирмы разных стран и используется международный капитал.

По отношению к закону

В соответствии с этим принципом выделяют законное и незаконное предпринимательство.

Законное предпринимательство — предпринимательская деятельность, осуществляемая в строгом соответствии с правовой базой.

Незаконное предпринимательство — в уголовном праве РФ — преступление в сфере экономики, объективную сторону которого составляет предпринимательская деятельность без регистрации либо без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере.

По используемой технологии

В зависимости от использования в предпринимательской деятельности инноваций выделяют две модели предпринимательского поведения: *традиционную (классическую) и инновационную.*

Традиционная (классическая) модель ориентирована на использование рутинной, шаблонной технологии, направленной на воспроизводство известных продуктов труда с расчетом на максимум использования имеющихся ресурсов.

Инновационная модель является полной противоположностью классической, поскольку в ее основе лежит использование новых технологий, постоянного поиска новых возможностей производства новых товаров, современного инновационного менеджмента, прогрессивной системы маркетинга и др. По сути, эта модель является творческо-поисковой, прогрессивной, которая двигает развитие всей хозяйственной системы.

Основные типы и виды предпринимательской деятельности

Полноценно предпринимательство функционирует только в рыночной экономике. В командно-административной экономике предприятия функционируют в строгом соответствии с централизованным планом, который необходимо выполнять любой ценой. Цель такой системы — план, а не человек с его потребностями и запросами. Наглядный пример этого — гипертрофированное развитие военно-промышленного комплекса СССР в ущерб отраслям товаров широкого потребления. Однако говорить однозначно, что плановая экономика — это плохая система, нельзя. Именно плановая экономика в СССР была основой победы в Великой Отечественной войне. Что касается системы планирования, то оно сегодня успешно используется во многих промышленно-развитых странах (Италия, Франция, Япония и др.), но только в форме составления перспективных, стратегических планов. Основная их цель — не указание конкретным предприятиям, что делать, как делать и кому продавать продукцию, а формирование качественных стратегических ориентиров развития всей хозяйственной системы, которые обеспечивают экономическую и в целом национальную безопасность.

Предпринимательская деятельность предполагает *субъекты и объекты предпринимательства* (рис. 4.2).

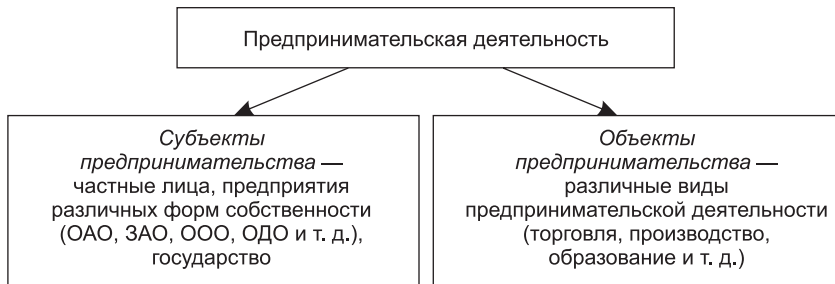


Рис. 4.2. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности

Принимая во внимание основные направления предпринимательской деятельности, различают *производственное, финансовое и коммерческое предпринимательство*.

Производственное предпринимательство — это хозяйственная деятельность в сфере производства, которая предполагает выпуск товаров и оказание услуг. Этот вид предпринимательства является основным.

Финансовое предпринимательство — это вид предпринимательской деятельности в финансовой сфере (продажа и покупка ценных бумаг, валюты, банковская деятельность, страхование и т. д.).

Коммерческое предпринимательство — это вид предпринимательской деятельности, предполагающий куплю-продажу товаров в сфере обращения. Данный вид деятельности

не связан с процессом производства и поэтому считается не основной функцией предпринимательства.

Вместе с тем, в России, согласно данным статистики, на торгово-посредническую деятельность и общественное питание приходится порядка 46 % малых предприятий.

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

К основным организационно-правовым формам предпринимательства в соответствии с ГК РФ относят: *хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия* (рис. 4.3).

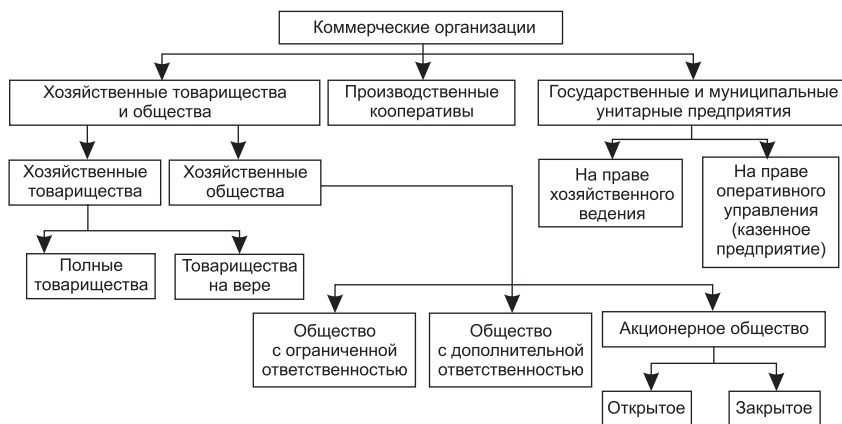


Рис. 4.3. Организационно-правовые формы предпринимательства

Хозяйственные товарищества

- Товарищество — договорное объединение участников для осуществления предпринимательской деятельности.

Хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли складочным капиталом. Вкладом в имущество хозяйственного товарищества могут быть *деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права*, имеющие денежную оценку.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитные товарищества).

Полное товарищество — это объединение двух или более лиц для осуществления предпринимательской деятельности с целью получения прибыли, участники которого лично участвуют в делах товарищества и каждый несет полную ответственность по обязательствам товарищества не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом.

Основные черты полного товарищества:

1. Действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми участниками товарищества.
2. Представляет собой коммерческую организацию (цель организации — получение прибыли).

3. Управление деятельностью осуществляется по общему согласию всех участников.
4. Не может быть создано одним лицом, и лицо может быть участником только одного полного товарищества.
5. Участники несут по его обязательствам ответственность принадлежащим им имуществом.
6. Прибыль в полном товариществе распределяется между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором.

Товарищество на вере (командитное товарищество) — это объединение двух или более лиц для осуществления предпринимательской деятельности, в котором одни участники (*полные товарищи*) несут полную ответственность по обязательствам товарищества, как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а другие (*командитисты или вкладчики*) отвечают только своим вкладом.

Особенности товарищества на вере:

1. Управление товариществом осуществляют *полные товарищи*, а *вкладчики* не имеют права участвовать в управлении товариществом и оспаривать действия по ведению дел полных товарищей.
2. При ликвидации товарищества на вере вкладчики имеют преимущественное право перед полными товарищами на получение вкладов из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов.

Прибыль и убытки распределяются между участниками товарищества на вере пропорционально их долям в складочном капитале.

Хозяйственные общества

- Общество — коммерческая организация с разделенным на доли уставным капиталом.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме: общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО), открытого акционерного общества (ОАО), закрытого акционерного общества (ЗАО).

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участниками общества могут быть граждане и юридические лица, при этом число участников не должно быть более 50.

Размер уставного капитала общества должен быть не менее 100 МРОТ, установленного федеральным законом на дату предоставления документов для государственной регистрации общества, как правило, пропорционально их долям в уставном капитале.

Высшим органом управления общества является общее собрание участников, число голосов каждого из которых на собрании пропорционально его доле в уставном капитале. Уставом общества может быть предусмотрено образование совета директоров (наблюдательного совета) как исполнительного коллегиального органа. Управление текущей деятельностью ООО осуществляется единоличным исполнительным органом, либо самостоятельно, либо совместно с коллегиальным исполнительным органом.

Организационно-правовая конструкция **общества с дополнительной ответственностью (ОДО)** практически полностью совпадает с основой ООО, за исключением того, что участники ОДО могут быть привлечены к имущественной ответственности по долгам общества их личным имуществом, причем в солидарном порядке.

Следует отметить, что размер этой ответственности ограничен, он касается не всего их имущества, как в полном товариществе, а только его части — в одинаковом для всех крат-

ном размере к стоимости их вкладов в уставный капитал, определяемом учредительными документами общества.

Акционерное общество

- Акционерное общество (АО) — коммерческая организация, уставный капитал которой образуется за счет номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами и удостоверяющих обязательственные права этих акционеров.

Общие характерные черты АО:

1. АО — это, прежде всего, коммерческая структура (основная цель деятельности — прибыль).
2. Уставный капитал АО разделен на определенное число акций. Акция — ценная бумага, наделяющая любого ее владельца равными правами.
3. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам, а общество не отвечает по долгам своих участников.

В настоящее время данная организационно-правовая форма является наиболее распространенной конструкцией организации предприятий. Это обусловлено ее преимуществами по сравнению с другими формами.

К основным *преимуществам АО* следует отнести:

- возможность привлечения денежных средств путем эмиссии ценных бумаг;
- сведение к минимуму хозяйственного риска;
- ограничение ответственности акционеров при достаточно высоком уровне экономической заинтересованности предприятия в целом;
- наличие эффективного правового механизма деятельности АО.

Уставный капитал является экономической базой деятельности АО. Уставный капитал АО составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

- Уставный капитал фирмы — стоимостная оценка вкладов, инвестированных собственниками (участниками, учредителями) в имущество организации.

При формировании АО уставный капитал формируется за счет средств, вносимых учредителями в качестве оплаты приобретаемых ими акций.

Уставный капитал АО образуется двумя способами (рис. 4.4).

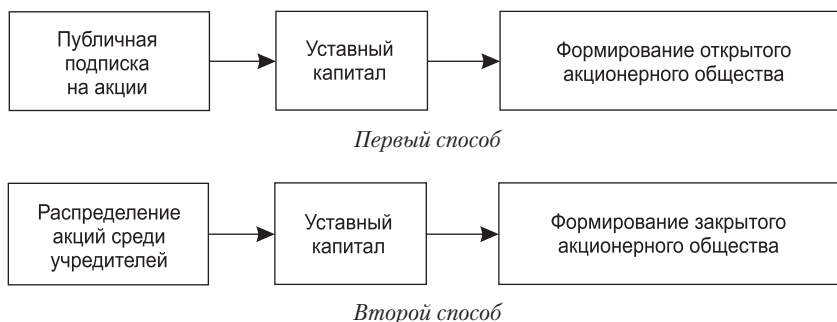


Рис. 4.4. Процесс формирования ОАО и ЗАО

Таблица 4.9

Отличительные особенности ОАО и ЗАО

Открытое (ОАО)	Закрытое (ЗАО)
Проводит открытую подписку на выпускаемые акции; свободно их продает на рынке ценных бумаг. Таким образом, число учредителей и акционеров не ограничено	Не имеет права проводить открытую подписку на акции. Число участников не должно превышать 50. При увеличении участников сверх нормы преобразуется в ОАО, ООО или производственный кооператив
Владельцы акций могут свободно отчуждать принадлежащие им акции без согласования с другими акционерами данного общества	Акции могут распределяться только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц
Уставный капитал должен быть не менее 1000 МРОТ	Уставный капитал должен быть не менее 100 МРОТ
Обязательная публикация годового отчета, бухгалтерского баланса, отчета о прибыли и убытках	Участники ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества

Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров. Каждая обыкновенная акция дает акционеру один голос. Общее руководство деятельностью общества осуществляет совет директоров (наблюдательный совет), за исключением решения вопросов, отнесенных законом к исключительной компетенции общего собрания.

Основные виды акций

- **Акция** — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, свидетельствующая о паевом взносе ее собственника в уставный капитал общества и дающая ему право на получение дивиденда.
- **Дивиденд** — это часть прибыли акционерного общества, то есть доход, который получает владелец акции.

Акции имеют *номинальную стоимость*, по которой она продается на первичном рынке, и *рыночную (реальную) цену*, по которой акции котируются (оцениваются) на вторичном рынке ценных бумаг.

Стоимость акции ($A_{\text{рын}}$) имеет тесную связь с номинальной стоимостью ($A_{\text{ном}}$) и зависит от уровня *дивиденда и банковской ставки*.

Рыночную цену акции можно определить по следующей формуле:

$$A_{\text{рын}} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Банковский процент}} \times 100\% .$$

Или

$$A_{\text{рын}} = \frac{\text{Уровень дивиденда (\%)}}{\text{Банковский процент}} \times A_{\text{ном}} .$$

Различают следующие виды акций:

Обыкновенные акции — ценные бумаги, владельцы которых имеют право голоса на общем собрании акционеров и право управления АО и получают дивиденд в зависимости от финансового результата (прибыли) АО.

Привилегированные акции — ценные бумаги, владельцы которых получают строго фиксированный дивиденд вне зависимости от прибыльности АО. Владельцы этих акций

не имеют права голоса на общем собрании акционеров и не принимают участие в управлении АО.

Суммарный номинал привилегированных акций не может превышать 25 % уставного капитала.

Акции продаются и покупаются (обращаются) на фондовой бирже. Кроме акций АО может выпускать *облигации*, которые являются разновидностью ценных бумаг.

- ❑ Облигация — это ценная бумага, представляющая собой обязательства эмитента по выплате инвестору (владельцу облигации) основной суммы долга и процентов в виде фиксированных платежей в определенные условиями эмиссии моменты времени.

Производственные кооперативы

- ❑ Производственный кооператив (артель) — это объединение лиц для совместного ведения хозяйственной деятельности и на началах их личного трудового и иного участия, первоначальное имущество которого складывается из паев членов кооператива.

Участниками кооператива могут быть граждане и юридические лица, при этом число членов кооператива, не принимающих личного трудового участия в его деятельности, не может превышать 25 % числа членов кооператива, принимающих личное трудовое участие в его деятельности. Число членов кооператива не может быть менее 5. Производственный кооператив — это самая демократическая форма организации предприятия.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их личным трудовым и (или) иным участием, размером паевого вноса. Члены общества несут солидарную (солидарную) ответственность по обязательствам кооператива в размерах и порядке, предусмотренными уставом. Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов.

Государственные или муниципальные унитарные предприятия

- ❑ Государственное (муниципальное) унитарное предприятие — это юридическое лицо, учрежденное государством либо органом местного самоуправления в предпринимательских целях или в целях выпуска общественно-необходимых товаров (производства работ или оказания услуг), имущество которого находится в государственной (муниципальной) собственности.

В учредительных документах унитарного предприятия должны быть определены предмет и цели его деятельности.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия не могут осуществлять любые виды деятельности и занимаются только теми видами содействия, которые определены собственником и перечислены в уставе.

Возглавляет предприятие руководитель (генеральный директор, директор), который назначается на должность и освобождается от нее уполномоченным собственником органом и ему подотчетен. Имущество унитарного предприятия неделимо и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

В зависимости от прав на передаваемое государственное (муниципальное) имущество унитарные предприятия подразделяются на основанные *на праве хозяйственного ведения* и *оперативного управления имуществом*.

Унитарные предприятия, основанные **на праве хозяйственного ведения**, создаются по решению уполномоченного на то государственного или муниципального органа и существуют за счет самостоятельно извлеченной прибыли.

Унитарное предприятие, основанное **на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)**, может создаваться только на базе федеральной собственности для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), при этом возможно использование бюджетных средств.

Перечисленные виды юридических лиц являются коммерческими, и в соответствии с ГК РФ в иных формах коммерческие организации в России создаваться не могут.

5. ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Экономические проблемы, которые решают предприниматели, иногда побуждают их к сотрудничеству друг с другом через различные формы кооперации. Стремление к сотрудничеству предпринимателей вызвано, как правило, задачей повышения эффективности предпринимательской деятельности за счет целенаправленной координации участников.

Выделяют следующие формы объединения предпринимательских структур (табл. 4.10).

Таблица 4.10

Основные формы объединения предпринимательских структур

Основные формы объединения субъектов хозяйствования						
Картель	Консорциум	Концерн	Трест	Синдикат	Холдинг	Финансово-промышленные группы (ФПГ)

- Картель — объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, рынках сбыта, условиях продажи, ценах, сроках платежей и т. д.
- Консорциум — временное соглашение предпринимателей по осуществлению крупномасштабных экономических программ.
- Концерн — объединение предпринимательских структур (промышленных, финансовых, торговых), которые формально сохраняют свою самостоятельность, но фактически подчинены финансовому контролю и руководству группы предпринимателей или одному бизнесмену.
- Трест — объединение предпринимателей, которые полностью теряют свою производственную, коммерческую, юридическую самостоятельность и подчиняются единому органу управления.
- Синдикат — добровольное объединение предпринимательских структур с целью координации и централизации снабжения производственной деятельности и сбыта продукции.
- Холдинг — акционерное общество, которое, используя свой финансовый капитал, приобретает контрольные пакеты акций других предприятий с целью установления над ними контроля.
- Финансово-промышленные группы (ФПГ) — объединение активов предпринимательских структур с целью реализации крупных инвестиционных программ.

Помимо указанных форм объединения предпринимателей, следует выделить различные *ассоциации и союзы предпринимателей*.

- Ассоциации и союзы предпринимателей — организации предпринимателей предназначенные для выражения и отстаивания интересов своих членов перед профсоюзами, конкурентами и правительством.

Впервые возникли в Великобритании, Германии, Австрии в конце XVIII — начале XIX в. и представляли собой объединения предпринимателей отдельных областей, горо-

дов, отраслей промышленности. Они добивались установления выгодных им таможенных пошлин, транспортных тарифов и вели совместную борьбу против наемного труда в лице профсоюзов. Основными методами борьбы первых союзов предпринимателей против рабочего класса были «черные списки», объявление локаутов, создание специальных противостачечных фондов и т. п. По мере усиления концентрации производства и перерастания капитализма свободной конкуренции в монополистическую стадию процесс организации буржуазии приобретает новое ускорение. Усиливается централизация ассоциаций и союзов предпринимателей, расширяются их функции в экономической, социальной и политической жизни. В 1870 г. в Германии насчитывалось 27 союзов предпринимателей, в 1880 г. — свыше 100, а к началу XX в. — свыше 1000. Первым общенациональным союзом предпринимателей стала Национальная ассоциация промышленников (НАП). Она была создана в 1895 г. в США.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Предприниматель — это субъективный (личностный) фактор воспроизводства, способный на инициативной и инновационной основе, не боясь полной экономической ответственности, идти на риск и особым, рациональным образом соединять другие факторы производства так, чтобы в перспективе появлялся дополнительный доход.

Внешняя среда предпринимательства — это сложная, многомерная, полифункциональная система, выступающая в виде структурно-пространственного окружения.

Внутренняя среда предпринимательства — это совокупность внутренних условий и факторов, в которых осуществляется предпринимательская деятельность.

Юридическое лицо — организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, выполнять обязанности, быть истцом и отвечать в суде.

Предприятие — это самостоятельная хозяйственная единица, организованная для выпуска продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественного спроса и получения прибыли.

Товарищество — договорное объединение участников для осуществления предпринимательской деятельности.

Общество — коммерческая организация с разделенным на доли уставным капиталом.

Акционерное общество — коммерческая организация, уставный капитал которой образуется за счет номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами и удостоверяющих обязательственные права этих акционеров.

Уставный капитал фирмы — стоимостная оценка вкладов, инвестированных собственниками (участниками, учредителями) в имущество организации.

Акция — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, свидетельствующая о паевом взносе ее собственника в уставный капитал общества и дающая ему право на получение дивиденда.

Дивиденд — это часть прибыли акционерного общества, то есть доход, который получает владелец акции.

Облигация — это ценная бумага, представляющая собой обязательства эмитента по выплате инвестору (владельцу облигации) основной суммы долга и процентов в виде фиксированных платежей в определенные условия эмиссии моменты времени.

Производственный кооператив (артель) — это объединение лиц для совместного ведения хозяйственной деятельности и на началах их личного трудового и иного участия, первоначальное имущество которого складывается из паев членов кооператива.

Государственное (муниципальное) унитарное предприятие — это юридическое лицо, учрежденное государством либо органом местного самоуправления в предпринимательских целях или в целях выпуска общественно-необходимых товаров (производства работ или оказания услуг), имущество которого находится в государственной (муниципальной) собственности.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. В чем заключается, на ваш взгляд, сущность предпринимательства? Перечислите основные признаки предпринимательства.
2. Какие функции предпринимательство выполняет в рыночной экономике?
3. Что такое предпринимательская среда и какое влияние она оказывает на развитие субъектов хозяйствования?
4. Назовите основные признаки юридического лица и дайте им краткую характеристику.
5. В чем состоит основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих предприятий?
6. Сформулируйте основные отличия инновационной модели предпринимательского поведения от традиционной модели. Что лежит в основе инновационной модели предпринимательства?
7. Назовите основные организационно-правовые формы предпринимательства в России. Какая форма организации предприятий в настоящее время доминирует в отечественной экономике и почему?
8. Назовите характерные особенности акционерных обществ (АО). В чем состоят преимущества АО перед другими формами организации предприятий?
9. Каковы, на ваш взгляд, основные задачи и проблемы ассоциаций и союзов предпринимателей в современной России?
10. Какое место в современной рыночной экономике развитых стран отводится малому бизнесу? В чем главные проблемы развития малого бизнеса в России?

ТЕСТЫ

1. **К основным признакам предпринимательства не относится:**
 - а) деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли;
 - б) экономическая свобода в выборе направлений хозяйственной деятельности;
 - в) деятельность, связанная с нейтрализацией внешних эффектов;
 - г) личная материальная и юридическая ответственность за результаты хозяйствования;
 - д) инновационный характер деятельности.
2. **Предпринимательство в экономике выполняет следующие функции:**
 - а) экономическую;
 - б) социальную;

- в) инновационную;
 - г) технологическую;
 - д) все ответы неверны;
 - е) верны ответы а), б), в).
3. **К основным признакам юридического лица относятся:**
- а) имущественная обособленность и имущественная ответственность;
 - б) самостоятельность и организационное единство;
 - в) производственно-технологический базис предприятия;
 - г) инновационное обеспечение производственного процесса;
 - д) верны ответы а), б);
 - е) верны ответы а), б), в).
4. **Общей характерной особенностью коммерческих и некоммерческих структур является:**
- а) формирование венчурного капитала;
 - б) реализация социальных проектов;
 - в) распределение прибыли между участниками;
 - г) наличие юридического лица.
5. **С точки зрения привлечения дополнительных финансовых ресурсов для развития бизнеса наиболее выгодное положение занимает:**
- а) полное товарищество;
 - б) товарищество на вере;
 - в) акционерное общество;
 - г) общество с ограниченной ответственностью.
6. **Основным признаком коммерческой организации является:**
- а) уплата налогов в соответствии с действующим законодательством;
 - б) ориентация на социальные цели;
 - в) получение и распределение прибыли между участниками;
 - г) ведение благотворительной деятельности;
 - д) социальная ответственность бизнеса.
7. **Характерным признаком открытого акционерного общества является:**
- а) число участников общества не превышающее 50 человек;
 - б) свободное отчуждение акций;
 - в) уставный капитал общества не более 100 МРОТ;
 - г) распределение ценных бумаг только среди учредителей.
8. **При определении рыночной стоимости акции необходимо учитывать:**
- а) стоимость имущества фирмы;
 - б) уровень дивиденда и суммарных активов организации;
 - в) сумму дивиденда и уровень банковского процента;
 - г) эффективность использования основных и оборотных фондов.
9. **Суммарный номинал каких ценных бумаг не может превышать 25 % уставного капитала:**
- а) именных акций;
 - б) обыкновенных акций;
 - в) привилегированных акций;
 - г) кумулятивных акций;
 - д) обыкновенных облигаций.

10. **Объединение предпринимателей, которые полностью теряют свою самостоятельность и подчиняются единому органу управления, — это:**
- а) консорциум;
 - б) синдикат;
 - в) холдинг;
 - г) трест;
 - д) финансово-промышленные группы.

ЗАДАЧИ

1. Реальный капитал акционерного общества «Мега-плюс» составляет 6 000 000 ден. ед. Валовая прибыль АО составляет 1 000 000 ден. ед. Норма накопления — 50 %. Из чистой прибыли предприятия 200 000 ден. ед. идет на выплату премий сотрудникам общества, 40 000 ден. ед. — на уплату налогов. Оставшаяся часть денежных средств — на выплату дивидендов.
- Определить:
- а) дивиденд на акцию номиналом 100 ден. ед.;
 - б) учредительскую прибыль фирмы, если все акции проданы, а норма банковского процента составляет 4 %.
2. Акционерное общество «Маяк» выпустило 800 простых акций и 200 привилегированных, а также 100 облигаций. Номинальная стоимость каждой ценной бумаги 100 000 ден. ед. Купон по облигациям составляет 10 %. Дивиденд по привилегированным акциям составляет 16 %. Прибыль к распределению составляет 20 000 ден. ед.
- На основании данных:
- а) определите дивиденд от прибыли;
 - б) расположите держателей ценных бумаг по степени убывания доходности.
3. Акционерное общество (АО) в будущем году планирует выпустить 50 000 простых акций. Рыночная стоимость одной такой акции составляет 10 ден. ед. Планируется выпустить привилегированные акции на сумму 150 000 ден. ед. с 5%-ным дивидендом. Определите доходность одной простой акции, если чистый доход АО может составить 20 000 ден. ед.
4. Предприниматель решил приобрести оборудование стоимостью 2 000 000 ден. ед. на срок службы в один год. Затраты на производство и реализацию продукции составляют 1 200 000 ден. ед., а выручка от реализации 4 000 000 ден. ед.
- Необходимо определить:
- 1) планируемую норму чистой прибыли;
 - 2) экономическую целесообразность приобретения оборудования, если используются заемные средства при банковской ставке: а) 15 %, б) 40 %.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Из истории российского предпринимательства¹

Исторически первым зародилось торговое предпринимательство. Основным действующим лицом на Руси издревле являлся купец. Само слово «купец» вошло в русский язык еще на первоначальном этапе отечественной истории, в «варяжский период». Этим словом именовался всякий, кто занимался торговлей, то есть продавал что-либо или, наоборот, что-либо покупал.

Именно купец становился главным носителем предпринимательских начал в торговой сфере экономической жизни Руси.

Первоначальной формой торговли на Руси была караванная. Причем караван — это не только способ перемещения товаров, но и активная торговля ими по пути следования, как видно из записок Афанасия Никитина. Это была разовая, или эпизодическая торговля. Затем, с середины XIV в., эта форма торговли дополнилась более развитой — ярмарочной (то есть ежегодной), или периодической. Первые из русских ярмарок появились, согласно летописным данным, в 1347 г. в Смоленске и в 1366 г. близ Нижнего Новгорода.

Позже в России стала формироваться оседлая, или постоянная торговля, которая утвердила себя и стала преимущественной лишь в конце XIX в. Вместе с тем было бы, наверное, неправильным считать, что названные выше формы торговли сменяли одна другую. Долгое время они существовали вместе, дополняя друг друга.

В эпоху великих реформ с 60-х гг. XIX в. начинается развитие биржевой торговли и биржевого предпринимательства в России.

Всего к началу первой мировой войны в России функционировало свыше 90 бирж; они явились мощным катализатором подъема экономики России.

Однако следует отметить, что российский купец и промышленник не любил биржу, предпочитая совершать торговые сделки в трактирах и ресторанах. Вполне возможно, что в России вплоть до 1917 г. стойко удерживалась традиция непосредственного сбыта — через закупки.

Однако факт остается фактом: биржа, как одна из высших форм рынка, прочно утвердилась в хозяйственной системе России. Опыт российских предпринимателей в этой сфере был с успехом использован в годы НЭПа, когда в СССР действовало 118 бирж (по данным на январь 1926 г.).

К началу Первой мировой войны Россия по структуре внутренней торговли и торгового предпринимательства стояла в ряду цивилизованных стран Европы и мира.

Особое место в развитии торгового предпринимательства принадлежит Екатерине II — одной из выдающихся личностей на российском троне. Она сделала то, чего не посмели сделать ее предшественники: до небывалых ранее масштабов расширила личные и индивидуальные права купечества, освободила его от «презрительной подушной» подати, то есть избавила «от большого невольничества», как писали сами купцы. А самое главное, Екатерина II предоставила купцам реальные «свободы» и «вольности» в их предпринимательских делах.

Именно торговое предпринимательство обеспечило России материально-финансовую базу для перехода к цивилизованной модели экономического развития.

¹ При подготовке рубрики использованы материалы: *Даль В. И.* Толковый словарь живого великорусского языка. — М., 1980; *Галаган А. А.* История предпринимательства российского. От купца до банкира. — М., 1998; *Барышников М. Н.* История делового мира России. — М., 1997; *Берлин П. А.* История предпринимательства. — М., 1996; *Ананч Б. В.* Банкирские дома в России. Очерки истории частного предпринимательства. — СПб., 1995; *Абалкин Л. И.* Заметки о российском предпринимательстве. — М., 1997.

Торговое предпринимательство было своеобразной основой для развития *промышленного предпринимательства*.

Приведем выдержку из книги М. Н. Барышникова: «Русские фабрики были построены и оборудованы русским купечеством. Промышленность России вышла из торговли... И если результаты говорят сами за себя, торговое сословие было в своей массе здоровым».

Развитие промышленного предпринимательства самым тесным образом связано с реформаторским курсом Петра I, который осуществил широкомасштабные преобразования, охватывающие все стороны российской жизни: государственное устройство, быт, нравы, образование и, в первую очередь, экономику страны. Российский царь оставил после себя 233 фабрики и завода.

«Грозя суровою дубиною правительственных репрессий и маня щедрыми милостями, Петр Великий втягивал крупных капиталистов, вышедших из рядов купечества, на путь фабрично-заводской деятельности». Первые торгово-промышленные компании Петр I создавал явочным порядком. Стремясь к привлечению купечества в создании торгово-промышленных компаний, Петр предоставил ему серьезные льготы и привилегии: монопольное право на производство своих изделий, огромные беспроцентные ссуды, освобождение от пошлин, право иметь крепостных и др. Он даже пошел на то, что в 1711 г. отменил царскую коммерческую монополию на все товары, за исключением водки, хлеба, табака и соли.

Следует признать, что полного размаха промышленного предпринимательства в России вплоть до начала 60-х гг. практически не было. Своеобразным тормозом его развития выступало крепостное право, которое предопределяло динамику экономической жизни России.

Особую роль в экономике России сыграла реформаторская деятельность великого преобразователя императора Александра II и его талантливых сподвижников. Освобождение крестьян от крепостнической зависимости послужило освобождением производительных сил страны от сковывающих пут отсталой экономической системы.

Переход на капиталистическую модель сопровождался учредительством новых структур, соответствующих новому типу рыночных отношений. Ведущее место среди них заняли акционерные объединения, которые носили разные названия («компании», «общества», «товарищества» и др.). С целью ускорить движение частных капиталов в развитие промышленности правительство Александра II в 1857 г. понижает проценты по вкладам «с целью заставить капиталы выйти из банковских гаваней и пуститься в широкое промышленное плавание».

И это принесло результаты. Так, если в 1849–1852 гг. было образовано всего 3 акционерных компаний, то уже в 1857 г. — 14, в 1858 г. — 39, в 1859 г. — 57, и к началу великих реформ в России насчитывалось 128 акционерных компаний. Однако подлинный расцвет акционерного дела в России начинается в эпоху великих реформ. Уже в первые два года перевода экономики на капиталистическую (рыночную) модель развития было учреждено 357 акционерных обществ, из них 53 железнодорожных, 73 банковских, 163 промышленных.

Еще более стремительный разгон акционерное предпринимательство получило в XX в. Например, с 1910 по 1913 г. в России возникло 774 акционерных компании с совокупным капиталом 1114 млн руб. Всего же их к началу Первой мировой войны насчитывалось в России 2263.

Отдавая должное трудам и целеустремленности крупнейших промышленных предпринимателей, олицетворяющих индустриальное развитие России, необходимо *выделить особую роль малого промышленного предпринимательства*. Гибко реагируя на потребности потребителя, формируя свои «ниши» в широком спектре промышленного производства, создавая новые рабочие места, отечественные предприниматели «средней руки» своей деятельностью создавали современный индустриальный облик российской экономики.

Тема 5

ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

Издержки производства не оказывали бы никакого влияния на конкретную цену, если бы они не воздействовали на предложение.

Джон Стюарт Милль (1806–1873), английский экономист, философ и общественный деятель

1. **Модель индивидуального воспроизводства предприятия.**
2. **Производственные ресурсы предприятия.**
3. **Издержки предприятия.**
4. **Прибыль фирмы: понятие и сущность. Формирование и распределение прибыли.**

1. МОДЕЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие является основной производственной единицей национальной хозяйственной системы. Предприятие имеет определенную отраслевую принадлежность и занимает свое особое место в национальной экономике. Экономика любого государства, в свою очередь, представляет единый комплекс взаимосвязанных отраслей в пределах территориальной целостности.

С позиции формирования совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство можно подразделить на две взаимосвязанные сферы:

- материальное производство;
- непроизводственная сфера.

Материальное производство включает: промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство, связь (обслуживание материального производства), торговлю и общественное питание и прочие виды производства.

Непроизводственная сфера включает: организации здравоохранения и физической культуры, органы социального обеспечения, систему образования, науку и научное обслуживание, органы государственной власти и управления и др.

В данной теме нас интересует непосредственно сфера материального производства, и поэтому мы будем рассматривать вопросы, которые касаются именно этой области.

Сфера материального производства включает отрасли, в которых создаются объективно-необходимые продукты (средства производства и предметы потребления) и условия для жизни и развития общества.

Следует отметить, что разделение экономики на отрасли является следствием исторического процесса развития общественного разделения труда.

- Отрасль — это группа качественно однородных хозяйственных единиц, характеризующихся соответствующими условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих целевую функцию в национальной экономике.

Каждая из специализированных отраслей, в свою очередь, подразделяется на комплексные отрасли и виды производств. Например, в составе промышленности насчитывается более десяти крупных отраслей: электроэнергетика, топливная промышленность, черная металлургия, цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, промышленность строительных материалов и др.

С данной позиции создание материальных благ — прерогатива сферы материального производства, а более конкретно основной его ячейки — предприятия.

- Производство — это процесс создания экономических благ для удовлетворения потребностей человека.

Предприятие в целях получения прибыли осуществляет производственную деятельность. Производственная деятельность фирмы представляет собой непрерывный процесс. Приобретая путем купли-продажи средства и предметы труда и осуществляя наем рабочей силы, фирма организует *процесс производства, выпуска товаров*.

- Индивидуальное воспроизводство предприятия — это непрерывно повторяющийся процесс производительного соединения факторов производства с целью создания товаров, получения дохода в рамках относительно обособленных звеньев экономики, основанных на частном разделении труда.

Отправной точкой воспроизводства является **кругооборот капитала**. Это заключается в следующем. В результате реализации промышленной продукции первоначально ассигнованные ранее денежные ресурсы возмещаются фирме, которая, в свою очередь, направляет их на возмещение израсходованных факторов производства. Затем этот процесс повторяется вновь и вновь. Данное явление в экономической теории носит название **кругооборота капитала**.

- Кругооборот капитала — последовательное движение стоимости факторов производства через стадии производства и обращения.

Кругооборот фондов фирмы представляет собой движение стоимости факторов производства через сферы производства и обращения, в результате чего она (стоимость) проходит три стадии и последовательно принимает *денежную, производительную и товарную формы*.

Стадии производственного цикла (рис. 5.1) можно представить в виде следующей модели.

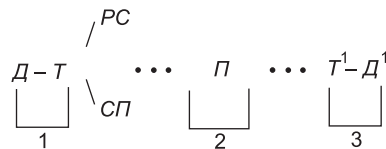


Рис. 5.1. Экономическая модель индивидуального воспроизводства: D — первоначальная авансируемая стоимость (капитал); T — факторы производства (товар); PC — рабочая сила; $СП$ — средства производства; $П$ — процесс производства товаров и услуг; T^1 — производственные продукты; D^1 — возросшая первоначально авансированная стоимость

На первой стадии приобретаются необходимые факторы производства (средства производства и рабочая сила), что создает предпосылки для организации производства.

На второй стадии происходит процесс производственного потребления факторов производства, который завершается созданием товара. **На третьей, заключительной стадии** совершается реализация продукции, товар превращается в деньги, а затем весь процесс начинается снова.

В любой момент времени фонды фирмы в определенной пропорции находятся во всех *трех формах: денежной, производительной и товарной*. Собственно этим обеспечивается непрерывность воспроизводственного процесса.

Эта важная закономерность в свое время была отмечена К. Марксом: «Чтобы процесс производства шел непрерывно, элементы оборотного капитала должны быть также постоянно закреплены в этом процессе, как и элементы основного капитала».

Первая и третья формы (денежная и товарная) функционируют в сфере обращения, образуя в своем единстве **фонды обращения**.

Вторая форма (производительная) — это феномен среды производства; образует **производственные фонды**.

Оборот фондов и его время

Кругооборот фондов, рассматриваемый как непрерывный, постоянно повторяющийся процесс, представляет собой оборот фондов фирмы. Однако между кругооборотом и оборотом имеется различие. Например, в процессе *одного кругооборота* предприятию возвращается *часть первоначально авансированного капитала*, а в течение *одного оборота* *вся стоимость авансированного капитала*.

Поэтому, чтобы фирме вернулся первоначально вложенный капитал, видимо, необходимо повторить несколько кругооборотов.

Время оборота есть период, в течение которого фирме полностью возмещается первоначально авансированный капитал.

Время оборота распределяется на время производства и время обращения (рис. 5.2).

Время оборота	
Время производства	Время обращения

Рис. 5.2. Время оборота авансированного капитала

Сокращение времени оборота — один из значительных резервов повышения эффективности производства, ибо позволяет при тех же самых ресурсах произвести за данный период времени больше продукции.

Время производства включает в себя:

- а) время нахождения сырья, материалов и оборудования в производственном процессе;
- б) период, то есть время, в течение которого предметы труда преобразуются в товар.

Время обращения включает в себя время, которое затрачивается на покупку необходимых факторов производства, а также время на реализацию товаров.

Скорость оборота измеряется числом оборотов ресурсов, совершаемых в течение года. Число оборотов определяется по формуле:

$$n = O/t,$$

где n — число оборотов в год; O — принятая единица времени (год — 12 месяцев); t — время оборота производственных ресурсов.

Итак, **время оборота** — это период, в течение которого ресурсы, пройдя сферы производства и обращения, возвращаются к исходной (денежной) форме.

2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конечный результат работы предприятия определяется, в том числе, и тем, какими факторами производства оно располагает.

- Производственные ресурсы предприятия — это различного рода средства, запасы, товарно-материальные ценности, необходимые для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Производственные ресурсы предприятия — это факторы производства, функционирующие в замкнутом воспроизводственном цикле предприятия.

К производственным ресурсам относят: *основные средства, оборотные средства, трудовые ресурсы* (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Производственные ресурсы предприятия

Виды ресурсов	Содержание
Основные средства	Средства труда, которые участвуют многократно в производственных циклах, сохраняя свою натуральную форму, постепенно перенося свою стоимость на созданные продукты или услуги
Оборотные средства	Активы организации, которые однократно используются в производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на произведенный продукт
Трудовые ресурсы	Часть трудоспособного населения, которая располагает совокупностью физических и интеллектуальных способностей и может участвовать в производственном цикле

Основные средства

К **основным средствам (ОС)** обычно относят: здания, сооружения и передаточные устройства, рабочие и силовые машины, вычислительную технику, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и др.

- Основные средства — средства труда, которые участвуют многократно в производственных циклах, сохраняя свою натуральную форму, постепенно перенося свою стоимость на созданные продукты или услуги.

Основные средства оцениваются по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

Первоначальная стоимость ОС представляет собой сумму фактических затрат в действующих ценах на приобретение или создание средств труда: возведение зданий и сооружений, покупку, транспортировку, установку и монтаж машин и оборудования.

Восстановительная стоимость ОС представляет стоимость основных средств в новых условиях воспроизводства. Она отражает затраты на приобретение и создание переоцениваемых объектов в ценах, тарифах и других нормативах, действующих на определенную дату.

Остаточная стоимость ОС определяется как разница между первоначальной стоимостью и начисленным износом. Остаточная стоимость характеризует степень изношенности средств труда и позволяет планировать их техническое обслуживание, ремонт и обновление.

Износ основных средств

Основные средства служат в течение длительного времени и подлежат замене по мере их физического или морального износа.

- Износ основных средств — частичная или полная утрата основными средствами потребительских свойств и стоимости, как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии.

Различают физический и моральный износ основных средств.

Физический износ средств труда выражается в потере ими технических свойств и характеристик в результате эксплуатации, атмосферных воздействий, условий хранения.

Моральный износ основных средств — снижение стоимости действующих основных средств в результате появления новых их видов, более дешевых и более производительных.

Различают две формы морального износа

Первый вид морального износа связан с тем, что в результате повышения эффективности производства данного вида средств труда происходит их удешевление: машины, приборы и установки, аналогичные производимым ранее, становятся дешевле. В соответствии с этим вновь приобретенные, более дешевые основные фонды начинают переносить на изготавливаемую продукцию меньшую, чем морально устаревшие фонды, стоимость.

Второй вид морального износа связан с появлением новых, качественно более совершенных и более производительных средств труда. Их использование значительно удешевляет производимую продукцию и повышает ее качество. Соответственно происходит обесценивание прежних фондов. Такова неизбежная плата за научно-технический прогресс.

Следует отметить, что каждый вид основных средств имеет срок полезного использования.

Срок полезного использования — это период, в течение которого использование объектов ОС призвано приносить доход организации и служить для выполнения ее бизнес-целей.

Амортизация основных средств

С целью своевременного обновления основных средств предприятия необходимо, чтобы стоимость выбывающих средств была полностью перенесена на готовую продукцию. Этот процесс в экономической теории носит название амортизации основного капитала.

- Амортизация — это процесс переноса первоначальной стоимости основных средств по мере их износа на производимую продукцию, превращения ее в денежную форму и накопления финансовых ресурсов в целях последующего воспроизводства основных средств.

По своей сути амортизация — это денежное выражение части стоимости основных средств, перенесенных на вновь созданный продукт.

Для реализации этой задачи предприятие формирует соответствующий фонд, который имеет строго целевое назначение — восстановление основных средств предприятия. Данный фонд является необходимым условием процесса воспроизводства основного капитала на предприятии.

В свою очередь, этот процесс предполагает: а) выбор способа амортизации, б) расчет амортизационных отчислений, и наконец, в) формирование амортизационного фонда.

Методы начисления амортизации. В настоящее время существуют различные способы начисления амортизации (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Методы начисления амортизации¹

Метод	Способ расчета
Линейный	Первоначальная стоимость объекта основных средств, умноженная на норму амортизации, исчисленную исходя из срока полезного использования этого объекта
Уменьшаемого остатка	Остаточная стоимость объекта ОС на начало отчетного года, умноженная на норму амортизации, исчисленную исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством РФ
По сумме чисел лет срока полезного использования	Первоначальная стоимость объекта основных средств, умноженная на соотношение, в числителе которого число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе — сумма порядковых чисел лет срока полезного использования
Пропорционально объему продукции (работ)	Натуральный показатель объема продукции (работ) в отчетном периоде, умноженный на соотношение первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема выпуска продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств

Начисление амортизации отражает процесс перенесения части стоимости основных средств на готовый продукт и накопления финансовых ресурсов на полное восстановление и обновление основных средств.

Следует отметить, что предприятие, имея право выбора метода расчета амортизационных отчислений, тем самым управляет процессами накопления собственных финансовых ресурсов, обновления основных средств, а также формирования себестоимости продукции. Поэтому регулирование амортизации является, по сути, составным элементом финансовой и инвестиционной политики субъекта хозяйствования.

Норма амортизации. Для того чтобы предприятие своевременно начисляло амортизационные отчисления, необходимо знать первоначальную стоимость основных средств (Φ) и его норму амортизации (H).

Норма амортизации является основным механизмом в формировании амортизационной политики предприятия. С помощью нормы амортизации регулируется скорость оборота основных средств, а также процесс их воспроизводства.

Норму амортизации можно определить по формуле:

$$H = \frac{\Phi - L}{T\Phi} \times 100 \%,$$

где T — срок полезного использования основных средств, лет; L — ликвидационная стоимость основных средств, руб.

Из формулы видно, что норма амортизации зависит от срока полезного использования различных видов основных средств. Значение срока полезного использования различных видов ОС зависит от ряда факторов, к которым следует отнести: темпы и направления НТП, возможности производственного аппарата по выпуску новых видов оборудования, соотношения между потребностями и ресурсами в различных видах основных средств и т. п. Расчеты сроков амортизации по конкретным видам основных средств учитывают многие факторы, отражающие их специфические качества и назначение.

¹ Арсенова Е. В., Крюкова О. Г. Справочное пособие в схемах по «Экономике организаций (предприятий)». — М., 2006.

Амортизационный фонд. Амортизационный фонд является одним из основных видов финансовых ресурсов, основная цель которых — осуществление различных видов ремонта ОС, а также их приобретения. Он предназначен для простого воспроизводства ОС, замены изношенных средств, вместе с тем, в условиях НТП является источником расширенного воспроизводства ОС.

- Амортизационный фонд — это финансовый фонд, который формируется путем аккумуляции амортизационных отчислений в течение всего срока полезного использования объекта основных средств и предназначен для финансирования простого и расширенного воспроизводства основных средств субъекта хозяйствования.

Показатели использования основных средств

Повышение уровня использования основных средств является одной из важнейших задач развития всей хозяйственной системы. Эффективное использование ОС оказывает непосредственное воздействие на все стороны расширенного воспроизводства. Уровень использования ОС оказывает влияние на: объем капитальных вложений; темпы развития производства; соотношение между национальным доходом и фондом накопления; степень использования трудовых ресурсов и производительность труда; качество выпускаемой продукции; рост материального благосостояния народа.

Повышение эффективности использования ОС оказывает значительное влияние на объем производства, прибыль, рентабельность.

Критерий экономической эффективности использования ОС определяют как получение экономического эффекта, например роста производительности общественного труда, увеличение национального дохода.

Критерием эффективности использования ОС на перспективу является повышение производительности труда; на текущий период — отношение национального дохода к стоимости ОС; на предприятии — рентабельность производства, рассчитанная как отношение прибыли к среднегодовой стоимости ОС и нормируемых оборотных средств.

К основным показателям, определяющим эффективность использования ОС, относят:

1. Показатель фондоотдачи — Φ_o .

Фондоотдача характеризует выпуск продукции на один рубль ОС и рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных средств:

$$\Phi_o = \frac{П}{C},$$

где $П$ — стоимость произведенной продукции за год, руб.; C — среднегодовая стоимость основных средств, руб.

Если числитель и знаменатель этой формулы разделить на среднесписочную численность, то получим:

$$\Phi_o = \frac{ПТ}{ФВ_{тр}},$$

где $ПТ$ — производительность труда на предприятии; $ФВ_{тр}$ — фондовооруженность труда.

Данная формула показывает связь между производительностью труда и фондовооруженностью. Наиболее эффективным считается условие, при котором производительность труда растет более быстрыми темпами, чем фондовооруженность труда.

2. Показатель фондоемкости продукции — Φ_e .

Этот показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_e = \frac{C}{П}.$$

Данный показатель есть величина, обратная фондоотдаче. Она показывает, какой объем ОС потребовался для выпуска продукции на один рубль. Снижение фондоемкости свидетельствует о повышении эффективности использования основных средств на предприятии.

Оборотные средства

Одним из условий осуществления организацией хозяйственной деятельности является наличие оборотного капитала. *Оборотные средства* — это денежные средства, авансируемые в *оборотные производственные фонды и фонды обращения*.

Экономическая сущность оборотных средств предприятия определяется их ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. В отличие от основных средств, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа произведенного потребления полностью переносят свою стоимость на новый продукт.

- Оборотные средства предприятия — это активы организации, которые однократно участвуют в производственном цикле, изменяя при этом свою натурально-вещественную форму и целиком перенося свою стоимость на готовый продукт.

Оборотные средства совершают кругооборот в течение одного производственного цикла. В зависимости от того, на какой стадии кругооборота они находятся, какую роль они выполняют в процессе деятельности предприятия, выделяют: *оборотные производственные фонды и фонды обращения*.

Оборотные производственные фонды включают:

- оборотные средства в производственных запасах;
- оборотные средства в производстве.

Оборотные производственные фонды	
Оборотные средства в производственных запасах	Оборотные средства в производстве

Оборотные средства в производственных запасах включают: сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, энергию, тару, запасные части и др.

Оборотные средства в производстве составляют: незавершенное производство, полуфабрикаты собственного производства, расходы будущих периодов.

Фонды обращения, в свою очередь, включают: готовую продукцию, а также денежные средства и расчеты (денежные средства в кассе, на счетах, средства в расчетах, дебиторская задолженность).

Оборотные средства предприятия используются для приобретения сырья, комплектующих изделий и всех других компонентов, необходимых для организации производства; оплаты ресурсов, потребляемых в процессе производства в виде электроэнергии, топлива,

газа и др.; выплаты заработной платы персоналу фирмы; оплаты обязательных налогов и платежей и др.

Показатели использования оборотных средств

Для анализа эффективности использования оборотных средств, оценки финансового состояния предприятия и разработки организационно-технических мероприятий по ускорению их оборота используют систему показателей, характеризующих процесс движения оборотных средств и величину их высвобождения.

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются:

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
 - продолжительность одного оборота в днях;
 - коэффициент загрузки оборотных средств.
1. **Коэффициент оборачиваемости оборотных средств** ($K_{об}$) показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (год, полугодие, квартал). Он рассчитывается по формуле:

$$K_{об} = \frac{V_p}{O_{ср}},$$

где V_p — объем реализации продукции за отчетный период, руб.; $O_{ср}$ — средний остаток оборотных средств, руб.

Коэффициент оборачиваемости характеризует число оборотов, совершенных оборотными средствами за отчетный период (год, полугодие, квартал), или показывает объем реализованной продукции, приходящейся на один рубль оборотных средств. Из формулы видно, что потребность в оборотных средствах прямо пропорциональна объему производства и обратно пропорциональна скорости их обращения (числу оборотов). Чем больше скорость их обращения, тем меньше потребность в оборотных средствах и тем эффективнее они используются.

2. Продолжительность одного оборота в днях

Продолжительность одного оборота в днях показывает, за какой срок предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. В практической деятельности для упрощения расчетов принято считать продолжительность любого месяца, равную — 30, квартала — 90 и года — 360 дням.

Продолжительность одного оборота в днях рассчитывается по формуле:

$$Д = \frac{T}{K_{об}},$$

где T — число дней в отчетном периоде.

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых ими кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше потребуются оборотных средств, тем эффективнее они используются.

3. Коэффициент загрузки оборотных средств

Весьма важным показателем эффективного использования оборотных средств является коэффициент загрузки оборотных средств. Величина данного показателя обратно пропорциональна коэффициенту оборачиваемости. Коэффициент загрузки

оборотных средств характеризует сумму оборотных средств, затраченных на один рубль реализованной продукции.

Коэффициент загрузки средств в обороте можно определить по формуле:

$$K_з = \frac{O_{cp}}{V_p} \times 100,$$

где $K_з$ — коэффициент загрузки средств в обороте, коп.; 100 — перевод рублей в копейки.

Чем меньше значение этого показателя, тем эффективнее используются оборотные средства на данном предприятии.

Эффективность использования оборотных средств в целом влияет на процесс формирования потребностей предприятия в текущих финансовых ресурсах, его финансовую устойчивость, платежеспособность.

Рациональное формирование и использование производственных запасов, ликвидация сверхнормативных запасов, совершенствование нормирования и учета оборотных производственных фондов, сокращение времени пребывания в незавершенном производстве — факторы экономии, эффективного использования оборотных средств.

3. ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Понятие издержек предприятия

Особое место в экономической теории отводится изучению издержек производства. Издержки производства играют важнейшую роль в устойчивом функционировании предприятия на рынке, определении его стратегических перспектив. Именно издержки фирмы на производство определяют динамику и вид кривой предложения.

Издержки представляют собой стоимость ресурсов, необходимых для производства и реализации производимых фирмой товаров, благ, услуг.

Довольно часто в экономической литературе издержки производства представляют как затраты фирмы, связанные с приобретением факторов производства (ресурсов — земли, труда, капитала). Все издержки предприятия воспринимаются как альтернативные (вмененные), это означает, что стоимость любого ресурса, выбранного для производства, равна его ценности при наилучшем варианте использования. Собственно, это является одним из главных принципов рыночной системы хозяйствования. Организация приобретает ресурсы, тем самым отвлекает их от использования другими предприятиями, причем это происходит на основе максимальной экономической целесообразности.

В экономической науке принято выделять *внешние (явные) и внутренние (неявные) издержки*.

К внешним (явным) издержкам относят все затраты фирмы, которые непосредственно идут на оплату используемых факторов производства. Классическими факторами производства являются земля, труд, капитал. Так или иначе, все явные затраты фирмы, в конечном счете, сводятся к возмещению использованных факторов производства. Сумма всех явных издержек выступает как *себестоимость продукции*, а разница между рыночной ценой и себестоимостью — как *прибыль*.

Внутренние (неявные) издержки — это стоимость ресурсов, принадлежащих фирме. Эти издержки также называют *альтернативными*.

Альтернативными называются издержки (альтернативная стоимость) использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Эти издержки не входят в платежи фирмы другим организациям или лицам.

Например, владелец предприятия по изготовлению измерительных приборов не платит себе заработную плату, не получает арендную плату за производственное здание, проценты, которые получил, если бы вложил денежные средства в банк.

Все это владелец предприятия компенсирует за счет получения *нормальной прибыли*, составляющей, по сути, элемент неявных издержек.

Принято считать сумму внешних издержек **бухгалтерскими издержками**, а сумму внешних и внутренних — **экономическими издержками**.

Бухгалтерские издержки	
Внешние (явные) издержки	Внутренние (неявные) издержки
Экономические издержки	

Рис. 5.3. Структура издержек предприятия

Анализ категорий издержек предприятия (рис. 5.3) показывает, что бухгалтерские издержки — понятие более конкретное, а экономические — более широкое. Оно позволяет формировать концепцию развития фирмы в перспективе.

Классификация издержек предприятия

Особое значение в теории издержек имеет их классификация на *постоянные, переменные, валовые, средние и предельные*.

При анализе издержек производства необходимо принимать во внимание продолжительность периодов производства. Привлечение дополнительных ресурсов в производство сказывается непосредственно на издержках предприятия. Одни ресурсы можно привлечь без особой сложности и в кратчайшие сроки, другие — наоборот, требуют определенного периода для внедрения в действующее производство.

Первый вид ресурсов представлен в виде предметов труда (сырье, основные и вспомогательные материалы, запасные части и др.).

Второй вид ресурсов характерен для основных средств труда (производственные здания и сооружения, технологическое оборудование, автоматизированные линии и др.).

С данной позиции различают **краткосрочный и долгосрочный периоды**.

Краткосрочный период предполагает фиксированные мощности, это период, в течение которого фирма не может изменить свои используемые ресурсы. Хотя первый вид ресурсов в этом периоде может изменяться количественно, а второй — практически остается постоянным.

Долгосрочный период характеризуется тем, что предприятие в зависимости от экономической обстановки может в значительных пределах изменять свои производственные ресурсы. Следовательно, в краткосрочном периоде производственные мощности организации представляют собой фиксированный ресурс, в долгосрочном — изменяющийся ресурс.

Поэтому разделение издержек на постоянные и переменные корректно только для краткосрочного периода. В долгосрочном периоде все производственные факторы непостоянны, а следовательно, и все издержки также являются переменными.

Постоянные, переменные и валовые издержки

Критерием разделения издержек на постоянные и переменные является их зависимость от объема производства.

Постоянные издержки (FC) — это издержки, которые не зависят от объема производства. Они включают плату за аренду и содержание помещений, амортизацию, проценты за кредит и т. д.

Переменные издержки (VC) — это издержки, которые напрямую зависят от объема производства. Эти издержки содержат затраты на сырье, материалы, рабочую силу и другие изменяющиеся расходы.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой **валовые или совокупные издержки (TC)** фирмы (рис. 5.4):

$$TC = FC + VC.$$

Как было отмечено выше, деление издержек на постоянные и переменные подразумевает условное выделение краткосрочного и долгосрочного периодов в деятельности фирмы.

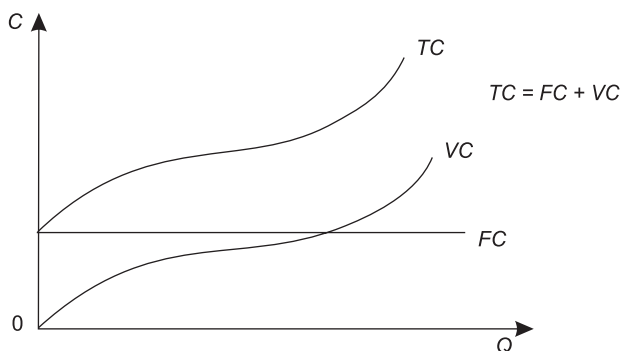


Рис. 5.4. Постоянные, переменные и валовые издержки фирмы

Средние издержки

В экономической теории под **средними издержками** понимают затраты фирмы на производство и реализацию единицы продукции.

Различают следующие категории средних издержек:

- **средние постоянные издержки (AFC)**, которые рассчитываются путем деления постоянных издержек фирмы на объем производства:

$$AFC = \frac{FC}{Q};$$

- **средние переменные издержки (AVC)**, которые рассчитываются путем деления переменных издержек фирмы на объем производства:

$$AVC = \frac{VC}{Q};$$

- **средние валовые издержки (ATC)**, которые рассчитываются путем деления валовых издержек фирмы на объем производства:

$$ATC = \frac{TC}{Q}.$$

На рис. 5.5 представлены кривые средних издержек предприятия.

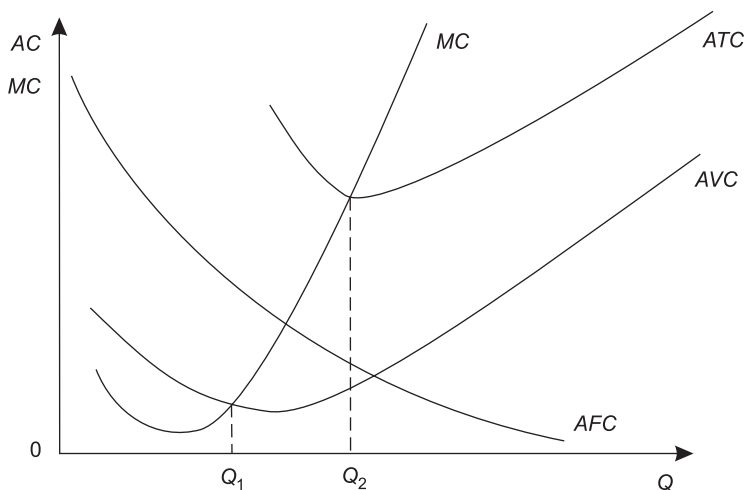


Рис. 5.5. Кривые средних и предельных издержек предприятия

Средние постоянные издержки (AFC) имеют вид гиперболы и представлены убывающей функцией. Это связано с тем, что при незначительных объемах производства на единицу продукции приходится большая величина постоянных затрат. С увеличением объемов производства средние постоянные издержки уменьшаются.

Средние переменные издержки (AVC) имеют более сложную конфигурацию. В самом начале кривая издержек снижается, что свидетельствует об оптимальном уровне загрузки производственных мощностей. Уровень издержек существенно отстает от темпов роста промышленного производства. Далее кривая издержек принимает вид линии, похожей на горизонтальную. На данном интервале они почти не изменяются. Но начиная с определенного момента издержки начинают возрастать, что связано с законом убывающей отдачи. Каждая дополнительная единица продукции выпускается за счет резкого увеличения затрат.

Средние валовые издержки (ATC) в значительной степени определяются кривой средних переменных и средних постоянных издержек. Следует обратить внимание, что Q_2 больше Q_1 , а это означает: средние валовые издержки минимизируются по мере увеличения объемов производства, это характерно для средних переменных. Средние валовые издержки имеют вид параболы. Сначала она идет вниз, поскольку постоянные издержки распределяются между увеличенным объемом производства, а также в результате экономии на масштабах производства. Далее кривая ATC поднимается вверх, что связано с законом убывающей отдачи.

Предельные издержки

Особенное значение для фирмы имеет категория предельных или маржинальных издержек. Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, то есть отношение прироста общих издержек к вызванному ими приросту продукции, называется **предельными издержками (MC)** фирмы. Предельные издержки можно рассчитать по формуле:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q},$$

где ΔTC — прирост валовых издержек; ΔQ — прирост объема производства.

Например, если при росте объема продаж на 200 единиц товара издержки фирмы возрастут на 1000 руб., то предельные издержки составят $1000 : 200 = 5$ руб. Это означает, что дополнительная единица продукции обходится фирме в дополнительные 5 руб.

При анализе предельных издержек необходимо иметь в виду следующие моменты:

- а) предельные издержки не зависят от постоянных издержек предприятия;
- б) кривая предельных издержек сначала снижается и становится ниже средних общих издержек вследствие экономии на масштабе производства; затем предельные издержки увеличиваются, так как вступает в действие закон убывающей отдачи;
- в) кривая предельных издержек пересекает кривые средних общих и средних переменных издержек в точках их минимумов.

Определение размера предельных издержек позволяет фирме управлять своими затратами для достижения экономической эффективности ее функционирования. Организация на основе расчета предельных издержек может определить, во что обойдется расширение производства на дополнительную единицу продукции.

Закон убывающей отдачи

В условиях осуществления производственной деятельности фирма должна использовать основные факторы производства в определенной пропорции между постоянными и переменными ресурсами. Если предприятие увеличивает только количество переменных факторов без изменения постоянного фактора, то в этом случае вступает в действие **закон убывающей отдачи**.

- Закон убывающей предельной производительности факторов производства гласит, что если фирма наращивает объем использования только некоторых или одного из факторов производства, то прирост выпуска, приносимый дополнительными объемами этих факторов, в конце концов, начнет снижаться.

В соответствии с законом, непрерывное увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приведет к прекращению роста отдачи, а затем и ее снижению. Следует отметить, что достаточно часто действие закона предполагает постоянство технологического уровня производства, и поэтому переход к более прогрессивной технологии может повысить отдачу независимо от соотношения постоянных и переменных факторов.

Рассмотрим следующий пример¹. Как на предприятии изменится отдача от переменного фактора в краткосрочном периоде, если часть ресурсов или факторов производства остается постоянной. В краткосрочном периоде предприятие не в состоянии ввести новые цеха, установить новое оборудование и т. д.

Допустим, что предприятие в своей деятельности использует только один переменный ресурс — труд, отдачей которого является производительность. Необходимо определить,

¹ Воробьев Е. М. Экономическая теория: Курс лекций. — М., 2007.

как будут изменяться издержки фирмы при постепенном увеличении переменного ресурса (количества рабочих).

В небольшом цехе на 3 единицы оборудования один рабочий делает за смену 5 изделий. С привлечением второго рабочего вдвоем они сделают за смену 12 изделий, с третьим — 20, с четвертым — 25, с пятым — тоже 25, с шестым — 20. Присоединение второго рабочего дает прирост 7 единиц, третьего — 8 единиц, четвертого — 5 единиц, пятого — прироста не дает вовсе. Таким образом, уже с четвертой единицы переменного фактора фиксируем убывающую отдачу. То же наблюдаем в случае со средней величиной произведенной продукции. Один рабочий — 5 изделий, два — по 6, три — по 6,7, четыре — по 6,2, пять — по 5, шесть — 3,3. Возникает вопрос, почему так резко падает отдача? Потому что при тех же производственных мощностях (три станка) пятый и шестой рабочие уже не просто лишние, они мешают рациональному производственному процессу.

Таблица 5.3

Количество рабочих (L)	Общая производительность (TP)	Предельная производительность (MP)	Средняя производительность (AP)
1	5	5	5
2	12	7	6
3	20	8	6,7
4	25	—	6,2
5	25	5	5
6	20	0	3,3

Запишем приведенные данные в табл. 5.3 и построим соответствующие графики (рис. 5.6 и 5.7).

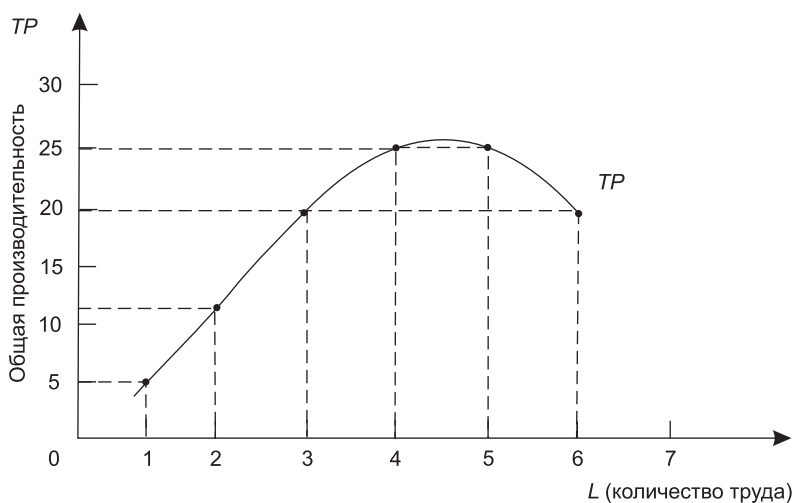


Рис. 5.6. Общая производительность

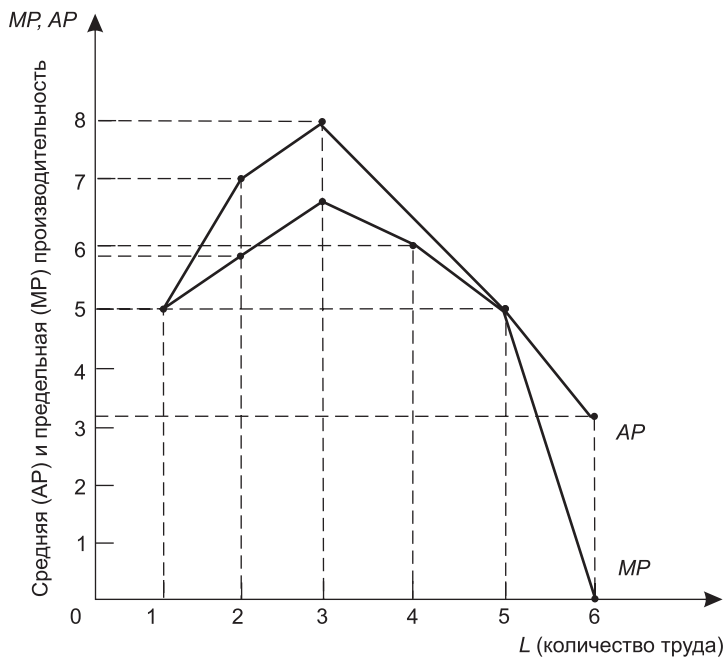


Рис. 5.7. Предельная и средняя производительность

Данные таблицы и графики, построенные по ним, свидетельствуют о том, что начиная с определенного момента и общая, и предельная, и средняя производительности убывают. В этом проявляется сущность **закона убывающей отдачи**.

Положительный и отрицательный эффект масштаба

В долгосрочном периоде издержки предприятия необходимо рассматривать как переменные. Это связано с тем, что фирма может активно изменять привлекаемые производственные ресурсы. В данном случае все издержки предприятия будут выступать в качестве переменных. Мониторинг долгосрочных издержек является важным фактором выбора стратегии развития фирмы в части масштабов своей деятельности. Имеется в виду вопрос: стоит ли создавать для выпуска заданного объема производства одно крупное предприятие или несколько малых предприятий?

Рассмотрим следующий пример. Допустим, предприятие изготавливает приборы. В ходе проведения анализа установлено, что издержки будут минимальными при производстве 2000 изделий ежедневно. Кривая средних валовых издержек ATC_1 изображена на рис. 5.8. Если предприятие будет выпускать большее количество приборов, то ее средние валовые издержки будут увеличиваться.

Устранить действие закона убывающей отдачи можно, если фирма откроет дополнительные производства, то есть будут введены в действие новые производственные мощности. По сути, произойдет наращивание производственного потенциала — постоянного ресурса.

В новых производственных условиях закон убывающей отдачи начнет действовать при большем объеме выпуска, и минимальные издержки на одно изделие будут достигнуты при изготовлении 4000 изделий ежедневно (кривая средних валовых издержек ATC_2).

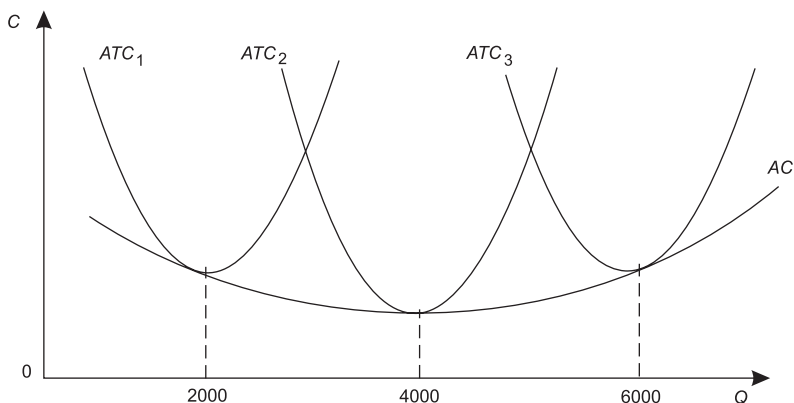


Рис. 5.8. Средние валовые издержки фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах (ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 — кривые средних валовых издержек в краткосрочном периоде; AC — кривая средних валовых издержек в долгосрочном периоде)

При дальнейшем расширении масштабов производства кривая средних валовых издержек ATC_3 поднимется вверх, и минимальные издержки при изготовлении 6000 приборов будут выше, нежели при изготовлении 4000 приборов. Дуга AC , описывающая кривые ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 , будет представлять собой кривую долгосрочных средних валовых издержек при разных масштабах производства. Минимальными издержками будут при изготовлении 4000 приборов ежедневно.

Такое положение кривой средних долгосрочных издержек предприятия в экономической теории связывают с так называемым положительным и отрицательным эффектом масштаба.

- Эффект масштаба — это зависимость издержек от роста масштабов производства.

При увеличении объемов производства издержки возрастают, но соотношение темпов роста издержек и объема производств бывает разным. Возможны следующие варианты.

Таблица 5.4

Эффект масштаба		
Состояние отдачи	Соотношение темпов объема производства и издержек	Состояние издержек
Возрастающая отдача от масштаба (положительный эффект масштаба)	Объем производства растет быстрее издержек	Средние издержки падают
Убывающая отдача от масштаба (отрицательный эффект масштаба)	Объем производства растет медленнее издержек	Средние издержки возрастают
Постоянная отдача от масштаба	Объем производства и издержки растут одинаковыми темпами	Средние издержки не изменяются

Эффект масштаба будет **положительным**, если при увеличении объемов производства средние валовые издержки уменьшаются, и **отрицательным** — если они увеличиваются.

Положительный эффект масштаба является результатом:

- углубления специализации предприятия;
- повышения эффективности управленческого труда;
- использования высокопроизводительного оборудования;
- диверсификации производства, выпуска продукции на базе отходов основного производства и др.

В условиях чрезмерного укрупнения предприятия возникает отрицательный эффект масштаба, который предопределяется, как правило, нарушением эффективного управления.

Отрицательный эффект масштаба является результатом:

- трудностей управления крупным предприятием;
- снижения эффективности взаимодействия между отдельными подразделениями фирмы;
- снижения уровня контроля за реализацией решений, принимаемых руководством фирмы;
- возникновения локальных интересов, противоречащих интересам фирмы в целом;
- увеличения издержек предприятия на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений;
- снижения гибкости реакции на изменения во внешней среде.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях по-разному. Существуют отрасли, где средние издержки достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. С точки зрения экономии издержек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. Это отрасли так называемой естественной монополии, деятельность которых регулируется государством.

Анализ издержек фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах является необходимым, но не достаточным условием при планировании выпуска продукции на ближайшее время и перспективу. Минимизация издержек — это не самоцель, а лишь средство повышения прибыли или сокращения убытков, а в конечном счете — обеспечения стабильности и устойчивости положения фирмы в условиях рынка.

4. ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ. ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Прибыль — достаточно сложная экономическая категория. В словаре В. Даля «прибыль» означает рост, увеличение, приращение, то есть прибавка к первоначально затраченной сумме капитала. В этом плане необходимо отметить, что данная прибавка возникает, когда товары не только произведены, но и реализованы на рынке в условиях конкуренции. Поэтому прибыль фирмы напрямую связана с успехом в предпринимательской деятельности.

Прибыль, по существу, является одним из главных показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Чтобы определить прибыль организации, необходимо знать издержки производства. Учет не только явных, но и альтернативных издержек позволяет более точно оценить **прибыль фирмы**.

Экономическое содержание прибыли по-разному трактуется представителями различных научных школ.

Марксистский подход: затрачиваемый труд наемных работников создает стоимость, большую, чем стоит она сама. Определенная часть неоплачиваемого труда и превращается в прибавочную стоимость, принимающую форму прибыли.

Неоклассический подход: прибыль — это, прежде всего, факторный доход. По результатам деятельности владельцы факторов производства получают соответствующий доход. Владельцы земли получают ренту, владельцы труда — заработную плату, владельцы капитала — проценты, прибыль.

Проведя различие между явными и неявными (альтернативными) издержками, можно определить, что понимается под прибылью с этой позиции. Очевидно, в данном случае можно говорить об *экономической и бухгалтерской прибыли* (рис. 5.9).

	Экономическая прибыль	Бухгалтерская прибыль	Валовой доход (выручка от реализации)
Экономические издержки	Неявные (альтернативные) издержки		
	Явные (бухгалтерские) издержки	Явные (бухгалтерские) издержки	

Рис. 5.9. Структура экономической и бухгалтерской прибыли

- Экономическая прибыль определяется как разница между валовым доходом и всеми (явными и неявными) издержками.
- Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее явными издержками.

Говоря о категории *прибыль*, необходимо выделить понятие *нормальной прибыли*. Получаемый предпринимателем доход структурно состоит из двух частей. Одна часть является оплатой за труд предпринимателя (комбинация факторов производства). Это вознаграждение предпринимателя за его усилия, интеллектуальные и физические; минимальный доход, необходимый для поддержания и развития бизнеса. Данная оплата является **нормальной прибылью предпринимателя**. Другая часть дохода непосредственно связана с ее инвестированием в производство. *Сумма данных доходов составляет, или образует, экономическую прибыль.*

Формирование и распределение прибыли организации

В условиях рыночной экономики получение прибыли является непосредственной целью производства. Прибыль создает определенные условия для дальнейшего существования и развития предприятия. На рынке предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. От того, насколько правильно на предприятии оценили спрос на продукцию, определили товарную номенклатуру, объемы производства, ценовую политику, сегменты рынка реализации продукции, зависят финансовые результаты деятельности предприятия.

Финансовый результат или валовая прибыль предприятия определяется по формуле:

$$П_{\text{вал}} = Д_{\text{пр}} - Р_{\text{пр}},$$

где $Д_{\text{пр}}$, $Р_{\text{пр}}$ — соответственно доходы и расходы предприятия.

В свою очередь, доходы предприятия можно определить по формуле:

$$D_{\text{пр}} = D_{\text{реал}} + D_{\text{вне реал}},$$

где $D_{\text{реал}}$ — доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (доходы от реализации); $D_{\text{вне реал}}$ — внереализационные доходы.

В Налоговом кодексе РФ определены основные категории: *доходы и их виды, прибыль, порядок их расчета для различных предприятий.*

Таблица 5.5

Доходы от реализации состоят из выручки от реализации:
товаров (работ, услуг) собственного производства
ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке
финансовых инструментов срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке
основных средств
товаров (работ, услуг) обслуживающих производств и хозяйств
покупных товаров
другого имущества и имущественных прав

Таблица 5.6

Внереализационные доходы формируются:
от долевого участия в деятельности других организаций
от операций купли-продажи иностранной валюты
в виде штрафов, пени и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба
от сдачи имущества в аренду (субаренду)
от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности
в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав
в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам
в виде положительной разницы, полученной от переоценки имущества (за исключением амортизируемого имущества, ценных бумаг)
в виде сумм кредиторской задолженности (обязательства перед кредиторами), списанных в связи с истечением срока исковой давности
в виде доходов, полученных от операций с финансовыми инструментами срочных сделок, и другие обоснованные доходы

Основным итоговым показателем, характеризующим результаты деятельности предприятия, как было отмечено выше, является **прибыль**. Если доходы предприятия превышают его расходы, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли.

Предприятие всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее извлекает. Если выручка от реализации продукции равна себестоимости, то удастся лишь возместить расходы на производство и реализацию продукции. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает **убытки** — отрицательный финансовый результат, что ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение, не исключаяющее и банкротство.

Процесс формирования прибыли предприятия представлен на рис. 5.10.

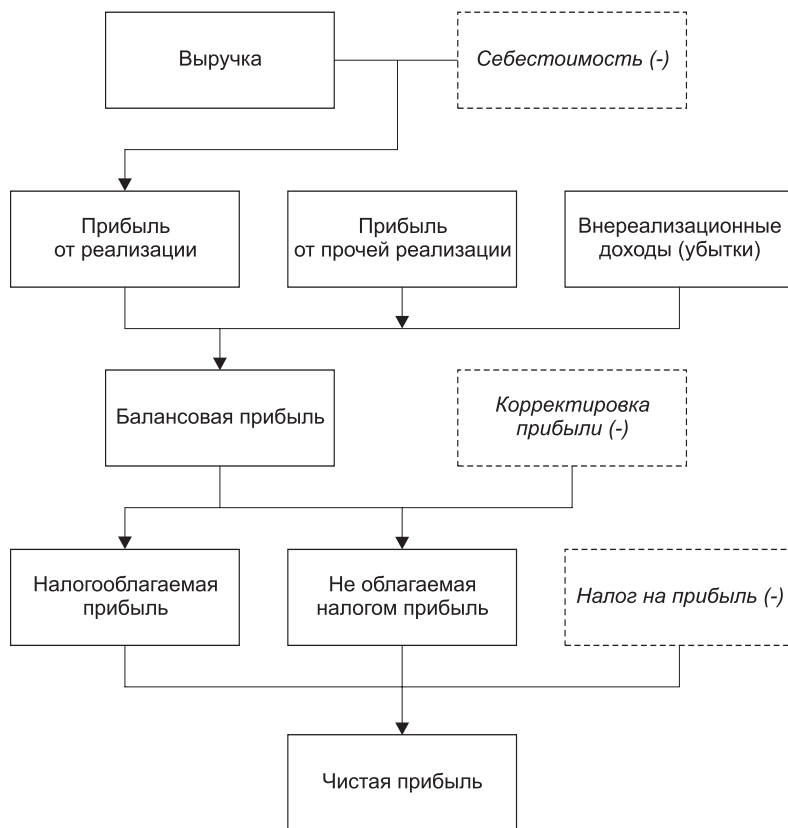


Рис. 5.10. Процесс формирования чистой прибыли фирмы

Показатели прибыли и рентабельности

Важнейшая роль прибыли определяет необходимость правильного ее исчисления. На практике используется система показателей прибыли: *расчетные, аналитические, для целей бухгалтерского и налогового учета.*

Для управленческого учета, при планировании деятельности предприятия, оценке инвестиционных проектов прибыль определяется как разность доходов и расходов предприятия.

Например, **экономическая прибыль** — это разность между доходом предприятия и его экономическими издержками. Экономические издержки включают явные (бухгалтерские), которые отражаются полностью в бухгалтерском учете предприятия, и неявные издержки, которые характеризуют альтернативные издержки использования ресурсов предприятия, то есть не оплачиваемые издержки.

Маржинальная прибыль единицы продукции определяется как разность цены продукции (работ, услуг) и переменных затрат на единицу продукции.

Расчетная прибыль единицы продукции — это разность между ценой продукции и средними или общими затратами (переменные плюс постоянные затраты на единицу продукции).

Показатели прибыли могут определяться по различным направлениям деятельности предприятия, видам продукции, отдельным проектам.

Сравнение соответствующих показателей прибыли, оценка их динамики позволяют обосновать управленческие решения, выработать стратегию развития предприятия, обосновать расходы на производство и реализацию продукции, производственную программу предприятия.

Для текущего анализа и учета исчисляется прибыль, сводная по бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах предприятия и его филиалов, дочерних предприятий и других самостоятельных подразделений.

Объектом налогообложения признается прибыль, полученная налогоплательщиком.

Для российских организаций прибыль определяется как разница полученного дохода и расходов, указанных в статье 270 Налогового кодекса РФ.

Прибыль иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, — это полученный через эти постоянные представительства доход, уменьшенный на величину произведенных этими представительствами расходов, определяемых в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Для иностранных организаций прибылью в целях налогообложения признается доход, полученный от источников в Российской Федерации. Доходы определяются в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет прибыль характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия и называется чистой прибылью.

Эффективность функционирования предприятия характеризуют показатели рентабельности (доходности), к которым следует отнести:

$$\text{Рентабельность продукции} = \frac{\text{прибыль от реализации продукции}}{\text{себестоимость продукции}};$$

$$\text{Рентабельность производства} = \frac{\text{балансовая прибыль}}{\text{среднегодовая стоимость основных и оборотных фондов}};$$

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{прибыль от реализации продукции}}{\text{объем продаж}};$$

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}}.$$

В целом прибыль предприятия является одним из оценочных показателей его деятельности.

В свою очередь, прибыль выполняет следующие важные функции:

- а) является источником расширенного воспроизводства;
- б) характеризует конечные финансовые результаты предприятия, размер его денежных накоплений;
- в) характеризует уровень использования ресурсов и рациональность их распределения;
- г) стимулирует инвестирование в инновационные технологии.

На *величину* получаемой предприятием *прибыли* оказывают влияние следующие *факторы*:

- 1) выручка от реализации;
- 2) затраты на производство и реализацию продукции;

- 3) доходы от долевого участия в деятельности других фирм;
- 4) доходы, полученные от вложения в ценные бумаги;
- 5) цены, тарифы, сборы;
- 6) ставка ссудного процента;
- 7) уровень налогообложения и др.

Основы маржинального анализа

В целях улучшения финансового состояния каждое предприятие должно анализировать свои финансовые показатели. При проведении финансового анализа предприятия следует учитывать, что если высока доля **постоянных затрат** в себестоимости, то увеличивается риск **снижения прибыли** предприятия в случае сокращения объемов реализации. В этих целях определяется **маржинальный доход (МД)**.

Маржинальный доход определяется как разность между выручкой от реализации и переменными затратами.

$$МД = \text{выручка от реализации} - \text{переменные затраты}.$$

Маржинальный доход является источником покрытия постоянных затрат. Положительная величина *МД* показывает, что предприятие получило прибыль, необходимую для текущей и инвестиционной деятельности.

При решении практических задач финансового менеджмента используется **эффект производственного рычага**. Сущность эффекта состоит в том, что *изменение выручки предприятия приводит к значительному изменению его прибыли*.

$$PP_{\text{рычаг}} = \frac{(\text{выручка от реализации} - \text{переменные затраты})}{\text{прибыль}};$$

$$PP_{\text{рычаг}} = \frac{МД}{\text{прибыль}}.$$

Или

$$PP_{\text{рычаг}} = 1 + \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{прибыль}}.$$

Вывод: чем выше удельный вес постоянных затрат и соответственно ниже удельный вес переменных затрат при неизменном объеме продаж, тем сильнее влияние производственного рычага.

Запас финансовой прочности предприятия

Весьма важным, с точки зрения минимизации затрат предприятия, является нахождение **точки безубыточности фирмы**. Это помогает менеджерам в разработке соответствующего поведения предприятия на рынке. *Точка безубыточности предприятия показывает необходимый минимум (критический объем) производства продукции, который обеспечивает ему нулевую прибыль*.

- Критический объем производства или точка безубыточности — это объем производства, при котором предприятие не имеет прибыли и не имеет убытков.

Точку безубыточности производства можно определить по формуле:

$$Q_{\text{кр}} = \frac{FC}{P - VC},$$

где $Q_{кр}$ — критический объем производства, ед.; FC — постоянные издержки предприятия, руб.; P — цена за единицу изделия, продукта; VC — переменные затраты на единицу изделия, руб.

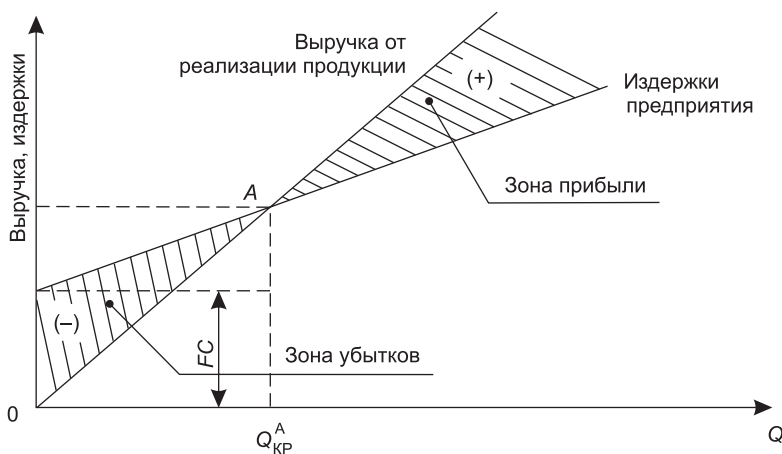


Рис. 5.11. Графическое определение критического объема производства

Эффективное управление финансами предприятия может быть обеспечено в случае, если известен **запас его финансовой прочности**. Для определения запаса финансовой прочности используется **показатель порога рентабельности**.

Порог рентабельности — это **выручка от реализации продукции, при которой предприятие имеет нулевую прибыль**.

Значение показателя порога рентабельности измеряется в денежном выражении, а критический объем производства — в натуральном выражении (например, единицах продукции).

Порог рентабельности $V_{пр}$ можно определить по формуле:

$$V_{пр} = \frac{\text{постоянные затраты}}{K_{вм}},$$

$K_{вм}$ — коэффициент валовой маржи, который определяется по формуле:

$$K_{вм} = \frac{МД}{\text{выручка от реализации продукции}}.$$

Запас финансовой прочности (ЗФП) определяется как **разность между фактической выручкой от реализации и выручкой, соответствующей порогу рентабельности**.

$$ЗФП = \text{фактическая выручка} - \text{порог рентабельности}.$$

Запас ФП можно рассчитать также в **процентах**:

$$ЗФП = \frac{\text{фактическая выручка} - \text{порог рентабельности}}{\text{порог рентабельности}} \times 100\%.$$

Основные направления распределения прибыли

Из полученной **валовой прибыли** ($\Pi_{вал}$) предприятие осуществляет платежи в бюджет (рентные, на землю, на транспортные средства, на прибыль):

$$П_{\text{чист}} = П_{\text{вал}} - Н,$$

где $П_{\text{чист}}$ — прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль); $Н$ — платежи в бюджет.

Чистая прибыль предприятия является основным источником формирования *резервного фонда, фонда развития производства, фонда материального поощрения, дивидендного фонда*. Следует отметить, что каждый фонд предприятия имеет свое строго целевое назначение.

Например, фонд развития производства является основным источником финансирования капитальных вложений для осуществления расширенного воспроизводства; дивидендный фонд является источником для выплат по ценным бумагам организации.

Главное требование, которое предъявляется сегодня к системам распределения прибыли, остающейся на предприятии, заключается в том, что она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства на основе установления оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и накопление.

При распределении прибыли, определении основных направлений ее использования, прежде всего, учитывается состояние конкурентной среды, которая может диктовать необходимость существенного расширения и обновления производственного потенциала предприятия.

В соответствии с этим определяются масштабы отчислений от прибыли в фонды производственного развития, ресурсы которых предназначаются для финансирования капитальных вложений, увеличения оборотных средств, обеспечения научно-исследовательской деятельности, внедрения новых технологий, перехода на прогрессивные методы труда и т. п.

Для каждой организационно-правовой формы предприятия законодательно установлен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, основанный на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности предприятий соответствующих форм собственности.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Производство — это процесс создания экономических благ для удовлетворения потребностей человека.

Индивидуальное воспроизводство предприятия — это непрерывно повторяющийся процесс производительного соединения факторов производства с целью создания товаров, получения дохода в рамках относительно обособленных звеньев экономики, основанных на частном разделении труда.

Кругооборот капитала представляет собой последовательное движение стоимости факторов производства через стадии производства и обращения.

Время оборота есть период, в течение которого фирме полностью возмещается первоначально авансированный капитал.

Производственные ресурсы предприятия — это различного рода средства, запасы, товарно-материальные ценности, необходимые для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Основные средства — средства труда, которые участвуют многократно в производственных циклах, сохраняя свою натуральную форму, постепенно перенося свою стоимость на созданные продукты или услуги.

Износ основных средств — частичная или полная утрата основными средствами потребительских свойств и стоимости как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии.

Амортизация — это процесс переноса первоначальной стоимости основных средств по мере износа на производимую продукцию, превращения ее в денежную форму и накопления финансовых ресурсов в целях последующего воспроизводства основных средств.

Амортизационный фонд — это финансовый фонд, который формируется путем аккумуляции амортизационных отчислений в течение всего срока полезного использования объекта основных средств и предназначен для финансирования простого и расширенного воспроизводства основных средств субъекта хозяйствования.

Оборотные средства предприятия — это активы организации, которые однократно участвуют в производственном цикле, изменяя при этом свою натурально-вещественную форму и целиком перенося свою стоимость на готовый продукт.

Издержки представляют собой стоимость ресурсов, необходимых для производства и реализации производимых фирмой товаров, благ, услуг.

Закон убывающей предельной производительности факторов производства гласит: если фирма наращивает объем использования только некоторых или одного из факторов производства, то прирост выпуска, приносимый дополнительными объемами этих факторов, в конце концов, начнет снижаться.

Эффект масштаба — это зависимость издержек от роста масштабов производства.

Экономическая прибыль определяется как разница между валовым доходом и всеми (явными и неявными) издержками.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее явными издержками.

Маржинальный доход определяется как разность между выручкой от реализации и переменными затратами.

Критический объем производства или точка безубыточности — это объем производства, при котором предприятие не имеет прибыли и не имеет убытков.

Порог рентабельности — это выручка от реализации продукции, при которой предприятие имеет нулевую прибыль.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое производственные ресурсы предприятия?
2. В чем состоит сущность модели индивидуального воспроизводства предприятия?
3. Что такое кругооборот капитала?
4. Дайте характеристику основным и оборотным средствам предприятия.
5. Какое назначение имеет амортизационный фонд?
6. Сформулируйте основные показатели использования основных средств.
7. Сформулируйте основные показатели использования оборотных средств.
8. Что такое издержки предприятия?
9. Приведите классификацию издержек предприятия.
10. В чем состоит сущность закона убывающей отдачи?
11. В чем заключается эффект масштаба производства?
12. Сформулируйте понятие, сущность и функции прибыли предприятия?
13. Опишите структуру экономической и бухгалтерской прибыли.
14. Что понимается под нормальной прибылью?
15. Для чего необходимо знать основы маржинального анализа?
16. Что такое точка безубыточности предприятия?

ТЕСТЫ

1. **К производственным ресурсам фирмы относятся все перечисленные ниже, кроме:**
 - а) основных средств;
 - б) оборотных средств;
 - в) трудовых ресурсов;
 - г) инновационных ресурсов;
 - д) нет правильного ответа.
2. **Валовые издержки фирмы — это:**
 - а) альтернативные издержки;
 - б) затраты, связанные с использованием всех видов ресурсов;
 - в) явные издержки;
 - г) затраты фирмы, связанные с капитальными вложениями.
3. **Постоянные издержки фирмы — это:**
 - а) затраты на ресурсы по ценам, действующим на момент их приобретения;
 - б) минимальные издержки производства любого объема продукции при благоприятных условиях производства;
 - в) издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится;
 - г) неявные издержки;
 - д) нет правильного ответа.
4. **Понятие переменных и постоянных издержек имеет место только:**
 - а) в краткосрочном периоде;
 - б) в долгосрочном периоде;
 - в) для фирмы монополиста;
 - г) для рынка совершенной конкуренции;
 - д) все ответы неверны.
5. **К переменным издержкам относятся затраты, связанные:**
 - а) с возрастанием валовых издержек;
 - б) с изменением объема производства;
 - в) с изменением внутренних издержек;
 - г) с осуществлением инвестиций в основной капитал.
6. **Предельные издержки — это:**
 - а) издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции;
 - б) издержки в расчете на единицу продукции;
 - в) издержки на производство продукции, увеличение которых делает невозможным расширение производства;
 - г) затраты, меньше которых объем производства равен нулю.
7. **Показатель фондоотдачи рассчитывается как отношение:**
 - а) стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных средств;
 - б) среднегодовой стоимости основных средств к стоимости произведенной продукции;
 - в) стоимости совокупных издержек к стоимости капитальных вложений в основные фонды;
 - г) нет правильного ответа.
8. **Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает:**
 - а) сколько оборотов совершили основные средства за анализируемый период (год, полугодие, квартал);
 - б) сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (год, полугодие, квартал);

- в) сколько оборотов совершили инвестиционные и оборотные средства за анализируемый период (год, полугодие, квартал);
 г) все ответы верны.
9. **При действии закона убывающей отдачи издержки производства на каждую последующую единицу продукции:**
 а) снижаются;
 б) остаются постоянными;
 в) увеличиваются;
 г) снижаются, если сокращаются средние валовые издержки.
10. **Точка безубыточности предприятия показывает:**
 а) необходимый минимум производства продукции, который обеспечивает ему нулевую прибыль;
 б) необходимый минимум производства продукции, который обеспечивает ему максимальную прибыль;
 в) оптимальный объем производства, который обеспечивает ему оптимальную прибыль;
 г) все ответы верны.
11. **Экономическая прибыль меньше бухгалтерской прибыли на величину:**
 а) внешних издержек;
 б) внутренних издержек;
 в) средних постоянных издержек;
 г) предельных издержек.
12. **Бухгалтерская прибыль определяется как разность:**
 а) между валовым доходом и неявными издержками;
 б) между валовой выручкой и амортизацией;
 в) между совокупным доходом и предельными издержками;
 г) между валовой выручкой и явными издержками.

ЗАДАЧИ

1. В табл. 1 показана зависимость совокупных издержек предприятия от количества выпущенной продукции. Необходимо рассчитать для каждого объема производства: общие постоянные издержки; общие переменные издержки; предельные издержки; средние общие издержки; средние постоянные издержки; средние переменные издержки. Последние четыре величины изобразите с помощью графика.

Таблица 1

Количество продукции, шт.	Совокупные издержки в ден. ед.
0	50
1	90
2	120
3	145
4	180
5	235
6	325

2. Деятельность промышленного предприятия «Ритм» характеризуется следующими показателями:

- постоянные издержки — 40 000 ден. ед.;
- средние переменные издержки — 20 ден. ед.;
- цена за единицу продукции — 30 ден. ед.;

Определите, на сколько процентов предприятие должно увеличить объем выпуска продукции, чтобы получить прибыль в объеме 5000 ден. ед.?

3. Имеются следующие данные о предприятии «Фортуна»:

- а) предприятие планирует выпуск 800 изделий;
- б) затраты на единицу продукции составляют: материалы — 40 ден. ед., зарплата основных рабочих — 25 ден. ед., полуфабрикаты — 25 ден. ед.;
- в) зарплата административно-управленческого персонала составляет 9000 ден. ед., арендная плата — 10 000 ден. ед., амортизация — 8000 ден. ед., страхование — 2000 ден. ед., ремонт и техническое — 3000 ден. ед.;
- г) планируемый уровень рентабельности составляет 25 %.

На основе данных рассчитайте: 1) цену, по которой предприятие будет осуществлять реализацию продукции; 2) точку безубыточности предприятия (критический объем производства); 3) как изменится критический объем производства, если постоянные расходы предприятия увеличатся на 20 %.

4. На основании имеющихся данных (табл. 2) заполните пропуски.

Таблица 2

Q	VC	TC	AFC	ATC	MC
1				12	
2	9				
3		27	3		
4					12

5. Фирма «Мега Плюс» за прошедший квартал получила прибыль объемом 20 000 ден. ед.

Определите общие постоянные издержки фирмы, если известно, что коэффициент производственного рычага равен 5.

6. Определите запас финансовой прочности, если реализация составила 2 000 000 ден. ед., постоянные расходы — 800 000 ден. ед., переменные издержки — 1 000 000 ден. ед.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Рентабельность продукции как показатель эффективности функционирования российских предприятий¹

Высокий уровень издержек явился одной из главных причин падения рентабельности в отраслях национальной экономики России. К основным факторам, которые оказали самое существенное влияние на издержки производства, следует отнести следующие: отсутствие чувства «хозяина», то есть наследие исторического прошлого; либерализация

¹ При подготовке рубрики использованы следующие материалы: Экономическая теория: Учебное пособие / Под ред. А. Г. Грязновой и В. М. Соколинского. — М., 2007; Качаровский В. Противоречия экономического роста // Экономист. — № 11. — 2006; Социально-экономическое положение России, 2004; Российский статистический ежегодник, 2004; Цветков В. Необходим рост на основе высоких технологий // Экономист. — 2005. — № 6; Фролов К., Махутов Н., Москвитин Г. Приоритеты машиностроения // Экономист. — 2005. — № 5.

цен в условиях перехода к рынку; завышенный курс рубля по отношению к иностранной валюте; многократное увеличение сети торгово-посреднических операций; низкий коэффициент использования производственных мощностей; усиление системы косвенного налогообложения.

В табл. 1 приведены показатели рентабельности продукции отраслей промышленности в России.

Таблица 1
Рентабельность продукции отраслей промышленности, %

Отрасли	1992	1997	2002
Нефтедобывающая	31,3	14,7	20,6
Черная металлургия	53,7	3,6	16,5
Химическая и нефтехимическая	59,7	4,3	8,8
Машиностроение и металлообработка	47,0	8,0	11,3
Электроэнергетика	24,0	14,1	11,3
Пищевая	27,0	8,4	10,6
Легкая	40,9	-1,5	2,1
Угольная	26,8	0,4	4,7

Источник: Российский статистический ежегодник, 2003. — М.: Госкомстат России, 2004.

Как видно из таблицы, в сложном состоянии оказались практически все отрасли народного хозяйства России, но в более тяжелое положение попали предприятия машиностроительной, химической, легкой и угольной отраслей.

Наиболее сложным периодом в российской экономике оказался 1998 г. Именно в этот год объемы промышленного производства по промышленности в целом достигли своей нижней точки — 46 % по отношению к уровню 1990 г. В машиностроении производство сократилось на 2/3 (35 % уровня 1990 г.).

Следует отметить, что в последнее десятилетие коэффициент использования производственных мощностей сократился в легковом автомобилестроении на 30 %, нефтехимии — на 50 %, грузовом автомобилестроении — на 75 %, станкостроении — на 80 %, комбайностроении — на 85 %, сельскохозяйственном машиностроении — на 90 %. Капиталовложения за эти годы упали в 3–5 раз, износ основных фондов в машиностроении достиг 60–70 %, а в ряде отраслей энергетики и нефтехимии — 80 % и более. Аналогичная ситуация сложилась на предприятиях и объектах оборонного комплекса. Эти обстоятельства поставили под угрозу основные компоненты экономической безопасности России.

Ресурс технологической базы (машины и оборудование) выработан более чем на 50 % (в электроэнергетике и того выше — 57,8 %) (табл. 2) и достиг критического уровня; средний возраст оборудования составляет 20 лет.

Таблица 2
Степень износа основных фондов по отраслям промышленности, %

Год	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2003
Степень износа	25,7	30,5	36,5	41,7	46,4	47,5	51,3	51,4

Источник: Цветков В. Необходим рост на основе высоких технологий // Экономист. — 2005. — № 6.

Изношенное и морально устаревшее оборудование не только неспособно производить рыночно привлекательный продукт, но и приводит к снижению производительности труда (по показателю ВВП, в исчислении по паритету покупательной способности на одного занятого, Россия уступает США примерно в 4 раза и в 3 раза — ЕС).

В табл. 3 приведены данные об убыточных предприятиях по отраслям экономики России.

Таблица 3

Удельный вес убыточных предприятий по отраслям экономики России, %

Отрасли	1992	1998	2003
Сельское хозяйство	14,7	84,4	50,2
Транспорт	20,7	53,4	46,9
Промышленность	7,2	48,8	42,0
Легкая	12,8	61,0	49,2
Электроэнергетика	6,6	32,5	48,5
Топливная промышленность	14,1	53,9	46,6
Угольная	20,8	59,4	63,9
Нефтедобывающая	8,0	48,8	23,4
Пищевая	5,6	44,0	41,4
Химическая и нефтехимическая	2,0	41,5	40,2
Черная металлургия	2,8	43,8	40,1
Машиностроение и металлообработка	4,9	47,2	37,9

Источник: Социально-экономическое положение России, 2004; Российский статистический ежегодник, 2004. Россия в цифрах, 2002. — М.: Госкомстат России, 2002.

Приведенная статистика наглядно свидетельствует, что в период 1992–1998 гг. экономика России находилась в глубоком кризисе. Наиболее сильный спад был характерен для 1995–1998 гг. Кризисное состояние в экономике привело к критической ситуации в области доходов субъектов хозяйствования: более 84 % аграрных хозяйств были убыточны (более половины — в строительстве и почти половина — в промышленности). Начиная с конца 1998 г. ситуация в экономике постепенно начинает меняться в положительную сторону. Это говорит о том, что экономика в определенной степени адаптировалась к новой рыночной ситуации.

Вместе с тем, полученные результаты очень далеки от идеальных условий функционирования российской хозяйственной системы.

С учетом требований, предъявляемых сложившимся положением, государственной политикой в области развития промышленности (**макроуровень**) в ближайшие годы необходимо предусмотреть: подъем загрузки промышленного производства с 50 до 70 %, повышение экспортной доли продукции обрабатывающей промышленности с 12 до 50–55 %, удельного веса высокотехнологичной продукции — с 1 до 10–15 %. Это должно сочетаться с повышением объема государственных ассигнований в науку в целом с 0,4 % ВВП до 2 %, а на технические науки — в 6–8 раз. При таких параметрах индустриального развития душевой ВВП (в товарном выражении) должен возрасти с 42 до 60–70 % дореформенного уровня.

С целью снижения издержек производства на отечественных предприятиях (**микроуровень**) необходимо проведение следующих мероприятий: внедрение системы управления текущими затратами организации; адаптация действующих производств к изменяющемуся платежеспособному спросу; совершенствование организационной и производственной структуры предприятия; внедрение инновационных технологий в производство; использование прогрессивных методов современного менеджмента и др.

Тема 6

СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Мнение, что цена товара зависит исключительно от отношения к спросу или наоборот, превратилось в политической экономии почти в аксиому и стало источником многих ошибок в этой науке.

Д. Рикардо (1772–1823), английский экономист, представитель классической школы политэкономии

1. Спрос индивидуального потребителя. Закон спроса.
2. Предложение индивидуального предприятия. Закон предложения.
3. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена.
4. Эластичность спроса и предложения.
5. Цена: понятие и сущность. Классификация цен.

Поведение основных субъектов рыночной экономики (покупателей и продавцов) отражают главные элементы рыночного механизма: *спрос и предложение*. Процесс взаимодействия покупателей и продавцов осуществляется на рынке.

- Рынок — это механизм, раскрывающий взаимодействие покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг.

При этом рынки приобретают различные формы: рынок продуктов, ресурсный рынок, рынок денег и др.

Через систему взаимодействия спроса и предложения реализуется механизм формирования и функционирования рыночной экономики.

Однако спрос и предложение выражают в экономической системе поведение диаметрально противоположных групп: потребителей продукции и производителей продукции. Это объективно вытекает из того, что основная задача *потребителей* — наиболее полное удовлетворение потребностей, тогда как цель *производителей* — получение максимальной прибыли.

Поэтому взаимодействие между субъектами рыночных отношений в конечном итоге заканчивается *обоюдным соглашением сторон* о купле-продаже товара в определенном объеме по соответствующей цене на определенный момент времени.

С данных позиций возникает закономерный вопрос: равноценны ли позиции участников рыночных отношений. Кто выполняет роль лидера в рыночной экономике: производители или потребители? Однако в настоящее время не существует однозначного ответа на этот довольно сложный экономический вопрос. Одни экономисты придерживаются точки зрения, согласно которой лидирующая роль в экономике принадлежит потребителям, другие, наоборот, — производителям.

Чтобы прояснить сущность данной проблемы, последовательно рассмотрим *теорию спроса и теорию предложения*.

1. СПРОС ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ. ЗАКОН СПРОСА

Понятие спроса

Спрос как экономическая категория отражает потребности людей. Именно потребности людей, их стремление к формированию более комфортных жизненных условий и находят свое отражение в данной категории. Причем следует отметить, что потребности индивидов весьма разнообразны. Это связано с личными индивидуальными предпочтениями, вкусами и, наконец, традициями.

Однако экономику интересует такой спрос потребителя, который подкреплен соответствующим денежным обеспечением, то есть речь идет о **платежеспособном спросе**.

- Платежеспособный спрос — это желание и соответствующая возможность потребителя приобрести тот или иной товар в определенный момент времени.

- **Величина спроса — это количество товара (продукции), которое потребители готовы приобрести по соответствующей цене в определенный период времени.**

Закон спроса

Закономерности реагирования спроса потребителей таковы: *уменьшение цен* на соответствующие товары увеличивает спрос на них, и наоборот, *увеличение цен* сокращает спрос на данные товары.

Эта обратная зависимость между ценой товара и его количеством, которое можно приобрести, имеет закономерную связь.

- **Закон спроса выражает обратную зависимость между ценой товара и величиной спроса на него.**

Следует отметить, что закон спроса является одним из основных законов рыночной экономики. К объективным предпосылкам возникновения закона спроса следует отнести следующие положения:

1. Потребители готовы покупать большее количество продукта, но по более низкой цене.
2. Потребители покупают дополнительное количество продукта лишь при условии, что цена его снижается.
3. Закон спроса можно объяснить *эффектами дохода и замещения*.

Эффект дохода состоит в том, что если цена товара падает, то при этом же доходе потребитель может покупать больше товара, то есть спрос потребителя растет. Более высокая цена приводит к противоположному результату.

Эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене у потребителя появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно дороже. Потребители, как правило, склонны заменять дорогие продукты более дешевыми.

Кривая спроса

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде графика, показывающего величину спроса на горизонтальной оси, а цену на вертикальной оси.

Закон спроса гласит, что потребитель готов приобрести большее количество продукта по низкой цене, чем при более высокой. Это находит свое выражение в кривой спроса (рис. 6.1).

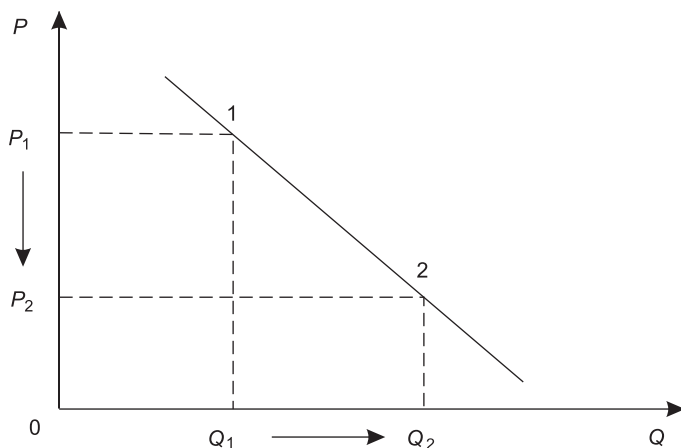


Рис. 6.1. Кривая индивидуального спроса

Закон спроса не действует в следующих случаях:

- при дефиците товаров;
- в отношении дорогостоящих товаров, покупка которых является средством сбережения;
- в отношении товаров престижного спроса.

Неценовые факторы спроса

Цена является главным условием в приобретении того или иного товара, однако существует и ряд других факторов, влияющих на величину спроса. К ним относятся неценовые факторы спроса (табл. 6.1).

Таблица 6.1
Неценовые факторы спроса

Факторы	Содержание
Предпочтения потребителей	Если товар становится модным, то спрос на него растет, и наоборот
Изменение доходов потребителей	Увеличение доходов потребителей ведет к увеличению спроса на товары. Например, увеличение оплаты труда работников бюджетной сферы или сферы материального производства (реальный сектор экономики)
Число покупателей на рынке	Увеличение на рынке числа покупателей обуславливает повышение спроса, а уменьшение — сокращение спроса. По сути, это прямая связь
Цены на сопряженные товары	Когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь
Ожидания покупателей в изменении цен	Возможное повышение цен на определенные товары в будущем побуждает потребителей покупать товаров больше, чтобы упредить это повышение. Равным образом и ожидание увеличения доходов может способствовать снижению ограничений на текущие расходы. И наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары

Таким образом, неценовые факторы вызывают **изменения в спросе**, что графически отражается сдвигом кривой спроса (рис. 6.2).

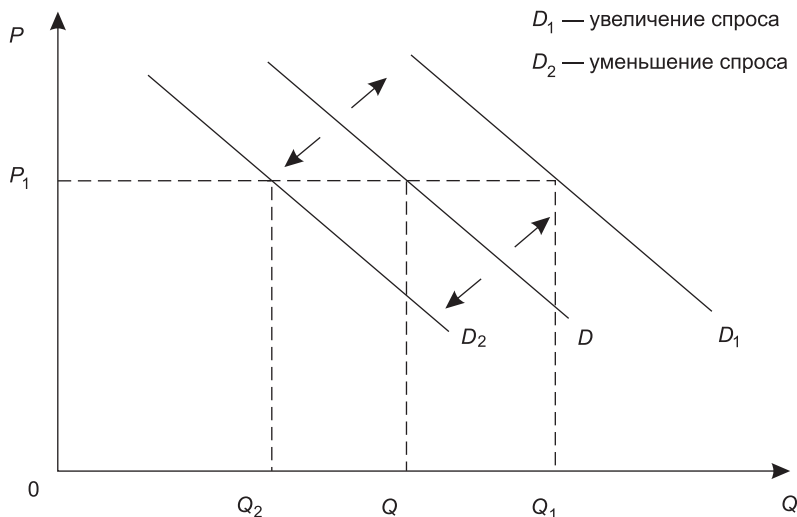


Рис. 6.2. Изменения в спросе

Изменение величины спроса

Неценовые факторы спроса вызывают и изменение самого спроса. При этом кривая спроса перемещается вправо или влево, в зависимости от содержания самих факторов. *Увеличение спроса* смещает кривую спроса вправо и вверх, а *уменьшение величины спроса* смещает кривую спроса влево вниз. Как правило, положительные факторы приводят к увеличению платежеспособного спроса, отрицательные факторы, наоборот, снижают его.

2. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Понятие предложения

Если *спрос* на товары возникает со стороны *потребителей*, то *предложение* возникает со стороны *производителя продукции*. Предложение можно определить как возможность предприятий (организаций) реализовать на рынке продукцию по определенным ценам.

- **Величина предложения** — объем продукции, который производители готовы реализовать в течение определенного времени на рынке по соответствующей цене.

Закон предложения

Предложение производителей связано со многими факторами на рынке, однако главным из них является цена. Поэтому связь между объемом предложения продукции на рынке и ее ценой имеет прямую зависимость. Эта зависимость имеет закономерность.

- **Закон предложения гласит:** с повышением цен возрастает и величина предложения, со снижением цен предложение товаров сокращается.

Закон предложения показывает, что производители готовы изготовить и предложить к реализации большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это делать по более низкой цене. Это объясняется тем, что от цены на товар зависит выручка производителя. В свою очередь, выручка определяет размер прибыли организации. Большая выручка соответствует, как правило, большей прибыли. Кроме этого, необходимо отметить, что низкая цена может не покрыть затраты по производству и реализации продукции.

Поэтому именно цена на товар является основным материальным стимулом предпринятия.

Кривая предложения

Прямую связь между величиной предложения и ценой продукта можно изобразить графически: это выражается в восходящем направлении кривой предложения (рис. 6.3).

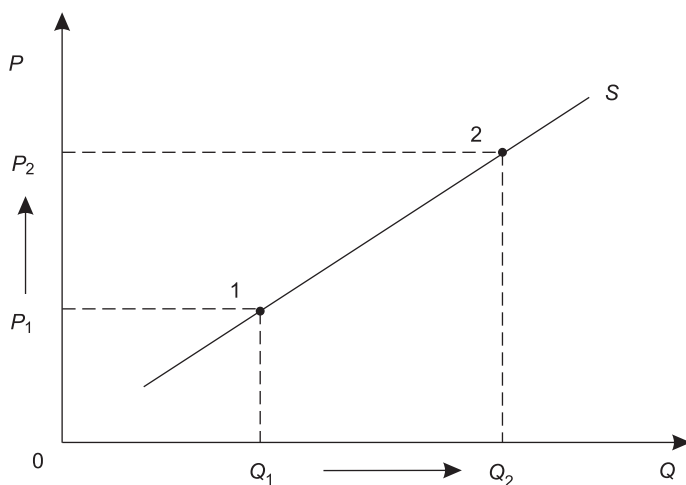


Рис. 6.3. Кривая индивидуального предложения

Поскольку между величиной предложения и ценой существует прямая связь, то по закону предложения производители производят большее количество продукта, если цена на него растёт.

На графике кривая индивидуального предложения представлена в виде восходящей кривой. Она показывает, какое количество товара производители готовы продать при каждом уровне цен в определенный момент времени. Движение по кривой предложения показывает изменения в объеме предложения, вызванные исключительно изменением цены.

Неценовые факторы предложения

Теория и практика показывают, что на величину предложения производителя, помимо ценовых факторов, оказывают влияние неценовые. Это связано, прежде всего, с теми условиями, которые непосредственно воздействуют на масштабы производства (увеличение или уменьшение объемов производства при сохранении цены). Неченовые факторы оказывают на производителя либо положительное, либо отрицательное воздействие (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Неценовые факторы предложения

Факторы	Содержание
Цены на ресурсы	Снижение цен на ресурсы снизит издержки производства и увеличит предложение, то есть переместит кривую предложения вправо, И наоборот, повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение, то есть сместит кривую предложения влево
Налоги и дотации	Предприятия рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Напротив, дотации снижают финансовую нагрузку на предприятие, тем самым уменьшая его издержки и смещая кривую предложения вправо
Цены на другие товары	Изменение цен на другие товары также способно сместить кривую предложения продукта. Изменение цены одного взаимодополняющего товара вызывает противоположное изменение объема предложения другого товара
Технология	Использование новых технологий позволяет предприятию повысить производительность труда и тем самым снизить издержки производства, то есть кривая предложения сместится вправо
Число производителей продукции	Увеличение числа производителей увеличивает рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества предприятий кривая предложения станет смещаться вправо. И наоборот, по мере выхода фирм из отрасли кривая будет смещаться влево
Ожидания производителей в отношении цен	Ожидание продавцами роста цен ведет к уменьшению предложения в настоящем. В дальнейшем можно продать эту продукцию по более высоким ценам. И наоборот, если ожидается снижение цен в будущем, то предложение увеличивается

Таким образом, неценовые факторы вызывают изменения в предложении, что отображается соответствующим сдвигом кривой предложения (рис. 6.4).

Изменение величины предложения

Изменение в предложении выражается в смещении всей кривой предложения: *увеличение предложения смещает кривую вправо и вниз, уменьшение предложения смещает ее влево и вверх.*

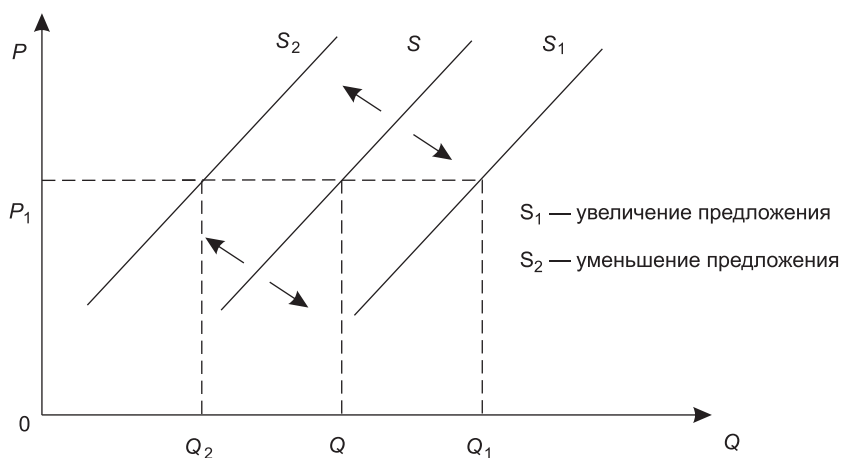


Рис. 6.4. Изменения в предложении

Например, внедрение передовых технологий в производство выражается увеличением производительности труда — кривая предложения сдвигается вправо и вниз относительно первоначального положения. И наоборот, увеличение налогового бремени вызовет сокращение предложения товаров — кривая сдвинется вправо и вверх относительно первоначального положения. При этом цена на товар возрастет, а объем предложения снизится.

3. РАВНОВЕСИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА

Выяснив законы спроса и предложения, необходимо рассмотреть, собственно, сам механизм **рыночного равновесия**. Для того чтобы понять, как рынок определяет цену продукта и его количество, которое реально продается и покупается, необходимо проанализировать механизм взаимодействия спроса и предложения.

Несмотря на то что экономические интересы продавцов и покупателей противоположны, в одной точке (E) они все же совпадают. Именно в этой точке устанавливается рыночное равновесие (рис. 6.5).

- Рыночное равновесие — это такое состояние рынка, при котором спрос на товар совпадает с его предложением, а субъекты хозяйствования не заинтересованы в его изменении.

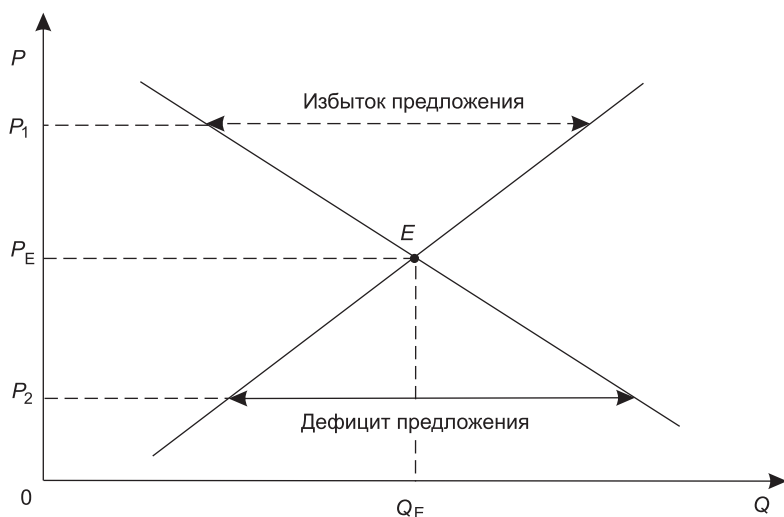


Рис. 6.5. Равновесие спроса и предложения на рынке

Рыночное равновесие характеризуется *равновесным объемом и равновесной ценой*.

- Равновесная цена — это цена, при которой спрос равен предложению, и в данных условиях не наблюдается тенденция к ее изменению.
- Равновесный объем — это объем спроса и предложения, который соответствует равновесной цене.

Способность предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируются, называется *уравновешивающей функцией цен*.

Равновесная цена разгружает рынок, не оставляя обременительных излишков у продавцов и не создавая ощутимых нехваток для потенциальных покупателей. Если бы эти конкурентные цены автоматически не согласовывали друг с другом решения о предложении и спросе, понадобилась бы какая-то форма административного контроля со стороны правительства, чтобы устранять и регулировать нехватки и избытки, которые в противном случае могли бы возникать.

Рыночное равновесие существует в результате перманентного нарушения и восстановления баланса между спросом и предложением. По существу, это равновесие является динамическим.

- Стабильность равновесия — это способность рыночной системы восстанавливать рыночное равновесие в условиях воздействия внутренних сил или факторов.

При цене P_1 выше равновесной предложение больше спроса, и на рынке возникает *излишек*.

Излишек — это такое состояние рынка, когда предложение больше спроса, а рыночная цена выше равновесной цены. В данных обстоятельствах между производителями возникает конкуренция, которая стимулирует снижение цен. Предложение товаров уменьшается, а спрос, наоборот, увеличивается. Рынок движется в направлении установления равновесия.

При цене P_2 ниже равновесной спрос больше предложения, и на рынке возникает *дефицит*.

Дефицит — это такое состояние рынка, при котором спрос больше предложения, а рыночная цена ниже равновесной цены. В данном случае имеет место конкуренция покупателей, которые уже готовы заплатить за данный товар большую цену. В этих условиях предложение производителей растет, а спрос постепенно сокращается. Рыночная система снова движется в направлении установления равновесия.

Необходимо отметить, что в условиях конкуренции нарушение рыночного равновесия и отклонение рыночной цены от равновесной не могут быть длительными, так как равновесие, в принципе, устанавливается на основе механизма саморегуляции.

Регулирование механизма рыночного ценообразования

Состояние рыночного равновесия определяется не только влиянием ценовых факторов. Серьезное влияние на механизм рыночного ценообразования оказывают неценовые факторы. К наиболее существенным факторам следует отнести *налогообложение и контроль над ценами*.

Налогообложение

Увеличение ставок налога оказывает воздействие на всех участников рыночных отношений, то есть продавцов и покупателей продукции. Предположим, что правительство ввело налог в размере N денежных единиц на каждую товарную единицу.

Введение налога на производителя приведет к сокращению объема производства. На рис. 6.6 это показано смещением кривой предложения влево и вверх. При этом происходит увеличение равновесной цены и снижение объемов производства. Поэтому первоначальная точка равновесия E_0 перемещается в новую точку равновесия E_1 . В результате этого потребитель покупает товар уже по цене P_1 . Производитель после уплаты налога получает меньший доход. В зависимости от эластичности спроса и предложения происходит и распределение соответствующего налогового бремени между потребителями и производителями товаров. На рисунке показана область распределения налогового бремени между потребителями и производителями товаров. В целом последствия налогообложения

отрицательно сказываются и на потребителях, и на производителях, так как увеличение налога инициирует повышение цены, а это приводит к сокращению спроса и предложения.

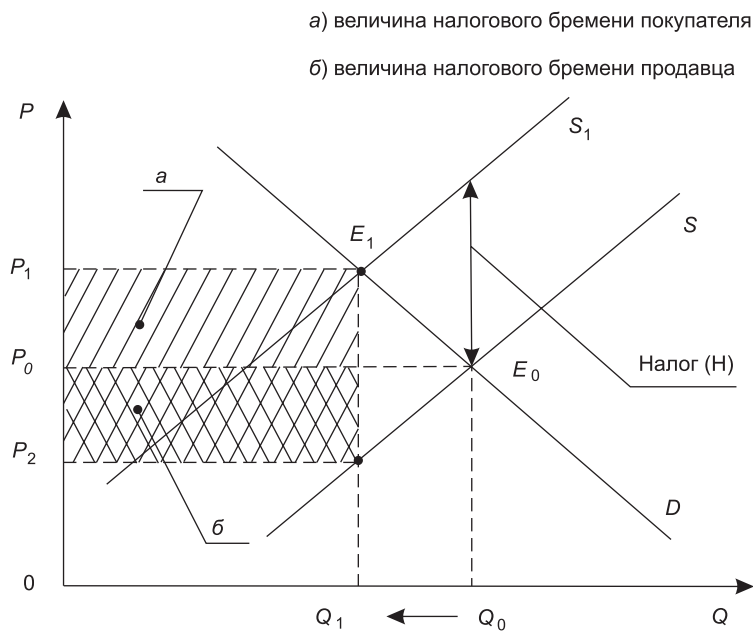


Рис. 6.6. Введение дополнительного налога и его влияние на налоговое бремя покупателя и продавца

Контроль над ценами

Государственное регулирование цен в условиях рыночной экономики, как правило, нарушает рыночное равновесие спроса и предложения (рис. 6.7). Административное установление цены ниже ее равновесного уровня выражается в снижении объемов производства, так как производители не заинтересованы в увеличении предложения по низким ценам.

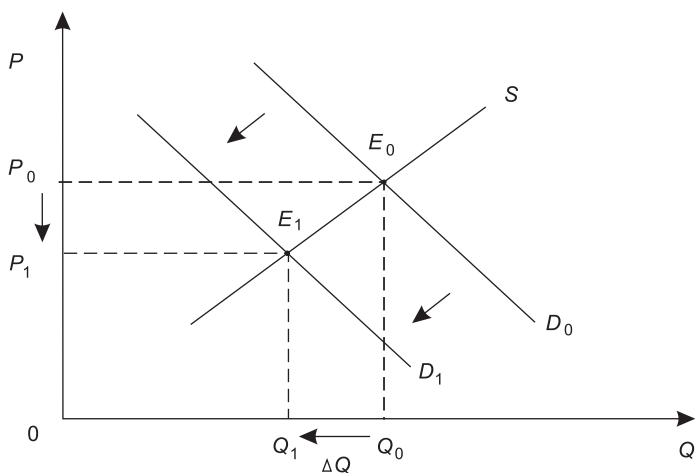


Рис. 6.7. Контроль над ценами со стороны государства

В результате административного установления цены на рынке образуется товарный дефицит, который отрицательно повлияет на уровень потребления общества. Давление на рынок со стороны государства выразится в новой точке рыночного равновесия E_1 , которая характеризуется снизившейся ценой P_1 и уменьшенным объемом продукции Q_1 . В соответствии с этим товарный дефицит составит величину, равную $Q_0 - Q_1$.

В результате таких действий государства выключается механизм рыночной саморегуляции, производители четко реагируют на снижение цен, которое, собственно, не формирует стимулов к увеличению объемов производства (происходит нарушение закона предложения).

В данной ситуации государство должно не ограничивать цену на товар, а, наоборот, создавать благоприятные условия для производителя с целью увеличения предложения и, наконец, снижения цен на рынке. Все это, естественно, возможно в условиях, если нет искусственного сдерживания предложения.

4. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Понятие эластичности спроса и методы ее определения

В соответствии с законом спроса при снижении цены покупается большее количество продукта, но реакция потребителей на изменение цены может значительно варьироваться от продукта к продукту.

Чтобы уловить эту зависимость, в экономической теории используют понятие эластичности. Эластичность — это понятие, которое характеризует наличие взаимосвязи двух величин.

- Эластичность — это мера реакции одной величины на изменение другой.

В экономике реакцию потребителей на изменение цены продукции измеряют на основе теории ценовой эластичности, которая заключается в следующем:

1. Если небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции, то спрос на такие продукты принято называть эластичным.
2. Если существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве покупок, то в таких случаях спрос является неэластичным.

Для практической оценки коэффициента эластичности применяются методы точечной и дуговой эластичности. Рассмотрим подробно каждый из них.

Метод точечной эластичности

Данный метод используется в том случае, если имеется функциональная связь рассматриваемых факторов и необходимо оценить их взаимную чувствительность в соответствующей точке. Эта зависимость характеризует относительное изменение одного фактора (например, объема спроса) при бесконечно малом изменении другого фактора (например, цены):

$$E = Q'(P) \frac{P}{Q(P)},$$

где: E — коэффициент эластичности; $Q'(P)$ — производная функция спроса (или предложения) по цене; P — рыночная цена; $Q(P)$ — величина спроса (или предложения) при данной цене.

Рассмотрим следующий пример¹.

Оценка точечной эластичности

Пусть функция спроса на свеклу имеет вид $Q_d = 4000 - 25P$. Оценим эластичность спроса по цене на данный продукт, если на рынке сложилась цена $P = 10$ руб./кг. Для расчета коэффициента эластичности E необходимо знать объем спроса при существующей цене $Q(P)$ и производную функции спроса по цене $Q'(P)$.

При цене $P = 10$ руб./кг

$$Q_d = 4000 - 25P = 4000 - 25 \times 10 = 3750 \text{ руб.}$$

$$Q'(P) = -25.$$

Подставим полученные значения в формулу:

$$E = Q'(P) \frac{P}{Q(P)} = -25 \times \frac{10}{3750} = -0,66.$$

Экономический смысл полученного коэффициента: рост цен на свеклу на 1 % относительно первоначального уровня приведет к сокращению величины спроса на 0,066 %. Значение полученного коэффициента свидетельствует о низкой эластичности спроса на рассматриваемый продукт.

Данный метод характеризуется высокой точностью результатов. Вместе с тем необходимость осуществления значительных затрат на предварительное исследование рынка и выведение фактической функции спроса по интересующим нас факторам делает данный метод очень дорогим.

Метод дуговой эластичности

Этот метод используют в случае, когда практические наблюдения не позволяют определить функциональную зависимость между интересующими нас показателями. В таких условиях оценивается реакция рынка при переходе от одного состояния (одной точки) к другому состоянию (другой точке), например изменение продаж при увеличении цены.

Определение эластичности между двумя точками на кривой спроса или предложения предполагает знание первоначальных и последующих уровней изучаемых параметров, например цен и объемов.

Однако при расчетах необходимо использовать средние значения показателей:

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_1 + Q_2) / 2} : \frac{P_2 - P_1}{(P_1 + P_2) / 2},$$

где: P_1, P_2 — первоначальная и последующая цены; Q_1, Q_2 — первоначальный и последующий спрос.

Рассмотрим следующий пример.

Оценка дуговой эластичности

В целях стимулирования продаж фирма объявила о снижении цен на свою продукцию с 24 до 18 руб. за единицу. В результате за месяц предприятие увеличило объем продаж с 10 000 до 18 000 единиц продукции. Рассчитаем эластичность потребительского спроса по методу дуговой эластичности:

¹ Экономическая теория: Учебник / И. К. Станковская, И. А. Стрелец. — М., 2009.

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_1 + Q_2) / 2} : \frac{P_2 - P_1}{(P_1 + P_2) / 2} = \frac{18 - 10}{(10 + 18) / 2} : \frac{18 - 24}{(24 + 18) / 2} = -2.$$

Вывод: экономический смысл коэффициента заключается в том, что снижение цены единицы продукции на 1 % ведет к увеличению спроса на 2 %, что свидетельствует о высокой эластичности спроса по цене на данный продукт. Применение данного метода при всей его привлекательности дает приблизительное значение коэффициента эластичности.

Эластичность спроса

Степень ценовой эластичности или неэластичности спроса измеряют при помощи *коэффициента ценовой эластичности*, который определяется по формуле:

$$\text{Эластичность спроса по доходу} = \frac{\text{Изменение объема спроса, \%}}{\text{Изменение дохода, \%}}.$$

На изменение рыночной ситуации помимо ценового фактора влияет также и *доход потребителя*. Поэтому помимо эластичности спроса по цене можно определить эластичность спроса по доходу.

Коэффициент эластичности спроса всегда имеет отрицательное значение, поскольку спрос и цена изменяются в противоположных направлениях. Однако для простоты анализа он рассматривается как положительная величина.

В экономической теории рассматриваются следующие **типы эластичности спроса по цене**:

- *эластичный спрос*: при снижении цены резко возрастает количество продаж и общая выручка увеличивается;
- *единичная эластичность*: снижение цены компенсируется ростом продаж, и общая выручка остается неизменной. Например, снижение цены на один процент вызывает однопроцентное увеличение объема продаж;
- *неэластичный спрос*: снижение цены незначительно меняет объем продаж, общая выручка снижается;
- *абсолютно эластичный спрос*: цена продукта не изменяется, несмотря на изменение спроса;
- *абсолютно неэластичный спрос*: изменение цены вообще не оказывает никакого влияния на объем спроса (рис. 6.8 и 6.9).



Рис. 6.8. Виды эластичности спроса



Рис. 6.9. Крайние случаи эластичности спроса

На эластичность спроса оказывают влияние определенные факторы (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Факторы, влияющие на эластичность спроса

Факторы	Содержание
Заменители товара	Чем больше хороших заменителей данного продукта, тем эластичнее бывает спрос на него
Удельный вес цены продукта в доходе потребителя	Чем большее место занимает продукт в доходе потребителя, при прочих равных условиях, тем выше будет эластичность спроса на него
Предметы роскоши и предметы первой необходимости	Спрос на предметы первой необходимости обычно является неэластичным; спрос на предметы роскоши обычно эластичен
Фактор времени	Спрос на продукт обычно тем эластичнее, чем длиннее период времени для принятия решений. Например, краткосрочный спрос на бензин менее эластичен, чем долгосрочный

Эластичность предложения

Степень изменения объема предложения в зависимости от увеличения цены характеризует эластичность предложения. Она измеряется с помощью коэффициента эластичности предложения и рассчитывается по той же формуле, что и коэффициент ценовой эластичности спроса. Различие лишь в том, что вместо величины спроса берется величина предложения.

Предложение неэластично, если изменение цены не вызывает изменения предложения. Предложение считается абсолютно эластичным, когда малейшее уменьшение цены товара вызывает сокращение предложения до нуля, а малейшее увеличение цены вызывает рост предложения.

В экономической теории рассматриваются следующие **типы эластичности предложения по цене**:

- *эластичное предложение*: означает высокую чувствительность к цене, при которой показатель эластичности больше 1;
- *предложение единичной эластичности*: означает одинаковую степень изменения цены и объема производства;

- *неэластичное предложение*: означает более низкую чувствительность к цене, при которой показатель эластичности меньше 1;
- *абсолютно эластичное предложение*: любое количество товара будет предлагаться по неизменной цене;
- *абсолютно неэластичное предложение*: изменение цены вообще не оказывает никакого влияния на объем предложения (рис. 6.10 и 6.11).

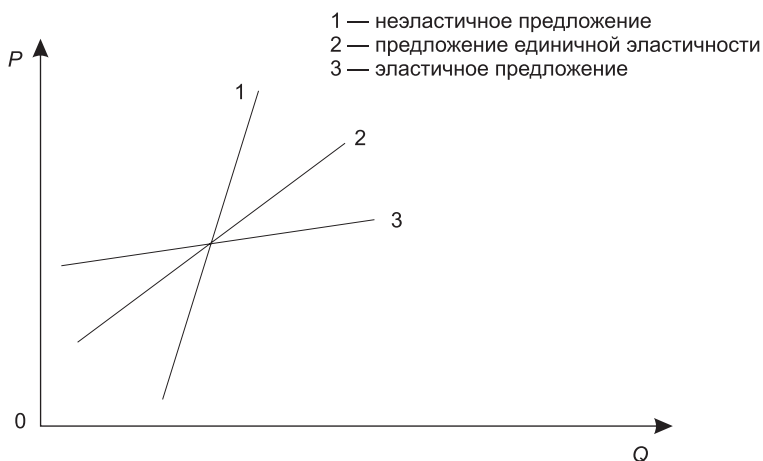


Рис. 6.10. Виды эластичности предложения

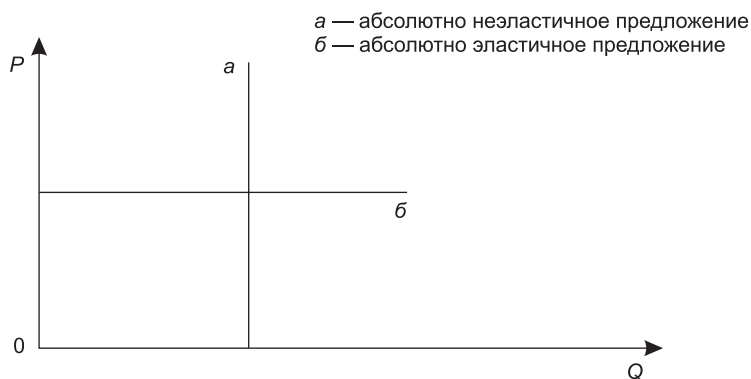


Рис. 6.11. Крайние случаи эластичности предложения

Предложение, поскольку оно связано с изменением производственного процесса, медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Поэтому **фактор времени** является важнейшим в определении показателя эластичности.

Обычно при оценке эластичности рассматриваются три временных периода: *краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный* (табл. 6.4).

Таблица 6.4

Фактор времени, влияющий на эластичность предложения

Период	Содержание
Краткосрочный период	У предприятия нет времени, чтобы изменить предложение. Это означает, что в краткосрочном периоде предложение абсолютно неэластично
Среднесрочный период	Организация максимально использует свои возможности и увеличивает производство. Эластичность предложения становится положительной, больше нуля
Долгосрочный период	Предприятие модернизирует производство путем замены старого оборудования новым, более производительным. Эластичность предложения в этот период становится максимальной

Таким образом, ознакомившись с особенностями спроса и предложения, можно сделать вывод о том, что спрос растет, когда цена товара понижается, а предложение увеличивается с ростом цены.

5. ЦЕНА: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ. КЛАССИФИКАЦИЯ ЦЕН

Понятие и сущность цены

Цена в любой экономической системе играет весьма важную роль. В **административно-командной экономике** цены используются как инструмент директивного воздействия на хозяйственные процессы. В **рыночной экономике** цены являются важнейшим элементом саморегулирования хозяйственных процессов.

- Цена — это денежное выражение стоимости товара.

В рыночной системе цена выступает как *связующее звено* между производителем и потребителем, как *механизм обеспечения равновесия* между спросом и предложением.

В условиях рынка сущность цены проявляется в ее функциях (табл. 6.5).

Таблица 6.5

Функции цены в условиях рынка

Функции	Содержание
Учетная	На основе данной функции отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции, оцениваются затраты и результаты производства
Стимулирующая	Данная функция используется для совершенствования системы управления производством, развития ресурсосберегающих технологий, повышения эффективности функционирования организации, улучшения качества продукции; для внедрения инноваций и т. д.
Распределительная	С помощью этой функции предусматривается учет в цене акциза на отдельные группы и виды товаров, налога на добавленную стоимость и других форм централизованного чистого дохода, поступающего в бюджет государства, региона и т. д.

Цены могут быть классифицированы по разным экономическим признакам.

Классификация цен

А. По степени регулируемости

Одним из важных классификационных признаков цен в условиях рынка является степень их свободы от регулирующего воздействия со стороны органов государственного управления.

Свободные цены. Подавляющее большинство цен, складывающихся на рынке, являются свободными, так как они устанавливаются на основе рыночного равновесия между спросом и предложением.

Регулируемые цены. Наряду со свободными ценами существуют и регулируемые цены. В данном случае при установлении цены значительную роль играет государство, которое, как правило, ограничивает рост цен на определенные товары.

Государство в лице органов власти и управления может устанавливать на отдельные виды товаров и продукции фиксированные цены.

Таким образом, в условиях рынка действуют два вида цен — свободные и регулируемые.

Природе рынка наиболее адекватны свободные цены, однако в определенных случаях государство оправданно вмешивается в процессы рыночного ценообразования. Например, с целью обеспечения социальной защиты определенных слоев населения.

Б. По характеру обслуживаемого оборота

В соответствии с этим классификационным признаком можно выделить следующие виды цен:

- оптовые цены предприятия;
- оптовые цены промышленности;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на платные услуги, оказываемые населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Оптовые цены предприятия — это цены производителей, по которым они продают свою продукцию потребителям, возмещая при этом издержки производства и реализации и получая определенную прибыль.

Оптовые цены промышленности — цены, по которым фирмы (организации)-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или сбытовым (оптовым) организациям. В состав этих цен включается оптовая цена предприятия, издержки снабженческо-сбытовой или оптовой организации, прибыль снабженческо-сбытовой или оптовой организации, акциз и налог на добавленную стоимость. Издержки и прибыль снабженческо-сбытовой или оптовой организации составляют величину оптово-сбытовой скидки (наценки).

$$P_{\text{пром}} = P_{\text{пред}} + И_{\text{сб}} + П_{\text{сб}} + А + НДС,$$

где $P_{\text{пром}}$ — оптовая (отпускная) цена промышленности; $P_{\text{пред}}$ — оптовая цена предприятия; $И_{\text{сб}}$ — издержки снабженческо-сбытовой организации; $П_{\text{сб}}$ — прибыль снабженческой и оптовой организаций; $А$ — акциз; $НДС$ — налог на добавленную стоимость.

Цены на строительную продукцию выступают в виде: а) сметной стоимости на строительство объекта; б) прейскурантной цены; в) договорной цены.

Закупочные цены — это цены, по которым реализуется продукция сельскохозяйственного назначения. Данные цены, как правило, носят договорной характер.

Тарифы грузового и пассажирского транспорта отражают плату за грузовые и пассажирские перевозки, которая взимается транспортными предприятиями.

Розничные цены — цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению предприятиями и организациями. Они включают оптовые цены промышленности, акциз, налог на добавленную стоимость и торговую надбавку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и их прибыли:

$$P_{\text{роз}} = P_{\text{пром}} + I_{\text{торг}} + \Pi_{\text{торг}} + A + \text{НДС},$$

где $P_{\text{роз}}$ — розничная цена; $P_{\text{пром}}$ — оптовая цена промышленности; $I_{\text{торг}}$ — издержки обращения торговых организаций; $\Pi_{\text{торг}}$ — прибыль торговых организаций.

В. Особые виды цен

В мировой практике, помимо перечисленных видов цен, существуют аукционные, биржевые и договорные цены.

Аукционная цена — это цена какого-либо товара, проданного на аукционе. Данная цена может очень существенно отличаться от рыночной цены, поскольку отражает уникальные свойства и признаки товара.

Биржевая цена — это цена, по которой осуществляется оптовая сделка купли-продажи товаров в условиях биржевой торговли; является свободной ценой, которая колеблется в зависимости от спроса, объема сделки и т. д.

Договорная цена — это цена, по которой осуществляется реализация товаров в соответствии с заключенным договором.

Предприятие и его роль в формировании ценовой политики

Ценообразование на предприятии представляет собой процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных этапов:

- сбора и систематического анализа информации о рынке;
- обоснования основных целей ценовой политики предприятия на определенный период времени;
- выбора методов ценообразования;
- установления конкретного уровня цены;
- формирования системы скидок и надбавок к цене;
- корректировки ценового поведения предприятия в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

- Ценовая политика — это механизм принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков с целью извлечения максимальной прибыли и других поставленных целей бизнеса.

Субъект хозяйствования самостоятельно разрабатывает ценовую политику на основе: а) целей и задач развития предприятия; б) организационной структуры и методов управления; в) установившихся традиций на предприятии; г) уровня издержек производства и других факторов внутренней и внешней среды.

Процесс разработки и реализации ценовой политики предприятия можно представить в виде схемы (табл. 6.6).

Процесс ценообразования на предприятии является сложным и включает несколько разделов. И прежде всего, это выбор цели.

Любая фирма должна сначала определить свою цель при производстве и продаже товара. Имеются три главные цели ценовой политики: обеспечение сбыта; максимизация прибыли; удержание рынка.

Таблица 6.6

Основные этапы разработки и реализации ценовой политики предприятия

Выбор цели	
Определение спроса	Оценка издержек
Анализ цен и товаров конкурентов	
Выработка ценовой стратегии	
Выбор метода ценообразования	
Установление окончательной цены	
Ценовое поведение предприятия на рынке	

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Рынок — это механизм, раскрывающий взаимодействие покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг.

Платежеспособный спрос — это желание и соответствующая возможность потребителя приобрести тот или иной товар в определенный момент времени.

Величина спроса — это количество товара (продукции), которое потребители готовы приобрести по соответствующей цене в определенный период времени.

Закон спроса выражает обратную зависимость между ценой товара и величиной спроса на него.

Величина предложения — объем продукции, который производители готовы реализовать в течение определенного времени на рынке по соответствующей цене.

Закон предложения гласит: с повышением цен возрастает и величина предложения, со снижением цен предложение товаров сокращается.

Рыночное равновесие — это такое состояние рынка, при котором спрос на товар совпадает с его предложением, а субъекты хозяйствования не заинтересованы в его изменении.

Равновесная цена — это цена, при которой спрос равен предложению, и в данных условиях не наблюдается тенденция к ее изменению.

Равновесный объем — это объем спроса и предложения, который соответствует равновесной цене.

Стабильность равновесия — это способность рыночной системы восстанавливать рыночное равновесие в условиях воздействия внутренних сил или факторов.

Эластичность — это мера реакции одной величины на изменение другой.

Цена — это денежное выражение стоимости товара.

Ценовая политика — это механизм принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков с целью извлечения максимальной прибыли и других поставленных целей бизнеса.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Дайте определение термина «рынок».
2. Что такое спрос, в чем заключается сущность закона спроса?
3. Назовите неценовые факторы, определяющие величину спроса.
4. В чем заключается сущность закона предложения?
5. Какие факторы влияют на изменения предложения?
6. Что такое равновесная цена и равновесное количество продукта?
7. В каких случаях возникает избыток, а в каких — дефицит продукции?
8. Что понимается под уравнивающей функцией цен?
9. Что такое эластичность спроса и предложения?
10. Приведите основные типы эластичности спроса и предложения.
11. Что такое цена продукции? Приведите классификацию и основные виды цен.
12. Какие функции выполняет цена? В чем заключается сущность ценовой политики предприятия?
13. Сформулируйте основные отличия формирования цен в плановой и рыночной экономике.
14. Необходимо ли регулирование цен в рыночной системе хозяйствования? Если да, то почему?

ТЕСТЫ

1. **Желание и соответствующая возможность потребителя платить за что-либо выражается через такую экономическую категорию, как:**
 - а) потребность;
 - б) спрос;
 - в) необходимость;
 - г) желание;
 - д) платежеспособный спрос.
2. **Закон спроса выражает:**
 - а) прямую связь между ценой товара и величиной спроса на него;
 - б) обратную зависимость между ценой товара и величиной спроса на него;
 - в) зависимость спроса от издержек производства;
 - г) нет правильного ответа.
3. **Рыночная система дает сигнал об увеличении спроса на товары на основе:**
 - а) увеличения цен на рынке;
 - б) снижения цен на рынке;
 - в) увеличения денежной массы;
 - г) снижения инвестиций.
4. **Увеличение цен на экономические ресурсы обеспечит сдвиг кривой предложения товаров:**
 - а) вправо и вниз;
 - б) влево и вверх;
 - в) в первоначальное положение;
 - г) в крайнее правое положение.

5. Если рыночная цена на товар выше равновесной цены:
 - а) величина предложения больше величины спроса;
 - б) величина спроса больше величины предложения;
 - в) величина спроса на товар увеличивается;
 - г) производители получают максимальную прибыль.
6. Увеличение предложения продукции при прочих равных условиях вызовет:
 - а) рост издержек производства продукции;
 - б) увеличение равновесной цены и снижение объема покупок;
 - в) уменьшение цены и увеличение объема продаж;
 - г) увеличение цены и уменьшение объема продаж.
7. Административное установление цены ниже ее равновесного уровня выразится:
 - а) в снижении объемов производства и образовании товарного дефицита;
 - б) в увеличении объемов производства;
 - в) в стимулировании производителя со стороны государства;
 - г) в увеличении импортных поставок продукции.
8. Эластичность спроса по цене характеризуется отношением:
 - а) процентного изменения цены к процентному изменению объема спроса;
 - б) процентного изменения объема спроса к процентному изменению цены;
 - в) прироста цен к изменению объема спроса;
 - г) увеличения цены к уменьшению объема спроса.
9. Совершенствование технологии производства сдвигает:
 - а) кривую спроса вверх и вправо;
 - б) кривую спроса вниз и влево;
 - в) кривую предложения вниз и вправо;
 - г) кривую предложения вверх и влево.
10. При увеличении эластичности спроса налоговое бремя:
 - а) ложится в основном на потребителя;
 - б) ложится в основном на производителя;
 - в) распределяется равномерно между потребителем и производителем;
 - г) все ответы неверны.

ЗАДАЧИ

1. Функция спроса имеет вид $Q_D = 30 - 5P$, а функция предложения $Q_S = -5 + 2P$. Определите:
 - а) равновесную цену и объем продаж;
 - б) как изменится спрос и предложение, если установится цена равная 4 единицам?
 - в) что произойдет с объемом продаж, если цена установится на уровне 6 единиц?
2. В табл. 1 представлен объем спроса на кофе при различных уровнях цены.

Таблица 1

Цена, ден. ед.	Объем спроса, тыс. ед.	Выручка от реализации, тыс. ден. ед.	Коэффициент ценовой эластичности спроса
12	20		
10	40		
8	60		

продолжение \curvearrowright

Таблица 1 (продолжение)

Цена, ден. ед.	Объем спроса, тыс. ед.	Выручка от реализации, тыс. ден. ед.	Коэффициент ценовой эластичности спроса
7	70		
6	80		
4	100		
2	120		

Необходимо выполнить следующее:

- рассчитайте выручку от реализации при каждом из значений цены; полученные данные запишите в таблицу;
 - рассчитайте коэффициенты ценовой эластичности спроса для всех указанных интервалов цены; полученные данные запишите в таблицу;
 - начертите кривую спроса, обозначив цену (P) на вертикальной оси, а количество кофе (Q) – на горизонтальной;
 - при какой цене выручка от реализации окажется максимальной?
 - при какой цене коэффициент ценовой эластичности спроса равен 1?
 - в каких случаях спрос является эластичным? неэластичным?
3. Функция спроса задана формулой $Q_D = 15 - 0,5P$, функция предложения $Q_{S1} = 2P + 3$. В результате увеличения налогов кривая сместилась влево и вверх, а новая функция предложения приобрела значение $Q_{S2} = 2P - 5$.

Определите:

- величину налогового бремени покупателя;
 - величину налогового бремени продавца.
4. В экономике условно функционируют два рынка товара В.
Функция спроса на первом рынке: $Q_{D1} = 25 - P$, предложение $Q_{S1} = -11 + 2P$; на втором рынке соответственно: $Q_{D2} = 60 - 2P$, $Q_{S2} = -20 + 2P$.
Как изменится равновесная цена и объем продаж, если эти рынки объединятся?
5. Предложение масла: $Q_S = 20 - 6P$. Увеличение цены на молоко привело к изменению предложения масла на 25 %. Найдите новую функцию предложения масла.
6. Функция рыночного спроса $Q_D = 10 - 4P$. Увеличение доходов населения привело к увеличению рыночного спроса на 20 % по каждой цене. Найдите новую функцию спроса.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Опыт государственного регулирования рыночных цен на примере Франции¹

Экономика Франции, как и других промышленно развитых капиталистических стран, основана на принципе свободного предпринимательства и торговли. В настоящее время Франция живет в условиях рыночного хозяйственного механизма, однако степень свободы ценообразования задается объективными экономическими законами, а также государственным регулированием.

¹ Базданикин А. С. Цены и ценообразование: Учебное пособие. — М., 2004; Головинский В., Панина О., Беляева И. Цены и ценообразование. Управленческий аспект. — М., 2004; Долан Р., Саймон Г. Эффективное ценообразование. — М., 2005.

Несмотря на действие принципа свободного установления цен, государство во Франции может прямо регулировать цены на некоторые товары и услуги: на сельскохозяйственную продукцию, газ, электроэнергию, транспортные услуги и т. д.

Государственный сектор в экономике Франции занимает относительно небольшой удельный вес в ВВП и включает в себя отрасли-монополисты (газовую промышленность, электроэнергетику и транспорт) и отрасли, работающие в режиме рыночной конкуренции (национальный и коммерческие банки, страховые компании и т. д.).

В первом случае государство устанавливает все экономические параметры деятельности отраслей монополистов, в том числе объем инвестиций, оплату труда и цены на готовую продукцию.

Во втором случае государство оказывает минимальное воздействие на экономические параметры деятельности этих отраслей, побуждая их к конкуренции с частным сектором. Эта специфика экономики Франции предопределила соотношение между регулируемыми и свободными ценами на товары и услуги: примерно 20 % цен регулируется государством, а остальные 80 % находятся в режиме свободного рыночного ценообразования.

Следует отметить, что Франция является одной из немногих промышленно развитых капиталистических стран, где существовал довольно жесткий режим государственного регулирования цен, который частично сохранился до настоящего времени.

Во Франции на протяжении почти 30 лет (с 1947 по 1986 г.) государственное регулирование цен являлось составной частью политики «дирижизма» (государственного регулирования экономики). Сложная экономическая ситуация в стране в послевоенный период, резкое снижение покупательной способности французского франка обусловили необходимость принятия решительных мер по контролю за ценами.

В период с 1965 по 1972 г. государственное регулирование цен осуществлялось через «Контракты стабильности» (1965), «Программные контракты» (1966) и «Контракты против повышения цен» (1971).

В соответствии с «Контрактами стабильности» государство заключило с предприятиями соглашения, по которым эти предприятия имели право повышать цены на одни товары, одновременно снижая цены на другие. Основная цель заключалась в поддержании стабильности общего уровня цен.

В соответствии с «Программными контрактами» государство способствовало такой эволюции цен, которая отвечала бы условиям международной конкуренции. Этот механизм распространялся на все товары и услуги, которые в соответствии с «Контрактами стабильности» ранее подвергались контролю. В соответствии с «Программными контрактами» предприятия предоставляли государству информацию о своих инвестиционных программах, финансовом положении, занятости, перспективе выхода на внешние рынки, а также информацию, связанную с формированием цен, технико-экономическую характеристику товаров, показатели производительности труда, методы финансового управления и т. д.

«Контракты против повышения цен» имели целью обеспечить высокую конкурентоспособность французских товаров и замедлить темпы роста инфляционного развития экономики. При принятии предприятиями этих контрактов правительство принимало на себя обязанность не принимать меры, ведущие к росту издержек производства.

С середины 1970-х г. экономическое положение Франции резко ухудшилось в связи с четырехкратным повышением мировых цен на нефть, в результате чего темпы роста экономики значительно сократились, а темпы роста цен возросли. Резкое повышение внутренних цен привело к росту забастовочного движения.

В этот период стало ясно, что система жесткого контроля за ценами с использованием принципа их блокировки исчерпала себя. Подобный контроль за ценами делает рынок

негибким, сдерживает рост производства, конкуренцию и ограничивает мобильность рынка труда, товаров и услуг.

В конечном итоге ценовой контроль привел к утечке капиталов в США, Швейцарию и другие страны, где существовала возможность получения большей прибыли на единицу вложенного капитала.

В 1973 г. правительство Франции отпускает цены на промышленную продукцию. Вместе с тем программа либерализации осуществлялась достаточно осторожно. В процессе проведения либерализации к 1986 г. было освобождено около 90 % цен.

В целом, по оценкам экспертов, либерализация цен дала достаточно хорошие результаты. Общий индекс потребительских цен за период с 1985 по 1989 г. вырос на 11,9 %, что равняется в среднем 2,8 % в год, то есть за период либерализации цен инфляция в экономике Франции находилась на естественном уровне.

Полученные хорошие экономические результаты позволяют сделать вывод о том, что государственное вмешательство не несет на себе основную нагрузку по поддержанию высоких темпов экономического роста. В данном случае рыночный механизм довольно позитивно повлиял на экономическую ситуацию в стране.

По сути, в этом находит свое отражение неоклассическая модель, которая провозглашает невмешательство государства в экономику.

Безусловно, жесткий контроль над ценами, существовавший в течение почти 30 лет, способствовал стабилизации экономики. Однако любое административное вмешательство в ценообразование в рыночной экономике приводит к нарушению законов ценообразования. Блокировка цен, устраняя на некоторое время противоречия в сфере обращения, вызывает противоречия в сфере производства. В этих условиях государство вынуждено на определенном этапе регулирования цен прибегнуть к защите конкуренции с целью достижения оптимального сочетания монопольных и конкурентных сил на тех или иных товарных рынках.

Тема 7

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Там где нет конкуренции, там нет предмета для экономического анализа.

Дж. Ст. Милль (1806–1873), английский философ и экономист

1. Конкуренция: понятие и сущность.
2. Совершенная конкуренция.
3. Модели несовершенной конкуренции.
 - 3.1. Монополия.
 - 3.2. Олигополия.
 - 3.3. Монополистическая конкуренция.
4. Антимонопольное регулирование.

1. КОНКУРЕНЦИЯ: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ

В условиях стремления каждой фирмы к *максимизации прибыли* и, следовательно, к расширению масштабов хозяйственной деятельности фирмы выступают по отношению друг к другу как конкуренты.

Под экономической конкуренцией понимается состязание экономических агентов на рынке за предпочтение потребителей в целях получения максимальной прибыли.

- ❑ Конкуренция — это общественная форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе их индивидуальных экономических интересов.
- ❑ Конкурентная борьба — соперничество субъектов рыночной экономики по поводу лучших условий производства и реализации товаров; является внутренним источником развития рыночной экономики, то есть способствует достижению общего экономического равновесия.
- ❑ Предметом конкуренции является товар, посредством которого соперники стремятся привлечь платежеспособный спрос.

Прибыль предприятия определяется как разность между *выручкой от реализации продукции* и *совокупными издержками производства*.

Выручка от реализации продукции при этом зависит: а) *от цены товара*; б) *от объема выпуска продукции*.

В данном контексте *основной задачей предприятия* для достижения максимума прибыли является определение оптимальных объемов производства и цены товара.

Заметим, что на поведение предприятия на рынке оказывают влияние *различные факторы, или условия*.

Условия, в которых протекает рыночная конкуренция, обычно называют рыночной структурой.

Она характеризуется рядом черт:

- число и размер фирм;
- тип предлагаемого продукта;
- степень контроля над ценами;
- условия входа в отрасль и выхода из нее;
- доступность информации.

Данные условия определяют способность отдельно взятых предприятий оказывать влияние на рынок и контролировать цену продукции. *Поэтому с уменьшением экономической (рыночной) власти предприятий возрастает конкурентоспособность рынка.*

Условия осуществления конкуренции:

- экономическая обособленность организации;
- зависимость фирмы от конъюнктуры рынка;
- функционирование на рынке относительно большого количества предприятий.

Таблица 7.1

Классификация основных форм конкуренции

Классификационный признак	Основные формы
По субъектам конкуренции	— между продавцами; — между покупателями; — между продавцами и покупателями
По методам конкуренции	— ценовая конкуренция; — неценовая конкуренция
По конкурентному поведению	— добросовестная конкуренция; — недобросовестная конкуренция
По масштабам конкуренции	— отраслевая конкуренция; — межотраслевая конкуренция
По степени развитости конкуренции	— совершенная конкуренция; — монополистическая конкуренция; — олигополия; — монополия

Существует ценовая и неценовая конкуренция.

Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров и услуг по ценам, которые существенно ниже, чем у конкурента. Снижение цены возможно либо за счет снижения издержек производства, либо за счет уменьшения прибыли, что могут позволить себе лишь крупные фирмы, либо за счет ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация — это продажа отдельных видов товаров или услуг, производимых с одинаковыми затратами, по различным ценам различным покупателям.

Различия в цене определяются не столько различиями в качестве продукта или издержками его производства, сколько возможностью монополии произвольно устанавливать цены.

Неценовая конкуренция основана на: повышении качества продукции; улучшении приспособляемости продукта к нуждам потребителя; производстве товаров-субститов; совершенствовании технического обслуживания; использовании рекламных продуктов и т. д.

Типы конкурентного поведения

По типу поведения различают *добросовестную и недобросовестную конкуренцию*.

Добросовестная конкуренция ведет к выигрышу потребителя и выражается в повышении качества продукции, снижении издержек производства. В данном случае потребитель получает дифференцированную продукцию хорошего качества и по более низким ценам.

Недобросовестная конкуренция включает: реализацию товара ниже себестоимости; распространение ложной информации; коммерческий шпионаж; нарушение качества продукции и условий поставок; незаконное использование торговой марки и др.

Типы рыночных структур

Несмотря на многообразие рыночных структур, в экономической теории обычно выделяют следующие четыре типа (модели рынка):

- **совершенная конкуренция;**
- **монополистическая конкуренция;**
- **олигополия;**
- **монополия.**

Каждая из названных структур отличается определенной степенью конкурентности рынка, то есть способностью фирм воздействовать на рынок и прежде всего на цены (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Модели рынка (рыночные структуры) и их характеристика

	Количество и размеры фирм	Характер продукции	Условия входа и выхода	Доступность информации
Совершенная конкуренция	Множество мелких фирм	Однородная продукция	Никаких затруднений	Равный доступ ко всем видам информации
Монополистическая конкуренция	Множество мелких фирм	Разнородная продукция	Никаких затруднений	Некоторые затруднения
Олигополия	Число фирм невелико	Разнородная или однородная продукция	Возможны отдельные препятствия	Некоторые ограничения
Монополия	Одна фирма	Уникальная продукция	Практически непреодолимые барьеры на входе	Некоторые ограничения

Представленная характеристика типов рыночных структур при сопоставлении с реальной действительностью показывает, что такие модели рынка, как совершенная конкуренция и монополия (чистая монополия), фактически встречаются крайне редко, в то время как монополистическая конкуренция и олигополия описывают множество реально существующих рынков.

Необходимо отметить, что конкуренция является необходимым и важнейшим элементом рыночного механизма, но сам ее характер и формы различны на определенных рынках и в различных ситуациях. Это существенно влияет на поведение фирм и других экономических агентов при принятии решений относительно цен, объема производства продукции и других параметров хозяйственной деятельности.

2. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Совершенная конкуренция, как рынок свободной конкуренции, представляет собой идеальный образ конкуренции, при которой:

- а) имеется довольно большое количество независимых товаропроизводителей;
- б) тип продукта стандартизированный или однородный;
- в) имеется полная информация о рынке (в частности, о ценах);
- г) отсутствуют препятствия для входа в отрасль и выхода из нее.

Отличительная черта совершенной конкуренции: ни одна из фирм не может оказать влияние на цену, так как доля каждой из них в общем объеме выпуска незначительна.

Совершенная конкуренция — скорее, идеальная модель рынка, нежели реальная рыночная структура. Но существует ряд отраслевых рынков, которые в большей степени имеют именно эту структуру. Например, рынки сельскохозяйственных продуктов, рынки некоторых услуг. Эти рынки включают большое число независимых продавцов, предлагающих стандартизированный товар, цена на который определяется непосредственно соотношением спроса и предложения.

В условиях совершенной конкуренции фирма принимает цену на свою продукцию как данную, не зависящую от продаваемого ею объема продукции. Это, в свою очередь, означает, что конкурентная фирма вынуждена считаться с таким типом спроса, который изображается как горизонтальная линия (абсолютная эластичность, рис. 7.1).

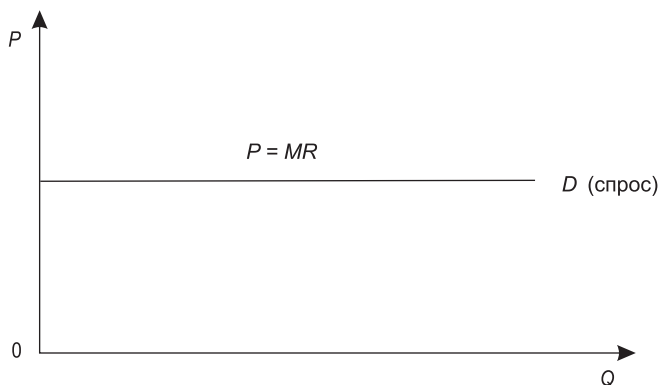


Рис. 7.1. Кривая спроса на продукцию совершенно конкурентной фирмы

Наличие абсолютно эластичного спроса является показателем совершенной конкуренции.

Крайне малый рост цены уничтожает спрос, крайне малое понижение ее ведет к неограниченному росту спроса. Совершенная конкуренция — цена, «назначенная» рынком, каждая последующая единица товара продается по одной и той же цене.

Поэтому предельный доход (MR) будет равен цене товара (P):

$$MR = P.$$

При этом *валовой доход* (TR) будет прямо пропорционален выпуску продукции ($P \times Q$) (рис. 7.2).

Для *определения уровня производства*, при котором совершенно конкурентная фирма в краткосрочном периоде будет получать *максимальную прибыль*, используют два подхода:

- 1) путем сопоставления валового дохода (TR) и валовых издержек (TC);
- 2) путем сопоставления предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

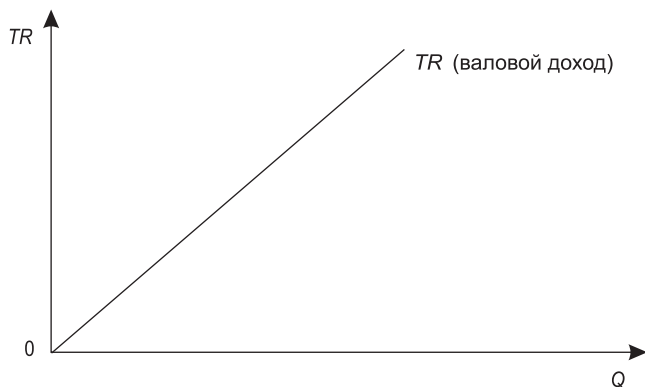


Рис. 7.2. Кривая валового дохода совершенно конкурентной фирмы

Первый подход

В соответствии с данным методом сопоставляются валовой доход (TR) и валовые издержки (TC) при различных объемах производства (рис. 7.3).

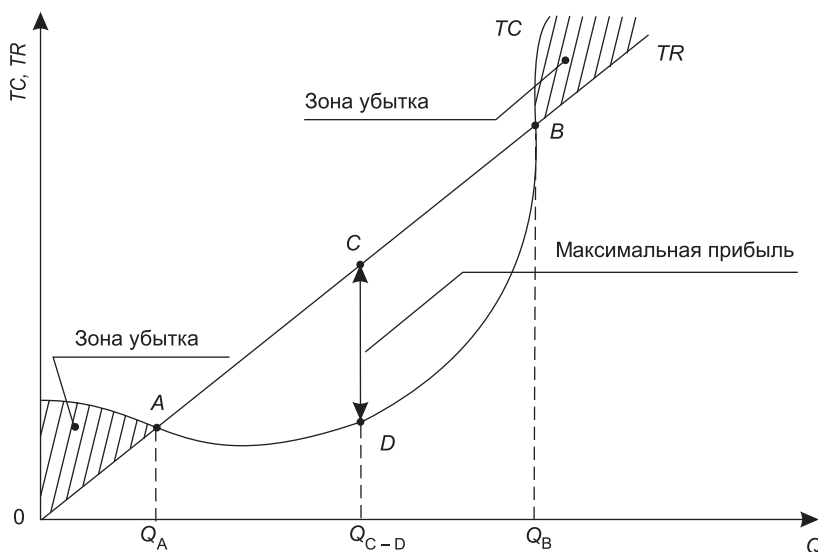


Рис. 7.3. Максимизация прибыли фирмы на основе сопоставления валовых показателей

Фирма согласно этому методу выбирает такой вариант, при котором разница между валовым доходом (TR) и валовыми издержками (TC) будет максимальной, то есть когда достигается максимум прибыли.

На рис. 7.3 показано, что вначале валовые издержки выше валового дохода и предприятие находится в зоне убытков (заштрихованная зона левее точки A). Далее валовой доход превышает валовые издержки, а отрезок AB составляет зону прибыльности фирмы. Точки A и B называются в экономической теории критическими (предприятие в этих точках находится в зоне безубыточности). Безубыточность фирмы — это такое состояние организации, при котором она имеет нулевую прибыль. За пределами точки B фирма будет погружаться опять в зону убытка. Это объясняется законом убывающей отдачи от использования факторов производства.

Наибольшая прибыль фирмы достигается в промежутке (отрезок CD), в котором кривая валовых издержек находится на максимальном расстоянии от линии валового дохода. Таким образом, фирма получает максимальную прибыль, выпуская объем, соответствующий положению Q_{cd} и называемый оптимальным.

Второй подход

При этом способе максимум прибыли определяется путем сопоставления предельных величин. В условиях совершенной конкуренции фирма *максимизирует прибыль*, выбирая такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам — правило $MR = MC$.

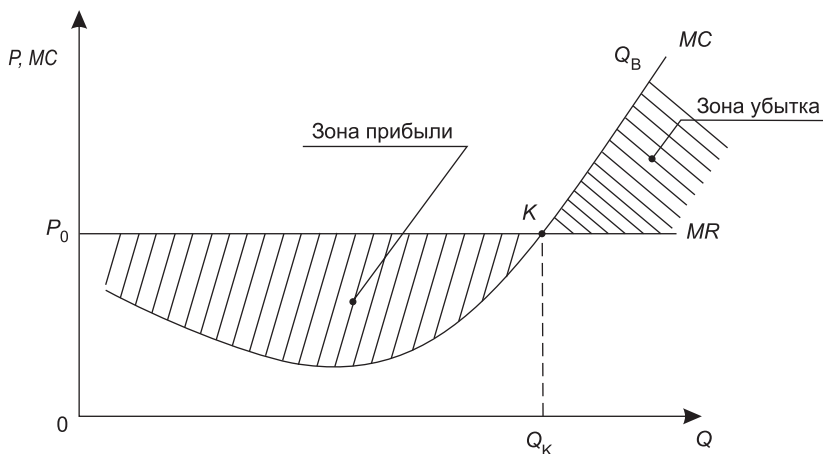


Рис. 7.4. Максимизация прибыли фирмы на основе сопоставления предельных показателей

Точка K при этом является оптимальной с точки зрения получения фирмой максимального результата в краткосрочном периоде. Из рис. 7.4 видно, что с увеличением объемов производства больше величины Q_K предприятие попадает в зону убытков, что предприятию невыгодно, с точки зрения получения отрицательных финансовых результатов. И наоборот, если Q меньше Q_K , то предельный доход (MR) больше предельных издержек (MC), а это выгодно для увеличения объемов производства предприятия.

Поэтому объем производства, соответствующий величине Q_K , является оптимальным с точки зрения получения фирмой **максимума прибыли** (в точке K равенство $MC = MR = P$ — есть правило максимизации прибыли фирмы в краткосрочном периоде).

Предложение конкурентной фирмы при различных уровнях цен

Необходимо отметить, что какая бы цена ни устанавливалась на рынке, конкурентная фирма будет стремиться к такому объему выпуска, при котором будет выполняться равенство $MC = P$ (рис. 7.5).

В точке 1 цена P_1 меньше средних переменных издержек AVC , поэтому предложение фирмы будет равно нулю.

В точке 2 предприятие работает на пределе производственных возможностей, так как цена P_2 чуть больше средних переменных издержек AVC .

В точке 3 предприятие минимизирует убытки, поскольку $AVC < P_3 < ATC$. Величина убытка равна заштрихованной области (нижний прямоугольник).

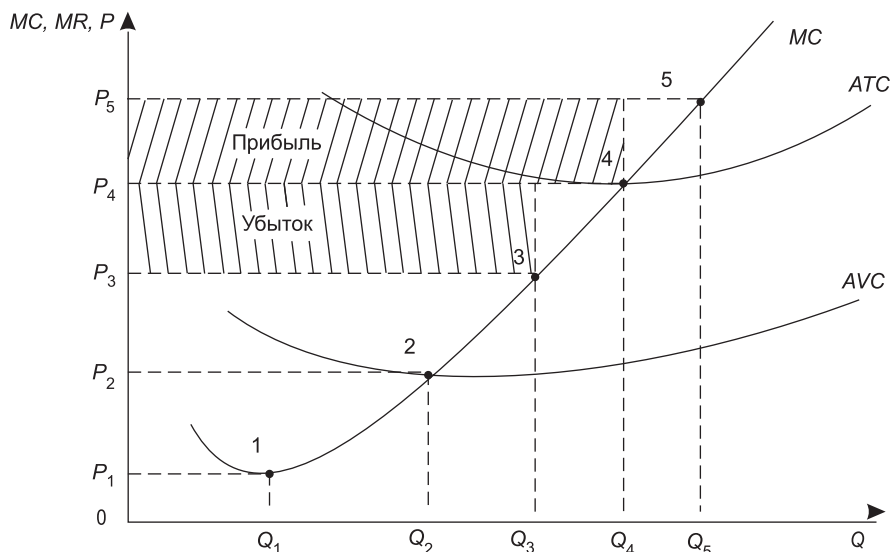


Рис. 7.5. Краткосрочное предложение конкурентной фирмы

В точке 4 организация работает в режиме безубыточности; $P_4 = ATC$.

В точке 5 предприятие максимизирует прибыль; $P_5 > ATC$. Область прибыли равна заштрихованной площади (верхний прямоугольник). Кривая предложения конкурентной фирмы в краткосрочный период совпадает с восходящей частью кривой MC , лежащей выше точки минимума AVC , то есть точки 2. Кривую предложения отрасли можно получить путем горизонтального суммирования кривых предложения отдельных предприятий.

3. МОДЕЛИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

На большинстве реальных рынков подавляющая часть продукции предлагается ограниченным числом фирм. Крупные корпорации, сосредоточившие в своих руках значительную часть рыночного предложения, оказываются в особых отношениях с рыночной средой.

Во-первых, занимая господствующее положение на рынке, они могут существенно влиять на условия реализации продукции.

Во-вторых, производители внимательно следят за поведением своих конкурентов, и реакция на их поведение должна быть своевременной. Конкурентные отношения такого типа изучаются *теорией несовершенной конкуренции*. Большой вклад в анализ рынка несовершенной конкуренции внесли выдающиеся экономисты, среди которых О. Курно, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, Дж. Хикс и др.

- Под несовершенной конкуренцией понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно из условий чистой конкуренции.

Таблица 7.3

Основные формы несовершенной конкуренции

Формы несовершенной конкуренции		
Монополия	Олигополия	Монополистическая конкуренция

3.1. МОНОПОЛИЯ

Монополия наличествует тогда, когда какой-то конкретный человек или предприятие имеет над каким-то товаром или услугой контроль, позволяющий ему в значительной мере диктовать условия, на которых другие лица имеют доступ к оным.

М. Фридмен, американский экономист

Вторая половина XIX в. характеризуется бурным развитием научно-технического прогресса, который оказал самое непосредственное влияние на концентрацию производства и тем самым привел к образованию крупных предприятий — монополий.

- Концентрация производства — процесс сосредоточения средств производства и рабочей силы на крупных предприятиях в целях постоянного роста однородной или технологически связанной продукции.
- Концентрация капитала — увеличение размеров капитала в результате капитализации части прибыли путем возвращения ее в производство на цели его расширения.
- Монополия — ситуация, при которой один субъект хозяйствования занимает доминирующее положение и контролирует рынок определенной продукции.

Увеличение масштабов производства в процессе концентрации и централизации осуществляется по следующим направлениям:

- *горизонтальная интеграция* — слияние двух или более фирм, занятых в одной отрасли;
- *вертикальная интеграция* — комбинация разноотраслевых компаний, производство которых связано единой технологической цепочкой;
- *диверсификация* — комбинация разноотраслевых компаний, технологически не связанных между собой.

Основная цель монополии состоит в получении максимальной прибыли посредством контроля над ценой и объемом производства на рынке.

Основными типами монополий являются: *естественная, искусственная, случайная, временная*.

Естественная монополия — обусловлена ее уникальным положением на рынке; способна удовлетворить весь рыночный спрос на определенные товары с более низкими издержками, чем это смогли бы сделать несколько мелких фирм.

Искусственная монополия — возникает на основе сговора или подавления конкурентов.

Случайная монополия — результат ограниченного по времени превышения спроса над предложением, позволяющий продавцу повышать цену.

Временная монополия — порождена результатом НТП, на основе монопольного владения фирмой патентом, до тех пор пока данная технология не получит общего распространения.

Монополии образуются, как правило, путем объединения нескольких предприятий или организаций (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Основные организационные формы монополий

Организационные формы	Содержание
Картели	Монополистические соглашения о квотах выпускаемой продукции и разделе рынков сбыта
Синдикаты	Монополистические объединения с целью организации совместного сбыта продукции

Организационные формы	Содержание
Тресты	Монополистические объединения на основе совместной собственности и общего управления производством и сбытом продукции
Концерны	Многоотраслевая система предприятий, с единым финансовым центром, где общность разветвляющейся технологии обуславливает многофункциональность выпускаемой продукции
Конгломераты	Объединения, основанные на проникновении крупных корпораций в отрасли, не имеющие производственной и технологической связи с традиционными сферами деятельности головной фирмы
Консорциум	Временное соглашение между промышленными предприятиями и банками с целью осуществления крупных проектов (проведение крупных финансовых проектов, совместных научных исследований и др.)

Чистая монополия. *Чистая монополия* — одна из структур несовершенной конкуренции. Несовершенная конкуренция имеет место в тех случаях, когда потребители или производители могут оказывать влияние на рыночную цену, а следовательно, и на объем продукции.

В данной ситуации производитель приобретает *монопольную власть*, которая ему позволяет:

- 1) увеличивать цену на свою продукцию;
- 2) снижать объем производства.

- Чистая монополия — это когда один субъект хозяйствования является единственным производителем продукта, у которого нет конкурентов.

Таблица 7.5

Основные характерные черты монополии

Единственный производитель	Абсолютный монополист — отрасль, состоящая из одной фирмы; по сути, это единственный поставщик данной продукции
Нет близких заменителей	Данный продукт является уникальным, так как отсутствуют хорошие или близкие заменители. У покупателя этого продукта отсутствует альтернативный выбор
Диктует цену на рынке	В условиях совершенной конкуренции предприятие соглашается с ценой. В условиях монополии фирма контролирует полностью цену и объем производства
Заблокирован вход на рынок	Барьеры для входа на рынок столь существенны, что вход новых предприятий на рынок практически невозможен

Необходимо отметить, что *монополист может изменять цену в довольно широких пределах, а максимально высокая цена ограничивается платежеспособным спросом*. По существу, это означает, что фирма-монополист будет получать сверхприбыли как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах.

Закон спроса продолжает действовать и на монопольном рынке: чем выше цена, тем меньше объем продаж, меньше доход.

На монопольном рынке кривая спроса имеет наклон вниз, указывая тем самым на зависимость: чем больше объем предложения товаров, тем меньше цена. Вполне очевидно, что доход монополиста зависит от объема продаж, однако у него имеется возможность осуществления различных вариантов установления цены. С данной позиции монополист задает тон в формировании цены на свою продукцию.

Монопольная фирма, так же как и любая другая, стремится к максимизации прибыли. Поэтому рассмотрим поведение фирмы-монополиста на рынке с целью получения максимума прибыли.

В экономической теории для определения максимальной прибыли используют, как известно, два метода. Первый метод основан на сравнении валового дохода и валовых издержек, второй — на сопоставлении предельного дохода и предельных издержек.

Первый метод. Рассмотрим получение максимальной прибыли на основе первого метода (рис. 7.6).

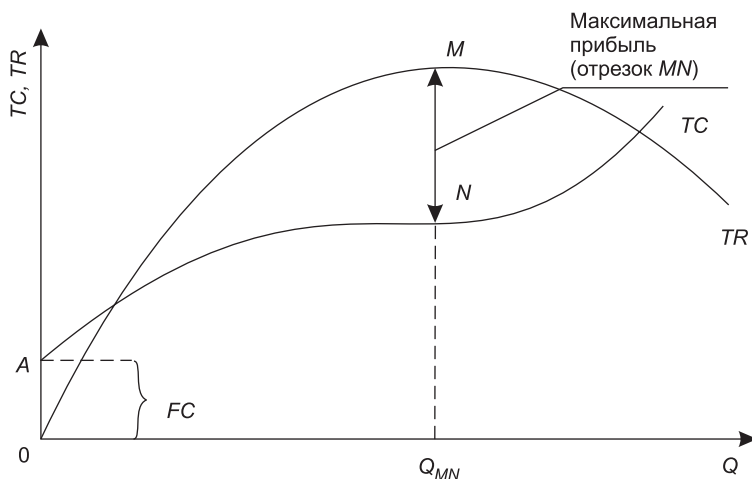


Рис. 7.6. Метод сравнения валового дохода и валовых издержек

Из рисунка видно, что совокупный доход вначале имеет тенденцию к увеличению, а затем к убыванию. Именно такую форму принимает кривая совокупного дохода в условиях *несовершенной конкуренции*. В условиях же *совершенной конкуренции* кривая имеет вид прямой линии с положительным наклоном. Совокупные издержки начинаются с точки A , что показывает уровень постоянных затрат (FC), которые затем постепенно снижаются и достигают максимальной впадины в точке N . В дальнейшем совокупные затраты фирмы возрастают. В конечном итоге происходит пересечение кривых TC и TR . При этом максимальное значение TR достигается в точке M . Максимум TR и минимум TC характеризуют максимальное значение прибыли (отрезок MN).

Таким образом, максимум прибыли фирмы-монополиста достигается при таком объеме выпуска продукции (Q_{MN}), при котором разница между TR и TC имеет максимальное значение.

Второй метод. В соответствии с данным методом максимум определяется путем сопоставления предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC) (рис. 7.7).

Максимум прибыли согласно данному способу достигается при равенстве показателей предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). Равновесное состояние предприятия-монополиста наблюдается в точке K , где пересекаются кривые MR и MC . В данном случае фирма должна определить, по какой цене она будет реализовывать свою продукцию. Пересечение вертикальной линии, проведенной из точки Q_1 , и кривой спроса D показывает уровень цены (P_1), который обеспечивает фирме максимальную прибыль. Цена устанавливается на уровне точки K_1 , а заштрихованный прямоугольник показывает искомое значение максимальной прибыли, полученной монополистом.

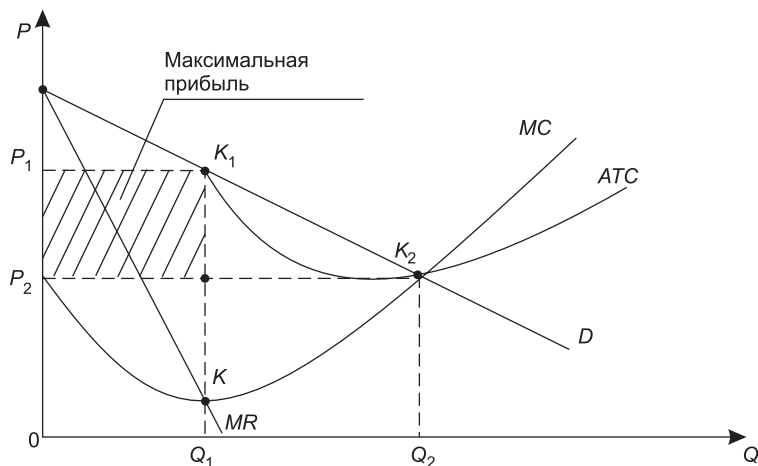


Рис. 7.7. Метод сравнения предельного дохода и предельных издержек

Ущерб, наносимый монополией обществу, можно представить в виде следующего графика (рис. 7.8).

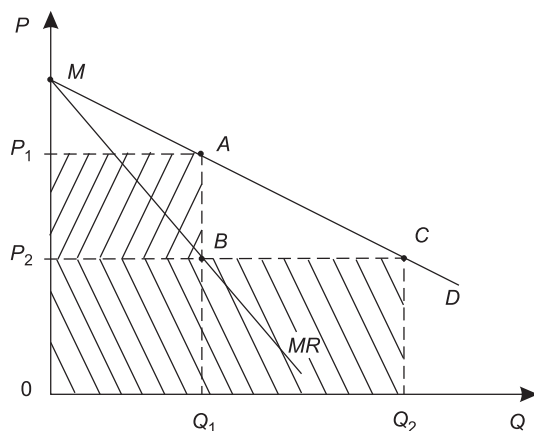


Рис. 7.8. Экономический ущерб, наносимый монополией обществу

На графике: P_1 — монополярная цена; P_2 — цена совершенной конкуренции; OP_2CQ_2 — нормальный доход; MP_2C — дополнительная потребительская выгода, которая складывается в условиях совершенной конкуренции; P_1ABP_2 — потери потребителя при установлении монополярной цены; ABC — чистые потери общества.

Барьеры для входа на рынок. Основные типы барьеров для входа на рынки, дающие возможность развиваться монополии и помогающие ее поддерживать, это:

- **лицензия** — право на исключительное осуществление определенного вида деятельности на данном рынке;
- **товарный знак** — особый символ, позволяющий узнавать товар, услугу или фирму;
- **авторское право** — обеспечивает создателям новых продуктов или произведений литературы, искусства и музыки исключительные права продавать или предоставлять лицензии на использование их изобретений и творений;

- **патент** — свидетельство, подтверждающее исключительное право автора на распоряжение созданным им продуктом (благом).

Идея патентов и авторских прав состоит в том, чтобы поощрять фирмы и отдельные личности изобретать новые продукты путем гарантирования изобретателям исключительных прав на то, чтобы реализовать на рынке плоды их усилий. Однако исключительные права гарантируются только на определенный период. После истечения срока действия патента барьер для входа на рынок исчезает, поэтому создаваемая таким образом монополия является временной.

3.2. ОЛИГОПОЛИЯ

- Под олигополией понимается рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм, а появление новых продавцов затруднено или невозможно.

Олигополистическая структура рынка является одной из самых распространенных в мировой практике. В качестве примера олигополии можно назвать: автомобилестроение, металлургию, химию, электронику, производство бытовых приборов и др.

Основные черты олигополии:

- незначительное количество крупных фирм;
- тип продукта — дифференцированный или стандартизированный;
- наличие существенных препятствий для вступления в отрасль;
- ограниченность доступа к рыночной информации.

Одной из самых существенных черт олигополии является небольшое количество фирм, действующих на рынке. Если на рынке несколько фирм (от 4 до 8 предприятий) производят более 50 % всей выпускаемой продукции, то его принято считать олигополистическим.

Для оценки степени концентрации производства в отрасли используют следующие показатели:

1. Коэффициент концентрации

$$K_{\text{конц.}} = \frac{\text{Суммарный объем продаж 4–8 фирм}}{\text{Общий отраслевой объем продаж}}$$

2. Индекс Герфиндаля

$$(I_h) = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2$$

Индекс Герфиндаля определяется как сумма квадратов рыночных долей, выраженных в процентах каждой фирмы в отрасли. Максимальный показатель концентрации в условиях полной монополии одной фирмы — 10 000. Удовлетворительным, с точки зрения обеспечения конкуренции, считается рынок при показателе 1000.

В зависимости от типа выпускаемой продукции различают *чистую олигополию* и *дифференцированную*.

Предприятия *чистой олигополии* производят однородный стандартизированный продукт: алюминий, цемент, продукция химической промышленности и др. Идентичность этих товаров определяет и единую цену на них.

Олигополия, производящая разнообразную продукцию одного функционального назначения, называется *дифференцированной*. Обычно дифференцированные олигополии специализируются на выпуске товаров потребительского назначения, это автомобили, покрышки и камеры, бытовая техника и др.

Модели поведения фирм на олигополистическом рынке

1. *Учет поведения других фирм.* С учетом основного мотива фирмы — получение максимальной прибыли, — олигополист вынужден учитывать поведение своих конкурентов на рынке. Поэтому результат функционирования данной группы организаций определяется характером их взаимоотношений. Впервые анализ взаимной зависимости предприятий был осуществлен О. Курно (рис. 7.9). Он разработал модель дуополии, в которой анализировалось поведение двух фирм в отрасли.

В модели Курно отражается закономерность: фирмы-олигополисты перманентно изменяют масштаб производства с целью взаимной адаптации организаций друг к другу, а также рыночному платежеспособному спросу.

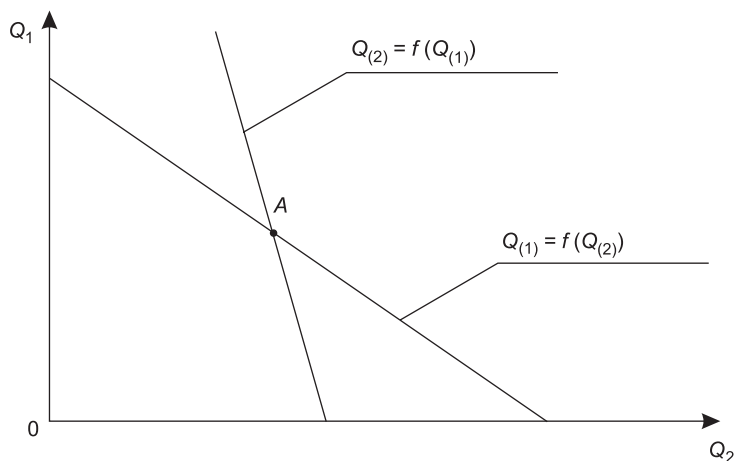


Рис. 7.9. Равновесие в модели Курно

2. *Формирование картелей.* Выражается в тайном сговоре фирм, целью которого является установление цен и объемов производства (по сценарию монополии). При этом каждая организация получает соответствующую квоту выпуска продукции, которую, в свою очередь, она не должна превышать во избежание снижения монопольной цены.
3. *Воздействие на цену.* Фирма-олигополист может оказывать влияние на цену. Однако эти возможности ограничены по сравнению с монопольными структурами. В данном случае имеется возможность ответной реакции конкурентов, поэтому цены на олигопольном рынке, по сути, достаточно жесткие, в смысле малоподвижные. Поэтому фирмы отдают предпочтение неценовой конкуренции (использование системы послегарантийного обслуживания, улучшения качества продукции, рекламного сопровождения и т. д.).

Ответная реакция фирмы-олигополиста на изменение поведения конкурента. В данном случае возможны следующие реакции.

Во-первых, изменение цен одним олигополистом остается без особого внимания. Фирмы-конкуренты не изменяют свою ценовую политику. Это характерно для ситуации, в которой происходит повышение цены.

Во-вторых, изменение цен предприятием-лидером приводит к адекватным мерам со стороны других организаций. Это происходит в случае снижения цен.

Олигополистический рынок имеет собственно преимущества и недостатки.

К *преимуществам* следует отнести: широкое использование в производстве достижений НТП, сдерживание резкого колебания цен, отсутствие мотивации к снижению объемов производства, как в случае с монополией.

К *недостаткам* можно отнести: высокий уровень барьеров для входа на рынок, что существенно ослабляет конкуренцию, нарушение механизма саморегуляции рынка вследствие незначительной подвижности цен, понижение цен конкурентами приводит к ценовым войнам.

3.3. МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

- Монополистическая конкуренция — это такая рыночная структура, при которой достаточно большое количество фирм предлагает дифференцированную продукцию.

Данный вид конкуренции характерен, прежде всего, для рынка потребительских товаров и услуг. Примером монополистической конкуренции являются: рынки одежды, обуви, стиральных порошков, мыла, книжных изданий, медицинских товаров, безалкогольных напитков и др. К этой структуре можно отнести также рынок услуг — парикмахерские, мастерские по ремонту бытовой техники, станции автомобильного обслуживания и многое другое.

Предприятия, производящие похожие, но различные с точки зрения покупателей товары, действуют в условиях монополистической конкуренции.

Основные черты монополистической конкуренции:

- фирмы обладают незначительной долей рынка и поэтому имеют ограниченное влияние на цены;
- дифференциация продукта, которая используется как средство конкуренции между фирмами;
- практическое отсутствие сговора между фирмами с целью снижения объемов производства и повышения цен;
- определенная изолированность производителей.

Дифференциация продукции — одна из основных черт монополистической конкуренции.

Предприятия, производящие похожие, но различные с точки зрения покупателей товары, действуют в условиях монополистической конкуренции. Товарные группы одного назначения являются близкими заменителями (субститутами): один от другого может отличаться качеством исполнения, упаковкой, дизайном, послепродажным обслуживанием. Таким образом, фирмы конкурируют, продавая дифференцированные продукты. Дифференциация товара позволяет производителю самостоятельно устанавливать цену вне зависимости от действий конкурентов.

Каждая фирма является единственным производителем и в этом смысле микромонополистом. Но так как объем продаж каждого продавца относительно невелик, то каждая из фирм имеет ограниченный контроль над рыночной ценой.

Вход на рынок монополистической конкуренции достаточно свободен и определяется, главным образом, размерами капитала. Однако вход на рынок по сравнению со свободной конкуренцией не настолько легок: в процессе завоевания доли рынка новые продавцы могут испытывать трудности со своими новыми для потребителей торговыми марками и услугами.

Следует подчеркнуть, что дифференциация продукта в какой-то степени определяет степень монополизации рынка. Чем более однородна продукция, чем в большей мере товары могут замещать друг друга, тем сильнее конкуренция, и наоборот, чем более дифференцированы товары, тем меньше конкуренция, тем легче установить на них монополистическую цену.

Следует отметить, что монополистическая конкуренция, с одной стороны, имеет характерные черты монополии, а с другой — совершенной конкуренции.

С целью получения максимальной прибыли формируется и определенный характер поведения фирмы на рынке.

Данное поведение можно описать графически.

На рис. 7.10 представлен график краткосрочного равновесия фирмы, который иллюстрирует получение максимальной прибыли. Вместе с тем, сложившееся положение фирмы не является надолго стабильным. Это становится очевидным в силу того, что высокая рентабельность данного вида продукции становится привлекательной для других организаций. Незначительность барьеров для входа на рынок позволяет почти беспрепятственно другим фирмам принять участие в выпуске и реализации данной продукции.

На втором графике (рис. 7.11) наглядно видны два момента, которые характеризуют состояние фирмы уже в долгосрочном периоде.

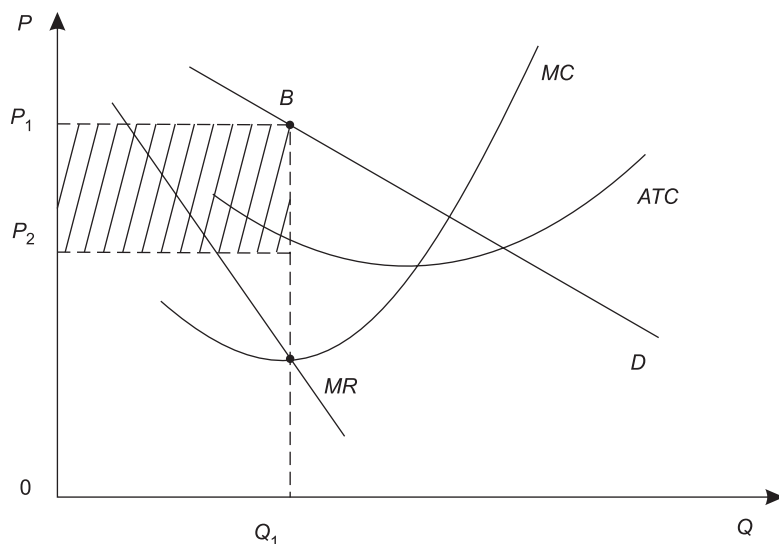


Рис. 7.10. Механизм краткосрочного равновесия фирмы

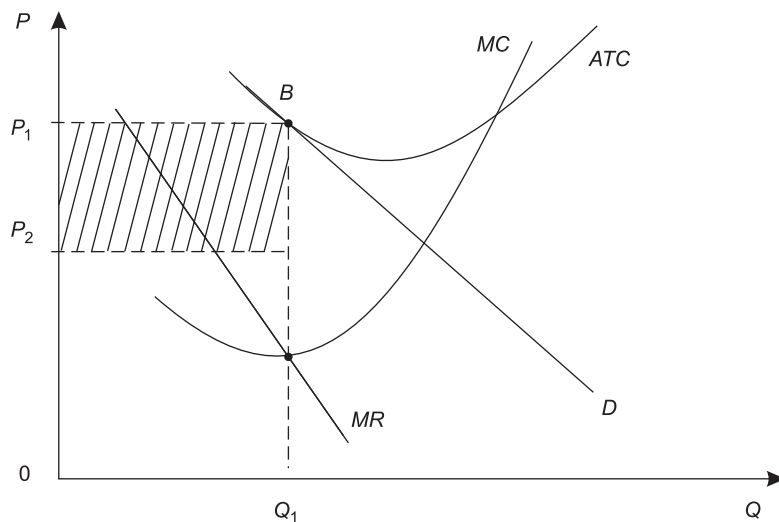


Рис. 7.11. Механизм долгосрочного равновесия фирмы

Во-первых, значительно снижается кривая спроса (положение кривой *D*). Это связано с тем, что на рынке появляется продукция новых предприятий (товары-субституты), которая отвлекает определенную долю спроса.

Во-вторых, с целью привлечения покупателей фирмы начинают испытывать давление издержек, связанных с модификацией своей продукции (улучшение качества, рекламное сопровождение, развитие сферы обслуживания и др.). В этой связи кривая средних совокупных издержек (*ATC*) смещается вверх. Движение кривой спроса вниз, а кривой средних совокупных издержек (*ATC*) вверх будет означать потерю доходов, которые раньше интересовывали новые предприятия.

В конечном итоге на данном рынке устанавливается долгосрочное равновесие, основным результатом которого является: а) исчезновение сверхприбылей; б) минимизация возможных убытков фирм.

4. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Плоха не монополия сама по себе, а устранение ею конкуренции.

Ф. Хайек

Антимонопольное регулирование осуществляется путем разработки и реализации антимонопольной политики.

- Антимонопольная политика — это совокупность законодательных, экономических и административных актов, нацеленных на ограничение условий для монополизации внутреннего рынка и демополизацию экономики.

Власть над ценой — очень тонкий инструмент в руках монополии. Если эта власть сопровождается уменьшением издержек из-за экономии в масштабах производства, развитием НТП, насыщением рынка продукцией по доступным ценам, то такая монополия несет обществу определенный выигрыш. Но если переступить некую степень контроля над ценой, то это оборачивается разрушением богатства общества, ведет к стагнации и застою.

Поэтому еще в конце XIX в. в промышленно развитых странах была осознана необходимость найти ту границу власти над ценой, переступить которую законодательно запрещается, то есть поставить определенный заслон деструктивным силам монополизации.

Антимонопольное регулирование осуществляется в форме экономических и административных методов (табл. 7.6).

Таблица 7.6

Основные методы антимонопольного регулирования

Экономические методы	Административные методы
Создание товаров-субститутов (товаров-заменителей)	Запретительные меры, препятствующие тайным соглашениям по ценам, рынкам сбыта, квотам производства
Финансирование/кредитование мероприятий по стимулированию производства дефицитных товаров	Ограничение и запрет слияний, ведущих к установлению контроля над предложением
Государственная поддержка малого и среднего бизнеса	Принудительная демополизация (дробление компаний)
Улучшение инвестиционного климата с целью развития субъектов хозяйствования	Установление предельных цен или предельного уровня рентабельности

Антимонопольное законодательство

- Антимонопольное законодательство представляет собой пакет законов, который выступает как средство поддержания государством баланса между конкуренцией и монополией, как средство установления официальных «правил игры» на рынке.

Впервые антимонопольное законодательство было принято в США и Канаде, что вывилось своеобразной реакцией на усиление власти союзов монополистов в экономике. В 1880 г. был принят первый закон — *закон Шермана*, который запрещал монополизацию рынка, признавал незаконными любые объединения и сговоры, направленные на ограничение производства и торговли. Позднее, в 1914 г., был принят еще один законодательный акт — *закон Клейтона*. Этот закон был направлен в первую очередь против различных видов монополистической практики. Он объявлял вне закона ценовую дискриминацию, запрещал исключительные или принудительные соглашения, приобретение акций конкурирующих корпораций.

Первые антимонопольные законы США представляли собой попытку борьбы против крупного производства за выживание мелкого. В дальнейшем практика антимонопольного законодательства неоднократно менялась на протяжении XX столетия, периоды его ужесточения и либерализации чередовались.

В *Западной Европе* антимонопольное законодательство, принятое в послевоенный период, имеет ряд особенностей: с одной стороны, оно формально направлено на защиту интересов потребителей, а с другой — призвано поощрять процесс концентрации производства и образования крупных корпораций, если их создание связано с НТП.

Характер и содержание антимонопольного законодательства в различных странах имеют свои особенности, но в то же время можно выделить общие для всех стран его основы:

- охрана и поощрение конкуренции;
- контроль над фирмами, занимающими господствующее положение на рынке;
- контроль над ценами;
- защита интересов потребителей;
- защита интересов и содействие развитию малого и среднего бизнеса.

Современное антимонопольное законодательство имеет два принципиальных направления — контроль над ценами и слияниями компаний. В первую очередь оно запрещает соглашение по ценам. Незаконным является сговор между фирмами в целях установления цен. Законом также преследуется демпинговая практика продаж, когда фирма умышленно устанавливает более низкие цены, чтобы вытеснить из отрасли конкурентов.

Слияние компаний происходит, когда одна фирма приобретает акции другой. В результате вторая компания становится составной частью первой. Например, в США в 1987 г. более 2000 фирм были поглощены в процессе слияний.

Правительство обычно принимает меры, когда в результате горизонтального слияния (объединение аналогичных компаний) фирм их рыночная доля значительно увеличивается. Исключение может быть сделано, когда одна из фирм находится на грани банкротства.

В случае вертикального слияния (объединение последовательно связанных производств типа угольных, сталелитейных и автомобильных компаний) закон устанавливает верхний предел доли фирм на соответствующих рынках. Ведь слияние бывших поставщиков и потребителей лишает возможности другие фирмы продавать свои товары фирме-покупателю.

Конгломератные слияния (объединение компаний из разных отраслей) обычно разрешаются. Если нефтяная или страховая компания приобретает фирму по производству сока, то в результате их позиции на соответствующих рынках практически не меняются.

В России в 1991 г. принят Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», а также создан государственный комитет по анти-монопольной политике (ГКАП). Его цель — определение организационных и правовых основ предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции для обеспечения условий создания и эффективного функционирования товарных рынков.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Конкуренция — это общественная форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе их индивидуальных экономических интересов.

Конкурентная борьба — соперничество субъектов рыночной экономики по поводу лучших условий производства и реализации товаров; является внутренним источником развития рыночной экономики, то есть способствует достижению общего экономического равновесия.

Предметом конкуренции является товар, посредством которого соперники стремятся привлечь платежеспособный спрос.

Под **несовершенной конкуренцией** понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно из условий чистой конкуренции.

Концентрация производства — процесс сосредоточения средств производства и рабочей силы на крупных предприятиях в целях постоянного роста однородной или технологически связанной продукции.

Концентрация капитала — увеличение размеров капитала в результате капитализации части прибыли путем возвращения ее в производство на цели его расширения.

Монополия — ситуация, при которой один субъект хозяйствования занимает доминирующее положение и контролирует рынок определенной продукции.

Естественная монополия — обусловлена своим уникальным положением на рынке; способна удовлетворить весь рыночный спрос на определенные товары с более низкими издержками, чем это смогли бы сделать несколько мелких фирм.

Искусственная монополия — возникает на основе сговора или подавления конкурентов.

Случайная монополия — результат ограниченного по времени превышения спроса над предложением, позволяющий продавцу повышать цену.

Временная монополия — порождена результатом НТП, на основе монопольного владения фирмой патентом, до тех пор пока данная технология не получит общего распространения.

Чистая монополия — это когда один субъект хозяйствования является единственным производителем продукта, у которого нет конкурентов.

Олигополия — рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм, а появление новых продавцов затруднено или невозможно.

Монополистическая конкуренция — это такая рыночная структура, при которой достаточно большое количество фирм предлагает дифференцированную продукцию.

Антимонопольная политика — это совокупность законодательных, экономических и административных актов, нацеленных на ограничение условий для монополизации внутреннего рынка и демополизацию экономики.

Антимонопольное законодательство представляет собой пакет законов, который выступает как средство поддержания государством баланса между конкуренцией и монополией, как средство установления официальных «правил игры» на рынке.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое рыночная структура и каковы ее основные признаки?
2. Сформулируйте основные модели рыночной конкуренции и дайте им краткую характеристику.
3. Назовите отличительную черту рынка совершенной конкуренции.
4. Как определить объем производства, который означает максимум прибыли фирмы в условиях совершенной конкуренции?
5. Что такое монополия? Назовите основные типы монополий.
6. Назовите основные организационные формы монополий и дайте им краткую характеристику.
7. В чем, на ваш взгляд, отличие концентрации производства от концентрации капитала?
8. Назовите характерные особенности олигополии. Что такое чистая и дифференцированная олигополия?
9. В чем заключается смысл моделей поведения фирм на олигополистическом рынке?
10. Что является главным препятствием для проникновения в олигополистическую отрасль?
11. Каковы специфические особенности рынка монополистической конкуренции?
12. Что, на ваш взгляд, означает дифференциация продукта в условиях монополистической конкуренции?

ТЕСТЫ

1. **Конкуренция — это:**
 - а) общественная форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе максимального удовлетворения их индивидуальных экономических интересов;
 - б) форма регулирования совокупных издержек конкурирующих предприятий;
 - в) состязание экономических агентов на рынке за предпочтение потребителей в целях получения максимальной прибыли;
 - г) все ответы верны;
 - д) верны варианты а), в).
2. **Условия, в которых протекает рыночная конкуренция, как и ряд других процессов, обычно называют:**
 - а) рыночной структурой;
 - б) инфраструктурой производства;
 - в) моделью рынка;
 - г) все ответы верны;
 - д) верны варианты а), в).
3. **Характеристиками свободного рыночного хозяйства являются:**
 - а) неограниченное число участников конкуренции;
 - б) свободный доступ к рыночной информации;
 - в) ограниченная роль правительства в экономике;
 - г) все перечисленное верно.

4. **Что из нижеперечисленного не является условием совершенной конкуренции:**
 - а) свобода входа на рынок;
 - б) свобода выхода с рынка;
 - в) диверсификация производства;
 - г) большое число продавцов и покупателей.
5. **Одной из основных черт монополистической конкуренции является то, что:**
 - а) фирмы не могут свободно входить и выходить с рынка;
 - б) на рынке действует ограниченное число фирм;
 - в) фирма, действующая на рынке, выпускает дифференцированную продукцию;
 - г) на рынке имеется свободный доступ к информации.
6. **В условиях рынка совершенной конкуренции спрос на товар:**
 - а) совершенно не эластичен;
 - б) совершенно эластичен;
 - в) не эластичен;
 - г) эластичен.
7. **Фирма, функционирующая в условиях совершенной конкуренции:**
 - а) производит дифференцированную продукцию;
 - б) является элементом неценовой конкуренции;
 - в) руководствуется ценой равновесия;
 - г) контролирует процесс ценообразования на рынке.
8. **Фирма в условиях монополистической конкуренции производит:**
 - а) достаточно уникальный продукт;
 - б) дифференцированный продукт;
 - в) стандартизированный продукт;
 - г) обычный продукт.
9. **Равновесная цена в условиях монополистической конкуренции с учетом долгосрочного периода:**
 - а) выше минимальных долгосрочных средних общих издержек;
 - б) ниже минимальных долгосрочных средних общих издержек;
 - в) равна минимальным долгосрочным средним общим издержкам;
 - г) равна долгосрочным средним общим издержкам, но выше их минимального уровня.
10. **Для оценки степени концентрации производства в олигополистической отрасли используют:**
 - а) коэффициент концентрации;
 - б) коэффициент автономии;
 - в) коэффициент диверсификации;
 - г) индекс Герфиндаля;
 - д) верны варианты а), г);
 - е) нет верного ответа.
11. **Если фирма в условиях олигополии достаточно четко определяет параметры изменения цены на рынке, то это означает:**
 - а) тайный сговор;
 - б) метод ценовой конкуренции;
 - в) метод ценовой скидки;
 - г) отраслевое лидерство в ценах.

12. Для определения уровня производства в условиях совершенной конкуренции используют:
- метод сопоставления валового дохода и валовых издержек;
 - способ сопоставления предельного дохода и предельных издержек;
 - способ сопоставления валового дохода и предельных издержек;
 - метод сопоставления предельного дохода и валовых издержек;
 - все ответы верны;
 - верны варианты а), б).
13. Монополия отличается от чисто конкурентной фирмы тем, что может:
- максимизировать прибыль в условиях равенства предельного дохода и предельных издержек;
 - существенно снизить общие издержки;
 - получать экономическую прибыль;
 - использовать комбинацию цены и объема производства, которая позволяет извлекать максимум прибыли.
14. Способ ценовой дискриминации свойствен следующей модели рынка:
- олигополии;
 - монополии;
 - совершенной конкуренции;
 - монополистической конкуренции.
15. По сравнению с совершенной конкуренцией равновесный объем производства продукции монополиста:
- меньше;
 - больше;
 - совпадает;
 - все ответы неверны.

ЗАДАЧИ

- Функция спроса монополиста имеет вид $P = 50 - 10Q$, а функция совокупных издержек $TC = 5 + 20Q + 5Q^2$. Определите объем производства, обеспечивающий фирме максимальную прибыль.
- Кривая спроса на продукцию монополиста задана формулой $Q = 12 - 0,5P$, совокупные издержки — формулой $TC = 5 + 15Q + Q^2$. Найдите максимальную прибыль монополиста.
- Цена товара на рынке совершенной конкуренции равна 68 ден. ед., кривая совокупных издержек задана формулой $TC = 2Q^2 + 12Q + 30$. Найдите объем выпущенной продукции.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Из истории американской фирмы «Стандарт Ойл»¹

В экономическую историю человечества прочно вошли события, в центре которых были фирма «Стандарт Ойл» и ее глава Джон Д. Рокфеллер (1839–1937). Будучи тогда моло-

¹ При подготовке рубрики использованы материалы: *И. В. Лисниц*, Экономика: Учебник для вузов. — М.: Омега — Л, 9 2004.

дым, но опытным бизнесменом и финансистом, Рокфеллер в 1870 г. возглавил нефтяную компанию «Стандарт Ойл». Он сумел предугадать, что в перспективе роль нефтепродуктов в экономике будет возрастать, и тот, кто будет контролировать рынок этих продуктов, обеспечит себе гигантские доходы.

На протяжении последующих 12 лет глава «Стандарт Ойл» путем интриг, экономического подавления конкурентов за счет более низких цен, а также скупки наиболее упорных противников захватил контроль над 90 % мощностей США по добыче и переработке нефти. Под его руководством эта фирма стала также владелицей всех трубопроводов страны.

И наконец, в 1872 г. Рокфеллер решил, что настало время пожинать плоды абсолютного контроля над рынком. Он принял решение закрыть половину своих предприятий, резко сократив тем самым предложение нефтепродуктов на рынок, и одновременно поднять цены на волне им же созданного дефицита. Это сулило фантастические прибыли.

Но впервые монополия натолкнулась на организованное сопротивление общества. Действия «Стандарт Ойл» вызвали такое возмущение в стране, что парламент США в 1890 г. принял специальный антимонопольный закон, вошедший в историю под именем его разработчика как закон Шермана. Уже на основе этого закона в 1892 г. суд штата Огайо постановил разделить «Стандарт Ойл» на несколько независимых компаний меньшего размера. Так началась эпоха борьбы с монополизмом.

В большинстве развитых стран мира борьбу с проявлениями монополизма на рынке ведет государство. При этом главными задачами антимонопольного регулирования являются ограничение власти фирм-монополистов, диктующих покупателям свои цены, и защита конкуренции от подавления монополистами.

Уже самый первый антимонопольный закон (закон Шермана), отражая интересы покупателей, объявлял недействительными договоры, ограничивающие свободу торговли и ведущие к формированию монополии. Суды США стали считать монополистом любую фирму, на долю которой приходилось 50 % и более продаж определенного товара (в Великобритании эта норма принята даже на более низком уровне — 33 %). За попытки монополизировать рынок руководителей фирм стали наказывать лишением свободы на срок до одного года, а сами фирмы — денежными штрафами, превышающими в 3 раза ущерб, нанесенный покупателям (а иногда применялись оба вида наказания).

Сегодня подобные законы существуют почти во всех странах мира. При этом наказанию подлежит не сама монополия как таковая, а стремление к монополизации рынка, то есть проведению определенной экономической политики на основе монопольной власти над рынком. Основаниями для судебного преследования монополиста обычно являются искусственное завышение цен и снижение выпуска продукции. Это стандартные ходы любой компании, сумевшей разрушить на рынке своих товаров механизм совершенной конкуренции. Например, в 1961 г. правительство США доказало наличие тайного сговора о ценах (картеля) между крупнейшими электротехническими компаниями страны, в том числе «Дженерал Электрик» и «Вестингауз». Семеро руководителей фирм отправились в тюрьму, а на фирмы были наложены огромные штрафы: 2 млн долл. им пришлось уплатить в казну США, а 100 млн долл. — своим покупателям, пострадавшим от монопольного завышения цен.

Во многих странах, в том числе и в США, закон возлагает ответственность за монопольное поведение не только на фирмы, но и персонально на их руководителей. По американским законам на них могут быть наложены штрафы размером до 10 тыс. долл. При этом каждый день продолжение прежней монопольной практики после решения суда рассматривается как самостоятельное экономическое преступление и наказывается отдельно.

Тема 8

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Из различных актов потребления, приносящих человеку равное удовлетворение, одни могут унижать, а другие, напротив, возвышать его человеческое достоинство.

*А. Пигу (1877–1959), английский экономист,
представитель кембриджской школы*

1. **Сущностные основы рационального поведения потребителя.**
2. **Количественный анализ поведения потребителя.**
3. **Закон убывающей предельной полезности.**
4. **Порядковая теория потребительского выбора. Кривые безразличия.**
5. **Бюджетные ограничения. Равновесие потребителя.**
6. **Эффект дохода и эффект замещения. Излишки потребителя и производителя.**

Теория потребительского поведения является составной частью экономики благосостояния в рамках неоклассического направления. Необходимо иметь в виду, что неоклассическое направление включает также ряд других теорий: либерализм, монетаризм, теории экономики предложения, рациональных ожиданий, экономического роста, общего экономического равновесия и т. д.

Теория благосостояния на Западе развивалась по двум направлениям:

- общественное благосостояние;
- индивидуальное благосостояние.

Общественное благосостояние

Впервые сущностные основы общественного благосостояния сформулировал А. Смит. Он установил, что благосостояние зависит, с одной стороны, от количества годового продукта, созданного трудом, и числа потребителей; с другой — от соответствия потребления годового продукта и удовлетворения нужд потребителей. Можно сказать, что благосостояние зависит от уровня производительности труда и его пропорциональности потребностям населения.

Индивидуальное благосостояние

Разработка этой теории впервые была осуществлена представителями неоклассического направления: Л. Вальрасом, К. Менгером, У. Джевонсом. Представители этого направления опирались на теорию предельной полезности и рациональное поведение индивида.

Цель индивида заключается в максимизации полезности, которая зависит от сочетания полезности потребительских товаров, с одной стороны, и доходов, получаемых от реализации факторов производства — с другой.

Потребление и другие виды экономической деятельности приносят людям ощущение удовольствия или страдания, которые в принципе могут быть измерены на единой шкале полезности, при этом более высокая полезность означает и более высокий уровень благосостояния.

Всякое приращение полезности от потребления дополнительной единицы блага (предельной полезности) уменьшается при возрастании общего количества потребляемых благ данного вида.

1. СУЩНОСТНЫЕ ОСНОВЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

- Рациональное поведение — это поведение, при котором потребители на имеющиеся денежные средства приобретают такое количество товаров и услуг, которое позволяет им получать максимально возможное удовлетворение от их использования.

Уровень рациональности зависит от количества факторов и объема информации, которые необходимо использовать при принятии решений.

М. Вебер, например, выделяет четыре типа рационального поведения:

- *целенаправленное поведение*, которое предполагает продуманное использование условий и средств, необходимых для реализации поставленной цели;
- *ценностно-рациональное поведение*, основанное на использовании условий и средств для достижения заданных извне целей, которые определяются верой в самодовлеющие ценности: религиозные, эстетические, идеологические;
- *традиционное поведение*, цели и средства которого задаются извне и носят традиционный характер, в основе поведения лежат длительные привычки или обычаи;
- *аффективное поведение*, когда цели и средства не выделяются, а поведение обуславливается эмоциональным состоянием индивида¹.

В экономической литературе теория рационального поведения подверглась справедливой критике. Рассматривая максимизацию полезности при заданных ограничениях, обусловленных имеющимся в распоряжении потребителя доходом, американские экономисты С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи подчеркивают: «Это довольно-таки странное описание человеческого поведения в двух отношениях. Во-первых, трудно поверить, что на самом деле существует некая мера счастья, которую можно использовать для доказательства такого рода утверждений. „Дик стал бы в два раза счастливее, если бы он съел еще одну шоколадку“. Во-вторых, большинство из нас не думает о максимизации чего-либо, когда мы решаем, сколько съесть шоколадок или сколько концертов посетить»².

Английский экономист Д. Ходжсон подверг обоснованной критике основные постулаты неоклассической теории («мэйнстрима»), в частности вопросы максимизации рационального поведения экономического человека. В своей книге «Экономическая теория и институты» он писал, что «на самом деле с точки зрения неоклассической теории максимизирующее поведение не является результатом сознательного рационального обдумывания,

¹ Вебер М. Избранные произведения. — М., 1990.

² Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. со 2-го изд. — М., 1993.

а возникает под воздействием некоего дарвинистского механизма «выживания наиболее приспособленных»¹.

В представленной работе при исследовании поведения потребителей используются два подхода: количественный (кардиналистский) и порядковый (ординалистский).

2. КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Количественный (кардиналистский) подход

Представители этого подхода строят поведение индивидуальных потребителей на основе теории предельной полезности.

Потребительское поведение выступает в виде формирования спроса потребителей на различные товары и услуги. В свою очередь, спрос обусловлен, с одной стороны, присутствием данному благу потребительскими качествами, с другой — специфическими чертами действия людей в сфере приобретения потребительских благ.

К числу наиболее характерных черт, оказывающих влияние на поведение потребителей в сфере приобретения тех или иных благ, относятся:

- спрос на товары и услуги, зависящий от уровня дохода потребителя;
- стремление потребителя приобрести за имеющиеся денежные средства максимум совокупных полезностей;
- поведение потребителя, зависящее от системы его предпочтений, вкусов и отношения к моде;
- спрос потребителя формируется по результатам наличия или отсутствия на рынках взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров.

- Полезность — это удовлетворение или удовольствие, которое получает человек от потребления какого-либо товара или услуги; это способность блага удовлетворять ту или иную человеческую потребность.

Удовлетворение потребности является сугубо субъективным, так как оно имеет индивидуальный характер. В теории предельной полезности различают общую и предельную полезность.

Общая полезность — это удовлетворение потребности человека, которое обеспечивается за счет определенного набора товаров и услуг.

Предельная полезность — это дополнительная полезность, равная увеличению общей полезности за счет приобретения дополнительной единицы данного товара или услуги.

По мере роста общей полезности (TU) предельная полезность (MU) уменьшается (рис. 8.1, 8.2).

Допустим, книголюб собирает библиотеку классиков русской литературы. Общая полезность — это весь набор книг домашней библиотеки, и она будет возрастать с приобретением каждой новой книги. Предельная полезность — это удовлетворение желания приобрести дополнительное новое сочинение, например Достоевского. Полезность данной единицы является предельной полезностью. Для измерения полезности кардиналисты пытались найти абсолютный показатель. В этих целях они предложили условную единицу — ютиль².

¹ Джеффри Х. Экономическая теория и институты. — М., 2003.

² Попов А. И. Экономическая теория: Учебник для вузов, 4-е изд. — СПб., 2006. — С. 98–105; Экономическая теория: Учебник / Под ред. В. И. Бархатова, Г. П. Журавлевой. — М., 2007.

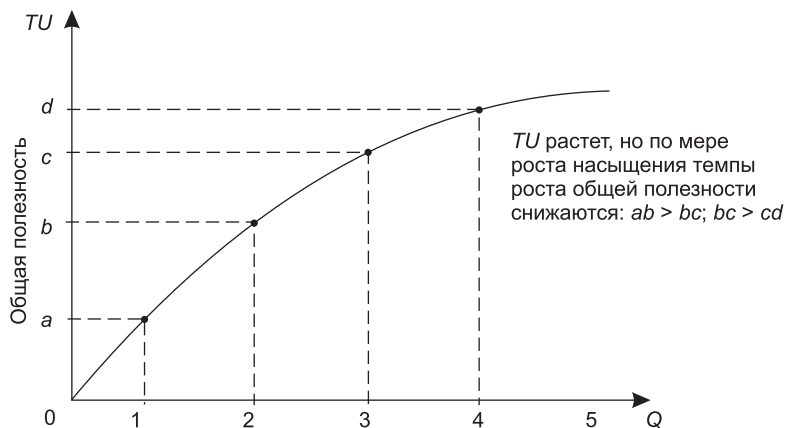


Рис. 8.1. Общая полезность



Рис. 8.2. Предельная полезность

Если, например, потребитель приобрел 10 единиц товара (книг), тогда общая полезность этих товаров (книг) составит 10 ютилей (V_{10}). В случае если приобретается 11-я единица товара (книга), то общая полезность возрастет и составит 11 ютилей (V_{11}).

Предельная полезность в нашем случае — это дополнительная 11-я единица товара. Полезность определяется следующим образом:

$$MU = \frac{V_{11} - V_{10}}{11 - 10} = \frac{V_{11} - V_{10}}{1}.$$

По мере насыщения потребителя каким-либо товаром субъективная полезность этого товара падает и может принять «отрицательное» значение, превратиться в «страдание», например за обедом посетитель столовой вместо одной съест еще две котлеты, которые уже не принесут ему того удовлетворения, которое он получил от первой.

Отсюда можно сделать вывод: при увеличении количества приобретаемых потребителем одноименных товаров ценность каждой дополнительной единицы товара понижается.

3. ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

Этот закон впервые сформулирован немецким экономистом Г. Госсеном (закон насыщения потребностей, или первый закон Госсена).

Первый закон Госсена гласит, что по мере удовлетворения потребностей степень насыщения растет, а величина конкретной полезности падает.

Формулировка оптимального распределения дохода потребителя между различными благами дается во *втором законе Госсена*, который гласит, что при ограниченном запасе блага существует его «предельный экземпляр», то есть стоимость товара определяется предельной полезностью.

Отсюда следует, что потребитель достигнет максимума удовлетворения, если он распределит свои средства на приобретение различных товаров следующим образом:

1. Для всех покупаемых потребителем товаров $A, B, C...$ имеет место:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \frac{MU_C}{P_C} = \dots = \lambda,$$

где MU_A, MU_B, MU_C — предельные полезности товаров $A, B, C...$; P_A, P_B, P_C — цены на товары; λ — коэффициент, который характеризует предельную полезность денег.

2. Для всех непокупаемых потребителем товаров $Z, Y...$ имеет место

$$\frac{MU_Z}{P_Z} \leq \lambda,$$

$$\frac{MU_Y}{P_Y} \leq \lambda.$$

Предельная полезность денег — это возрастание степени удовлетворения (полезности), достигаемое потребителем при расходовании дополнительной единицы денег на приобретение товаров и услуг.

4. ПОРЯДКОВАЯ ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА. КРИВЫЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ

Порядковый (ординалистский) подход

Ординалисты — сторонники измерения полезности путем сопоставления наборов благ (В. Парето, И. Фишер). Этот подход является наиболее признанным, а научное направление получило название *порядковой теории полезности*.

Она основывается на нескольких основополагающих предположениях.

Аксиома полной упорядоченности, то есть способность ранжировать альтернативы. Должно быть сделано предположение, что люди могут сравнивать и ранжировать альтернативные наборы товаров с точки зрения их предпочтительности.

Аксиома транзитивности. Транзитивность означает, что если человек предпочитает набор A набору B , а набор B набору C , то он должен предпочитать набор A набору C : $A > B$, $B > C$, то и $A > C$.

Аксиома ненасыщенности. Предполагается, что большее количество товара всегда предпочтительнее, чем меньшее. Это подразумевает, что потребности в товарах и услугах не имеют насыщения.

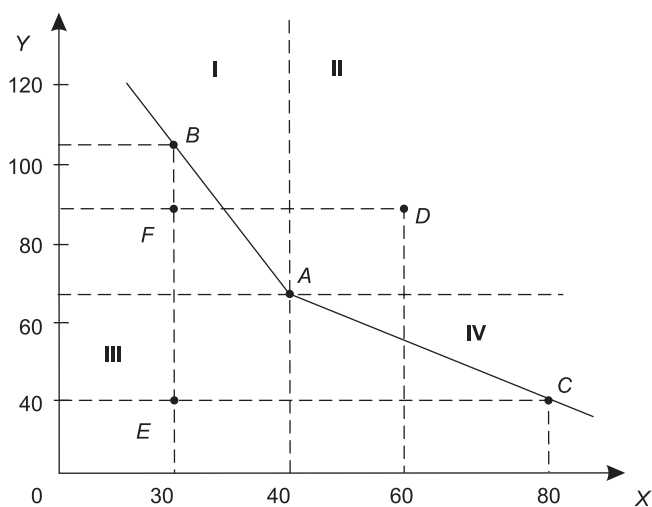
Для примера рассмотрим наборы потребительских товаров (табл. 8.1) и построим соответствующий график (рис. 8.3).

Таблица 8.1

Наборы потребительских товаров

Ассортиментные наборы	Продукты питания (X)	Одежда (Y)
A	40	60
B	20	110
C	80	40
D	60	90
E	20	40
F	20	90

Построим кривую *ВАС*. Составляющие набора *A* представлены в I и III квадрантах. Набор *A* является более предпочтительным, чем набор *E*, а набор *D* — более предпочтителен, чем набор *A*.

**Рис. 8.3.** Кривая безразличия

В области квадранта I все наборы более предпочтительны, чем набор *A*. В области квадранта III остальные наборы менее предпочтительны, чем набор *A*.

Потребитель одинаково оценивает наборы *A*, *B*, *C*. Если мы соединим эти точки, то получим кривую безразличия.

Кривая безразличия — это кривая, показывающая совокупность наборов продуктов, имеющих одинаковую полезность для потребителя, то есть ему безразлично, какой набор взять.

Карта безразличия — это множество кривых безразличия, которые характеризуются одинаковыми полезностями на одной линии и разными полезностями на разных линиях.

Кривые на карте безразличия (рис. 8.4), отстоящие дальше от начала координат, характеризуют наборы с большей полезностью. Карта безразличия дает полную информацию

о системе предпочтений потребителя, не требуя абсолютного количественного измерения полезности.

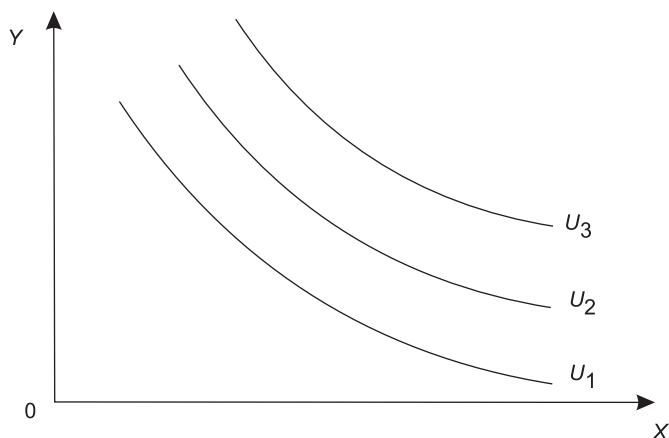


Рис. 8.4. Карта безразличия потребителя

Свойства кривых безразличия:

1. *Нисходящий характер.* Для сохранения уровня полезности увеличение потребления одного блага должно компенсироваться сокращением потребления другого блага.
2. *Кривые безразличия не могут пересекаться.* В случае если имеет место пересечение, нарушается принцип транзитивности и принцип построения карты безразличия.
3. *Кривые безразличия являются выпуклыми.* Это обусловлено принципом убывающей предельной полезности, согласно которому чем большим количеством блага располагает потребитель, тем меньшим количеством другого блага он готов пожертвовать при обмене. Можно сказать, что наборы на кривых безразличия, более удаленных от начала координат, обеспечивают потребителю большую полезность, чем наборы, расположенные на нижележащих кривых.

5. БЮДЖЕТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ. РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Покупательная способность потребителя определяется, с одной стороны, бюджетом потребителя, с другой — уровнем цен. Доход потребителя и покупательная сила денег определяют бюджетное ограничение. Бюджетное ограничение показывает, что общий расход должен быть равен доходу.

Предположим, что потребитель тратит весь свой доход на товары X и Y при условии, что товары приобретаются по ценам P_X и P_Y , тогда бюджетное ограничение можно записать следующим образом:

$$I = P_X Q_X + P_Y Q_Y.$$

Это уравнение принято называть уравнением бюджетной линии. Из него следует: I/P_X — максимальное количество продовольствия, которое может приобрести покупатель; I/P_Y — максимальное количество одежды, которую может приобрести покупатель.

Из уравнения бюджетной линии определим Q_Y :

$$Q_Y = \frac{I}{P_Y} - \left(\frac{P_X}{P_Y} \right) Q_X,$$

где P_X/P_Y — угловой коэффициент бюджетной линии, который измеряет наклон этой прямой к оси абсцисс.

Пример:

- а) доход потребителя $I = 40\,000$ ден. ед.;
- б) цена товаров $X - P_X = 1000$ ден. ед.;
- в) цена товаров $Y - P_Y = 2000$ ден. ед.

$$I = X + 2Y = 40.$$

Угловой коэффициент бюджетной линии составит $1/2$. При этих условиях можно приобрести следующие комбинации потребительских товаров (табл. 8.2).

Таблица 8.2

Комбинации потребительских товаров

Ассортиментные наборы	Продукты питания (X)	Одежда (Y)
A	0	20
B	10	15
C	20	10
D	30	5
E	40	0

По точкам таблицы построим бюджетную линию потребителя (рис. 8.5).

Бюджетная линия потребителя отражает покупательную способность потребителя, его возможности приобретения наборов товаров X и Y при имеющемся доходе и существующих ценах.

Бюджетная линия имеет два свойства:

1. *Изменение дохода.* При увеличении дохода потребителя бюджетная линия смещается параллельно исходному положению вправо и вверх.

При снижении дохода бюджетная линия смещается влево вниз (рис. 8.6).

Первый вариант. Предположим, доход потребителя уменьшится в 2 раза и составит 20 ден. ед. В этих условиях количество покупаемых товаров сократится. Потребитель сможет приобрести 20 единиц товара X или 10 единиц товара Y . На рис. 8.6 бюджетная линия ab займет положение a_1b_1 .

Второй вариант. Денежный доход возрастет в 1,5 раза и достигнет 60 ден. ед. Это позволит увеличить количество покупаемых товаров. Теперь потребитель сможет приобрести 60 единиц товаров X или 30 единиц товара Y . Бюджетная линия в этом случае сместится в положение a_2b_2 .

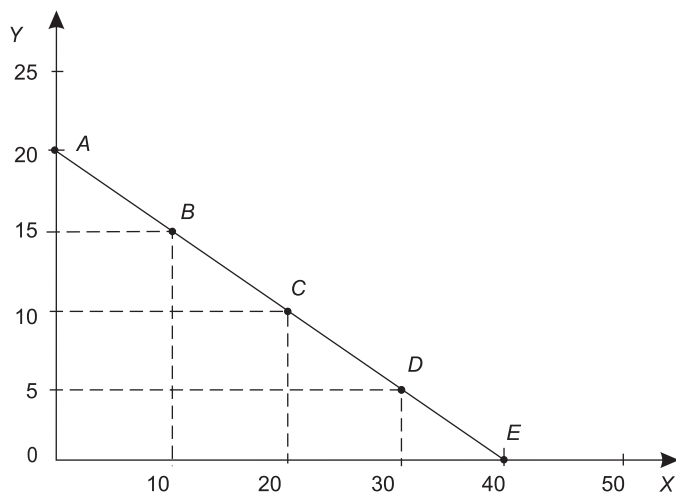


Рис. 8.5. Бюджетная линия потребителя

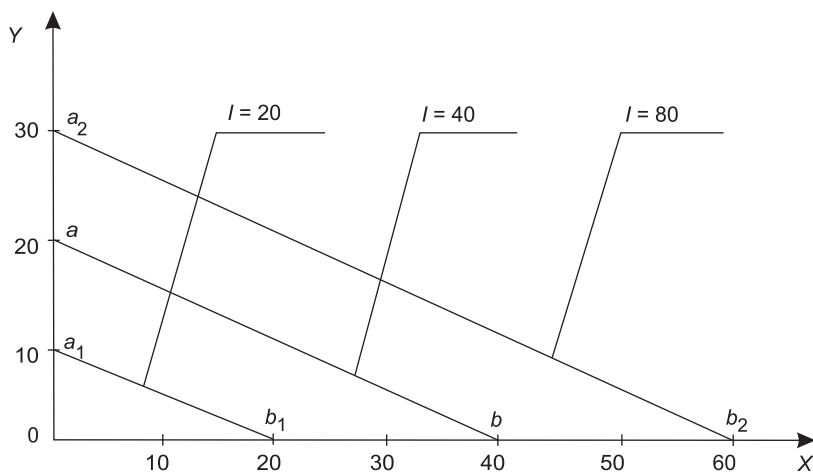


Рис. 8.6. Поведение бюджетной линии при изменении дохода потребителя

2. *Изменение цен товаров.* Если изменяется цена одного товара (продукты питания), то меняется отрезок, отсекаемый бюджетной линией на оси X (рис. 8.7). Если цены на оба товара возрастают, бюджетная линия перемещается вниз и влево в положение a_1b_1 . Снижение цен равнозначно росту дохода, что соответственно ведет к увеличению приобретаемых товаров, поэтому бюджетная линия смещается вправо вверх.

Следует обратить внимание на то, что цены на товары могут меняться по отношению друг к другу. Так, если цена товара X повысится, а цена товара Y останется прежней, то потребитель сможет купить товар X в меньшем количестве, а потребление товара Y сохранится на том же уровне.

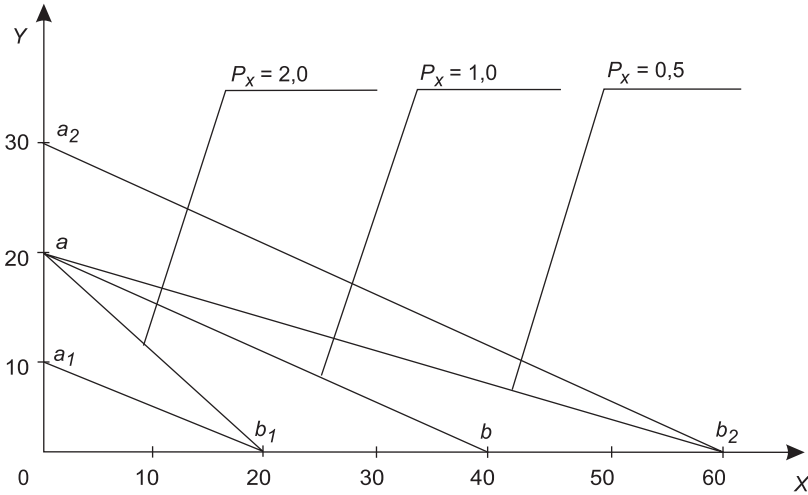


Рис. 8.7. Поведение бюджетной линии при изменении цен

Равновесие потребителя

Для того чтобы определить положение потребителя на рынке, необходимо совместить карту кривых безразличия и бюджетную линию. Возможностью совмещения этих графиков является однородность их построения. Бюджетная линия обязательно коснется одной из кривых безразличия. Точка касания будет демонстрировать ситуацию равновесного состояния потребителя (рис. 8.8).

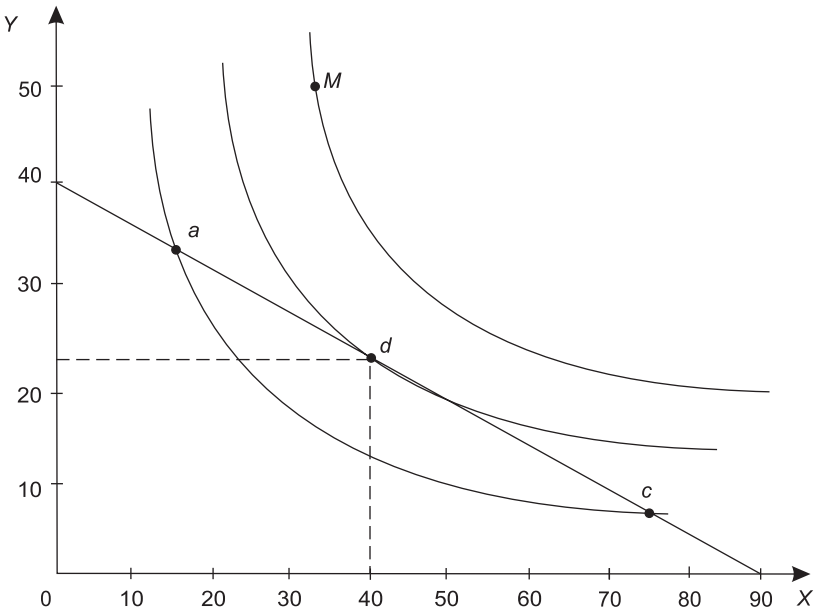


Рис. 8.8. Потребительское равновесие

На рис. 8.8 потребительское равновесие достигается в точке d , потому что бюджетная линия соприкасается с наиболее высокой из всех достижимых кривых безразличия. В этом случае потребитель в состоянии купить 40 единиц товара X и 20 единиц товара Y , израсходовав полностью имеющиеся денежные средства. В точке потребительского равновесия совпадают возможности потребителя с его желанием максимизировать полезность при ограниченной величине дохода.

Следует отметить, что в точках a и c сочетания товаров, представленные этими точками, также доступны потребителю, однако при его доходе наборы товаров в этих точках принесут ему меньшее удовлетворение потребностей, так как расположены на более низкой кривой безразличия. Точка M , лежащая на кривой безразличия, наиболее удаленной от начала координат, предпочтительнее для потребителя, так как отражает более высокую степень полезности по сравнению с точкой d . Но при данном уровне бюджета и цен на товары потребитель не может приобрести такой набор товаров. Потребитель руководствуется «потребительскими предпочтениями», но при этом он не может выйти за пределы «бюджетной линии».

6. ЭФФЕКТ ДОХОДА И ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ. ИЗЛИШКИ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Поведение потребителя на рынке непосредственно связано с эффектом дохода и эффектом замещения, которые возникают при изменении цен на товары. С одной стороны, потребитель стремится заменять дорогие товары на более дешевые в результате снижения цен. Спрос на такие товары увеличивается. С другой стороны, реальный доход потребителя растет, что также ведет к увеличению спроса.

Влияние изменения цены какого-либо товара на объем спроса осуществляется через эффект дохода и эффект замещения (табл. 8.3).

Таблица 8.3

Влияние изменения цен на доход и взаимозаменяемость товаров¹

Изменение цен	
<i>Изменение относительных цен</i>	<i>Изменение реального дохода</i>
Покупатель увеличивает спрос на относительно подешевевший товар	Покупатель может как увеличить, так и уменьшить спрос, в зависимости от категории товара
<i>Эффект замещения</i>	<i>Эффект дохода</i>
Изменение объема спроса, вызванное только изменением относительной цены товара, при неизменном реальном доходе	Изменение объема спроса, вызванное только изменением реального дохода, при неизменных относительных ценах

Эффект дохода

Эффект дохода — это изменение дохода спроса, вызванное изменением реального дохода при неизменной относительной цене товара, то есть эффект дохода от изменения цены заключается в адаптации объема спроса к итоговому изменению реального дохода при неизменных относительных ценах.

¹ Амосова В., Лукасьян Г., Маховикова Г. Экономическая теория. — СПб., 2001.

Следовательно, рост цен снижает реальный доход; уменьшение цен повышает реальный доход. Поэтому эффект дохода определяется как изменение реального дохода потребителя при изменении цен на товары и услуги. Если цена товара снижается, то покупательная способность дохода потребителя увеличивается. Другими словами, более низкая цена позволит потребителю приобрести большее количество данного товара при прежнем уровне денежного дохода.

Проиллюстрируем это на условном примере. Пусть доход потребителя составляет 200 рублей. Он может приобрести 20 кг картофеля по цене 10 рублей за килограмм. Если цена картофеля снизится до 5 рублей, потребитель сможет покупать 40 кг картофеля или, оставив потребление картофеля на прежнем уровне, приобрести на «высвобожденные» деньги другие товары. Таким образом, снижение цены товара увеличивает спрос потребителя, позволяя ему расширить объем покупок при той же величине денежного дохода.

Эффект замещения

Эффект замещения — это изменение объема спроса, вызванное изменением относительной цены товара при неизменном реальном доходе, то есть эффект замещения вследствие изменения цены заключается в адаптации объемов спроса к изменению в относительных ценах при неизменном реальном доходе.

Эффект замещения состоит в том, что снижение цены на какой-либо товар относительно удорожает другие товары и услуги. В нашем примере снизившаяся цена картофеля при неизменных ценах на другие товары будет более привлекательна для покупателей, и они увеличат потребление картофеля, заменяя им другие продукты, например крупы и макаронные изделия.

Излишек потребителя

Выигрыш потребителя при покупке товаров представляет собой дополнительную полезность, которую получают потребители в результате того, что фактическая цена в виде платы за товар ниже той цены, которую они были бы готовы заплатить. Такой выигрыш получил название «излишек потребителя». Образование излишка потребителя можно проследить путем построения кривых спроса и предложения (рис. 8.9).

На графике «излишек потребителя» образуется площадью фигуры, ограниченной кривой спроса, осью ординат и линией постоянной цены, по которой совершается покупка. Излишки потребителя возникают в результате установления рыночного равновесия. Цена равновесия E обычно ниже максимальной цены (P_{\max}), предлагаемой потребителям. Вместе с тем равновесная цена, как правило, устанавливается выше минимальной цены (P_{\min}), предлагаемой более продвинутыми фирмами.

Излишек производителя

По существу, это дополнительный доход, получаемый производителем за счет того, что цена на его товар устанавливается выше той, по которой он готов поставлять свой товар на рынок. Возникновение «излишка производителя» связано с тем, что эффективность производства товаров у разных производителей неодинакова. В результате рыночная цена устанавливается на таком уровне, который позволяет оставить на рынке наименее эффективного производителя. Это одновременно приведет к тому, что более эффективные предприятия будут иметь дополнительные доходы в виде излишка производителя.

Графически величину излишка производителей можно изобразить через площадь фигуры $P_{\max}EP_E$; выручку производителей — через площадь фигуры OP_EEQ_E ; излишек производителей через площадь фигуры $P_{\min}PEE$, то есть разница между выручкой производителя и общими издержками $OP_{\min}EQ_E$. При этом индивидуальный излишек потребителя выступает в виде превышения полезности покупки над затратами на ее приобретение.

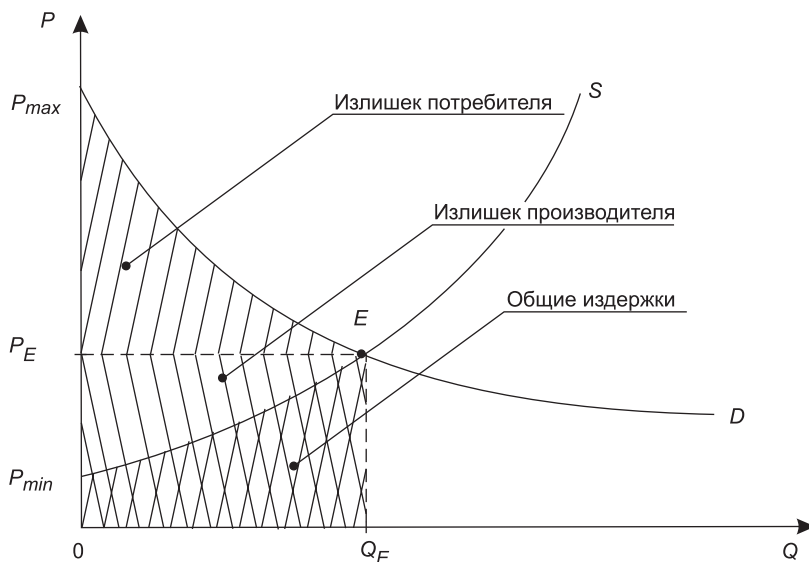


Рис. 8.9. Излишки потребителей и производителей

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Рациональное поведение — это поведение, при котором потребители на имеющиеся денежные средства приобретают такое количество товаров и услуг, которое позволяет им получать максимально возможное удовлетворение от их использования.

Полезность — это удовлетворение или удовольствие, которое получает человек от потребления какого-либо товара или услуги; это способность блага удовлетворять ту или иную человеческую потребность.

Общая полезность — это удовлетворение потребности человека, которое обеспечивается за счет определенного набора товаров и услуг.

Предельная полезность — это дополнительная полезность, равная увеличению общей полезности за счет приобретения дополнительной единицы данного товара или услуги.

Предельная полезность денег — это возрастание степени удовлетворения (полезности), достигаемое потребителем при расходовании дополнительной единицы денег на приобретение товаров и услуг.

Кривая безразличия — это кривая, показывающая совокупность наборов продуктов, имеющих одинаковую полезность для потребителя, то есть ему безразлично, какой набор взять.

Карта безразличия — это множество кривых безразличия, которые характеризуются одинаковыми полезностями на одной линии и разными полезностями на разных линиях.

Первый закон Госсена гласит, что по мере удовлетворения потребностей степень насыщения растет, а величина конкретной полезности падает.

Второй закон Госсена свидетельствует, что при ограниченном запасе блага существует его «предельный экземпляр», после которого интенсивность удовлетворения от дальнейшего потребления остается одинаковой, и для максимального насыщения потребностей необходимо остановить потребление на «предельном экземпляре».

Кардиналисты — представители количественного анализа потребителя в процессе потребления благ. Субъективная полезность или удовлетворение, которое получает индивидуальный потребитель от потребления продукта, можно измерить в абсолютных величинах и определить поведение потребителя.

Ординалисты — сторонники измерения полезности путем сопоставления наборов благ. Субъективная полезность или удовлетворение потребляемого блага измеряется по порядковой шкале.

Бюджетная линия (линия потребительских возможностей) — отражает покупательную способность потребителя и его возможности приобретения альтернативных наборов товаров при имеющемся доходе и существующих ценах.

Потребительское равновесие (равновесное состояние потребителя) — это точка касания бюджетной линии с наиболее высокой из всех достижимых кривых безразличия, наиболее удаленной от начала координат. Эта точка характеризует совпадение возможностей потребителя с его желанием максимизировать общую полезность при ограниченной величине дохода.

Эффект дохода — это изменение дохода спроса, вызванное изменением реального дохода при неизменной относительной цене товара, то есть эффект дохода от изменения цены заключается в адаптации объема спроса к итоговому изменению реального дохода при неизменных относительных ценах.

Эффект замещения — это изменение объема спроса, вызванное изменением относительной цены товара при неизменном реальном доходе, то есть эффект замещения вследствие изменения цены заключается в адаптации объемов спроса к изменению в относительных ценах при неизменном реальном доходе.

Излишек потребителя представляет собой дополнительную полезность, которую получают потребители в результате того, что фактическая цена в виде платы за товар ниже той цены, которую они были бы готовы заплатить.

Излишек производителя выступает как дополнительный доход, получаемый производителем за счет того, что цена на его товар устанавливается выше той, по которой он готов поставлять свой товар на рынок.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Дайте определение понятия «рациональный потребитель».
2. Раскройте сущность количественного (кардиналистского) анализа поведения потребителя.
3. Назовите характерные черты, оказывающие влияние на поведение потребителей.
4. Сформулируйте закон убывающей предельной полезности.
5. Охарактеризуйте порядковую (ординалистскую) теорию потребительского выбора; назовите аксиомы, на основе которых формируются наборы товаров потребителей.
6. В чем состоит необходимость использования кривых безразличия и карт безразличия?
7. Каким образом определяется покупательная способность потребителя?
8. Покажите особенности построения «бюджетной линии потребителя» и ее поведение при изменении дохода потребителя и изменении цен покупаемых товаров.
9. Дайте определение понятия «потребительское равновесие» и покажите на графике особенности нахождения точки потребительского равновесия.

10. В чем заключается сущность «эффекта дохода» и «эффекта замещения»?
11. Какое влияние оказывает изменение цен и реального дохода на объем и структуру спроса потребителя?
12. Что представляет собой «излишек потребителя» и «излишек производителя»?

ТЕСТЫ

1. **Увеличение дохода потребителя графически выражается:**
 - а) уменьшением наклона бюджетной линии;
 - б) сдвигом бюджетной линии вправо;
 - в) сдвигом бюджетной линии влево;
 - г) увеличением наклона бюджетной линии.
2. **Предельной полезностью называется удовлетворение, которое можно получить:**
 - а) от последней единицы потребляемого товара;
 - б) от среднего количества потребляемого товара;
 - в) от всего количества потребляемого товара;
 - г) от единицы товара наихудшего качества.
3. **Закон убывающей предельной полезности означает, что:**
 - а) отношение предельных полезностей к ценам на предметы роскоши меньше, чем на товары первой необходимости;
 - б) полезность, приносимая каждой последней единицей товара, убывает по мере увеличения количества приобретаемых товаров;
 - в) отношение предельных полезностей к ценам одинаково для всех товаров;
 - г) все ответы неверны.
4. **Теория потребительского поведения предполагает, что потребитель стремится максимизировать:**
 - а) разницу между общей и предельной полезностью;
 - б) общую полезность;
 - в) среднюю полезность;
 - г) предельную полезность.
5. **Если потребитель выбирает комбинацию, представленную точкой, лежащей внутри бюджетной линии, то он:**
 - а) максимизирует полезность;
 - б) желает купить больше товара, чем позволяет его бюджет;
 - в) не полностью использует свой бюджет;
 - г) находится в положении потребительского равновесия.
6. **Положение и наклон кривой безразличия для отдельного потребителя объясняется:**
 - а) его предпочтением и размером дохода;
 - б) только ценами покупаемых товаров;
 - в) предпочтениями и ценами покупаемых товаров;
 - г) только его предпочтениями.
7. **Поведение потребителя в теории предпочтений описывается:**
 - а) кривой производственных возможностей;
 - б) кривой предельных издержек;
 - в) кривой безразличия;
 - г) кривой убывающей производительности.

8. **Чтобы оказаться в положении равновесия, потребитель должен:**
- не покупать недоброкачественный товар;
 - убедиться, что цены покупаемых товаров пропорциональны общим полезностям;
 - быть уверенным, что цена каждого товара равна предельной полезности денег;
 - распределять доход таким образом, чтобы последний рубль, истраченный на покупку какого-либо товара, приносил такой же прирост полезности, как и рубль, истраченный на покупку другого товара.
9. **Потребительское равновесие на карте безразличия — это:**
- любое пересечение бюджетной линии и кривой безразличия;
 - любая точка на самой высокой из кривых безразличий;
 - та точка, в которой наклон бюджетной линии равен наклону касательной к ней кривой безразличия;
 - любая точка, расположенная на бюджетной линии.

ЗАДАЧИ

1. В табл. 1 приведены данные об изменении совокупной и предельной полезности в зависимости от изменения объема потребления. Определите совокупную и предельную полезность и заполните свободные ячейки таблицы.

Таблица 1

Q	TU	MU
1		16
2	30	
3	42	
4		10
5	60	

2. В табл. 2 представлена зависимость изменения совокупной полезности в зависимости от изменения объема потребления. Имеются данные, что $P_a = 4$; $P_b = 2,5$; $I = 23,5$.

Необходимо:

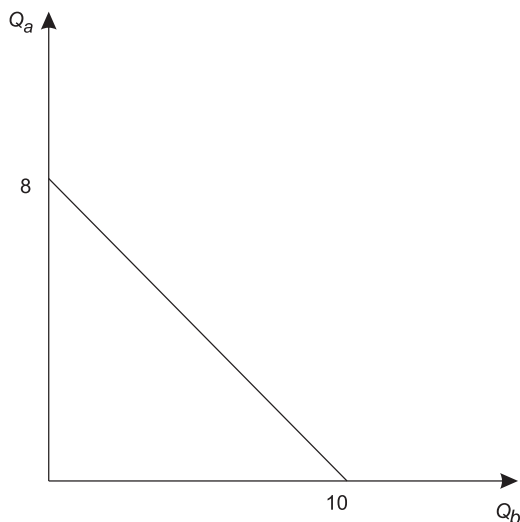
- заполнить таблицу;
- рассчитать, какое количество товаров А и В приобретает потребитель, чтобы максимизировать доступную ему совокупную полезность.

Таблица 2

Q	Товар А			Товар В		
	TU	MU	MU/P	TU	MU	MU/P
1	18			12,5		
2	34			22,5		
3	48			30		
4	60			35		
5	70			37,5		

3. Предположим, что затраты на одежду составляют 120 руб., а на журналы — 20 руб. Кроме того, в точке равновесия потребителя предельная полезность журналов равна 6. Какова в этой точке равновесия предельная полезность одежды?

4. Бюджетная линия задана на следующем графике.



Определите цены товаров А и В, если доход потребителя равен 64 ден. ед.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Эффект Гиффена¹

В экономической теории имеют место случаи, когда снижение цен приводит к понижению спроса, увеличение цен — к повышению спроса. Эта ситуация называется эффектом Гиффена, а товар, который занимает значительное место в структуре потребления, — товаром Гиффена, по имени английского экономиста Роберта Гиффена (1837–1910). Он описал случай, когда бедные рабочие семьи расширили потребление картофеля, несмотря на его подорожание. Данная ситуация возникает в том случае, если величина эффекта дохода при росте цены становится больше, чем эффект замещения.

В наши дни характерным примером повышения спроса при повышении цены является случай с потреблением хлебобулочных изделий в Санкт-Петербурге. За январь–сентябрь 1995 г. в целом цены на продукты питания повысились в два раза, при этом цены на хлебобулочные возросли в 2,9 раза, вместе с тем потребление хлебобулочных изделий увеличилось по сравнению с соответствующим периодом 1994 г. более чем в 2 раза. В то же время произошло сокращение продаж мяса и птицы, консервов, мясных и рыбных, рыбы, масла животного и растительного, сыра и т. д. от 6 до 62 %.

Далее в табл. 1–3 приводятся данные об уровне потребления продуктов питания за период 1990–2005 гг., а также производстве основных видов продукции пищевой промышленности за период 1990–2006 гг., импорте основных продовольственных товаров за период 2001–2006 гг.

¹ При подготовке рубрики использованы следующие материалы: Экономика Санкт-Петербурга и Ленинградской области в январе–сентябре 1995: Сообщение Санкт-Петербургского комитета государственной статистики // С.-Петербургские ведомости. — 1995. — 1 ноября. — С. 4; Попов А. И. Рыночные процессы в микро- и макроэкономике. Ч. III: Учебное пособие. — СПб., 1998; Данные Федеральной службы государственной статистики.

Таблица 1

Уровень потребления основных продуктов питания за период 1990–2005 гг.

Продукты питания	Потребление на душу населения в год, кг				2005 г. к, %		
	1990	1998	2005	ФНП ¹	1990	1998	ФНП
Мясо и мясопродукты	75	48	50	81	66,67	104,17	61,73
Молоко и молочные продукты	376	221	235	392	62,5	106,33	59,95
Сахар	47,2	33	38	33,0	80,5	115,15	115,15
Хлеб и хлебобулочные изделия	119	118	121	110	101,68	102,54	110,00
Картофель	106	123	133	118	125,47	108,13	112,71
Масло растительное	10,2	8,9	12,2	13,0	119,6	108,13	93,85
Овощи и бахчевые	79	78	103	139	130,3	132,05	74,1
Фрукты и ягоды	35	31	48	71	137,1	154,8	67,6

Таблица 2

Производство основных видов продукции пищевой промышленности за период 1990–2006 гг.

Наименование продукции	1990	1998	2006	1998 к 1990 г., %	2006 к, %	
					1990	1998
Мясо, включая субпродукты I категории, тыс. тонн	6629	1336	2104	20,15	31,74	157,49
Мясные полуфабрикаты, тыс. тонн	1075	219	1004	20,37	93,4	458,45
Колбасные изделия, тыс. тонн	2283	1113	2132	48,75	93,39	191,55
Консервы мясные, млн усл. банок	545	344	520	63,12	95,41	151,16
Консервы овощные (без соков и томатных паст, пюре и соусов), млн усл. банок	1043	229	664	21,96	63,66	289,96
Консервы томатные (напитки, пасты, пюре и соусы), млн усл. банок	523	94,2	766	18,01	146,46	813,16
Консервы плодовые и ягодные, млн усл. банок	886	68,2	6679	7,7	753,84	9793,26
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн тонн	20,8	5,6	10,0	29,92	48,08	178,57
Масло животное, тыс. тонн	833	276	274	33,13	32,89	99,28
Сыры жирные (включая брынзу), тыс. тонн	458	185	405	40,39	88,43	218,92

¹ ФНП — физиологическая норма потребления (по данным института питания РАМН).

Таблица 3

Импорт основных продовольственных товаров за период 2001–2006 гг., тыс. тонн

Продукты питания	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 к 2001 г., %
Мясо свежее и мороженое (без мяса птицы)	877	1153	1097	1031	1340	1411	160,89
Мясо птицы свежее и мороженое	1391	1383	1206	1114	1329	1282	92,16
Рыба свежая и мороженая	432	464	573	682	787	686	158,8
Ракообразные и моллюски	17,3	24,2	34,7	46,1	63,0	64,2	371,1
Молоко и сливки сгущенные	84,1	59,2	100	128	146	145	172,4
Масло сливочное и прочие молочные жиры	137	140	164	148	133	165	120,44
Картофель	134	210	554	262	103	376	280,6
Цитрусовые плоды	562	704	783	862	953	1187	211,21
Кофе	21,7	25,8	32,0	29,5	39,7	55,3	254,84
Чай	155	166	169	172	180	173	111,61
Злаки	1839	1359	1672	2910	1449	2314	125,83
в том числе:							
пшеница и меслин	916	265	642	1364	577	1397	152,51
ячмень	283	171	273	439	252	188	66,43
кукуруза	207	449	210	449	201	295	142,51
Крупа	24,7	21,9	21,9	22,3	25,8	30,3	122,67
Масло подсолнечное	183	176	201	161	131	100	54,64
Изделия и консервы из мяса	25,1	26,1	34,8	44,9	42,1	34,8	138,65
Сахар-сырец	5410	4453	4113	2587	2893	2631	48,63
Сахар белый	273	483	455	612	625	350	128,21
Какао-бобы	63,3	70,7	60,7	65,5	68,6	68,1	107,58
Продукты, содержащие какао	137	152	155	151	144	119	86,86
Макаронные изделия	38,7	40,4	79,1	82,8	79,4	87,8	226,87
Фруктовые и овощные соки	187	191	204	216	274	325	173,8

Тема 9

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Труд не есть добродетель, но неизбежное условие добродетельной жизни.

Лев Николаевич Толстой (1828–1910), великий русский писатель

1. Спрос и предложение на факторы производства.
2. Рынок труда и заработная плата.
3. Рынок капитала и процент.
4. Рынок земли и рента.

1. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

В предыдущих темах законы спроса и предложения рассматривались безотносительно к тому, какие товарные группы включены в рыночный оборот: потребительского или производственного назначения.

Поэтому очень важно определить спрос и предложение на факторы производства, или как складывается *рынок факторов производства*.

Создателем теории факторов производства явился французский экономист Ж. Б. Сэй (1767–1832), считавший, что в создании стоимости товара в равной мере участвуют три фактора: труд, земля и капитал. Они выступают источником определенного рода доходов: труд — заработной платы, капитал — прибыли, земля — ренты.

Теория Ж. Б. Сэя была развита американцем Д. Б. Кларком (1847–1938), который разделял позицию трех факторов производства. Вместе с тем, он дополнил ее теорией предельной производительности, основывающейся на положении убывающей производительности последующих затрат по мере расширения масштабов вовлечения факторов в производство. Результатом его анализа явился вывод, что при достижении предельной выработки рабочие не будут приносить дополнительный доход.

Кларк полагал, что каждый фактор имеет определенные границы своего производственного эффекта, за которыми производительность их снижается. По сути это модифицированная теория факторов производства. Данные теории составляют методологическую основу современных подходов к анализу факторов производства и факторных доходов.

До сих пор мы рассматривали покупателя как объект, предъявляющий спрос на товары производителя. В данном случае необходимо его рассмотреть как субъекта, предлагающего свои услуги фирме в производстве товара. В этом аспекте предприятие выступает в новом качестве: из поставщика товаров оно превращается в рыночного агента, предъявляющего спрос на услуги рабочей силы и других факторов производства.

То, что для покупателей факторов производства является расходами, для владельцев этих факторов является доходами, а величина, собственно, этих доходов отражает разную эффективность производственных факторов.

Выясним, в чем заключается отличие рынка товаров от рынка факторов производства.

Приобретая товар, мы становимся его собственником. Покупка же факторов производства в определенных случаях не ведет к прямому его обладанию, то есть к собственности. Например, покупатель рабочей силы не становится владельцем человека, а лишь получает право на стоимость, которая будет создана в результате его умственных и физических усилий.

Приобретатель капитала или земли не просто запасается деньгами, оборудованием, участком, а покупает возможность использовать их для производства товаров и с целью увеличения их стоимости. Поэтому часть основных факторов производства можно приобрести в прямом смысле, то есть сделать их своими активами, но основное в факторах производства — иметь доступ к их услугам.

Следовательно, **рынок факторов производства** — это рынок услуг этих факторов.

Выделяют, как правило, четыре фактора производства — **труд, землю, капитал и предпринимательскую способность**.

В этой связи различают и четыре основных типа доходов — **заработную плату, ренту, процент и прибыль**.

В условиях рынка цены на факторы производства формируются под влиянием *спроса и предложения*.

Важнейшую роль на рынке факторов производства играет цена. Она соединяет продавцов и покупателей, является денежной оценкой, с одной стороны, факторов производства, с другой — факторных доходов, определяет в стоимостном выражении долю каждого фактора в произведенном продукте.

Механизм рыночной системы балансирует спрос и предложение на факторы производства. При этом возникают требования к их качеству, что обуславливает необходимость взаимодействия качества и цены.

В процессе рыночного взаимодействия *покупатели* предъявляют спрос на качественные, но вместе с тем дешевые факторы производства, а *продавцы* (собственники факторов производства) хотят получить доход, достаточный для их нормального воспроизводства. Поэтому очень важно знать механизм формирования рыночной цены на факторы производства.

Однако, в отличие от спроса на обычные потребительские товары, *спрос на факторы производства имеет свои особенности*.

Во-первых, спрос на факторы производства является производным, так как он непосредственно зависит от потребительского спроса на конечные товары или услуги.

Во-вторых, все факторы производства являются взаимодополняемыми и взаимозависимыми, то есть один фактор предполагает использование других. Поэтому размер спроса на каждый фактор зависит не только от уровня цен на него, но и от уровня цен на другие ресурсы.

В-третьих, все основные факторы производства являются взаимозаменяемыми, то есть вместо одного фактора в определенной пропорции можно использовать другой. Например, если происходит рост цен определенного фактора, то спрос на него падает, а на другой фактор растет. Так, более высокая цена на труд будет вести к замещению его техникой.

Таким образом, *спрос на факторы производства* зависит от *спроса на потребительские товары*, ибо прибыль фирма получает только в том случае, если ей удастся реализовать произведенный продукт на рынке благ.

- Спрос предприятий на факторы производства можно считать производным спросом, порождаемым, в свою очередь, спросом на конечные товары и услуги.

Взаимозаменяемость факторов производства позволяет сочетать их в таком соотношении, которое обеспечивает максимальный выпуск продукции при минимальных затратах на производство.

Экономико-математическая модель зависимости результата производства от затрат производственных факторов носит название производственной функции:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_n),$$

где Y — выпуск продукции; X_1, X_2, \dots, X_n — различные факторы производства.

Далее необходимо определить, чем определяется желание и возможности владельцев факторов производства выставить их для продажи на рынке.

- Предложение факторов производства — это то их количество, которое может быть предоставлено на рынках по существующим на данный момент времени ценам.

Особенность предложения факторов производства обусловлена их ограниченностью. Все факторы производства имеют множество различных потребителей, следовательно, общее их предложение должно быть распределено между различными видами деятельности. Причем необходимо иметь в виду, что все факторы производства обладают различной степенью *мобильности*.

Мобильным называется фактор, если под воздействием относительно слабых стимулов он легко перемещается из одной сферы в другую. Предложение услуг такого фактора эластично, поскольку незначительное повышение цен на него привлекает в данную сферу деятельности достаточное количество ресурсов из других областей.

И наоборот, фактор называется **немобильным**, если под воздействием мощных экономических стимулов он не перемещается из одной сферы в другую. Предложение услуг такого фактора неэластично, поскольку даже значительное увеличение дохода в какой-либо сфере привлекает к ней незначительное количество экономических ресурсов.

Спрос на факторы производства отражает зависимость между ценой фактора и максимальным объемом его использования. В свою очередь, объем спроса на факторы производства определяется на основе соотношения дохода от предельного продукта фактора производства к предельным затратам его использования.

Предельный продукт фактора производства — это величина, на которую возрастает общая выручка фирмы при использовании дополнительной единицы фактора производства.

Предельные затраты использования фактора производства — это величина, на которую возрастают общие издержки при использовании дополнительной единицы фактора производства.

Таким образом, снижение цены фактора производства приводит к увеличению выпуска товаров, к снижению дохода от предельного продукта фактора, к уменьшению прибыли фирм — покупателей факторов и в конечном итоге к уменьшению совокупного спроса на рынке факторов производства.

Совокупный спрос (предложение) на факторы производства формируется путем суммирования индивидуальных функций спроса (предложения) факторов производства со стороны каждого участника (домохозяйства, фирмы) одного из факторных рынков: **рынка труда, рынка капитала, рынка земли**.

2. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Функционирование *рынка труда*, по существу, отражает основные закономерности рыночной экономики.

- Рынок труда — это система экономических механизмов, норм и институтов, позволяющих обеспечивать воспроизводство рабочей силы, ее наем и использование.

Рынок труда представляет собой взаимодействие совокупного спроса на труд и совокупного предложения (рис. 9.1). В классической экономической теории **субъектами спроса** на рынке выступают бизнес и государство, а **субъектами предложения** — домашние хозяйства.

Одним из главных компонентов рынка труда является *заработная плата*.

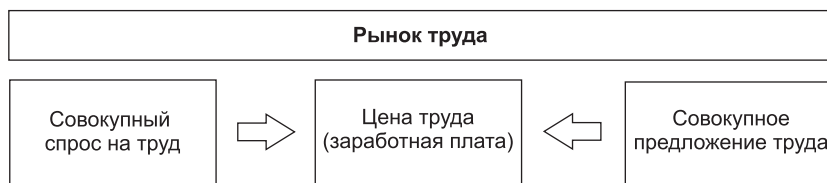


Рис. 9.1. Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения на рынке труда

Заработная плата определяется как цена труда. При этом под ценой труда понимается: оплата труда различных категорий работников; ставка заработной платы (оплата за использование единицы труда в течение рабочего времени). Следует отметить, что объектом купли-продажи является не труд, а специфический товар — рабочая сила.

- Рабочая сила — это совокупность способностей человека к труду.

Для того чтобы работник имел постоянную возможность продажи своей рабочей силы, необходимы определенные средства для ее воспроизводства.

В экономической литературе отмечается ряд факторов, которые определяют, собственно, стоимость рабочей силы:

- стоимость средств, необходимых для поддержания физических способностей и моральных потребностей к труду самого индивида;
- стоимость средств, необходимых для содержания семьи индивида;
- исторические, моральные, психологические, климатические и другие условия, оказывающие влияние на стоимость воспроизводства рабочей силы.

С данных позиций *стоимость рабочей силы* определяется стоимостью средств, необходимых для воспроизводства этого специфического товара.

На величину заработной платы помимо перечисленных факторов существенное влияние оказывают:

- а) спрос и предложение на рынке труда;
- б) конкуренция или монополия на рынке труда.

Конкуренция на рынке труда позволяет выбирать наиболее предпочтительные для работников условия производства — конкретных производителей, а при монополии возможности такого выбора резко ограничены.

Спрос на рынке труда

Как было отмечено выше, субъектами на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения — домашние хозяйства. В условиях совершенной конкуренции количество нанимаемых предпринимателем работников определяется: а) величиной заработной платы; б) ценой предельного продукта труда.

Необходимо отметить, что с увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величины предельного продукта. Это явление объясняет предел привлечения дополнительных трудовых ресурсов, определяемый равенством стоимости предельного продукта величине заработной платы.

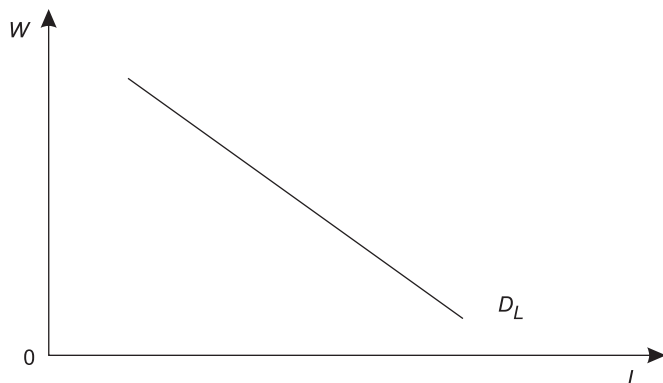


Рис. 9.2. Кривая спроса на труд, где W — величина реальной заработной платы; L — количество работников

Зависимость между величиной заработной платы и величиной спроса на труд выражается кривой спроса на труд (рис. 9.2). Каждая точка на кривой показывает, какой будет величина спроса на труд при определенном уровне заработной платы.

Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы, поэтому для поддержания равновесия при росте заработной платы предприниматель (собственник предприятия) уменьшает спрос на труд, при ее понижении спрос на труд возрастает.

В целом кривая спроса выражает спрос на труд при различных значениях заработной платы: более низкой заработной плате соответствует больший спрос на труд, и наоборот.

Предложение труда

Кривая предложения труда имеет положительный наклон. Это означает, что при повышении реальной заработной платы предложение труда возрастает, при снижении — уменьшается (рис. 9.3).

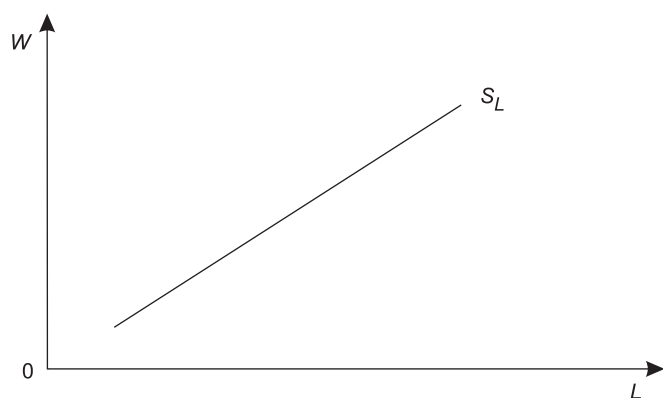


Рис. 9.3. Кривая предложения труда

Следует знать, что на предложение труда помимо величины заработной платы оказывают влияние и **другие факторы**, к которым следует отнести: психологию работника; общую численность населения, продолжительность рабочего времени, интенсивность труда, а также количество трудоспособного населения и др.

Большое внимание на рынке труда должно уделяться влиянию психологических факторов индивидов. Предпочтения отдельных личностей весьма индивидуальны. С данной точки зрения учет предпочтений на рынке труда проводится при анализе поведения отдельного работника, а не совокупной рабочей силы.

Кривая предложения труда одним работником имеет следующий вид (рис. 9.4).

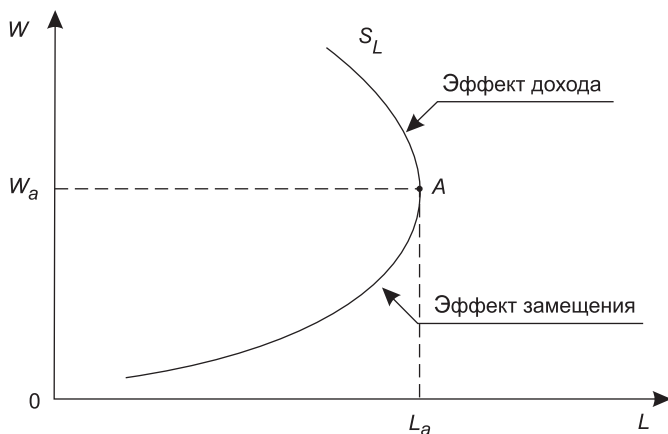


Рис. 9.4. Кривая индивидуального предложения труда

График показывает, что до определенного уровня индивид предпочитает получить большую сумму денег, чем свободное время. Работник стремится увеличить свою занятость и получить за это деньги. Это явление объясняет тот факт, что многие работники стараются увеличить свои заработки путем организации дополнительной работы. Особенно это явление распространено в условиях переходной экономики, хотя и нередко встречается и в экономически развитых странах.

Данная зависимость в экономической теории означает «**эффект замещения**».

По мере увеличения доходов работника приходит осознание издержек потраченного времени. Достигнув определенного набора материальных благ, индивид начинает ощущать необходимость в благах интеллектуального характера. Работник ощущает потребность в культурных благах, саморазвитии и, наконец, к отдыху. В развитых странах наблюдается тенденция к увеличению отпуска, сокращению продолжительности рабочего дня. На графике отрезок этой кривой получил название «**эффект дохода**».

Взаимодействие спроса на труд и его предложения

Рынок труда можно охарактеризовать как пространство, где цена и количество труда определяются взаимодействием спроса и предложения. Данную ситуацию наглядно характеризует *классическая модель рынка труда* (рис. 9.5).

В точке пересечения D и S устанавливаются равновесная цена за труд (зарботная плата, W_0) и определенный уровень занятости (L_0).

Первая ситуация. В том случае, если уровень заработной платы по каким-то причинам повысится (с W_0 до W_1), то и величина предложения вырастет, так как на рынке появится дополнительное число ранее соглашавшихся работать за заработную плату W_0 . Однако спрос на труд сократится в связи с тем, что для определенной части работодателей будет невыгодно нанимать рабочую силу из-за ее подорожания. Результатом повышения заработной платы «сверх» равновесной цены станет увольнение части персонала, что приведет к росту безработицы, так как предложение рабочей силы превысит спрос на нее.

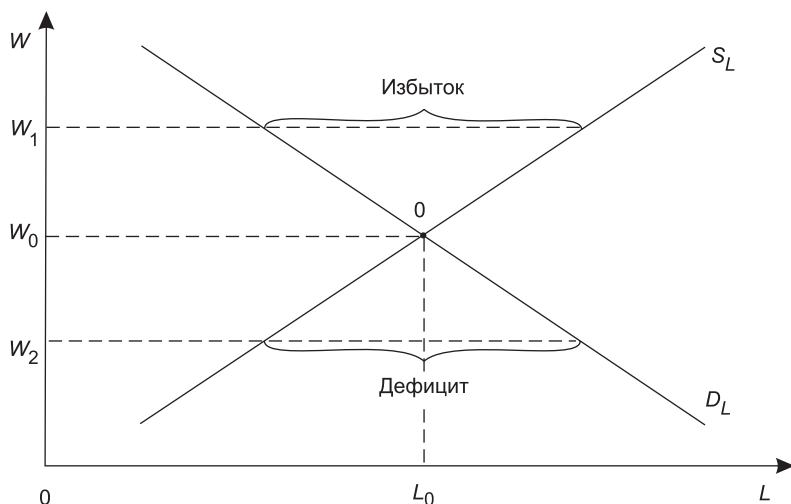


Рис. 9.5. Модель рынка труда

Вторая ситуация. Уровень заработной платы понизился с W_0 до W_2 . Для работодателей становится выгодным нанимать дополнительных рабочих, а это увеличивает спрос на труд. Однако часть незанятых работников, которых не устраивает понизившийся уровень заработной платы, уйдет с рынка, тем самым уменьшит предложение труда. В результате этого спрос превысит предложение и возникнет дефицит рабочей силы.

Рынок труда, как и любой другой рынок, может по определенным причинам терять свое **равновесное состояние**.

В табл. 9.1 указаны факторы, которые оказывают влияние на состояние равновесия рынка труда.

Таблица 9.1

Причины нарушения равновесного состояния рынка труда

Факторы, не нарушающие механизм саморегуляции	Факторы, нарушающие механизм саморегуляции
Снижение спроса со стороны фирм	Государственная политика в области заработной платы и социальной защиты
Увеличение или снижение заработной платы, выплачиваемой фирмами	Мероприятия в области повышения заработной платы (профсоюзное движение)
Усиление международной конкуренции	Стратегия крупных предпринимательских структур (консерватизм крупных фирм в области изменений системы оплаты труда)

Заработная плата и ее формы

- ❑ Заработная плата — величина денежного вознаграждения, выплачиваемого наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени.
- ❑ Номинальная заработная плата — сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд в течение определенного периода.
- ❑ Реальная заработная плата — количество товаров, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.

В реальной заработной плате проявляется покупательная способность номинальной заработной платы, а сама эта покупательная способность находится в прямой зависимости от величины номинальной заработной платы ($W_{\text{номинал}}$) и в обратной — от индекса цен на потребительские товары (P):

$$W_{\text{реал}} = \frac{W_{\text{номинал}}}{P},$$

где $W_{\text{реал}}$ — реальная заработная плата; $W_{\text{номинал}}$ — номинальная заработная плата; P — индекс цен на потребительские товары.

В настоящее время различают две формы оплаты труда — сдельная и повременная. Вместе с тем существуют различные системы оплаты труда. Формы и системы оплаты труда устанавливаются предприятием самостоятельно.

- Форма оплаты труда — это тот или иной класс систем оплаты, сгруппированных по признаку основного показателя учета результатов труда при оценке выполненной работы.

Сдельная оплата труда основана на определении сдельных расценок с учетом разряда выполняемой работы и тарифной ставки первого разряда. Сдельная заработная плата рабочих основана на оплате труда в прямой зависимости от его результатов, выраженных в произведенной продукции или выполненных операциях.

При **повременной форме оплаты** труда заработок зависит от разряда рабочего и количества отработанных часов. Применение повременной оплаты труда может стимулировать высокоэффективный труд только при наличии нормируемых заданий, то есть повременная заработная плата должна выплачиваться при условии выполнения установленного объема работ или выпуска определенного количества продукции с высоким качеством.

В настоящее время чисто сдельная и чисто повременная оплата труда используются крайне редко. Существующие методы оплаты труда основаны на использовании **различных систем премирования**. При этом показателями премирования, как правило, являются достижения или перевыполнение *дневной нормы выработки, обслуживания, совмещение различных видов деятельности, уровень квалификации, а также условия труда*.

В странах с развитой рыночной экономикой в качестве важнейшего средства достижения равновесия в области занятости и повышения экономической эффективности производства многие специалисты рекомендуют переходить к **гибкой заработной плате**.

На *уровне национальной экономики* под этим понимается изменение заработной платы в зависимости от динамики экономических показателей развития страны в целом (валового национального продукта, производительности труда, инфляции, внешнеторгового баланса), а на *уровне предприятия* — увязка заработной платы с итогами его финансово-хозяйственной деятельности, эффективностью производства, что весьма эффективно реализуется через коллективный договор.

3. РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ

Теория капитала, по образному выражению П. Самуэльсона, является одним из наиболее сложных разделов экономической теории. Это связано с многогранностью этого сложного явления, а также с неоднозначным толкованием специалистами этой экономической категории.

В экономической теории капитал принято рассматривать *в широком смысле слова и более узком производственном аспекте*.

Капитал в широком смысле слова определяется как ценность, приносящая регулярный доход.

Капитал в производственном аспекте понимается как стоимостная оценка имущества предприятия.

Капитал как фактор производства означает все то, что используется в процессе производства для изготовления продукции и последующей ее реализации потребителю (здания, сооружения, машины, оборудование, инструмент, транспорт и др.). Капитальные ресурсы (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая собственно сам процесс производства потребительских товаров.

Капитал как финансовые активы фирмы характеризуется совокупностью ценных бумаг и финансовых активов, приносящих доход их владельцу в форме процента и дивидендов.

По существу, капитал выступает исходной основой рыночного производства и включает в себя *все созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров*.

На рынке факторов производства под капиталом понимается физический капитал, или производственные фонды — капитальное благо, используя которое можно в будущем увеличить поток доходов.

Таким образом, производительностью обладает не только труд, но и капитал. Если фактор труд — феномен, созданный вне экономической системы, то капитал — фактор, производимый самой экономической системой.

Капитал как фактор производства характеризуется следующими особенностями.

Во-первых, капитал воспроизводится самой экономической системой (в отличие, например, от земли, которая является природным фактором).

Во-вторых, спрос на капитал зависит от спроса на товары и услуги, производимые с его помощью (если товар какого-либо производителя будет пользоваться повышенным спросом, то и потребность в капитале для него будет возрастать).

В-третьих, принимая решение о привлечении дополнительного капитала, предприниматель должен соотнести доход, полученный от использования этого капитала, с платой за пользование им.

Для производства товаров и услуг предприятия могут использовать собственные ресурсы и заемные ресурсы, приобретаемые на *рынке капитала*.

- Рынок капитала представляет собой взаимодействие спроса фирм на заемный капитал для инвестиций, с одной стороны, и предложения заемных средств домохозяйств — с другой.

Поэтому рынок капитала можно рассматривать как пространство заемного движения денег для приобретения капитальных ресурсов для производства. Предоставление денежных средств на определенных условиях в долг называется выдачей **ссуды** или **кредита**. Одни субъекты хозяйствования, которые берут деньги в долг, называются **заемщиками капитала**, а те, кто предоставляют эти денежные средства в долг, — **кредиторами**.

Необходимо отметить, что денежные средства предоставляются в ссуду под определенный **процент**. Процент есть определенная стоимость (цена) денежных средств, которые даются в пользование заемщику для осуществления инвестиционных целей фирмы.

Поэтому на рынке капитала существует цена, которая показывает, сколько необходимо заплатить за пользование денежными средствами. Она измеряется в процентах, так как и количество, и цена на рынке капитала выражаются в денежных единицах.

Ставка процента определяется по следующей формуле:

$$\text{Ставка процента} = \frac{\text{доход на капитал}}{\text{величина ссудного капитала}} \times 100\%.$$

Ставка процента — это отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

Уровень процентной ставки определяется соотношением спроса и предложения на денежные средства. Чем ниже стоимость заемных средств, тем больше спрос на них. Чем выше процентные ставки, тем выше предложение займов. Равновесная процентная ставка определяется точкой пересечения (E) кривых спроса на займы (S_0) и их предложения (D_0). В случае снижения процентной ставки увеличиваются инвестиции фирм (рис. 9.6).

Различают *среднюю ставку процента*, которая определяется за длительный период времени, и *рыночную ставку процента*, которая складывается ежедневно. На нее влияют: величина капитала; производительность капитала; соотношение между предложением и спросом на капитал.

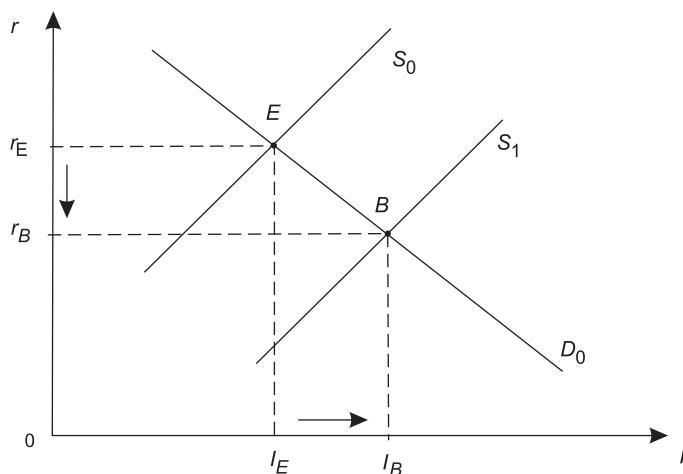


Рис. 9.6. Равновесие на рынке капитала

Различают также *номинальные и реальные ставки процента*.

Номинальная ставка процента — это текущая рыночная ставка без учета темпов инфляции.

Реальная ставка процента — это номинальная процентная ставка за вычетом темпов инфляции.

Отсюда можно сделать вывод, что низкая процентная ставка приводит к росту инвестиций и расширению производства, а высокая ставка, наоборот, их снижает и сдерживает развитие производства.

Рассмотрим несколько подробнее спрос и предложение на рынке капитала.

Как мы уже отмечали, на рынке капитала взаимодействуют *спрос и предложение*, которые определяют равновесную ставку процента (цену) и количество предоставленных в ссуду денежных средств.

Спрос и предложение на капитал

Субъектами спроса на капитал являются предпринимательские структуры. Капитал пользуется спросом у предпринимателей потому, что он производителен. С помощью капитала можно произвести продукцию и увеличить доход, поэтому спрос на него — это спрос на инвестиционные средства, а не просто на денежные средства.

Предприятия, фирмы обращаются к услугам заемного капитала тогда, когда им не хватает собственных ресурсов. При этом процент для субъекта *спроса на капитал выступает как затраты (издержки)*.

В свою очередь у предпринимателей возникает вопрос о *выборе наиболее эффективного способа использования инвестиционных ресурсов*. По сути, возникает задача, инвестировать ли средства *в производственный проект или вложить их в банк*. Поэтому предприятие вынуждено проводить сравнение вариантов доходности инвестиций.

В процессе принятия управленческого решения используется **следующее правило**: *инвестиции имеет смысл осуществлять, если ожидаемый уровень дохода на них будет не ниже или равен рыночной ставке процента*.

В случае если фирма решает осуществить инвестиции, необходимо учитывать **фактор времени**. Важное значение здесь имеет то, что затраты и доходы, связанные с инвестициями, имеют разные периоды осуществления. Фирме для принятия решения также необходимо сопоставлять **текущую стоимость** (затраты сегодня) и **будущую стоимость** (потенциальные доходы).

Сопоставлять денежные потоки, получаемые в разное время, позволяет метод дисконтирования.

- Дисконтирование — это метод определения текущей стоимости будущих денежных потоков с учетом фактора времени.

Чтобы определить сумму, которую необходимо вложить сегодня, чтобы через определенный период времени получить соответствующий доход, используют следующую формулу:

$$D_0 = \frac{D_t}{(1+r)^t},$$

где D_0 — текущая стоимость актива; D_t — будущая стоимость актива; t — число лет; r — ставка банковского процента.

Данная операция называется **дисконтированием** или определением чистой производительности капитала. Как видно из формулы, величина современной стоимости платежа находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки и длительности временного интервала.

Таким образом, *цена спроса на капитал* определяется исходя из сравнения величины ожидаемого дохода от использования капитала и затрат на его приобретение. Если ожидаемый доход будет выше, чем плата за использование капитала (процент), то предприятие будет брать денежные средства в долг.

Показатели доходности инвестиционного проекта

Чистая приведенная стоимость (чистая приведенная величина дохода) определяется как разница между текущей приведенной стоимостью потока будущих доходов (выгод) и текущей приведенной стоимостью потока будущих затрат на реализацию и функционирование проекта во время всего цикла его жизни:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t - C_t}{(1+r)^t},$$

где: NPV — чистая приведенная стоимость; R_t — доход (выгода) от проекта в году t ; C_t — затраты на проект в году t ; r — ставка дисконта, n — число лет цикла жизни проекта.

Внутренняя норма доходности (окупаемости) — это расчетная процентная ставка, при которой получаемые выгоды (доходы) от проекта становятся равными затратам на проект, то есть расчетная процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю.

Наряду с этими показателями имеются и другие *критерии эффективности проектов, такие как показатели наименьших затрат, рентабельности, срока окупаемости.*

Показатель наименьших затрат — это величина расходов на проект по наименее дорогому варианту.

Рентабельность проекта определяется как соотношение между всеми дисконтированными доходами от проекта и всеми дисконтированными расходами на проект.

Срок окупаемости проекта показывает, за какой период времени окупается проект; он рассчитывается на базе недисконтированных расходов. Этот показатель применим для быстрой оценки при выборе альтернативных проектов, но он не учитывает фактора времени.

Субъектами предложения капитала выступают, как правило, домохозяйства, у которых образуются временно свободные денежные средства.

Предлагая капитал, домохозяйства отказываются от самостоятельного альтернативного применения его для потребления за определенное вознаграждение. Поэтому *для субъекта предложения капитала процент выступает как доход.* Чем выше процентная ставка, тем большее количество индивидов выступают на рынке капитала в качестве продавцов.

Рынок капитала имеет отличительную особенность — имеется в виду его *институциональное устройство.*

Субъекты спроса и предложения капитала готовы взять и предоставить кредиты на различные сроки и под разные проценты. Однако в данном случае необходимо обеспечение взаимосвязи между кредиторами и заемщиками. Это взаимодействие обеспечивают специфические организации — **финансовые посредники**, которые облегчают встречу кредиторов и заемщиков капитала. Финансовые посредники аккумулируют денежные средства всех желающих отдать их в долг под определенные проценты, а затем предоставляют необходимые суммы желающим взять кредит предприятиям, фирмам за плату (в зависимости от срока и суммы кредита).

- Финансовый посредник — организация, которая оказывает услуги гражданам и фирмам, помогая первым с наибольшей выгодой разместить свои сбережения, а вторым — получить дополнительные денежные средства с минимальными усилиями.

В качестве финансовых посредников в мировой практике обычно выступают:

- банки;
- инвестиционные фонды;
- паевые фонды;
- страховые компании;
- пенсионные фонды.

Основанная цель финансовых посредников — получение прибыли, которая представляет собой разницу между ставками процентов для кредиторов и заемщиков, обеспечивая

при этом относительную безопасность хранения сбережений кредиторов и удобство получения ссуд для заемщиков.

Необходимо отметить, что диапазон процентных ставок зависит от следующих факторов:

1. Банковский риск

Чем больше риск, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший процент будет взимать кредитор. Зависимость процентной ставки от риска инвестирования представлена на рис. 9.7.

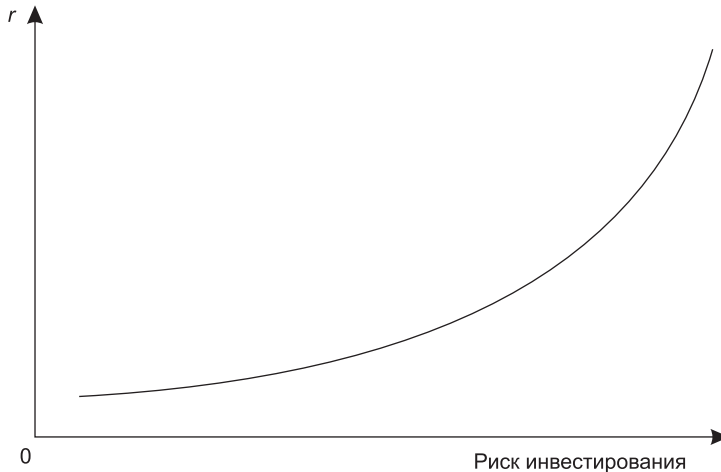


Рис. 9.7. Зависимость процентной ставки от риска инвестирования

На рынке капитала действует принцип: чем выше риск инвестиций, тем больший доход они обеспечивают. С увеличением риска увеличивается и процентная ставка по инвестициям.

2. Срок выдачи кредита

Долгосрочные ссуды обычно выдаются по более высоким ставкам процента, чем краткосрочные, так как кредиторы могут понести финансовый ущерб из-за отказа от альтернативного использования своих денег.

3. Размер ссуды

Как правило, на меньшую величину ссуды ставка процента выше. Причина в том, что накладные расходы крупной и мелкой ссуд почти совпадают.

Помимо этих факторов существуют и другие, например условия конкуренции, уровень налогообложения и т. д.

Следует отметить, что практически все типы финансовых посредников существуют сегодня и в экономике России, хотя масштабы их операций пока еще очень малы.

Например, в США крупнейшим инвестором страны является как раз один из пенсионных фондов, а точнее пенсионный фонд профсоюза учителей. В этом фонде накапливаются сбережения учителей, которые затем служат основой для выплаты им пенсий. И чтобы размер этих пенсий был больше, пенсионный фонд вкладывает временно свободные денежные средства в ценные бумаги правительства США и наиболее прибыльных фирм страны. Выигрывают и фирмы — они получают инвестиции, и учителя — доход по ценным бумагам.

4. Рынок земли и рента

Земля отличается от прочих средств производства тем, что она не является продуктом труда, а количество земли ограничено, и она не может быть воспроизведена. Ограничение земли ведет к возникновению монополии хозяйства на земле. Это означает, что каждый участок как объект хозяйства монополизирован определенным собственником, который не допустит приложения к этой земле чужого капитала. **Земля**, наряду с трудом и капиталом, является **важнейшим фактором производства**.

Понятие «земля» охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые. Земля является, по сути, источником минеральных и органических ресурсов, сферой приложения труда, капитала, а также предпринимательских способностей.

Поэтому сельское хозяйство как сфера материального производства тесно связано со всеми другими видами хозяйственной деятельности человека.

Земля, как специфический фактор производства имеет следующие особенности:

1. Земля — количественно и качественно — является ограниченной. Хотя капитал и рабочая сила как факторы производства тоже ограничены, но их в отличие от земли можно накапливать, производить и воспроизводить.
2. Различное качество земель связано с естественным, а не искусственным фактором, оно обеспечивает устойчивое получение хозяйствами, ведущими деятельность при лучших и средних условиях, избыточного прибавочного продукта.
3. В случае если собственники земли не осуществляют сельскохозяйственную деятельность, то они обычно сдают ее в аренду. При этом отношения, которые возникают между землевладельцами и землепользователями по поводу дохода, получаемого с земли, носят название **рентных отношений**.
4. В сельском хозяйстве цена продукции формируется по худшим условиям производства, тогда как ценообразование на промышленные товары устанавливается по средним условиям производства.

Рентные отношения

- Рентные отношения — это отношения, которые возникают между землевладельцами и землепользователями по поводу дохода, получаемого с земли.

Земельная рента представляет собой плату за пользование землей. Она составляет часть более широкого понятия — **арендной платы**. Поэтому арендную плату надо отличать от земельной ренты. Земельная рента является платой за пользование землей как таковой.

В арендную плату, помимо земельной ренты, могут входить и другие элементы: плата за пользование хозяйственными сооружениями, ирригационной системой, процент за вложенный в землю капитал и др.

В рыночной системе любой фактор, приносящий доход, — это товар. Как товар земля также продается и покупается. Особенность земельного фактора состоит в том, что на рынке земли практически единственным фактором рыночной конкуренции, определяющим величину земельной ренты, является **рыночный спрос**.

Рыночное предложение земли в каждый момент времени постоянно и не может возрастать или уменьшаться в зависимости от изменения цен. Это означает, что эластичность предложения по цене равна нулю, то есть как бы ни изменялась цена, которую покупатели готовы заплатить за участки, общее предложение этих участков не изменится. Поэтому если построить кривую предложения земли на рынке, то эта кривая примет вид вертикальной прямой (рис. 9.8).

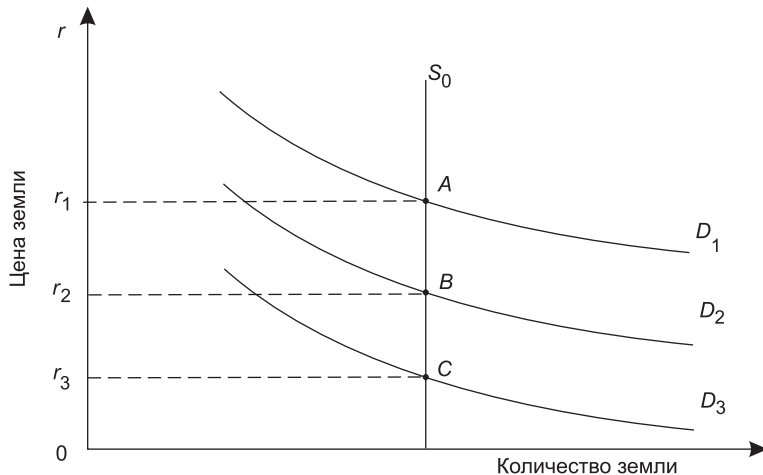


Рис. 9.8. Взаимодействие спроса и предложения на рынке земли

Рисунок показывает, что при неизменности фактора предложения изменяющимся, динамичным фактором является спрос на землю, который трансформируется в зависимости от качества и цены земли, а также спроса на сельскохозяйственную продукцию.

Вместе с тем, необходимо различать общее предложение земли на национальном рынке и предложение земли с точки зрения отдельной фирмы или гражданина. Если общее предложение земли абсолютно неэластично, то с точки зрения отдельного покупателя предложение земли значительно эластично. Рост величины спроса на землю со стороны отдельного покупателя реально ведет не к увеличению предложения, а к увеличению цены земли.

При покупке земли в принципе покупается не сама земля, а доход, который она принесет в будущем, или, иначе говоря, **рента** (табл. 9.2).

- Рента — это регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий предпринимательской деятельности.

В более узком смысле *экономическая рента* — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество (запасы) которых объективно ограничено.

Земельная рента уплачивается землевладельцу в виде арендной платы за землю. Земельная рента выступает в двух основных формах: «**дифференциальная рента**» и «**абсолютная рента**».

Таблица 9.2

Основные формы земельной ренты

Формы земельной ренты		
Абсолютная рента	Дифференциальная рента I	Дифференциальная рента II
Обусловлена монополией частной собственности на землю	Обусловлена лучшим плодородием и местоположением	Связана с дополнительными инвестициями в улучшение качества земли
Поступает в распоряжение собственника		Поступает в распоряжение пользователя земли

Дифференциальная рента. Добавочная прибыль, возникающая на средних и лучших землях, присваиваемая землевладельцем, и образует **дифференциальную земельную ренту**.

- Дифференциальной рентой называется разность между ценой общественного производства, определяемой издержками производства на худших землях, и индивидуальной ценой производства на лучших и средних землях.

Условием возникновения форм дифференциальной ренты является наличие земельных участков, различных по своему качеству — плодородию и местоположению, а также дополнительные инвестиции, последовательно вложенные в один и тот же участок.

Рента, возникающая вследствие различного качества почвы и местоположения участков земли, называется **дифференциальной рентой I**.

Таким образом, *дифференциальная рента I* подразделяется на две разновидности:

- рента по плодородию;
- рента по местоположению (расположение земель вблизи рынков сбыта).

Дифференциальная рента по плодородию. Различные участки земли значительно отличаются по производительности. Эта разница в продуктивности происходит главным образом из-за различий в плодородии почвы и таких климатических факторов, как осадки и температура. Именно этими факторами объясняется, почему почва в одних районах исключительно пригодна для производства, скажем, зерна, а в других менее пригодна или не пригодна совсем. Различия в производительности отражаются и на спросе на землю.

Дифференциальная рента по местоположению. Местоположение может быть также важным фактором при объяснении разницы в земельной ренте. При прочих равных условиях арендаторы будут платить больше за единицу земли, которая наиболее выгодно расположена по отношению к материалам, труду и потребителям, чем за единицу земли, местоположение которой удалено от этих рынков.

Рента, возникающая в результате дополнительно вложенных инвестиций, называется **дифференциальной рентой II**.

Внедрение в сельское хозяйство новых современных технологий и оборудования неизбежно приводит к росту производительности труда и снижению издержек производства. Таким образом, в результате инвестиций возникает *дифференциальная рента II*.

Различие между двумя формами дифференциальной ренты:

1. Дифференциальная рента I возникает на основе экстенсивного хозяйствования, тогда как дифференциальная рента II возникает только на основе интенсификации производства.
2. Различие состоит в ее получателях. Дифференциальная рента I полностью присваивается землевладельцем, а дифференциальная рента II — частично арендатором.

Абсолютная рента. Помимо монополии на землю как объект хозяйства, в странах с частной собственностью на землю имеет место монополия частной собственности на землю. Она порождает особый вид ренты — абсолютную ренту. Величина абсолютной ренты определяется разницей между ценой сельскохозяйственной продукции и ценой производства, включающей издержки производства и среднюю прибыль на капитал.

- Абсолютная рента определяется как разность между стоимостью сельскохозяйственного продукта и издержками его производства.

Монополия частной собственности на землю является причиной того, что собственник даже самой худшей земли не отдаст ее в аренду бесплатно.

Цена земли

Величиной ренты определяется цена земли — чем большую ренту приносит земельный участок, тем большую цену заплатит за него покупатель.

На цену земли влияет и ставка банковского процента. Это объясняется тем, что владелец денежного капитала может вместо покупки земли получать регулярный доход путем предоставления его в ссуду. То есть цена земли равна сумме денег, которая, будучи положена в банк, при существующем банковском проценте приносит доход, равный ренте, получаемой с этой земли.

Исходя из этого можно определить цену земли:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Земельная рента}}{\text{Банковский процент}} \times 100 \%.$$

Например, если ежегодная рента составляет 4000 руб., ставка ссудного процента — 4 %, то цена земли будет равна 100 тыс. руб.

Таким образом, земельная рента определяет цену земли, следовательно, уравнивает спрос на землю и ее предложение. Земля является исключительно неэластичным товаром (как бы спрос на землю не изменился — предложение останется постоянным). Цена земли в данном случае будет зависеть только от колебаний спроса и ренты, поскольку предложение земли неизменно.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Спрос предприятий на факторы производства — это, прежде всего, производный спрос, порождаемый, в свою очередь, спросом на конечные товары и услуги.

Предложение факторов производства — это то их количество, которое может быть предоставлено на рынках по существующим на данный момент времени ценам.

Рынок труда — это система экономических механизмов, норм и институтов, позволяющих обеспечивать воспроизводство рабочей силы, ее наем и использование.

Рабочая сила — это совокупность способностей человека к труду.

Зарботная плата — величина денежного вознаграждения, выплачиваемого наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени.

Номинальная заработная плата — сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд в течение определенного периода.

Реальная заработная плата — количество товаров, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.

Форма оплаты труда — это тот или иной класс систем оплаты, сгруппированных по признаку основного показателя учета результатов труда при оценке выполненной работы.

Капитал в широком смысле слова определяется как ценность, приносящая регулярный доход.

Капитал в производственном аспекте понимается как стоимостная оценка имущества предприятия.

Капитал как фактор производства означает все то, что используется в процессе производства для изготовления продукции и последующей ее реализации потребителю (здания, сооружения, машины, оборудование, инструмент, транспорт и др.).

Капитал как финансовые активы фирмы характеризуется как совокупность ценных бумаг и финансовых активов, приносящих доход их владельцу в форме процента и дивидендов.

Рынок капитала представляет собой взаимодействие спроса фирм на заемный капитал для инвестиций, с одной стороны, и предложения заемных средств домохозяйств — с другой.

Номинальная ставка процента — это текущая рыночная ставка без учета темпов инфляции.

Реальная ставка процента — это номинальная процентная ставка за вычетом темпов инфляции.

Дисконтирование — это метод определения текущей стоимости будущих денежных потоков с учетом фактора времени.

Финансовый посредник — организация, которая оказывает услуги гражданам и фирмам, помогая первым с наибольшей выгодой разместить свои сбережения, а вторым — получить дополнительные денежные средства с минимальными усилиями.

Рентные отношения — это отношения, которые возникают между землевладельцами и землепользователями по поводу дохода, получаемого с земли.

Рента — это регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий предпринимательской деятельности.

Дифференциальной рентой называется разность между ценой общественного производства, определяемой издержками производства на худших землях, и индивидуальной ценой производства на лучших и средних землях.

Абсолютная рента определяется как разность между стоимостью сельскохозяйственного продукта и издержками его производства.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое основные факторы производства?
2. Чем характеризуется рынок факторов производства?
3. Имеет ли специфические особенности рынок факторов производства? Если имеет, то какие?
4. Назовите особенности спроса на факторы производства по сравнению со спросом на обычные потребительские товары.
5. Что такое рынок труда?
6. Чем обусловлен спрос на труд и чем обусловлено предложение труда?
7. Что вы понимаете под ценой труда?
8. Имеется ли зависимость цены труда от его производительности?
9. Что понимается в экономической теории под капиталом?
10. Какие особенности имеет капитал как фактор производства?
11. Что выступает в качестве цены на капитал?
12. В чем заключается экономический смысл дисконтирования?
13. Назовите специфические особенности земли как фактора производства.

14. Что такое цена земли и от каких факторов она зависит?
15. Что такое земельная рента?

ТЕСТЫ

1. **Стоимость рабочей силы определяется:**
 - а) стоимостью произведенной работником продукции;
 - б) стоимостью используемых работником средств производства;
 - в) стоимостью средств существования, необходимых для воспроизводства рабочей силы;
 - г) амортизацией используемого работником основного капитала.
2. **Реальная заработная плата — это:**
 - а) количество товаров и услуг, приобретенных на номинальную заработную плату;
 - б) заработная плата, оставшаяся после вычета налогов и других платежей;
 - в) месячная сумма расходов семьи;
 - г) все перечисленное верно.
3. **Спрос на труд зависит от:**
 - а) динамики заработной платы;
 - б) величины предельного продукта, создаваемого трудом;
 - в) соотношения стоимости труда и машин;
 - г) спроса на товары и услуги, создаваемые трудом;
 - д) всего перечисленного.
4. **Средства производства, денежные ресурсы, ценные бумаги становятся капиталом, если они предназначены для:**
 - а) реализации основных средств производства;
 - б) приобретения товаров потребительского назначения;
 - в) получения относительно постоянного дохода в различных его формах;
 - г) нет правильного ответа.
5. **Капитал фирмы делает полный оборот, когда имеет место возмещение стоимости:**
 - а) основного капитала;
 - б) оборотного капитала;
 - в) переменного капитала;
 - г) авансированного капитала.
6. **Рынок капитала включает:**
 - а) рынок основного капитала;
 - б) денежный рынок;
 - в) фондовый рынок;
 - г) все перечисленное;
 - д) нет правильного ответа.
7. **Источником дивиденда является:**
 - а) часть прибыли акционерного общества;
 - б) часть стоимости основных и оборотных фондов;
 - в) стоимость переменного капитала;
 - г) балансовая прибыль;
 - д) нет правильного ответа.

8. **Рента — это:**
- а) доход земельного собственника;
 - б) доход, полученный на ссудный капитал;
 - в) доход, полученный на акцию;
 - г) плата за аренду оборудования;
 - д) нет правильного ответа.
9. **Арендная плата за землю включает:**
- а) рентные платежи;
 - б) процент за ранее вложенный в данный участок капитал;
 - в) амортизацию основного капитала, переданного в пользование вместе с землей;
 - г) все перечисленное верно;
 - д) все перечисленное неверно.
10. **Цена земли находится в прямой зависимости от:**
- а) процентной ставки;
 - б) земельной ренты;
 - в) чистой прибыли;
 - г) нет правильного ответа.
11. **Дифференциальная рента II возникает:**
- а) при экстенсивном типе ведения хозяйства;
 - б) при интенсивном типе ведения хозяйства;
 - в) при увеличении объемов производства сельхозпродукции;
 - г) при увеличении цен на сельхозпродукцию;
 - д) нет правильного ответа.

ЗАДАЧИ

1. Собственный капитал банка 200 000 ден. ед. Привлеченный капитал — 1 500 000 тыс. ден. ед. Капитал, отданный в ссуду, — 1 600 000 ден. ед. Норма банковского процента, уплачиваемого вкладчикам, — 2 % годовых, норма ссудного процента, взимаемого с заемщиков, — 4 % годовых. Расходы по ведению банковского дела составили 4000 ден. ед. Рассчитайте норму банковской прибыли.
2. Фирме «Омега» требуются производственные рабочие. Спрос на труд описывается уравнением $L = 10 - 0,2W$. На объявление о найме на работу откликнулось 7 человек. Двое из них готовы работать при оплате не менее 40 ден. ед. в час; двое — не менее 25 ден. ед. в час; двое — не менее 20 ден. ед. в час; один — не менее 15 ден. ед. в час.
На основании данных: а) постройте график кривой спроса на труд и кривой предложения труда; б) определите равновесный объем заработной платы и соответствующее ему количество нанятых работников; в) сколько рабочих будет принято и при каком уровне оплаты труда; г) государство законодательно устанавливает минимальный уровень дневной оплаты труда 40 ден. ед. в час. Сколько будет нанято рабочих в этом случае?
3. Фирма «Ритм» планирует установить новую технологическую линию по выпуску промышленной продукции. Стоимость оборудования составляет 10 000 000 ден. ед., срок эксплуатации — 5 лет. Денежный поток инвестиционного проекта имеет вид (тыс. ден. ед.) (– 10 000; 2500; 2980; 3350; 3850; 2250).
Определите чистую текущую стоимость (NPV) проекта, если дисконтная ставка составляет 16 %. Обоснуйте целесообразность принятия инвестиционного решения.

4. Реальный капитал, вложенный в производство, — 200 000 000 ден. ед. Годовая прибыль — 20 000 000 ден. ед. На выплату дивидендов из нее выделено — 50 %. Выпущено 1 000 000 акций.
Определите курс акций, если норма процента 4 %, и учредительскую прибыль, если проданы все акции.
Каков источник учредительской прибыли?
5. Какова будет цена земельного участка, если землевладелец ежегодно получает 50 000 ден. ед. земельной ренты, а банк выплачивает вкладчикам 10 % годовых.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Человеческий капитал как главная составляющая национального богатства¹

Проблемы благосостояния людей были предметом внимания мыслителей древности, занимали ключевые позиции в философских, экономических, социологических работах. Вместе с тем в экономической науке имел место длительный период времени, когда вопросы благосостояния народа, а это в сущности проблемы развития общества и человека, отходили на задний план.

Однако XX в. ознаменовался тем, что подход к человеку как фактору экономического роста был признан определяющим. Появился термин «человеческий фактор», который трактовался как решающее средство производства.

И только в конце XX в. стало заметно возвращение к проблемам благосостояния и развития человека. Наметился процесс переосмысления неоклассической концепции, ставящей человека в зависимость от экономических целей. Стал наблюдаться поворот к исследованию социальных противоречий и невозможности их разрешения на базе традиционных подходов экономической теории. Произошло бурное развитие институционально-социологического направления экономической мысли и расширение сферы использования институционального методологического подхода в исследовании социально-экономических явлений и процессов; изменение роли человека в обеспечении экономического роста; усиление влияния социологии на экономическую науку.

Таким образом, в конце XX в. возникли теории, по-новому трактовавшие роль человека, основной идеей которых было положение о том, что человек — цель экономического роста, а не его ресурс.

Но, несмотря на некоторую модификацию неоклассической модели, человеческий фактор продолжает трактоваться как эндогенный компонент экономического роста, а человек характеризуется не как цель производства, а как средство достижения цели.

В мировой экономической литературе появилась **новая концепция национального богатства**. Так, Всемирный банк выдвинул трактовку национального богатства как совокупности накопленного **человеческого, природного и воспроизводственного капитала** и произвел экспериментальные оценки этих составляющих по 92 странам мира.

¹ При подготовке рубрики использованы следующие материалы: *Львов Д. С.* Какая экономика нужна России? // Российский экономический журнал. — 2002. — № 11–12; *Вечканов Г. С.* Экономическая безопасность. — СПб., 2005; *Жеребцов В. М., Ермакова Н. А., Землянская В. Н.* Экономический рост, занятость и уровень жизни населения // Вопросы статистики. — 2003. — № 7; Декларация конференции Организации Объединенных Наций по окружающей среде и развитию. Сборник документов. — Солидарность. — 1994. — № 11; *Домнина И.* Социальные аспекты экономической безопасности // Человек и труд. — 1999. — № 6.

Согласно этим оценкам, доля физического капитала равна (в среднем) только 16 % национального богатства, человеческого капитала — 64 %, природного капитала — 20 %. В экономически развитых странах удельный вес человеческого капитала достигает 80 % национального богатства.

Следовательно, главной составляющей национального богатства является человеческий капитал (а не сам человек и уровень его развития), а предпосылкой его накопления — **уровень и качество жизни населения**.

Термин «**человеческое развитие**» введен международной организацией «Программа развития ООН» в 1990 г. Разработанная программа выдвинула развитие человека в качестве критерия общественного прогресса мирового сообщества и каждой отдельной страны.

Обобщающим **индикатором развития человека** является **индекс человеческого развития (ИЧР)**, или **индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)**, который представляет собой среднюю арифметическую трех индексов: индекса ожидаемой продолжительности жизни, индекса уровня образования и индекса ВВП на душу населения (табл. 9.3).

Уровень и качество жизни населения непосредственно зависят от уровня развития производительных сил, характера экономических отношений и, в конечном счете, от эффективности воспроизводственного процесса в стране.

Таблица 9.3

Страны мира по индексу развития человеческого потенциала в 2005 г.

Страна	Место по ИРЧП	Значение ИРЧП	Долголетие, лет	ВВП на душу населения, \$США	Грамотность взрослых, %
Ирландия	1	0,968	81,5	36510	95,4
Канада	4	0,961	80,3	33375	99,2
Япония	8	0,953	81,5	31267	85,9
Франция	10	0,952	80,2	30386	96,5
США	12	0,951	77,9	41890	93,3
Англия	16	0,946	79,0	33238	93,0
Италия	20	0,941	80,3	28529	98,4
Германия	22	0,935	79,1	29481	98,0
Португалия	29	0,897	77,7	20410	93,8
Бруней	30	0,894	76,7	28161	92,7
Босния и Герцеговина	66	0,803	74,5	7032	96,7
Россия	67	0,802	65,0	10485	99,4
Албания	68	0,804	76,2	5316	98,7
Бразилия	70	0,800	71,7	8402	88,6
Китай	81	0,777	72,5	6752	90,9
Индия	128	0,619	63,7	3452	61,0
Сьерра-Леоне	177	0,336	41,8	806	34,8

Россия располагает огромными потенциальными возможностями для повышения темпов экономического роста: богатейшие природные ресурсы, многомиллионные трудовые ресурсы, сохранившийся значительный производственный потенциал.

По данным **академика РАН профессора Д. С. Львова**, природный ресурсный потенциал России на душу населения превышает соответствующую величину для США в 2,5 раза, для Германии — в 6, Японии — в 18–20 раз. По его расчетам рента с природных ресурсов позволит обеспечить более 2/3 прибыли страны, за счет которой можно покрыть расходы на оборону, науку, образование, здравоохранение, культуру, содержание госаппарата. Идея и расчеты академика Д. С. Львова заслуживают самого серьезного внимания.

Повышение уровня и качества жизни российского населения *возможно на основе инновационной экономики*. Для реализации этого направления необходимо соблюдение определенных условий. Во-первых, требуется высокий уровень качества рабочей силы, который, напротив, в России снижается. Во-вторых, необходима высокая технологическая база научных исследований и достаточное финансирование. Между тем, технически база академических НИИ практически не обновляется. Из года в год расходы на науку сокращаются. В 1997 г. они составили 2,88 %, в 1998 г. — 2,2, в 1999 г. — 2,0, в 2000 г. — 1,85, в 2001 г. — 1,84, в 2002 г. — 1,55 % расходной части государственного бюджета.

Приоритет в инновационной экономике принадлежит наукоемким секторам. Если в СССР доля наукоемкой продукции достигала 30 % мирового объема, то в настоящее время в России всего лишь 0,4 %, в то время как в США 40 %. Наукоемкость продукции во многом определяется объемами расходов на НИОКР, которые в России в последнее десятилетие сократились в 20 раз и в расчете на душу населения составляют только 64 доллара США против 858 в США и Швеции, 747 — в Японии, 536 — в Германии, 480 — во Франции.

Такое положение ведет к разрушению научно-технического потенциала России и лишает возможности использования интеллектуальной ренты в процессе реализации новейших продуктов и технологий. Поэтому инновационная политика современной России должна быть нацелена на преодоление технологической деградации. Это зависит, в первую очередь, от сложившейся экономической системы в России, которая в настоящее время не отвечает в полной мере интересам повышения уровня и качества жизни преобладающего большинства российского народа и нуждается в коренной трансформации.

ОТВЕТЫ НА ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ (ПРАКТИКУМ, ТЕМЫ 1–9)

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Ответы на тесты:

1 – б; 2 – б; 3 – г; 4 – в; 5 – г; 6 – в; 7 – б; 8 – а; 9 – г; 10 – в; 11 – г; 12 – а; 13 – в; 14 – г; 15 – б.

ТЕМА 2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО: РЕСУРСЫ, ФАКТОРЫ, ВОЗМОЖНОСТИ

Ответы на тесты:

1 – а; 2 – а; 3 – г; 4 – а; 5 – г; 6 – в; 7 – г; 8 – б; 9 – г; 10 – в.

Решение задач

№ 1.

Производительность труда (W) рассчитывается по формуле:

$$W = \frac{Q}{T},$$

где Q – количество продукта; T – затраты труда (в человеко-часах; количестве занятых рабочих).

Первоначальная производительность труда $Q_0 = 1000$ ед.

$$W_0 = \frac{Q_0}{T_0} = \frac{1000}{100} = 10 \text{ ед.},$$

$$Q = W \times T,$$

$$Q_1 = 4W_0 \times \frac{T_0}{2} = 4 \times 10 \times \frac{100}{2} = 2000 \text{ ед.}$$

Физический объем производства продукции по сравнению с первоначальным выпуском увеличился в 2 раза ($2000/1000 = 2$).

№ 2.

а) Определяем затраты по 3 вариантам: $x_0 = 5$ ден. ед., $y_0 = 7$ ден. ед., $z_0 = 3$ ден. ед.

1) $I_1 = 20 \times 5 + 10 \times 7 + 4 \times 3 = 182$ ден. ед.

2) $I_2 = 25 \times 5 + 8 \times 7 + 2 \times 3 = 187$ ден. ед.

3) $I_3 = 30 \times 5 + 4 \times 7 + 6 \times 3 = 196$ ден. ед.

Поскольку $I_1 \leq I_2 \leq I_3$, предпочтительным является 1-й вариант.

б) В случае изменения цен на ресурсы ($x_1 = 2,5$ ден. ед., $y_1 = 8,4$ ден. ед., $\alpha_1 = 3$ ден. ед.), подставляя новые значения цен на ресурсы, получим изменившиеся издержки:

$$I_1 = 146 \text{ ден. ед.}, I_2 = 135,7 \text{ ден. ед.}, I_3 = 126,6 \text{ ден. ед.}$$

В данном случае $I_3 \leq I_2 \leq I_1$, поэтому экономически выгодным является 3-й вариант.

№ 3.

а) Точки M и K , лежащие на КПВ, представляют максимальный объем производства инвестиционных и потребительских товаров на данный момент времени.

б) Движение из точки M в точку K характеризует состояние экономической системы, в которой для увеличения потребительских товаров придется сократить выпуск инвестиционных товаров.

в) Точка B характеризует неэффективное использование ресурсов в хозяйственной системе. Точка C находится вне КПВ и является предпочтительной, однако она недостижима в силу ресурсных и технологических факторов.

№ 4.

а) Стоимость средств труда определяется суммированием расходов на станки и оборудование (СО); здания и сооружения (ЗС); транспорт (Т); технологическую оснастку (ТО).

$$\text{Стоимость средств труда} = \text{СО} + \text{ЗС} + \text{Т} + \text{ТО} = 500 + 60 + 50 + 20 = 630 \text{ тыс. ден. ед.}$$

б) Стоимость предметов труда определяется совокупностью затрат на: материалы (М); электроэнергию (Э); воду (В); вспомогательные материалы (ВМ); пластмассовые комплектующие (ПК).

$$\begin{aligned} \text{Стоимость предметов труда} &= \text{М} + \text{А} + \text{В} + \text{ВМ} + \text{ПК} = 1000 + 30 + 30 + 70 + 75 = \\ &= 1205 \text{ тыс. ден. ед.} \end{aligned}$$

в) $\text{Стоимость средств производства} = \text{стоимость средств труда} + \text{стоимость предметов труда} = 630 + 1205 = 1835 \text{ тыс. ден. ед.}$

№ 5.

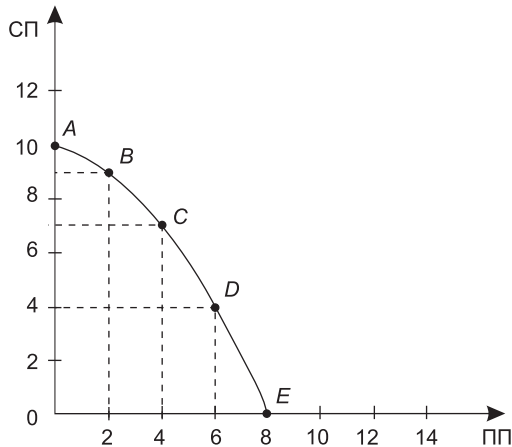


Рис. 1. КПВ условной экономической системы

Вариант	Средства производства	Предметы потребления	Альтернативные издержки
A – B	10	0	0,5 (1/2)
B – C	9	2	1,0 (2/2)
C – D	7	4	1,5 (3/2)
D – E	4	6	2 (4/2)

№ 6.

Рассчитаем объемы выпуска обоих видов продукции, разделив величину располагаемого объема ресурса (500 ед.) на соответствующие нормативы его затрат для изготовления продукции А и В.

В результате получим $(500/100) = 5$ ед. продукции А и $(500/50) = 10$ ед. продукции В.

Используя определение альтернативных издержек (количество другого вида продукции, которым надо пожертвовать для увеличения объема производства данной продукции на единицу), рассчитаем альтернативные издержки, связанные с изготовлением последней единицы продукции А: $10/5 = 2$ ед. продукции В.

ТЕМА 3. РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И МОДЕЛИ

Ответы на тесты:

1 – г; 2 – в; 3 – а; 4 – ж; 5 – д; 6 – г; 7 – д; 8 – д; 9 – д; 10 – г; 11 – а; 12 – в; 13 – д; 14 – д.

РАЗДЕЛ 2. РЫНОЧНЫЕ ПРОЦЕССЫ НА МИКРОУРОВНЕ

ТЕМА 4. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ответы на тесты:

1 – в; 2 – е; 3 – д; 4 – г; 5 – в; 6 – в; 7 – б; 8 – в; 9 – в; 10 – г.

Решение задач

№ 1.

1. Определяем чистую прибыль АО:

$$1\ 000\ 000 - 40\ 000 = 960\ 000 \text{ ден. ед.}$$

2. Определяем фонд накопления

$$\frac{960\ 000 \times 50\%}{100\%} = 480\ 000 \text{ ден. ед.}$$

3. Определяем сумму, предназначенную для выплаты дивидендов:

$$480\ 000 - 200\ 000 = 280\ 000 \text{ ден. ед.}$$

4. Рассчитываем количество акций:

$$6\ 000\ 000 / 100 = 60\ 000 \text{ ед.}$$

5. Определяем сумму дивиденда на одну акцию:

$$280\,000/60\,000 = 4,67 \text{ ден. ед.}$$

6. Находим рыночную стоимость акции:

$$\frac{\text{дивиденд}}{\text{банковский процент}} \times 100\% = \frac{4,67}{4\%} \times 100\% = 116,75 \text{ ден. ед.}$$

Учредительская прибыль составит

$$\begin{aligned} (\text{Рыночная стоимость акции} - \text{номинальная стоимость акции}) \times \text{количество акций} = \\ = (116,75 - 100,0) \times 60\,000 = 1\,005\,000 \text{ ден. ед.} \end{aligned}$$

№ 2.

1. Определяем сумму дивидендов, необходимую для выплат по облигациям и привилегированным акциям:

$$\text{сумма див. по облигациям} = 100 \times 100\,000 \times \frac{10\%}{100\%} = 1\,000\,000 \text{ ден. ед.}$$

$$\text{сумма див. по облигациям} = 200 \times 100\,000 \times \frac{16\%}{100\%} = 3\,200\,000 \text{ ден. ед.}$$

2. Определяем дивидендный фонд по обыкновенным акциям:

$$\text{сумма див. по обыкновенным акциям} = 20\,000\,000 - (1\,000\,000 + 3\,200\,000) = 15\,800\,000 \text{ ден. ед.}$$

3. Определяем дивиденд на одну ценную бумагу:

$$\text{див. по обл.} = 1\,000\,000/100 = 10\,000 \text{ ден. ед.,}$$

$$\text{див. по прив. акц.} = 3\,200\,000/200 = 16\,000 \text{ ден. ед.,}$$

$$\text{див. по обыкновенным акц.} = 15\,800\,000/800 = 19\,750 \text{ ден. ед.}$$

4. Доходность акции определяется по формуле:

$$R = \frac{\text{дивиденд}}{\text{стоимость ценной бумаги}} \times 100\% = \frac{19\,750}{100\,000} \times 100\% = 19,75\%,$$

$$R_{\text{обыкн. акц.}} = 19,75\%; R_{\text{прив. акц.}} = 16\%; R_{\text{обл.}} = 10\%.$$

№ 3.

1. Определяем сумму дивидендов по привилегированным акциям:

$$\frac{150\,000 \times 5\%}{100\%} = 7\,500 \text{ ден. ед.}$$

2. Определяем сумму (выплат) дивидендов по обыкновенным акциям:

$$20\,000 - 7\,500 = 12\,500 \text{ ден. ед.}$$

3. Рассчитываем сумму дивидендов на одну обыкновенную акцию:

$$12\,500 / 50\,000 = 0,25 \text{ ден. ед.}$$

4. Доходность акции найдем по формуле:

$$R = \frac{\text{дивиденд}}{\text{стоимость ценной бумаги}} \times 100\% = \frac{0,25}{10} \times 100\% = 2,5\%.$$

№ 4.

1. Находим общие затраты предприятия:

$$2\,000\,000 + 1\,200\,000 = 3\,200\,000 \text{ ден. ед.}$$

2. Определяем прибыль предприятия:

$$4\,000\,000 - 3\,200\,000 = 800\,000 \text{ ден. ед.}$$

3. Норма прибыли составит:

$$\frac{800\,000}{3\,200\,000} \times 100\% = 25\%.$$

4. Затраты на приобретение оборудования с учетом банковского кредита:

а) 15 %

$$2\,000\,000 \times 1,15 = 2\,300\,000 \text{ ден. ед.}$$

Прибыль в этом случае составит:

$$4\,000\,000 - (2\,300\,000 + 1\,200\,000) = 500\,000 \text{ ден. ед.}$$

Норма прибыли — 14,28 %.

б) 40 %

$$2\,000\,000 \times 1,4 = 2\,800\,000 \text{ ден. ед.}$$

При ставке 40 % предприятие получает нулевую прибыль:

$$4\,000\,000 - (2\,800\,000 + 1\,200\,000) = 0.$$

Поэтому кредиты со ставкой 40 % и более для предприятия являются невыгодными.

ТЕМА 5. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

Ответы на тесты:

1 — д; 2 — б; 3 — в; 4 — а; 5 — б; 6 — а; 7 — а; 8 — б; 9 — в; 10 — а; 11 — б; 12 — г.

Решение задач

№ 1.

Для выполнения расчета необходимо использовать следующие формулы:

$$TC = FC + VC;$$

$$ATC = \frac{TC}{Q};$$

$$AFC = \frac{FC}{Q};$$

$$AVC = \frac{VC}{Q};$$

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}.$$

Результаты расчета сведем в табл. 1.

Q	TC	FC	VC	MC	ATC	AFC	AVC
0	50	50	0	—	—	—	—
1	90	50	40	40	90	50	40
2	120	50	70	30	60	25	35
3	145	50	95	25	48,3	16,6	31,6
4	180	50	130	35	45	12,5	32,5
5	235	50	185	55	47	10	37
6	325	50	275	90	54	8,33	45,8

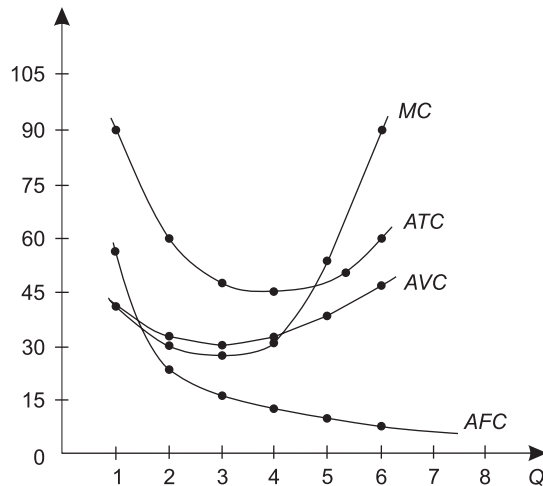


Рис. 2. Кривые издержек

№ 2.

1. Точку безубыточности предприятия определяем по формуле:

$$Q_0 = \frac{FC}{P - AVC} = \frac{40\,000}{30 - 20} = 4000 \text{ ед.}$$

2. Определяем точку безубыточности предприятия с учетом прибыли 5000 ден. ед.:

$$Q_1 = \frac{FC + \text{Прибыль}}{P - AVC} = \frac{40\,000 + 5000}{10} = 4500 \text{ ед.}$$

3. Прирост объема производства составит:

$$\frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \times 100\% = \frac{4500 - 4000}{4000} \times 100\% = 12.5\%.$$

№ 3.

1. Находим переменные затраты на единицу изделия:

$$VC = 40 + 25 + 25 = 90 \text{ ден. ед.}$$

2. Определяем общие постоянные издержки на единицу изделия:

$$FC_0 = 9000 + 10\,000 + 8000 + 2000 + 3000 = 32\,000 \text{ ден. ед.}$$

Затраты на единицу изделия составят: $32\,000/800 = 40$ ден. ед.

3. Полная себестоимость на единицу изделия:

$$C^n = 40 + 90 = 130 \text{ ден. ед.}$$

4. Определяем цену изделия:

$$Ц_0 = C^n + \text{прибыль} = C^n + \frac{C^n \times R}{100\%} = 130 + \frac{130 \times 25\%}{100\%} = 162,5 \text{ ден. ед.}$$

5. Находим критический объем производства:

$$Q_0 = \frac{FC_0}{Ц_0 - AVC} = \frac{32\,000}{162,5 - 90} = 442 \text{ ед.}$$

6. В случае увеличения постоянных издержек на 20 %:

$$FC_1 = FC_0 \times 1,2 = 32\,000 \times 1,2 = 38\,400 \text{ ден. ед.}$$

Постоянные издержки на единицу продукции составят:

$$38\,400/800 = 48 \text{ ден. ед.}$$

Полная себестоимость на единицу изделия:

$$C_1^n = 48 + 90 = 138 \text{ ден. ед.}$$

Цена изделия $Ц_1 = 138 \times 1,25 = 172,5$ ден. ед.

7. Находим новый критический объем производства:

$$Q_1 = \frac{FC_1}{Ц_1 - AVC} = \frac{38\,400}{172,5 - 90} = 466 \text{ ед.}$$

Критический объем производства в случае увеличения постоянных затрат на 20 % увеличится на 24 ед. ($466 - 442 = 24$).

№ 4.

Используя формулы, приведенные в задаче № 1, произведем расчет и заполним недостающие цифры в табл. 2.

Таблица 2

Q	VC	TC	AFC	ATC	MC
1	3	12	9	12	—
2	9	18	4,5	9	6
3	18	27	3	9	9
4	30	39	2,25	9,75	12

№ 5.

1. Производственный рычаг рассчитывается по формуле:

$$PP_{\text{рычаг}} = 1 + \frac{FC}{\text{прибыль}}$$

2. Подставляем имеющиеся данные в формулу:

$$5 = 1 + \frac{FC}{20\,000},$$

$$5 \times 20\,000 = 20\,000 + FC,$$

$$FC = 80\,000 \text{ ден. ед.}$$

№ 6.

1. Запас финансовой прочности предприятия определяем по формуле:

$$ЗФП = V_{\text{факт}} - V_{\text{нр}}$$

2. Определяем коэффициент валовой маржи:

$$K_{\text{вм}} = \frac{MD}{V_{\text{факт}}} = \frac{V_{\text{факт}} - VC}{V_{\text{факт}}} = \frac{2\,000\,000 - 1\,000\,000}{2\,000\,000} = 0,5.$$

3. Находим порог рентабельности:

$$V_{\text{нр}} = \frac{FC}{K_{\text{вм}}} = \frac{800\,000}{0,5} = 1\,600\,000 \text{ ден. ед.}$$

Тогда запас финансовой прочности организации составит:

$$ЗФП = 2\,000\,000 - 1\,600\,000 = 400\,000 \text{ ден. ед.}$$

**ТЕМА 6. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И МЕХАНИЗМ
РЫНОЧНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

Ответы на тесты:

1 – д; 2 – б; 3 – а; 4 – б; 5 – а; 6 – в; 7 – а; 8 – б; 9 – в; 10 – а.

Решение задач

№ 1.

1. Определяем равновесную цену (P) и объем продаж (Q):

$$30 - 5P = -5 + 2P,$$

$$P = 5, Q = 5.$$

2. При $P = 4$

$$30 - 20 \geq -5 + 8,$$

спрос *больше* предложения, то есть имеет место *дефицит товаров*.

3. При $P = 6$

$$30 - 30 \leq -5 + 12,$$

спрос *меньше* предложения, то есть имеет место *перепроизводство товаров*.

№ 2.

- а) выручка от реализации определяется по формуле:

$$\text{Выручка} = P \times Q = 12 \times 20 = 240 \text{ тыс. ден. ед.}$$

и так далее по всем позициям.

- б) коэффициент ценовой эластичности определяется по формуле

$$E_p = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)}$$

Произведем расчеты:

$$\Delta Q = \frac{Q_2 - Q_1}{\frac{Q_2 + Q_1}{2}} \times 100\% = \frac{40 - 20}{\frac{40 + 20}{2}} \times 100\% = \frac{20}{30} \times 100\% = 66,7\%,$$

$$\Delta P = \frac{P_2 - P_1}{\frac{P_2 + P_1}{2}} \times 100\% = \frac{10 - 12}{\frac{10 + 12}{2}} \times 100\% = \frac{-2}{11} \times 100\% = 18,1\%.$$

Подставим полученные значения в формулу

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} = \frac{66,7\%}{18,1\%} = 3,68 \approx 3,7.$$

Таблица 1

Цена (P), ден. ед.	Объем спроса (Q), тыс. ед.	Выручка от реализации, тыс. ден. ед.	Коэффициент ценовой эластичности спроса
12	20	240	—
10	40	400	3,7
8	60	480	1,8
7	70	490	1,08
6	80	480	0,86
4	100	400	0,55
2	120	240	0,27

в)

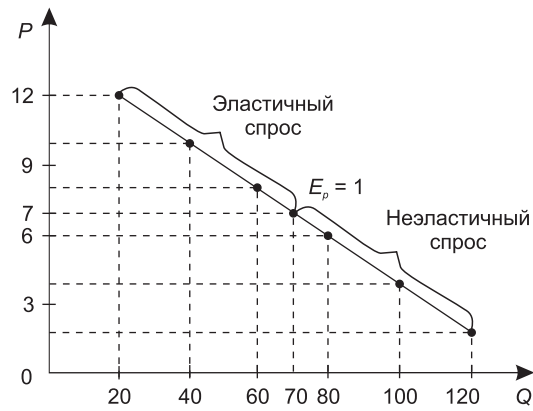


Рис. 1. Кривая спроса

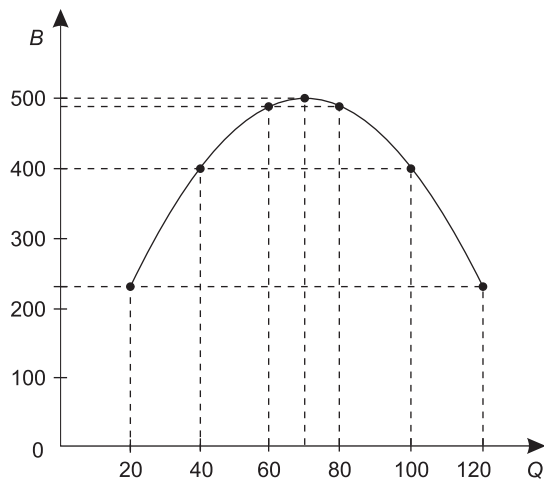


Рис. 2. Выручка от реализации

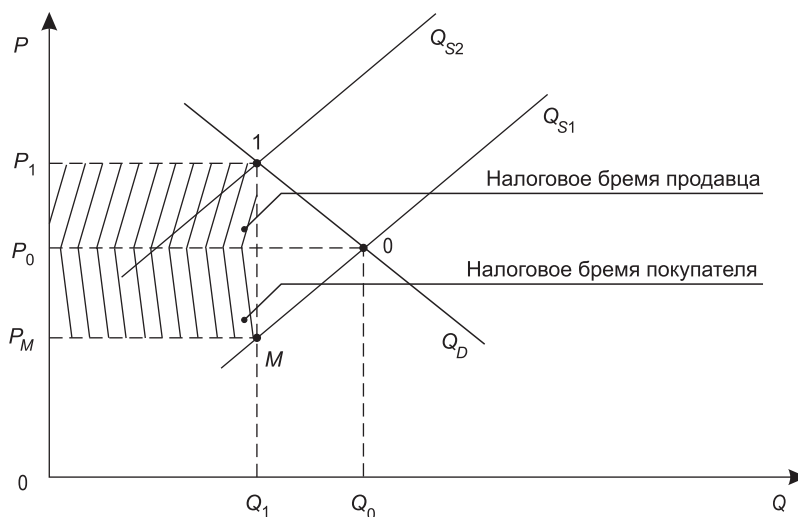
г) максимальный объем реализации достигается при цене $P = 7$ ден. ед.

д) в задаче единичная эластичность соответствует цене в размере 7 ден. ед. и объему спроса в размере 70 тыс. ед.

е) для выделения отрезков эластичного и неэластичного спроса необходимо знать, что критерием эластичного спроса является $E_p \geq 1$, а неэластичного спроса $E_p \leq 1$. Поэтому единичная эластичность выступает в качестве разграничителя этих двух отрезков кривой спроса.

№ 3.

Приведем графическую иллюстрацию решения задачи.



Величину налогового бремени покупателя можно определить так: $(P_1 - P_0) \times Q_1$.

Величину налогового бремени продавца можно определить по формуле $(P_0 - P_M) \times Q_1$.

Для того чтобы определить эти величины, необходимо рассчитать P_0 , Q_0 , P_1 , P_M

1. Находим P_0 :

$$15 - 0,5P = 2P + 3,$$

$$P_0 = 4,8 \text{ ден. ед.}$$

2. Определяем Q_0 :

$$Q_D = Q_{S1},$$

$$15 - 0,5 \times 4,8 = 2P - 5,$$

$$Q_0 = 12,6 \text{ ед.}$$

3. Находим P_1 :

$$Q_0 = Q_{S2},$$

$$15 - 0,5P = 2P - 5,$$

$$15 - 0,5 \times 4,8 = 2P - 5,$$

$$P_1 = 8 \text{ ден. ед.}, Q_1 = 11.$$

4. Определяем P_M :

$$Q_1 = Q_{S1},$$

$$Q_1 = 2P + 3,$$

$$11 = 2P + 3,$$

$$P_M = 4 \text{ ден. ед.}$$

Находим величину налогового бремени покупателя:

$$(P_1 - P_0) \times Q_1 = (8 - 4,8) \times 11 = 35,2 \text{ ден. ед.}$$

Находим величину налогового бремени продавца:

$$(P_0 - P_M) \times Q_1 = (4,8 - 4,0) \times 8,8 \text{ ден. ед.}$$

№ 4.

1. Равновесная цена и объем продаж на 1-м рынке:

$$25 - P = -11 + 2P,$$

$$P_1 = 12 \text{ ден. ед.}, Q_1 = 13 \text{ ед.}$$

2. Равновесная цена и объем продаж на 2-м рынке:

$$60 - 2P = -20 + 2P,$$

$$P_2 = 20 \text{ ден. ед.}, Q_2 = 20 \text{ ед.}$$

3. Равновесная цена и объем продаж на объединенных рынках:

$$25 - P + 60 - 2P = -11 + 2P - 20 + 2P,$$

$$P_\Sigma = 16,5 \text{ ден. ед.}, Q_\Sigma = 35,5 \text{ ед.}$$

№ 5.

$$Q_S = 15 - 4,5P.$$

№ 6.

$$Q_D = 12 - 4,8P.$$

ТЕМА 7. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Ответы на тесты:

1 – б; 2 – д; 3 – г; 4 – в; 5 – в; 6 – б; 7 – в; 8 – б; 9 – г; 10 – д; 11 – г; 12 – е; 13 – г; 14 – б; 15 – а.

Решение задач

№ 1.

1. Условием максимизации прибыли является равенство $MC = MR$. Поэтому определим величину предельных издержек и предельного дохода.

$$MC = TC'(Q) = 20 + 10Q.$$

Предельные доходы определяются из функции совокупных доходов и функции спроса:

$$TR = P \times Q = (50 - 10Q) \times Q = 50Q - 10Q^2,$$

$$MR = TR'(Q) = 50 - 20Q.$$

2. Приравняем $MC = MR$:

$$20 + 10Q = 50 - 20Q,$$

$$30Q = 30,$$

$$Q = 1 \text{ ед.}$$

3. Найдем оптимальную цену:

$$P = 50 - 10Q = 50 - 10 \times 1 = 40 \text{ ден. ед.}$$

№ 2.

1. Определяем цену реализации продукции монополиста:

$$Q = 12 - 0,5P,$$

$$0,5P = 12 - Q,$$

$$P = 24 - 2Q.$$

2. Находим предельный доход монополиста:

$$MR = f'(TR) = f'(P \times Q) = ((24 - 2Q) \times Q)' = (24Q - 2Q^2)' = 24 - 4Q.$$

3. Определяем предельные издержки монополиста:

$$MC = f'(TC) = (5 + 15Q + Q^2)' = 15 + 2Q.$$

4. Приравняем MR и MC и найдем объем выпуска, при котором максимизируется прибыль:

$$MR = MC,$$

$$24 - 4Q = 15 + 2Q,$$

$$6Q = 9,$$

$$Q = 1,5.$$

5. Подставляя полученное значение объема в формулу спроса, находим цену:

$$1,5 = 12 - 0,5P,$$

$$0,5P = 10,5,$$

$$P = 21.$$

6. Находим объем дохода монополиста:

$$TR = P \times Q = 21 \times 1,5 = 31,5.$$

7. Находим объем издержек монополиста:

$$TC = 5 + 15Q + Q^2 = 5 + 15 \times 1,5 + 1,5^2 = 5 + 22,5 + 2,25 = 29,75.$$

8. Рассчитываем максимальную прибыль монополиста:

$$\text{Прибыль} = TR - TC = 31,5 - 29,75 = 1,75.$$

№ 3.

1. Находим величину предельных издержек:

$$MC = f'(TC) = (2Q^2 + 12Q + 30)' = 4Q + 12.$$

В условиях совершенной конкуренции цена равна предельным издержкам:
 $MR = MC = P$.

2. Находим объем выпуска продукции:

$$4Q + 12 = 68,$$

$$4Q = 56,$$

$$Q = 14.$$

ТЕМА 8. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Ответы на тесты:

1 – б; 2 – а; 3 – б; 4 – б; 5 – в; 6 – г; 7 – в; 8 – г; 9 – в.

Решение задач

№ 1.

Для решения данной задачи можно воспользоваться одной из формул расчета предельной полезности:

$$MU_n = TU_n - TU_{n-1},$$

$$TU_1 = MU_1 + TU_0 = 16 + 0 = 16,$$

$$MU_2 = TU_2 - TU_1 = 30 - 16 = 14.$$

И так далее.

Результаты сведем в табл. 1.

Таблица 1

Q	TU	MU
1	16	16
2	30	14
3	42	12
4	52	10
5	60	8

№ 2.

- Найдем предельную полезность, а также отношение предельной полезности к цене товара А и запишем полученные данные в табл. 2.
- Проведем аналогичные действия по отношению к товару В.

Таблица 2

Q	Товар А			Товар В		
	TU	MU	MU/P	TU	MU	MU/P
1	18	18	4,5	12,5	12,5	5
2	34	16	4	22,5	10	4
3	48	14	3,5	30	7,5	3
4	60	12	3	35	5	2
5	70	10	2,5	37,5	2,5	1

3. Потребитель достигает максимум полезности в следующем случае:

$$\frac{MU_a}{P_a} = \frac{MU_b}{P_b} = \lambda.$$

В нашем случае этот показатель равен $\lambda = 3$.

С целью максимизации совокупной полезности потребитель приобретет 4 ед. товара А и 3 ед. товара В.

$$Q_a = 4 \text{ ед.}, Q_b = 3 \text{ ед.}$$

$$P_a \times Q_a + P_b \times Q_b = I.$$

Подставим численные значения в формулу:

$$4 \times 4 + 2,5 \times 3 = 23,5 \text{ ден. ед.}$$

№ 3.

Для решения этой задачи используем формулу максимизации полезности:

$$\frac{MU_{од}}{P_{од}} = \frac{MU_{ж}}{P_{ж}},$$

$$\frac{MU_{од}}{120} = \frac{6}{20},$$

$$MU_{од} = 36.$$

№ 4.

1. Для решения задачи используем уравнение бюджетной линии:

$$P_a \times Q_a + P_b \times Q_b = I.$$

2. Подставим численные значения в это уравнение и получим:

$$P_a \times 8 + P_b \times 10 = 64,$$

если $Q_a = 0$, то $P_b \times 10 = 64$,

$$P_b = 6,4 \text{ ден. ед.};$$

если $Q_b = 0$, то $P_a \times 8 = 64$,

$$P_a = 8 \text{ ден. ед.}$$

ТЕМА 9. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Ответы на тесты:

1 – в; 2 – а; 3 – д; 4 – в; 5 – г; 6 – г; 7 – а; 8 – а; 9 – г; 10 – б; 11 – б.

Решение задач

№ 1.

1. Норма банковской прибыли (БП) определяется по формуле:

$$\text{Норма БП} = \frac{\text{Валовая прибыль} - \text{банковские расходы}}{\text{Собственный капитал банка}} \times 100 \%$$

2. Определяем доходы банка:

$$\text{Доходы банка} = \frac{1600\,000 \times 4\%}{100\%} = 64\,000 \text{ ден. ед.}$$

3. Рассчитываем расходы по выплатам, %:

$$\text{Расходы по выплатам} \% = \frac{1500\,000 \times 2\%}{100\%} = 30\,000 \text{ ден. ед.}$$

4. Определяем валовую прибыль банка:

$$\text{Валовая прибыль} = \text{доходы банка} - \text{расходы по выплатам} \%$$

$$64\,000 - 30\,000 = 34\,000 \text{ ден. ед.}$$

5. Определяем норму банковской прибыли:

$$\text{Норма БП} = \frac{34\,000 - 4000}{200\,000} \times 100\% = 15\%$$

№ 2.

- а) Находим спрос на труд, подставляя численные значения зарплаты в формулу:

$$L = 10 - 0,2W.$$

При $W = 40$ ден. ед. $L = 10 - 0,2 \times 40 = 2$ чел.

$$W = 25 \text{ ден. ед. } L = 5 \text{ чел.}$$

$$W = 20 \text{ ден. ед. } L = 6 \text{ чел.}$$

$$W = 15 \text{ ден. ед. } L = 7 \text{ чел.}$$

Результаты спроса, предложения и значений часовой зарплаты сведем в табл. 1.

Таблица 1

Спрос на труд	Предложение труда	Часовая зарплата (W)
2	7	40
5	5	25
6	3	20
7	1	15

На основании данных таблицы построим график и определим точку равновесия.

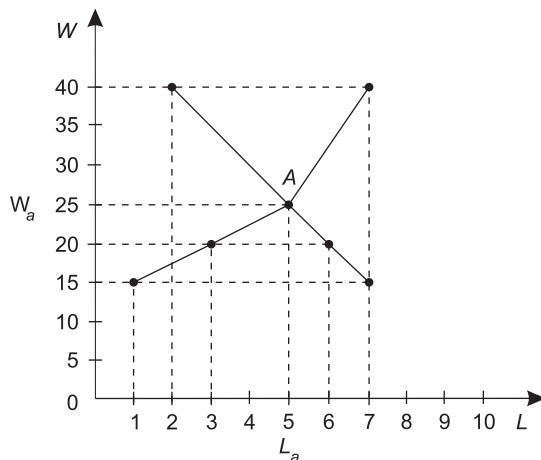


Рис. 1. Взаимодействие спроса и предложения на рынке труда

б) Равновесие достигается в точке A, при этом уровень зарплаты равен 40 ден. ед., а количество работников составляет 5 чел.

в) Данные о количестве нанятых работников при различных уровнях оплаты приведены в табл. 1.

г) Фирма при $W = 40$ ден. ед. примет на работу $L = 2$ чел.

№ 3.

1. В данной задаче чистую текущую стоимость (NPV) инвестиционного проекта можно определить по формуле:

$$NPV = -I + \sum_{i=1}^n \frac{R_t}{(1+r)^t}.$$

2. Подставляем в формулу численные значения:

$$NPV = -10\,000 + \frac{2500}{(1+0,16)^1} + \frac{2980}{(1+0,16)^2} + \frac{3350}{(1+0,16)^3} + \frac{3850}{(1+0,16)^4} + \frac{2250}{(1+0,16)^5} = -275,3 \text{ тыс. ден. ед.}$$

Вывод: инвестиционный проект является экономически невыгодным, так как не окупаются вложенные инвестиционные средства.

№ 4.

1. Определяем дивидендный фонд:

$$\frac{20\,000\,000 \times 50\%}{100\%} = 10\,000\,000 \text{ ден. ед.}$$

2. Находим номинальную стоимость акции:

$$200\,000\,000 / 1\,000\,000 = 200 \text{ ден. ед.}$$

3. Определяем сумму дивиденда на одну акцию:

$$10\,000\,000 / 1\,000\,000 = 10 \text{ ден. ед.}$$

4. Рыночная стоимость акции:

$$\frac{\text{Дивиденд}}{\text{Банковский процент}} \times 100\% = \frac{10}{4\%} \times 100\% = 250.$$

5. Учредительскую прибыль определяем по формуле:

$$\begin{aligned} & (\text{Рыночная стоимость акции} - \text{номинальная стоимость акции}) \times \text{количество акций} = \\ & = (250 - 200) \times 1\,000\,000 = 50\,000\,000 \text{ ден. ед.} \end{aligned}$$

№ 5.

Цену земли можно определить по формуле:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{земельная рента}}{\text{банковский процент}} \times 100\% = \frac{50\,000}{10\%} \times 100\% = 500\,000 \text{ ден. ед.}$$

РАЗДЕЛ 3

МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Тема 10

МАКРОЭКОНОМИКА: ПОКАЗАТЕЛИ ИЗМЕРЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Экономические проблемы излагаются неверно, когда они рассматриваются лишь с точки зрения статичного равновесия (спроса и предложения), а не с позиций органического роста экономики.

А. Маршалл (1842–1924), английский экономист, основатель Кембриджской школы политической экономии

1. Основные характеристики макроэкономики.
2. Методы определения валового национального продукта.
3. Экономический рост и его типы.
4. Цикличность рыночной экономики.
5. Государственное воздействие на экономические циклы и кризисы.

1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАКРОЭКОНОМИКИ

МАКРОЭКОНОМИКА КАК РАЗДЕЛ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И УРОВЕНЬ ХОЗЯЙСТВА

Вы уже знакомы с функционированием *микроэкономики*¹, а теперь нашей задачей является рассмотрение проблем и особенностей функционирования экономических субъектов, протекание экономических процессов на уровне *макроэкономики*.

- Макроэкономика — раздел экономической теории, призванный выяснить, как функционирует экономическая система в целом.

Существует две основные позиции, определяющие подходы к рассмотрению макроэкономики (табл. 10.1).

Принято различать пять уровней развития хозяйства (табл. 10.2).

Деление на микро- и макроэкономику произошло в 30-х гг. XX в. под влиянием научных исследований А. Маршалла (неоклассика) и Дж. М. Кейнса (кейнсианство), когда встала проблема управления национальными хозяйствами отдельных стран с использованием научных методов.

Бурное развитие экономических процессов на уровне мирового хозяйства ставит в центр внимания изучение проблем взаимодействия национальных хозяйств и их

¹ Артамонов В. С., Попов А. И., Иванов С. А., Уткин Н. И. Микроэкономика: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2009.

окружения. В макроэкономике принято объединять всех внешних хозяйствующих субъектов термином *заграница*. В зависимости от того, рассматривается ли взаимодействие национального хозяйства и заграницы, принято различать *открытую* и *закрытую* экономику.

Таблица 10.1

Представления о макроэкономике

Макроэкономика как один из уровней хозяйства	Макроэкономика как один из разделов науки о хозяйстве
Представляет собой целостную организационно-экономическую систему, характеризующуюся совокупностью домашних хозяйств, предпринимательства, государства, которые функционируют и ориентируются на соответствующие механизмы взаимодействия, обеспечивающие устойчивое развитие национальной экономики в целом	Представляет собой концептуальную теорию, описывающую функционирование национальной экономики в целом на основе агрегирования параметров экономической конъюнктуры

Таблица 10.2

Уровни хозяйства и соответствующие им субъекты

№ п/п	Уровни хозяйства	Какие субъекты соответствуют
1	Наноэкономика	Человек
2	Микроэкономика	Семья, род, община, племя, фирма
3	Мезоэкономика	Региональные хозяйствующие субъекты: территориальные и отраслевые сообщества людей (профсоюзы), банки, биржи и т. д.
4	Макроэкономика	Субъекты, распространяющие свое влияние на уровне национальной экономики: государство, центральный банк, министерства, ведомства, коммерческие банки, биржи, союзы предпринимателей, крупные корпорации и т. д.
5	Мета- (мега-, интер-) экономика	Субъекты, распространяющие свое влияние на уровне мировой экономики: экономические союзы государств, Мировой банк, Международный валютный фонд, ТНК, международные банки, биржи и т. д.

В настоящее время существуют различные подходы к оценке и определению роли макроэкономики в экономическом процессе. Однако основной ее задачей является обеспечение эффективного функционирования всей хозяйственной системы. Например, выделяются важнейшие проблемы, которые решаются на макроэкономическом уровне: обеспечение устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов, минимально возможной инфляции в стране. Они не могут быть решены на микроэкономическом уровне, а поэтому требуют макроэкономического регулирования.

Именно на макроэкономическом уровне формируется государственная экономическая политика, которая задает качественные и количественные ориентиры в развитии всей социально-экономической системы.

- Экономическая политика государства — это проводимая правительством генеральная линия действий, система мер в области управления экономикой, придания определенной направленности социально-экономическим процессам в соответствии с целями, задачами и интересами страны.

Экономическая политика любого государства включает следующие составляющие:

- инвестиционную политику;
- финансово-кредитную политику;
- научно-техническую политику;
- социальную политику;
- фискальную (налоговую) политику;
- бюджетную политику;
- региональную политику и др.

□ Экономическая стратегия — искусство руководства экономической политикой.

Общие стратегические цели любого государства:

- обеспечение экономического роста;
- обеспечение нормального воспроизводства субъектов, домохозяйств и национальных производителей (то есть обеспечение занятости населения);
- проблема стабильности цен и валюты;
- внешнеэкономическое равновесие;
- долгосрочная экономическая безопасность.

Например, цели Правительства РФ на долгосрочную перспективу сгруппированы в четыре крупных блока:

- повышение уровня и качества жизни населения;
- повышение уровня национальной безопасности;
- обеспечение высоких темпов устойчивого экономического роста;
- создание потенциала для будущего развития.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОРОТА НА УРОВНЕ МАКРОЭКОНОМИКИ

Функционирование национального хозяйства на уровне макроэкономики предстает как жизнедеятельность экономических субъектов, агрегированных в большие группы (предприятия (фирмы) и домохозяйства), осуществляющих непрерывное повторение актов производства и потребления и взаимодействующих для реализации своих функций друг с другом и с государством. Данное взаимодействие сопровождается постоянно возобновляемым движением потоков товаров и услуг и денег. Рассматриваемое движение схематично можно представить в виде *модели экономического оборота* (рис. 10.1).

Основным агрегированным субъектом экономического оборота выступают предприятия (фирмы), приобретающие ресурсы на рынке ресурсов, производящие из них необходимые обществу (домохозяйствам) продукты и услуги и поставляющие их на рынок товаров и услуг.

Сектор «Домохозяйства» объединяет тех субъектов, которые выступают поставщиками ресурсов для производства (земли, труда, капитала) на рынке ресурсов, и покупателями на рынке товаров и услуг для обеспечения своей жизнедеятельности. Потребление домохозяйств представляет собой и конечный продукт экономического оборота, и его конечную цель. Производство функционирует для обеспечения потребления.

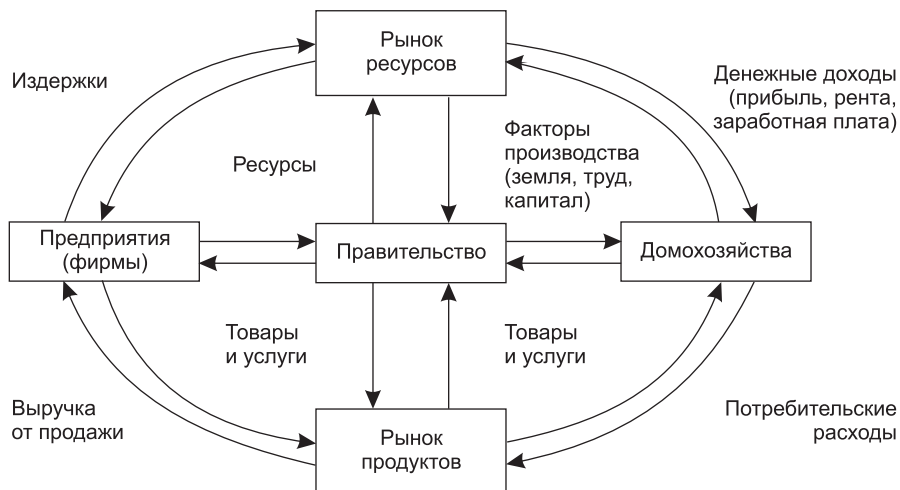


Рис. 10.1. Модель экономического оборота

Домашние хозяйства платят государству прямые налоги (подходный, на заработную плату, поземельный, за владение имуществом и др.), а получают от государства заработную плату и трансфертные платежи (государственные пособия, пенсии, стипендии, дотации на квартирную плату и др.).

Понятие «трансфертные платежи» требует пояснения, поэтому раскроем его экономическую сущность. По сути трансферт — это односторонняя передача тех или иных благ. Государственный трансфертный платеж — это безвозмездная выплата гражданам со стороны государства.

Трансфертные платежи служат для перераспределения покупательной способности между гражданами страны. К этому виду платежей относятся пенсии, пособия по безработице и социальная помощь малоимущим.

Предприятия (фирмы) платят государству косвенные налоги (налог на добавленную стоимость, акцизы) и прямые налоги (на прибыль, взносы на социальное страхование), а получают от государства трансфертные платежи в форме субсидий, налоговых льгот, премий, льготных займов, оплаты текущих расходов бюджетных организаций.

Все находящиеся в экономическом обороте блага имеют двоякую форму существования: натурально-вещественную и денежную (стоимостную). На рис. 10.1 видно, что эти формы движутся навстречу друг другу (на схеме натурально-вещественная форма — против часовой стрелки, а денежная — по часовой стрелке).

Эта модель характеризует экономический оборот в закрытой национальной экономике. Кругооборот открытой национальной экономики усложняется добавлением еще одного хозяйствующего субъекта — заграницы. Постоянное повторение и продолжение этих процессов составляют содержание общественного воспроизводства.

СИСТЕМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Для формирования экономической политики и ее реализации требуется установление и отслеживание большого числа социально-экономических показателей, характеризующих функционирование и развитие национальной экономики (табл. 10.3).

Для оценки уровня экономической деятельности той или иной экономической системы используются специальные экономические показатели. Наиболее значимый из них — показатель объема произведенной за год продукции, то есть всей сумме созданных товаров и услуг. Для его характеристики вводится понятие **валового национального продукта** (ВНП), который может быть измерен в натуральных единицах, или по стоимости, а также показатель **валового внутреннего продукта** (ВВП).

Таблица 10.3

Система макроэкономических показателей

Группы показателей	Важнейшие показатели	Показатели служат для определения:
Показатели общенационального развития	НБ — национальное богатство; ВОП — валовой общественный продукт; ПП — промежуточный продукт; КОП — конечный продукт; НД — национальный доход; ВНП — валовой национальный продукт; ВВП — валовой внутренний продукт; ЧНП — чистый национальный продукт; ИПП — индекс промышленного производства	— потенциального и реального богатства страны; — общего объема производства и его динамики; — глубины переработки сырья и материалов и тесноты взаимосвязи между предприятиями и отраслями; — конечных результатов производства
Показатели, характеризующие технический уровень производства	— объем производственных факторов; — объем инвестиций; — коэффициент обновления основных фондов; — фондоотдача; — фондоемкость; — материалоемкость; — энерговооруженность производства	— промышленного потенциала страны; — темпов развития и обновления производственного потенциала; — технического уровня производства; — эффективности использования производственных фондов и материальных ресурсов; — уровня наукоемкости производства
Показатели, характеризующие трудовые ресурсы и их использование	— общее количество трудовых ресурсов; — занятость; — производительность труда; — трудоёмкость; — норма безработицы	— трудового потенциала страны; — уровня занятости и безработицы; — эффективности использования трудовых ресурсов; — исчисления безработицы и оценки занятости
Показатели формирования и использования финансовых ресурсов	— индекс цен; — уровень цен; — инфляция; — номинальная и реальная процентные ставки	— среднего уровня цен; — уровня инфляции; — характеристики издержек использования денежных средств
Показатели уровня жизни и доходов населения	— денежные доходы; — минимальная заработная плата; — номинальная и реальная зарплата; — прожиточный минимум; — стоимость потребительской корзины; — черта бедности; — обеспеченность населения основными потребительскими благами; — соотношение между доходными группами по уровню доходов (богатыми и бедными)	— уровня жизни; — уровня потребления; — бедности населения

- ВВП в стоимостном измерении — это сумма товаров и услуг, произведенных в стране за год только национальными производителями (резидентами) с использованием факторов производства как внутри страны, так и за рубежом.
- ВВП — это сумма произведенных и реализованных товаров и услуг всеми производителями внутри страны (резидентами и нерезидентами) независимо от их национальной принадлежности с использованием факторов производства данной страны.
- Резидент — институциональная единица, центр экономического интереса которой находится на данной экономической территории, то есть занимается или собирается заниматься экономической деятельностью или операциями в значительном масштабе в течение неопределенного или длительного периода времени (год и более).

Или, другими словами, резиденты — это физические и юридические лица (предприятия, организации и домашние хозяйства), зарегистрированные в данной стране, участвующие в экономической деятельности на экономической территории страны в течение длительного срока (не менее года), а также лица, проживающие на территории страны больше года.

Понятие резидента не совпадает с понятием гражданства или национальности.

Все остальные субъекты, ведущие деятельность в национальном хозяйстве, — нерезиденты. Например, граждане, имеющие постоянное место жительства за границей, даже если они временно находятся на территории данной страны, филиалы заграничных компаний, а также находящиеся иностранные дипломатические, торговые и прочие официальные представительства с дипломатическими привилегиями.

С учетом данных факторов представлена взаимосвязь ВВП и ВВП (табл. 10.4).

Таблица 10.4

Взаимосвязь ВВП и ВВП

Ресурсы	Резиденты	Нерезиденты
Ресурсы внутри страны	1	3
Ресурсы за границы	2	4

$$1 + 2 = \text{ВВП};$$

$$1 + 3 = \text{ВВП}.$$

Формирование методов оценки экономической деятельности страны имеет свою историю. Речь идет о различных подходах, сформированных разными экономическими школами.

Вначале это были показатели, которые измеряли масштабы развития только сферы производства, что вполне естественно, так как в доиндустриальном и индустриальном производстве признавался и ценился только труд по изготовлению полезных вещей.

Классики экономической теории рассматривали две разновидности труда, выделяя, с одной стороны, труд *производительный*, создающий материальное богатство, а с другой — *непроизводительный*, который не создает богатство, а его потребляет.

На этой теоретической базе была сформирована система макроэкономических показателей, которая используется до сих пор для экономического анализа сферы материального производства.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО

Исходным показателем, характеризующим накопленное в стране богатство в статике, является национальное богатство (табл. 10.5). Это один из наиболее важных показателей

экономической мощи страны, так как он отражает по стоимости всю совокупность благ, накопленных обществом за весь период его производственной деятельности.

- Национальное богатство — совокупность созданных трудом предшествующих поколений и накопленных материальных благ, имеющихся в стране на определенную дату.

В структурном аспекте национальное богатство включает шесть составных частей:

- производственные основные фонды общества (здания, сооружения, машины, оборудование и т. д.);
- непроизводственные основные фонды, то есть всю социальную инфраструктуру (жилища, здания и оборудование социальной сферы, больницы, музеи, библиотеки, театры и т. д.);
- материальные оборотные средства, товарные запасы (включая страховой);
- личное имущество населения;
- вовлеченные в процесс производства блага природы (сельскохозяйственные площади, воды, леса, морской шельф, разведанные запасы полезных ископаемых, гидроресурсы и пр.);
- интеллектуальный фонд общества (научные знания, изобретения, научные и технологические новинки, информационную инфраструктуру).

Таблица 10.5

**Национальное богатство мира на начало XXI века
(в долларах США по паритету покупательной способности валют)¹**

Мир, регион	Национальное богатство, трлн долл.		В том числе по видам капитала, трлн долл.		
	Всего	На душу населения	Человеческий	Природный	Воспроизводимый
Страны мира, всего	550	90	365	90	95
Страны «семерки» и ЕС	275	360	215	10	50
Страны ОПЕК	95	195	45	35	15
Страны СНГ, всего в том числе	80	275	40	30	10
Россия	60	400	30	24	6
Прочие страны	100	30	65	15	20

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СФЕРЫ ПРОИЗВОДСТВА

Состояние сферы материального производства определяется с помощью показателей, отражающих его динамику. Развитие производственной сферы характеризует **совокупный (валовой) общественный продукт (СОП)**.

Совокупный общественный продукт — это вся продукция сферы материального производства, созданная за определенный период (обычно за год). При его расчете суммируется

¹ Особенности воспроизводства национального богатства в начале XXI века. — М.: Наука, 2006. — С. 45.

стоимость израсходованных средств производства (СП), воплощающая прошлый труд, и новая (добавленная) стоимость (ДС). Отсюда совокупный (валовой) общественный продукт можно определить по формуле:

$$\text{СОП} = \text{СП} + \text{ДС}.$$

Однако данный показатель имеет существенный недостаток, который заключается в повторном счете материальных затрат на всех технологических стадиях производства. Например, для издания книги требуется бумага, исходным сырьем для которой является древесина. Вместе с тем стоимость последней уже первоначально учитывалась на лесозаготовительных предприятиях, затем — на целлюлозно-бумажном комбинате и еще раз — в типографии.

Для того чтобы правильно оценить вклад каждого предприятия в создание продукта, надо из общих результатов его деятельности исключить все созданное чужим трудом (стоимость приобретенных основных и вспомогательных материалов, запасных частей, комплектующих изделий и т. д.).

Из валовой продукции следует вычесть то, что повторно учитывается на каждой стадии изготовления конечной продукции, то есть стоимость предметов труда.

Таким образом, валовая продукция подразделяется на промежуточный и конечный продукты (рис. 10.2).

- Промежуточный продукт — это часть совокупного общественного продукта, которая в течение года направляется на текущие материальные затраты. Промежуточными продуктами являются: сырье, материалы, топливо, энергия, покупные изделия, узлы и полуфабрикаты, а также незавершенное строительство. Все эти предметы труда не выходят из производственного процесса.

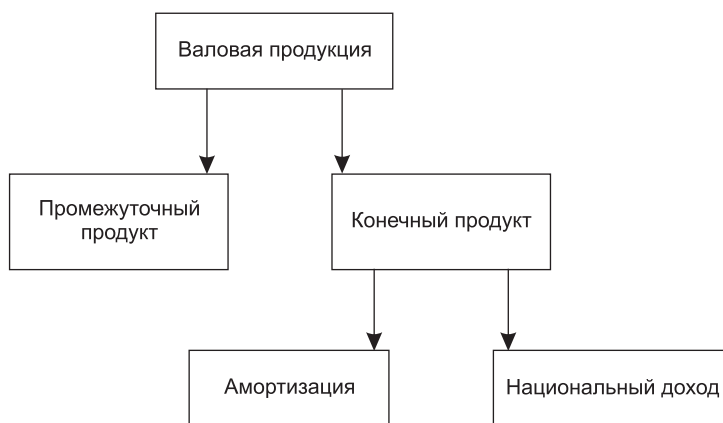


Рис. 10.2. Структурный состав валовой продукции

- Конечный продукт — это готовые материальные блага, которые идут для потребления населению, восстановления изношенных средств труда и для накопления. К конечному продукту относятся предметы потребления, машины и оборудование, готовые строительные объекты.

Конечный продукт свободен от повторного счета стоимости предметов труда. Вместе с тем он содержит старую стоимость, воплощенную в готовых средствах труда и равную сумме начисленной амортизации. Поэтому необходим другой показатель, который позво-

лил бы оценить деятельность предприятий в сфере материального производства, очистив ее от прошлого труда.

Таким показателем является **национальный доход**. Национальный доход — это часть совокупного общественного труда, которая содержит только вновь созданную в течение года стоимость. Этот доход — *чистая стоимость конечного продукта*. Он не включает стоимость предметов и средств труда, созданных в предыдущие годы. Национальный доход определяется как сумма доходов, которые первоначально получают занятые в материальном производстве.

- Национальный доход — вновь созданная стоимость в сфере национального производства или соответствующая ей часть годового совокупного общественного продукта в натуральной форме.

Но это касается только сферы материального производства, между тем необходимо знать, каковы результаты хозяйственной деятельности в сфере нематериальных услуг.

ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В настоящее время в промышленно развитых странах с рыночной экономикой две трети добавленной стоимости создается в сфере услуг.

Новый тип макроэкономических показателей национальной экономики опирается на *теоретические положения неоклассиков*, утверждающих, что:

- все полезности и ценности создаются как в материальном производстве, так и в сфере услуг;
- весь совокупный общественный продукт рассчитывается как результат использования трех факторов производства: труда, капитала и земли.

Таким образом, *макроэкономические показатели* обобщают результаты деятельности двух сфер материального и нематериального производства. Исходным в данном подходе является показатель валовой стоимости всей продукции.

Данный показатель обобщает не стоимость, а рыночные цены, по которым реализуются товары и услуги. Поэтому валовая стоимость, взятая в национальном масштабе, равна сумме продаж всех товаров и услуг.

Валовую продукцию подразделяют на два вида:

- *промежуточную продукцию* (она поступает на каждую фирму со стороны тех предприятий, которые производят сырье, материалы, комплектующие изделия);
- *конечную продукцию*, которая идет в конечное потребление.

Поскольку промежуточная продукция неоднократно повторно суммируется на каждой технологической стадии изготовления готовой продукции, то ее вычитают из валовой стоимости. В результате образуется главный макроэкономический показатель — валовой национальный продукт (ВНП).

- Валовой национальный продукт представляет собой совокупную рыночную стоимость конечных продуктов, которые созданы, распределяются и используются в национальном хозяйстве в течение года.

Это наиболее общий показатель, охватывающий конечные результаты хозяйственной деятельности всех предприятий в производственной сфере и в сфере нематериальных услуг.

Созданный ВВП определяется как сумма валовой добавленной стоимости (добавленная стоимость — разница между стоимостью продаж фирм и стоимостью купленных ими материалов и услуг других фирм) для всех отраслей народного хозяйства. Следовательно, он не включает стоимость промежуточного продукта, а также оказанных хозяйственными единицами услуг.

При распределении ВВП становится основой образования доходов хозяйственных единиц и населения от любой экономической деятельности.

Распределенный ВВП выглядит как сумма заработной платы всех работников, прибыли, доходов от индивидуальной трудовой деятельности и иных доходов, а также годовой суммы амортизационных отчислений. Распределенный ВВП определяется как сумма первичных доходов в сфере материального производства (образующих национальный доход), доходов, занятых в сфере услуг, и суммы амортизационного возмещения годового износа основных фондов (рис. 10.3).



Рис. 10.3. Структура валового национального продукта

Превращенный в доходы ВВП идет на цели конечного потребления (личного и производственного). Поэтому *использованный ВВП* можно представить как:

- конечное потребление населением материальных благ и услуг (потребительские расходы домашних хозяйств);
- валовое накопление (капитальные вложения и прирост материальных оборотных средств);
- конечные расходы органов государственного управления, обороны, науки и т. д.;
- сальдо внешней торговли.

В показатель ВВП входит чистый экспорт (разница между стоимостью вывезенных из страны товаров и стоимостью ввезенных товаров). Поэтому для международных сопоставлений степени развитости экономики применяется показатель *валового внутреннего продукта (ВВП)*, который представляет собой валовой национальный продукт за вычетом сальдо платежного баланса (разница между экспортом и импортом). В этом показателе учитываются результаты экономической деятельности только внутри каждой отдельно взятой страны.

Показатель ВВП можно определить по следующей формуле:

$$\text{ВВП} = \text{ВНП} - \text{чистый экспорт.}$$

Валовой национальный продукт и валовой внутренний продукт образуют базу для исчисления других макроэкономических показателей.

В состав ВВП и ВВП входит не только новая стоимость, возникшая в материальном производстве и сфере услуг, но и амортизация. Поэтому если из ВВП вычесть сумму годовой амортизации, то мы получаем *чистый национальный продукт (ЧНП)*:

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{амортизация.}$$

В свою очередь, в чистый национальный продукт входят косвенные налоги, устанавливаемые государством. Косвенные налоги — это особый вид налогов, которые добавляются к ценам, установленным фирмами. Если из ЧНП вычесть косвенные налоги, то в конечном итоге образуется показатель *национального дохода (НД)*:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги.}$$

Национальный доход — это совокупность доходов всех экономических агентов (всех субъектов материального и нематериального производства).

Личный доход — денежная сумма, фактически полученная отдельными лицами и используемая на потребление, сбережения и уплату налогов (рис. 10.4).

Располагаемый доход — рассчитывается как разность между личным доходом и подоходным налогом:

$$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{подоходный налог.}$$

В итоге можно наглядно представить всю систему макроэкономических показателей в виде взаимосвязанной цепочки (рис. 10.4).

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (-) минус амортизация
Чистый национальный продукт (-) минус косвенные налоги на бизнес
Национальный доход (-) минус взносы на социальное страхование (-) минус налоги на прибыль (-) минус нераспределенная прибыль (+) плюс трансфертные платежи
Личный доход (-) минус индивидуальные налоги
Располагаемый доход

Рис. 10.4. Схема связи основных макроэкономических показателей

НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП

ВВП рассчитывается как сумма продаж конечной продукции в рыночных ценах, между тем в условиях инфляции рыночные цены искажают его действительную стоимость.

Поэтому различают номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП — это сумма конечных товаров и услуг в текущих рыночных ценах.

Реальный ВВП — это стоимость товаров и услуг, измеренная в постоянных ценах (ценах базового года).

Зная номинальный и реальный ВВП, можно рассчитать *дефлятор ВВП*¹, который определяется как отношение номинального ВВП к реальному или изменение цен продукции отчетного года к базисному:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}.$$

Дефлятор ВВП является важным показателем, характеризующим динамику жизненного уровня населения.

2. МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА

Валовой национальный продукт — это показатель, который одновременно учитывает совокупный доход всех хозяйственных единиц и общий объем расходов на производство всех товаров и услуг. Такое единство доходов и расходов не случайно. Это вытекает из правил бухгалтерского учета: все расходы на приобретение продуктов обязательно являются доходом производителей этих продуктов. Отсюда вытекает возможность введения учета в масштабе национальной экономики, который осуществляется на основе национальных счетов

- Национальные счета — это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, которые характеризуют производство, распределение и использование ВВП и национального дохода.

Такие счета стали использоваться в международной статистике с 1953 г. в виде стандартной системы национальных счетов Организации Объединенных Наций (ООН). В России система национальных счетов (СНС) введена в 1995 г.

В национальных счетах используются агрегированные показатели, то есть объединенные, сведенные по какому-то признаку. В них обобщена информация об экономических операциях хозяйственных единиц по следующим секторам:

- предприятия — организации или учреждения, функционирующие на коммерческой основе;
- домашние хозяйства — население как потребитель, а также некоммерческие организации;
- государственные учреждения — государственный аппарат, учреждения науки, культуры, образования (финансируемые государством);
- зарубежные страны — то, что находится за пределами национального хозяйства.

Структура СНС исходит из того, что каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов.

СНС России включает счет товаров и услуг, счет производства, счет образования доходов, счет вторичного распределения доходов, счет операций с капиталом.

¹ Дефлятор — это индекс цен, используемый при пересчете стоимостных показателей // Статистический словарь. — М., 1989.

Показатель валового внутреннего продукта можно исчислить тремя методами, путем суммирования:

- добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики (ВНП по производству, отраслям);
- всех расходов на покупку общего объема произведенной в данном году продукции (ВНП по расходам, по методу использования);
- всех доходов, полученных в стране от производства продукции в данном году (ВНП по источникам доходов).

Все три метода подсчета валового национального продукта в конечном итоге должны давать один и тот же результат. Данный показатель может быть исчислен либо в текущих, либо в постоянных ценах. Поэтому для удобства международных сравнений ВНП рассчитывается в единой валюте — американских долларах. Сопоставимость показателей обеспечивается единой методологией национальных счетов.

РАСЧЕТ ВВП ПО ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

- Добавленная стоимость — это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта.

Добавленная стоимость (чистый продукт) — это стоимость, показывающая вклад данного предприятия в процессе производства продукта и включающая в себя заработную плату, прибыль, амортизацию, проценты за кредит, расходы на транспорт, рекламу продукта данного предприятия.

РАСЧЕТ ВВП ПО РАСХОДАМ

Рассчитать ВВП по расходам можно по следующей формуле:

$$\text{ВНП} = C + I + G + X.$$

Это суммирование всех расходов на создание конечного продукта или услуги. К таким расходам относятся:

- **личные потребительские расходы** (C) — включают расходы домашних хозяйств на приобретение товаров и услуг (исключая приобретение жилья);
- **расходы на инвестиции** (I) — это затраты на инвестиционные товары, к которым относят оборудование, производственные здания, материально-технические запасы, жилищное строительство, расходы на амортизацию;
- **государственные расходы** (G) — это расходы государства, идущие непосредственно на производство товаров и услуг, а также прямые покупки ресурсов, рабочей силы со стороны государства и местных органов власти;
- **чистый экспорт** (X) — это разница между объемами экспорта и импорта.

РАСЧЕТ ВВП ПО ДОХОДАМ

Для определения ВВП по доходам нужно выяснить рыночную стоимость ВВП, которая была размещена в качестве дохода. Рассчитать ВВП по доходам можно по следующей формуле:

$$\text{ВНП} = W + R + i + \pi.$$

По данному методу ВНП рассчитывается как сумма заработной платы, рентных платежей, процента и прибыли.

- **Заработная плата** (W) — это, в первую очередь, заработная плата, которая выплачивается бизнесом и государством тем, кто предлагает труд, плюс различные дополнительные выплаты по социальному обеспечению, социальному страхованию, выплаты из частных пенсионных фондов.
- **Рента** (R) здесь означает рентные доходы, получаемые домохозяйствами в результате сдачи в аренду земли, помещений, жилья и т. д.
- **Процент** (i) в данном случае выступает в виде доходов от денежного капитала, сберегаемого домохозяйствами.
- **Прибыль** (π) — прибыль, которую получают владельцы единоличных хозяйств, товариществ и корпораций (включая дивиденды плюс нераспределенная прибыль).

При подсчете данным методом следует иметь в виду, что в составе ВНП есть части, которые не принимают форму дохода: это амортизация и косвенные налоги. К последним относятся: общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи, таможенные пошлины.

Таким образом, ВНП может быть рассчитан тремя способами по добавленной стоимости, по расходам и доходам, причем полученные результаты обязательно должны совпасть.

3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЕГО ТИПЫ

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Развитие хозяйства — это необратимый и направленный процесс смены различных состояний национальной экономической системы. Для его характеристики экономисты используют понятие экономического роста (ЭР).

- Экономический рост — долговременные изменения реального уровня объема производства, связанные с развитием производительных сил на долгосрочном временном интервале.

Экономический рост представляет собой понятие, включающее в себя статико-пространственные и динамико-временные аспекты развития национального хозяйства.

Под **экономическим ростом** обычно понимают движение экономической жизни, тенденции в развитии элементов экономики (производства, цен, безработицы и др.). Свое выражение экономический рост находит в увеличении *номинального и реального ВНП*, возрастания экономической мощи страны. Поэтому проблема обеспечения экономического роста является центральной задачей всех государств.

Важнейшими проблемами экономического роста являются:

- тенденции и источники роста;
- обеспечение его долговременной устойчивости;
- последствия выбираемой модели экономической политики;
- типы обновления структуры национального хозяйства;
- измерение факторов и результатов.

Существует три основных подхода к определению сущности данного процесса (табл. 10.6).

Таблица 10.6

Концепции сущности экономического роста

Концепция	Содержание
<i>Советская экономическая школа</i>	Экономический рост — это конкретное содержание процесса воспроизводства
<i>Неоклассический подход</i>	Отражает точку зрения экономистов-эконометриков в связи с разработкой проблем мультипликатора ¹ . Экономический рост сводится к темпам роста благосостояния на душу населения. Данный подход представлен в учебниках «Экономикс»
<i>Теория экономического развития</i>	Данный подход рассматривает экономический рост с точки зрения изменения структуры производительных сил и результатов ее развития, то есть исследуется пространственно-временной аспект экономического развития. Этот подход заложен в работах Н. Д. Кондратьева, Й. Шумпетера, представителей современной экономико-математической школы

Теории экономического роста анализируют те его факторы и процессы, которые в состоянии обеспечить достаточно быстрое экономическое развитие. Рост есть составляющая **экономического развития**, которое понимается как процесс, включающий периоды **роста** и **спада**, количественных и качественных изменений в экономике.

Рост — это *положительная* динамика экономики. Спад — *отрицательная* динамика как экономики в целом, так и отдельных ее сфер, секторов, факторов и элементов.

Если принять за основу, что содержанием экономического роста выступает процесс воспроизводства, то с точки зрения вариантов воспроизводства можно выделить следующие ситуации развития:

- расширенное воспроизводство — положительный рост;
- суженное воспроизводство — отрицательный рост;
- нормальное воспроизводство — нулевой рост.

Положительная динамика, то есть *экономический рост*, демонстрирует увеличение способности национального хозяйства производить продукт, удовлетворяющий потребности людей. Ключевым фактором экономического роста являются инвестиции, которые должны превышать амортизационные отчисления.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост имеет ряд показателей, которые можно разделить на две группы: статические и динамические.

Статические показатели — это те, которые дают оценку развития на определенную дату, например размер ВВП или НД страны на начало года. Наряду с данным показателем используется и показатель достигнутого уровня экономического развития страны на определенную дату — ВВП на душу населения.

К динамическим относят показатели, характеризующие изменения в состоянии национального хозяйства, рассчитываемые как темпы экономического роста (темпы прироста).

Экономический рост измеряется обычно годовыми темпами прироста в процентах:

$$\text{Темп прироста} = \frac{\text{ВВП}_{t_1} - \text{ВВП}_{t_0}}{\text{ВВП}_{t_0}} \times 100 \%,$$

где ВВП_{t_1} — ВВП текущего года, ВВП_{t_0} — ВВП базисного года.

Например, если реальный ВВП составлял 500 млрд долл. в прошлом году и 520 млрд долл. в текущем году, то темп прироста ВВП будет равен:

$$\text{Темп прироста} = \frac{520 - 500}{500} \times 100\% = 4\%.$$

Этот показатель демонстрирует скорость расширенного воспроизводства и характеризует способность хозяйства преобразовывать потенциальные ресурсы в материальные блага. Расчет данного показателя должен производиться в сопоставимых ценах, то есть исключать дефлятор ВВП.

Таким образом, экономический рост измеряется двумя взаимосвязанными способами:

- как увеличение реального валового национального продукта или чистого национального продукта за определенный период (темп роста);
- как величина этих показателей на душу населения на определенную дату (уровень роста).

Темпы и уровень экономического развития взаимосвязаны между собой. При различных исходных уровнях равные темпы роста ведут к разрыву уровней, и наоборот. При одинаковых уровнях развития стран решающим фактором являются темпы экономического развития.

Показатель ВВП начал рассчитываться в СССР в 1988 г. До этого считали национальный доход. При росте 6 % национального дохода все группы населения увеличивают свой жизненный уровень. При росте 4 % — большинство групп населения богатеют. При росте национального дохода 3 % возникает проблема приоритетов: как распределять доходы. Рост национального дохода 2 % равносителен застою.

Шведский экономист Г. Мюрдаль сформулировал критерий экономической безопасности страны: если в достаточно развитой стране ежегодный прирост национального дохода менее 4 %, то население не имеет роста жизненного уровня.

Возможны варианты, когда:

- темпы роста национального дохода выше темпов роста национального богатства («проедание» богатства);
- если рост национального дохода примерно равен росту национального богатства, то в народном хозяйстве существуют диспропорции развития, так как нет запаса для развития отраслей и для движения вперед;
- темпы роста национального богатства выше темпов роста национального дохода, тогда государство имеет страховые фонды, что позволяет накапливать средства, следовательно, появляется больше свободы в выборе вариантов развития.

Характеристику экономического роста в статистике рассматривают с точки зрения уровня жизни и его качества.

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ КАК ПОКАЗАТЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост является важнейшей целью общества, так как на его основе можно достичь экономического и социального прогресса. Критерием экономического прогресса служит увеличение прибавочного продукта как источника развития экономики, расширения производства, развития науки и культуры. Экономический рост позволяет прогнозировать перспективы развития общества. Кроме того, экономический рост создает условия для решения проблемы ограниченности ресурсов.

Основным критерием социального прогресса является развитие человека как личности, уровень удовлетворения его материальных и духовных потребностей. Растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять новые потребности общества и решать социально-экономические проблемы. Одновременно экономический рост позволяет осуществлять новые программы по борьбе с загрязнением окружающей среды без сокращения производства общественных благ.

Сущность реального экономического роста заключается в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики: между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей.

Основная цель экономического роста — повышение материального благосостояния — включает в себя:

- 1) увеличение среднедушевого дохода населения (национального дохода на душу населения);
- 2) увеличение свободного времени членов общества;
- 3) улучшение распределения национального дохода среди разных слоев населения;
- 4) улучшение качества и разнообразия выпускаемых товаров и услуг.

Показатель «уровень жизни» является количественным показателем ЭР.

- Уровень жизни — показатель, характеризующий наличие и объемы доходов и потребления благ в расчете на душу населения на определенную дату.

В международных сопоставлениях уровней развития стран используется достаточно большой перечень показателей уровня жизни, характеризующий в первую очередь уровень потребления материальных благ и услуг жителями страны.

- Качество жизни — показатель, характеризующий удовлетворение духовных потребностей, возможности сохранения здоровья, обеспечения продолжительности жизни, сохранения окружающей среды на основе поддержания социальных, культурных и моральных ценностей, позволяющих человеку жить в гармонии с обществом, природой и с самим собой.

Качество жизни характеризуется условиями труда и быта, доступом к культурным и социальным ценностям общества. О качестве жизни свидетельствует развитие сферы здравоохранения, образования, соцобеспечения, ЖКХ.

О качестве жизни можно судить по динамике таких показателей, как:

- средняя продолжительность жизни граждан в данной стране;
- рост свободного времени;
- коэффициент социального недовольства и др.

Вместе уровень и качество жизни образуют общественное благосостояние.

МОДЕЛИ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Существует достаточно много моделей ЭР. Самые известные разработаны неоклассической школой с использованием аппарата производственной функции, описывающей связь между используемыми факторами и результатами производства.

Для производства товаров и услуг в рыночной экономике необходимы в самом общем виде **три фактора производства: рабочая сила, капитал и природные ресурсы**.

В результате совокупный продукт выступает как функция затрат труда, капитала и природных ресурсов. Объем производства продукции может иметь определенное отношение к затратам живого труда (производительность труда), к величине используемого капитала (производительность капитала), к затратам природных ресурсов (ресурсоемкость продукции). Существует определенная связь и между этими отдельными факторами производства (например, между трудом и капиталом), также влияющая на объем производства.

Следовательно, объем производства зависит от величины каждого из факторов производства, а рост объема производства — от роста затрат на факторы производства. Однако объем производства может расти в большей степени, чем общие затраты на факторы производства. Это значит, что на экономический рост влияет еще один **фактор — научно-технический прогресс, изменение технологий производства**.

Зависимость роста объема производства от роста затрат на факторы производства и от темпа научно-технического прогресса выражает — производственная функция:

$$V(t) = A(t) f [L(t), K(t), N(t)],$$

где $V(t)$ — темп прироста совокупного продукта; $A(t)$ — темп научно-технического прогресса; $L(t)$, $K(t)$, $N(t)$ — темпы прироста затрат на труд, капитал и природные ресурсы.

Производственная функция используется для анализа экономического роста на уровне народного хозяйства и отдельного предприятия. Она может выявить, за счет чего развивается производство: за счет вовлечения новых факторов производства или за счет повышения эффективности их использования; может показать, за счет какого фактора в большей степени повышается эффективность производства, а какой фактор развивается менее динамично либо мешает росту производства.

Например, Р. Солоу произвел расчеты факторов роста в США за 1909–1944 гг. и сделал вывод, что половину роста ВВП можно объяснить совместным ростом труда и капитала, а другую половину (остаток Солоу) — техническим прогрессом: ростом производительности и труда, и капитала, а также их совершенствованием. Остаток Солоу — новый маркетинг, новые формы организации труда.

В свою очередь, американский экономист Э. Денисон проанализировал на основе производственной функции экономический рост США за период с 1929 по 1982 г. Он использовал в своем анализе 23 фактора, которые объединил в четыре группы.

Рост экономики за этот период, по его расчетам, происходил:

- на 32 % — за счет вовлечения в производство новой рабочей силы;
- на 14 % — за счет роста уровня ее образования;
- на 28 % — за счет прогресса в знаниях;
- на 19 % — за счет новых капиталовложений;
- на 8 % — за счет улучшения структуры производства;
- на 9 % — за счет улучшения организации труда.

К снижению экономического роста привели: ухудшение экономической обстановки — 4 %, ужесточение (по отношению к предпринимательству) законодательства — 1 %, экономическая неустойчивость — 3–4 %.

Факторы ЭР разделяют по способу воздействия на *прямые* и *косвенные* (табл. 10.7).

Таблица 10.7

Прямые и косвенные факторы экономического роста

Прямые факторы	Косвенные факторы
<ul style="list-style-type: none"> — увеличение числа и рост качества трудовых ресурсов; — рост объема и улучшение качественного состава основного капитала; — совершенствование технологий и организации производства; — рост количества и качества вовлекаемых в производство ресурсов природы; — рост предпринимательских способностей в обществе 	<ul style="list-style-type: none"> — снижение степени монополизации рынка; — снижение цен на производственные ресурсы; — снижение налогов на прибыль; — расширение возможности получения кредитов и т. д.

Всю совокупность имеющихся в хозяйстве факторов можно объединить в четыре группы (табл. 10.8).

Таблица 10.8

Группировка основных факторов экономического роста

№	Факторы	Количественный показатель	Способ полного использования	Повышение эффективности за счет:
1	Трудовые ресурсы	Численность населения в трудоспособном возрасте	Повышение уровня образования, здоровья, совершенствование организации труда	— производительности труда (национальный доход/количество занятых)
2	Производственные ресурсы	Цена	Совершенствование организации производства	— фондоотдачи
3	Природные ресурсы	Показатель для каждого конкретного вида	Наиболее полное извлечение, комплексная и глубокая обработка	— материалоемкости продукции
4	Научно-технический прогресс	Затраты	Развитие сферы НИОКР, использование результатов	— повышения эффективности производства

К факторам экономического роста относятся также совокупный спрос, совокупное предложение и показатели распределения. В соответствии с взаимодействием различных факторов различают типы экономического роста.

ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост национальной экономики может быть экстенсивным, интенсивным или смешанным (рис. 10.5).

- Экстенсивный тип экономического роста предполагает расширение масштабов производства.

Это означает, что экономический рост достигается благодаря увеличению количества вовлеченных в производство факторов производства на прежней технологической основе.

Экстенсивные факторы экономического роста отражают количественную сторону возрастания объемов производства за счет увеличения объема используемых производственных ресурсов.

К ним относятся: *рост числа работников, увеличение капитальных вложений, рост объема потребляемого сырья.*

- Интенсивный тип экономического роста предполагает применение более эффективных средств производства, технологий и процессов.



Рис. 10.5. Типы экономического роста

Это означает, что экономический рост достигается за счет улучшения использования факторов производства. Интенсивные факторы экономического роста отражают качественную сторону увеличения объема, производства за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов.

К ним относятся: *научно-технический прогресс, совершенствование технологии и организации труда на производстве, повышение квалификации работников, режим экономии, повышение качества продукции.*

В действительности нет чисто экстенсивного или чисто интенсивного типов экономического роста, имеет место смешанный рост.

- Смешанный тип экономического роста предполагает одновременное применение более эффективных средств производства в отдельных секторах или производствах национального хозяйства наряду с привлечением дополнительных факторов производства (расширение масштабов применения ресурсов).

НОВОЕ КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Современное рыночное хозяйство характеризуется переходом к *новому качеству экономического роста*, определяемому следующими обстоятельствами.

Во-первых, исключительно интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе достижений научно-технического прогресса, применения ресурсосберегающих технологий.

Во-вторых, вещественное наполнение прироста производства состоит в основном из ведущих отраслей, которые определяют технологический прогресс и обслуживают потребности человека.

В-третьих, экономический рост сопровождается установлением границ, за пределами которых экономическое развитие признается социально опасным.

Введение ограничителей диктуется необходимостью сохранения среды обитания человека и невозпроизводимых ресурсов.

Сегодня нет ни одной страны, где бы все эти три условия соблюдались в полной мере. Дело в том, что к новому качеству экономического роста экономику промышленно-развитых стран толкают рыночные стимулы и законы рыночного хозяйствования. Однако

рыночная система не решает проблемы, порожденные технологической революцией, в частности проблемы экологии. Помочь ей в этом должно государство.

Эффективность государственной экономической политики в этом аспекте зависит не только от того, насколько она отвечает требованиям научно-технического прогресса, но и от учета экологического фактора. В настоящее время для мирового хозяйства характерна тенденция к новому качеству экономического роста.

Таким образом, мы имеем **смешанный (реальный) тип** экономического роста, который характеризуется увеличением производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии.

4. ЦИКЛИЧНОСТЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

ПОНЯТИЕ ЦИКЛИЧНОСТИ

- Цикличность — это форма движения национальной экономики и мирового хозяйства в целом, предполагающая смену революционных и эволюционных стадий развития экономики, экономического прогресса.

Циклическое развитие экономики сопровождается высоким уровнем экономической активности в течение длительного времени, а затем спадом этой активности до уровня ниже допустимого.

- Экономические циклы — это периодические колебания деловой активности в хозяйственной системе.

Цикличность предполагает отклонение экономики от состояния равновесия. Экономический цикл является общей чертой почти во всех областях хозяйственной жизни и для всех стран с рыночной экономикой.

- Цикл — совокупность факторов, определяющих состояние экономики, устойчиво и случайно реализуемых в процессе перехода от одной фазы к другой.

ФАЗЫ ЦИКЛА И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

К. Маркс выделил четыре фазы в экономическом цикле (рис. 10.6, *а*).

Цикл представляет собой интервал времени в развитии рыночной экономики, в течение которого происходит увеличение объема производства товаров и услуг, а затем сокращение, спад, депрессия, оживление и, наконец, снова рост (рис. 10.6, *а, б*).

На рис. 10.6, *б* крайние точки развития рыночной экономики характеризуют **экономический бум** и **депрессию**.

Характерные черты экономического бума: значительный рост производственных инвестиций, ликвидация запасов, резкое повышение спроса на рабочую силу, значительный рост общего уровня цен.

- Депрессия — (от лат. depressio — подавление), упадок, понижение, застой в экономическом развитии.

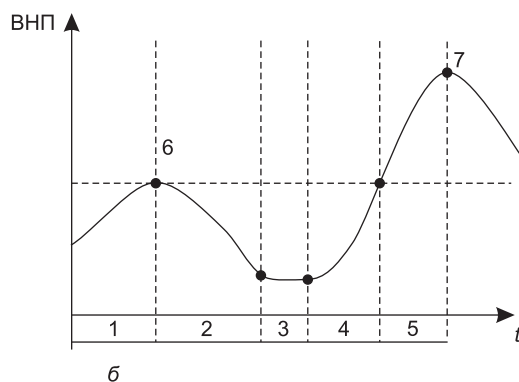
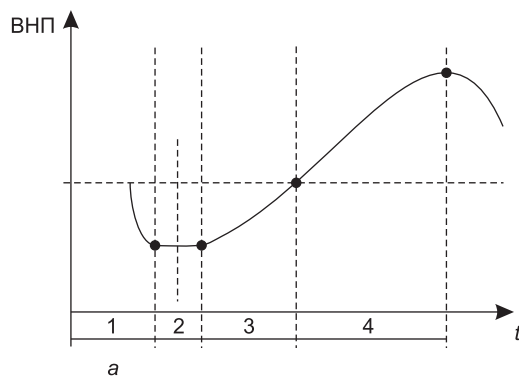


Рис. 10.6. Фазы экономического цикла:

а) 1 — спад; 2 — кризис; 3 — оживление; 4 — подъем; б) 1 и 5 — подъем (сокращение безработицы; рост заработной платы, инвестиций и объема реального капитала); 2 — спад или кризис (спад объема национального производства + высокая безработица в течение нескольких лет); 3 — депрессия (нет новых инвестиций и спроса на денежный капитал со стороны предпринимателей; норма ссудного процента и цены практически не изменяются); 4 — оживление (повышение нормы ссудного процента; обновление основного капитала и снижение издержек); 6 — пик; 7 — экономический бум (рост заработной платы быстрее выпуска предметов потребления; рост цен; полная занятость; спрос превышает предложения; рост инвестиций)

В теории цикла депрессия — это фаза, следующая за *кризисом*, характеризующаяся спадом производства, слабым спросом на товары, массовой безработицей.

Характерные черты кризиса: сокращение производственных инвестиций, рост запасов, сокращение спроса на рабочую силу, резкое падение нормы чистой прибыли, падение объема продаж, числа новых заказов и спроса на кредитные ресурсы.

- Кризис рыночной экономики характеризуется резким спадом производства, который начинается с его постепенного сужения, сокращения деловой активности.

Кризис возникает как всеобщее перепроизводство, сопровождаемое стремительным падением цен, банкротством банков, остановкой предприятий, ростом безработицы.

Постепенное сокращение деловой активности, замедление темпов роста в экономической литературе называется рецессией.

Собственно фаза промышленного спада включает в себя рецессию и депрессию.

- Рецессия — это спад национального производства, продолжающийся более 6 месяцев.

Высокие темпы снижения деловой активности предприятий характеризуют спад рыночной экономики. Низшая точка этого спада есть пик падения производства.

Экономический кризис обнаруживает не только спад производства, но и дает толчок к развитию экономики, выполняя стимулирующую функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства, увеличению прибыли, обновлению основного капитала на новой технологической основе. С кризисом заканчивается предыдущий период развития и начинается следующий.

Таким образом, кризис можно охарактеризовать как важнейший элемент механизма рыночного саморегулирования экономической системы.

За спадом следует период **депрессии (стагнации)**, который характеризуется застойным состоянием рыночной экономики, слабым спросом на потребительские товары и услуги, незначительной загрузкой предприятий, массовой безработицей, снижением уровня жизни населения.

- Депрессия — спад национального производства, сопровождающийся высокой безработицей и продолжающийся в течение нескольких лет.

В этот период происходит приспособление национального хозяйства к новым условиям и потребностям экономики. В период депрессии начинается постепенное улучшение финансового положения фирм, увеличиваются вложения и ликвидные активы, происходит перелом в динамике прибылей и т. д. Депрессия сменяется фазой оживления или постепенного подъема.

Подъем начинается с фазы оживления экономической активности, постепенного увеличения спроса на рабочую силу и, следовательно, сокращения безработицы, роста потребительского спроса. Затем начинается чистый рост, характеризующийся постоянно нарастающим увеличением объема производства товаров и услуг; высшая точка этого подъема — **бум**. В это время в экономике наблюдается полная занятость, а производство работает на полную мощность. Реальный объем национального производства достигает своего максимума. Цены, как правило, повышаются, а рост деловой активности, достигнув полной занятости ресурсов, прекращается и замирает.

Экономические циклы можно классифицировать следующим образом (табл. 10.9).

Таблица 10.9

Классификация видов экономических циклов

	Признак	Виды
1	По продолжительности	— краткосрочные; — среднесрочные; — долгосрочные
2	По территориальному признаку	— национальные; — межнациональные
3	По специфике проявления	— нефтяные; — продовольственные; — энергетические; — сырьевые; — экологические

	Признак	Виды
4	По форме развертывания	– структурные; – отраслевые
5	По сфере действия	– промышленные; – аграрные; – финансовые; – строительные и др.

Как было отмечено выше, цикличность предполагает отклонение экономики от состояния равновесия.

Выделяют следующие *типы*, или *виды, отклонений*.

- *Отклонение рыночного спроса от предложения товаров и услуг*, которое может быть как краткосрочным, так и довольно длительным. Это связано с краткосрочным или длительным периодом превышения спроса над предложением определенных товаров, и наоборот.
- *Отклонение, связанное с изменением спроса на оборудование, технику и т. п.*, преодолевается в течение 10–15 лет путем перераспределения капитала. Это так называемые промышленные циклы или циклы средней продолжительности. Срок протяженности этого цикла совпадает со сроком службы основного капитала. Массовое обновление капитала приводит к оживлению экономики, которое переходит в подъем, и наоборот, по мере морального износа техники — к кризису.
- *Отклонения, связанные с переходом от одного технологического способа производства к другому*, рубежи, которые разделяют важные этапы развития человеческой цивилизации. Такие переходы приводят к смене всех составных элементов производства, смене поколения работников или их существенной переквалификации. Эти длительные циклы сроком в 50–60 лет связаны с именем русского ученого Н. Д. Кондратьева и получили название «длинные волны Кондратьева».

ПРИЧИНЫ ЦИКЛОВ

Основные теоретические концепции экономических циклов представлены в табл. 10.10.

В настоящее время существует три теоретических подхода к определению *причин циклов*:

- первый подход объясняет цикл внешними (экзогенными) факторами;
- второй подход — внутренними (эндогенными) факторами;
- третий подход — синтезом внешних и внутренних факторов.

Таблица 10.10
Экономические теории циклов¹

Наименование теории	Наиболее видные представители	Объяснение причин циклов
Теории внешних факторов	У. Девонс	Возникновение экономических циклов связывается с интенсивностью солнечных пятен. Согласно этой концепции, цикл солнечной активности вызывает колебания урожайности, которые порождают промышленный и торговый циклы

продолжение ⇨

¹ Попов А. И. Экономическая теория: Учебник для вузов. — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2006.

Таблица 10.10 (продолжение)

Наименование теории	Наиболее видные представители	Объяснение причин циклов
Теория промышленных циклов	К. Маркс, Ф. Энгельс	Возникновение кризисов обосновывается противоречиями капитализма; периодичность кризисов — массовым обновлением основного капитала
Кредитно-денежная концепция	Р. Хоутри, И. Фишер	Кризисы возникают в результате нарушений в сфере денежного спроса и предложения. В этой концепции изменение процентной ставки и размеров кредита рассматривались в качестве основного инструмента управления инвестиционным процессом, стабилизации экономического цикла и достижения экономического роста
Кейнсианская теория	Дж. М. Кейнс	Цикл рассматривается как результат взаимодействия движения национального дохода, потребления и накопления капитала, несовершенства рыночного механизма
Теория нововведений	Й. Шумпетер	Экономический цикл обусловлен скачкообразным характером внедрения в производство технических изобретений и новаций
Теория недопотребления	Ж. Сисмонди	Причина экономических кризисов — ограниченность потребления, падение доли заработной платы в национальном доходе
Монетарная теория	М. Фридмен	Цикличность развития хозяйственной системы обусловлена нестабильностью системы денежного обращения

Первый подход. Внешние факторы — это явления, происходящие вне экономической системы. К ним относятся: изменения численности населения, изобретения и инновации, войны, а также политические события. Рост населения способствует увеличению производства и уровня занятости, которые ведут к подъему и буму. Уменьшение численности населения дает противоположный результат. Коренные изменения технологии вызывают подъем деловой активности и увеличение инвестиционного спроса. Политические события могут оказать как положительное, так и отрицательное влияние на циклы.

Второй подход. Внутренние факторы — это явления, происходящие внутри системы. К ним относятся: *потребление, инвестиции и деятельность правительства*.

Потребление. Фирмы стремятся обеспечить покупателя всем, что он хочет купить; потребительские расходы растут, в результате увеличиваются доходы фирм, которые направляют часть денежных средств на организацию новых рабочих мест. Таким образом, производство продукции, занятость и объем продаж растут, экономика выходит на траекторию устойчивого роста. Когда же потребительские расходы сокращаются, возникает обратная ситуация, и поэтому начинается период спада.

Инвестиции. Вложения в основные фонды создают новые рабочие места, увеличивая покупательную способность потребителя — все это, безусловно, способствует подъему. В условиях, когда уровень инвестиций снижается, происходит обратное явление, и, как правило, наступает спад.

Деятельность правительства. Осуществляется двумя основными методами — фискальной политикой, то есть сбором налогов и их расходованием, и монетарной политикой, то есть регулированием денежного обращения.

Третий подход. Причины циклов объясняются *совокупностью внешних и внутренних факторов*.

Согласно данной концепции внешние факторы дают первоначальный толчок циклу, а внутренние приводят к пофазным колебаниям. Это направление является более продуктивным.

Современная теория связана с моделью делового цикла Самуэльсона—Хикса. В ней цикл рассматривается как *результат взаимодействия национального дохода (либо ВВП), потребления и накопления капитала*.

Данная связь является устойчивой и характеризуется мультипликатором и акселератором, которые будут рассмотрены нами в дальнейшем.

Периодическая повторяемость экономических спадов ведет к обнищанию, голоду, страданиям, что не может не беспокоить развитое цивилизованное общество, поэтому проблема цикличности всегда привлекала ученых экономистов и сегодня остается одной из центральных проблем экономической теории.

5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ

Существуют различные взгляды на причины циклических колебаний и, соответственно, различные подходы к проблеме их регулирования. Однако, несмотря на многообразие взглядов при выработке антикризисной политики, все концепции регулирования циклов тяготеют к одному из двух направлений регулирования: неокейнсианскому или неоконсервативному, развившемуся на базе классической школы.

Первое ориентируется на регулирование **совокупного спроса**, второе — на регулирование **совокупного предложения**.

В зависимости от исходных установок и ориентиров сторонники того или иного направления по-разному решают проблему регулирования циклических колебаний, по-разному оперируют инструментами, находящимися в распоряжении государства, которые можно использовать для этих целей.

Сторонники и последователи теории Д. Кейнса больше внимания уделяют бюджетной политике (главным образом это связано с увеличением или уменьшением расходов государства) и налоговой политике (манипуляции налоговыми ставками в зависимости от состояния экономики).

Сторонники неоконсервативных рецептов делают акцент на проблеме денег и кредита. В последние годы неоконсервативная политика опирается на **монетаристские теории**, которые во главу угла ставят вопросы объема денежной массы и его регулирования. По-разному решается проблема участия государства в происходящих процессах — в политике регулирования экономики в целом и в области сглаживания циклических колебаний.

Несмотря на такие, казалось бы, значительные различия, эти концепции объединяет понимание того, что, во-первых, государство в состоянии сглаживать циклические колебания и, во-вторых, оно должно осуществлять это сглаживание в целях достижения и поддержания стабильности. Существует и общее понимание того, какова должна быть линия поведения государства, направленная на преодоление циклических колебаний.

В фазе спада все мероприятия государства должны быть направлены на стимулирование деловой активности. В области налоговой политики это означает снижение ставок, предоставление налоговых льгот на новые инвестиции, проведение ускоренной амортизации. При этом сторонники кейнсианских взглядов больше уповают на рост государственных расходов, которые рассматриваются как стимулятор накопления. Налоговые мероприятия дополняют бюджетные, и в комплексе они ведут к стимулированию совокупного спроса, а в конечном счете и производства.

Сторонники неоконсервативных взглядов уделяют большое внимание налогам, снижение которых ведет к росту деловой активности, но в целом они рассматривают налогово-бюджетную политику как дополнение к кредитно-денежной политике.

Кредитно-денежная политика в этот период преследует те же цели, что и налогово-бюджетная политика, и предполагает проведение кредитной экспансии. Ее цель — оживление экономической жизни в стране при помощи дополнительных кредитов.

В это время проводится политика «дешевых денег». На практике это означает, что снижаются процентные ставки за выданные ссуды, увеличиваются кредитные ресурсы банков, что ведет к увеличению капиталовложений, усилению деловой активности, снижению безработицы. Однако это может иметь и отрицательные последствия, так как в длительной перспективе ведет к усилению инфляционных тенденций.

Что же происходит в период подъема экономической конъюнктуры?

Государство в целях предотвращения «перегрева» экономики и связанных с этим болезненных явлений хозяйственной жизни проводит политику сдерживания, включающую противоположные мероприятия в области налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики.

Налогово-бюджетная политика этого периода характеризуется повышением ставок налогов, сокращением государственных расходов, ограничениями в области проведения амортизационной политики. Именно на налогово-бюджетную политику ориентируются теоретики кейнсианских методов регулирования. Фискальные мероприятия приводят к снижению покупательной способности, а значит, и спроса, что, в конечном счете, ведет к некоторому спаду экономической активности.

В общем, говоря о политике, которую должно проводить государство в целях сглаживания циклических колебаний, можно охарактеризовать ее как политику противодействия: в период спада государство проводит политику активизации всех хозяйственных процессов, а в период «перегрева» экономики стремится сдерживать хозяйственную активность.

- Антикризисная (конъюнктурная) политика — это политика, направленная на регулирование колебаний экономической активности в обществе в периоды предкризисных состояний и предотвращение развития экономических кризисов.

Важнейшие мероприятия, проводимые правительством в различные периоды развития экономики, представлены в табл. 10.11.

Таблица 10.11

Важнейшие мероприятия антикризисной политики

В периоды бумов	В периоды кризисов
<i>Денежно-кредитная политика</i>	
Повышение учетной ставки, продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке	Понижение учетной ставки, покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке
<i>Налогово-бюджетная политика</i>	
Сокращение расходов бюджета	Дополнительные расходы бюджета
Повышение налоговых ставок	Понижение налоговых ставок
<i>Политика заработной платы</i>	
Понижение заработной платы	Повышение заработной платы
<i>Политика государственных инвестиций</i>	
Понижение инвестиционной активности	Повышение инвестиционной активности

Фазы кризиса и бума являются объектами пристального внимания со стороны государства и требуют разработки соответствующих антикризисных мероприятий.

В современных условиях возникает ряд новых факторов в осуществлении антикризисной политики.

Первое — это явление синхронизации экономических циклов, наблюдающееся с 1970–1980-х гг., то есть совпадение циклических колебаний в разных странах и регионах. Процесс синхронизации объясняется усиливающейся интернационализацией производства, развитием связей между государствами, распространением НТР и углублением научно-технического сотрудничества. При проведении антициклического регулирования правительство должно с этим считаться и стремиться синхронизировать свои мероприятия по сглаживанию циклических колебаний с аналогичными мероприятиями, проводящимися в других странах. Игнорирование этого требования может свести результаты всех усилий к нулю.

Второе — это тот факт, что усугублению конъюнктурных колебаний способствуют и такие явления, как инфляция, монополизация экономики, нарушение хозяйственных пропорций и т. п. Все мероприятия, которые проводятся в целях их преодоления (антиинфляционная политика, борьба с монополизмом и т. п.), тоже можно рассматривать как частные случаи регулирования экономического цикла.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Макроэкономика — раздел экономической теории, призванный выяснить, как функционирует экономическая система в целом.

Экономическая политика государства — это проводимая правительством генеральная линия действий, система мер в области управления экономикой, придания определенной направленности социально-экономическим процессам в соответствии с целями, задачами и интересами страны.

Государственный трансфертный платеж — это безвозмездная выплата гражданам со стороны государства.

Экономическая стратегия — искусство руководства экономической политикой.

Национальное богатство — совокупность созданных трудом предшествующих поколений и накопленных материальных благ, имеющих в стране на определенную дату.

Валовой национальный продукт (ВНП) — это сумма товаров и услуг, произведенных в стране за год только национальными производителями (резидентами) с использованием факторов производства как внутри страны, так и за рубежом.

Номинальный ВНП — сумма конечных товаров и услуг в текущих рыночных ценах.

Реальный ВНП — стоимость товаров и услуг, измеренная в постоянных ценах (ценах базового года).

Валовой внутренний продукт (ВВП) — это сумма произведенных и реализованных товаров и услуг всеми производителями внутри страны (резидентами и нерезидентами) независимо от их национальной принадлежности с использованием факторов производства данной страны.

Чистый национальный продукт (ЧНП) — ВНП за вычетом суммы годовой амортизации.

Резидент — институциональная единица, центр экономического интереса которой находится на данной экономической территории, то есть которая занимается или собирается заниматься экономической деятельностью или операциями в значительном масштабе в течение неопределенного или длительного периода времени (год и более).

Совокупный общественный продукт — это вся продукция сферы материального производства, созданная за определенный период (обычно за год). При его расчете суммируется

стоимость израсходованных средств производства, воплощающая прошлый труд, и новая (добавленная) стоимость.

Промежуточный продукт — это часть совокупного общественного продукта, которая в течение года направляется на текущие материальные затраты, включающие сырье, материалы, топливо, энергию, покупные изделия, узлы и полуфабрикаты, а также незавершенное строительство.

Конечный продукт — это готовые материальные блага, которые идут для потребления населению, восстановления изношенных средств труда и для накопления. К конечному продукту относятся предметы потребления, машины и оборудование, готовые строительные объекты.

Национальный доход — вновь созданная стоимость в сфере национального производства или отвечающая ей часть годового совокупного общественного продукта в натуральной форме.

Национальные счета — это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, которые характеризуют производство, распределение и использование ВВП и национального дохода.

Дефлятор — коэффициент, показывающий изменение совокупной цены набора товаров отчетного года по сравнению с базовым годом.

Рост — составляющая экономического развития, которое понимается как процесс, включающий периоды роста и спада, количественных и качественных изменений в экономике.

Экстенсивный тип экономического роста — тип роста, который характеризуется расширением масштабов производства за счет увеличения количества вовлеченных в производство факторов производства на прежней технологической основе.

Интенсивный тип экономического роста — тип роста, который характеризуется применением более эффективных средств производства, технологий и процессов.

Смешанный (реальный) тип экономического роста — тип роста, который характеризуется увеличением производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии.

Уровень жизни — показатель, характеризующий наличие и объемы доходов и потребления благ в расчете на душу населения на определенную дату.

Качество жизни — показатель, характеризующий удовлетворение духовных потребностей, возможности сохранения здоровья, обеспечения продолжительности жизни, сохранения окружающей среды на основе поддержания социальных, культурных и моральных ценностей, дающих человеку возможность жить в гармонии с обществом, природой и с самим собой.

Цикличность — это форма движения национальной экономики и мирового хозяйства в целом, предполагающая смену революционных и эволюционных стадий развития экономики, экономического прогресса.

Экономические циклы — это периодические колебания деловой активности в хозяйственной системе.

Цикл — интервал времени в развитии рыночной экономики, в течение которого происходит увеличение объема производства товаров и услуг, а затем сокращение, спад, депрессия, оживление и, наконец, снова рост.

Рецессия — это спад национального производства, продолжающийся более 6 месяцев.

Депрессия — спад национального производства, сопровождающийся высокой безработицей и продолжающийся в течение нескольких лет.

Кризис — состояние экономики, характеризующееся резким спадом производства, который начинается с его постепенного сужения, сокращения деловой активности; воз-

никает как всеобщее перепроизводство, сопровождаемое стремительным падением цен, банкротством банков, остановкой предприятий, ростом безработицы.

Антикризисная (конъюнктурная) политика — политика, направленная на регулирование колебаний экономической активности в обществе в периоды предкризисных состояний и предотвращения развития экономических кризисов.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. В чем состоит сущность и роль макроэкономики в экономическом процессе?
2. Сформулируйте цели и задачи на уровне макроэкономики.
3. Объясните принцип функционирования модели экономического оборота на уровне макроэкономики.
4. Назовите основные макроэкономические показатели и охарактеризуйте их взаимосвязи.
5. В чем отличие номинального ВВП от реального ВВП? Зачем экономисты используют дефлятор ВВП?
6. Назовите основные методы определения валового национального продукта.
7. В чем заключается смысл экономического роста? Перечислите основные концепции сущности экономического роста.
8. Назовите основные показатели экономического роста.
9. Назовите основные типы экономического роста и дайте им краткую характеристику.
10. Что такое цикличность рыночной экономики?
11. Дайте сравнительную характеристику фаз экономического цикла.
12. Может ли экономика развиваться, минуя кризисные явления?
13. Назовите основные причины цикличности экономического развития.
14. В чем заключается смысл государственного воздействия на экономические циклы и кризисы?

ТЕСТЫ

1. **ВВП равен стоимости:**
 - а) промежуточного продукта;
 - б) продукта перепродаж;
 - в) конечного продукта, произведенного резидентами страны за год;
 - г) конечного продукта, произведенного национальным капиталом за год.
2. **ВВП и ВВП отличаются на величину:**
 - а) стоимости промежуточного продукта;
 - б) стоимости продукта перепродаж;
 - в) трансфертных платежей;
 - г) сальдо факторных доходов.
3. **Национальный доход — это:**
 - а) инвестиции минус сбережения;
 - б) стоимость предметов длительного пользования и услуг;

- в) личный доход плюс индивидуальные налоги минус чистые субсидии государственным предприятиям;
 - г) рента, зарплата, процент на капитал, доходы от собственности и прибыль корпораций.
4. **Трансфертные платежи – это:**
- а) выплаты, не обусловленные производством товаров и услуг;
 - б) кредитные платежи;
 - в) плата за инвестиционные ресурсы;
 - г) рентные доходы.
5. **Чистый национальный продукт (ЧНП) равен ВВП за вычетом:**
- а) амортизационных отчислений;
 - б) зарплат и амортизации;
 - в) налогов;
 - г) зарплат, амортизации и налогов.
6. **При расчете ВВП по доходам не учитываются:**
- а) заработная плата;
 - б) трансферты;
 - в) процент;
 - г) прибыль;
 - д) рента.
7. **Национальный доход равен:**
- а) разности ВВП и отчислений на потребление капитала;
 - б) сумме ВВП и отчислений на потребление капитала;
 - в) разности ЧНП и косвенных налогов;
 - г) сумме ЧНП и косвенных налогов.
8. **Дефлятор ВВП равен:**
- а) сумме реального и номинального ВВП;
 - б) разности реального и номинального ВВП;
 - в) произведению реального ВВП и номинального ВВП;
 - г) отношению номинального ВВП к реальному ВВП.
 - д) отношению реального ВВП к номинальному ВВП.
9. **Экономический рост, сопровождаемый повышением качества выпускаемой продукции, ростом производительности труда и ресурсосбережения, называется:**
- а) экстенсивным;
 - б) интенсивным;
 - в) интенсивным капиталосберегающим;
 - г) интенсивным интегрированным.
10. **Интенсивный экономический рост имеет место при:**
- а) устойчивом уровне производительности труда;
 - б) использовании качественно новых или более совершенных технологий;
 - в) неизменности органического строения капитала;
 - г) наращивании объемов используемых ресурсов.
11. **Качество экономического роста характеризуется:**
- а) более эффективным использованием сырья и материалов;
 - б) изменением структуры и качества производимой продукции;
 - в) использованием более производительного оборудования;
 - г) изменением пропорций распределения национального дохода в обществе.

12. **Неоклассические модели экономического роста соответствуют рынку:**

- а) несовершенной конкуренции;
- б) совершенной конкуренции;
- в) олигополий;
- г) монополистической конкуренции;
- д) чистой монополии.

ЗАДАЧИ

1. В национальной экономике за год было произведено 120 единиц товара *A* (предмет потребления) по цене 8 ден. ед. и 50 единиц товара *B* (средство производства) по цене 30 ден. ед. В конце года 12 единиц товара *B* должны быть заменены новыми.

Рассчитайте:

- а) величину ВВП;
 - б) величину ЧНП;
 - в) объем потребления;
 - г) объем валовых инвестиций;
 - д) объем чистых инвестиций.
2. Известно, что $1/12$ часть ВВП идет на восстановление изношенного капитала, а ЧНП равен 300 млрд ден. ед. Найдите ВВП.
3. ВВП равен 24 млрд ден. ед. Амортизационные отчисления и косвенные налоги равны и составляют в сумме 20 % от НД. Найдите НД.
4. Заполните пропуски в табл. 1.

Таблица 1

Год	Реальный ВВП	Индекс цен, %	Номинальный ВВП
1980		122	108
1986	96		124
1990	135	72	
1995		100	70

5. По данным, приведенным в табл. 2, рассчитайте вклад автомобилестроителей в создание ВВП.

Таблица 2

Производство	Конечная сумма продаж, тыс. ден. ед.	Покупка товаров, необходимых для производства, тыс. ден. ед.
Автомобили	60 000	16 200
Стекла	6000	720
Шины	7200	1800
Краска	1800	100
Ковровые покрытия	1800	180

6. Рассчитайте дефлятор ВВП, если яблоки, апельсины и бананы в количестве 100 тыс., 75 тыс. и 50 тыс. единиц соответственно были проданы по цене 100, 150 и 75 ден. ед. за одну единицу товара. В прошлом году цены были: 60, 90 и 80 ден. ед. за одну единицу товара соответственно.
7. Рассчитайте по данным в табл. 3 показатели системы национальных счетов: ВВП, ЧВП, НД, ЛД, РД.

Таблица 3

№	Наименование расходов	Сумма млрд ден. ед
1	Потребительские расходы	290
2	Взносы на социальное страхование	35
3	Импорт	44
4	Экспорт	55
5	Амортизация	25
6	Государственные расходы	120
7	Налог на прибыль	15
8	Нераспределенная прибыль фирм	10
9	Чистые внутренние инвестиции	30
10	Трансферты	80
11	Индивидуальные налоги	60
12	Косвенные налоги на бизнес	40

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ¹

Главная проблема государственного регулирования переходной экономики — разработка стратегии социально-экономических преобразований в стране с четким определением конечных целей, приоритетов, этапов и т. п.

В данном контексте нельзя не согласиться с мнением академика Н. Шмелева: «России (вопреки утверждениям монетаристов) нужно и сегодня и в видимой перспективе сильное, а не слабое государство при его возрастающей, а вовсе не снижающейся роли в социально-экономической жизни страны».

Роль государства в экономике имеет очень большое значение. Многие страны добились огромных успехов в экономической сфере не вопреки, а благодаря активной роли государства, разработке и использованию планов хозяйственного развития.

В качестве примера приведем данные газеты «Аргументы и факты»: «Есть страны, которые смогли за несколько лет из догоняющих превратиться в передовые. Это называют „экономическим чудом“. Что между ними общего?»

Прежде всего, это активная помощь государства рынку. Жестко регулировались таможенные пошлины. Подчас импорт или экспорт тех или иных товаров вообще запрещался. Так продолжалось, пока страны не выбивались в лидеры. После этого некоторые ограничения снимались.

Но при этом власть жестко не навязывала бизнесу свою политику. В Японии, Корею и даже в послевоенной Франции применялись планы (как в СССР). Они не были обязательными для выполнения. Тем не менее там закладывались желаемые темпы роста, объемы экспорта, импорта и т. д. Планы широко обсуждались обществом и предпринимателями.

¹ Шмелев Н. Экономика и общество // Вопросы экономки. — 1999. — № 1; Аргументы и факты № 1–2, 2006.

Еще одна особенность, наиболее ярко проявившаяся в китайских реформах: государство всячески старалось компенсировать потери тем, кто страдал в результате преобразований. Кроме того, китайцы работают по 7 дней в неделю».

В условиях переходной экономики необходимо эффективное и ответственное государство. При этом важно руководствоваться критерием сохранения рыночных свобод, поскольку понятие эффективного государства никоим образом не связано с возвратом к плановой системе хозяйствования.

Эффективное и ответственное государство, свобода выбора и предпринимательства, личный интерес, труд, соединенный с законом и гарантированными гражданскими правами, — должны стать движущими силами нового этапа экономического развития России.

Таблица 10.12

Роль государства в обеспечении экономического роста

Страны	Период	Методы
Англия	До конца XIX в. оставалась главной мировой державой	Налоги на готовую одежду были ниже, чем на шерсть. Вводились высокие таможенные пошлины (а иногда и полный запрет) на вывоз шерсти. Продавать за границу можно было только готовую одежду, причем государство контролировало ее качество, чтобы поддержать высокую репутацию английских товаров
США	К началу XX в. обогнали Англию	Активно развивали промышленность. Устанавливали высокие ввозные пошлины на импорт, чтобы поддерживать своего производителя. Стимулировали молодые отрасли (например, машиностроение). Провозгласили лозунг «Be American — Buy American» (если ты американец, покупай американское)
Норвегия	С 1970 по 2000 г. по уровню ВВП на душу населения обогнали США	Обнаружив крупное месторождение нефти, власти не отдали его разработку частным компаниям, а взяли под свой контроль. До сих пор нефтедобывающая компания в Норвегии на 60 % принадлежит государству. Нефть была найдена в море, для добычи потребовалась сложная технология — это вызвало подъем норвежской промышленности. Доходы от экспорта сырья Норвегия собирает в Фонд будущих поколений
Китай	С 1980 по 1994 г. показывал фантастические темпы роста ВВП 9–10 % в год	Освобождение цен в Китае длилось 15 лет (с 1978 по 1993 г.). Одновременно существовали как регулируемые цены (для продукции в пределах плана), так и рыночные (для продукции сверх плана). Так же медленно реформировали внешнюю торговлю — с 1979 по 1996 г. В Китае создавались свободные экономические зоны (сначала в двух провинциях), где предприятиям было дано право самостоятельно продавать товары за границу. Инвестиции из-за границы приходили в основном от китайских бизнесменов, живших за рубежом. Приватизацию не провели до сих пор. Локомотивы роста — маленькие муниципальные предприятия
Восточно-азиатские тигры: Япония, Корея, Тайвань	Экономика Южной Кореи с 1963 по 1991 г. и Японии с 1953 по 1972 г. выросла в среднем на 9 % в год	Активно применяли планирование, планы создавались совместно с отраслевыми ассоциациями и обычно перевыполнялись. Государство давало небольшие кредиты в те отрасли, в которых было заинтересовано, что привлекло затем в них частный капитал. Сначала развивались импортзамещающие отрасли (чтобы поднять свое производство и не зависеть от импорта), потом конкурентоспособные (чтобы завоевывать внешние рынки). Реформы шли не спеша: торговля либерализовалась в течение 15–20 лет

Тема 11

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: МОДЕЛИ И МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Анализ истории экономических систем и рынков свидетельствует, что во все эпохи, предшествующие нынешней, рынки были не более чем вспомогательным инструментом экономической жизни.

К. Поланьи (1886–1964), англо-американский социолог, создатель институциональной концепции, критикующей представления об универсальном характере рыночных отношений

1. Совокупный спрос и совокупное предложение.
2. Макроэкономическое равновесие национальной экономики.
3. Модели макроэкономического равновесия и механизмы его обеспечения.
4. Современные методы, инструменты и модели государственного регулирования экономики.

1. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

СОВОКУПНЫЙ СПРОС

Макроэкономика в отличие от микроэкономики изучает не отдельные объекты и процессы, а их совокупности, которые называются **агрегатами**. Она исследует не отдельные цены, а совокупную цену, которая называется **уровнем цен**. Целью ее анализа является нахождение условий, при которых наступает *общее экономическое равновесие системы*.

- Общее экономическое равновесие системы — это состояние экономики, при котором общественное производство (совокупное предложение) сбалансировано с общественным потреблением (совокупным спросом).

Для раскрытия макроэкономического равновесия необходимо рассмотреть характеристики *совокупного спроса и совокупного предложения*.

- Совокупный спрос — это реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и государство готовы купить при различных уровнях цен.

Совокупный спрос (AD) имеет две формы: *натурально-вещественную* и *стоимостную* (табл. 11.1).

Факторы, определяющие совокупный спрос, можно условно разделить на две группы. К *первой группе* относятся факторы, которые определяют спрос на отдельный товар:

- доходы потребителей;
- вкусы и предпочтения потребителей;
- цены на товары-заменители;
- инфляционные ожидания потребителей.

Таблица 11.1

Формы совокупного спроса

Натурально-вещественная форма AD	Стоимостная форма AD
<i>Отражает</i>	
Общественную потребность населения, фирм и государства в товарах и услугах	Связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос, экономическими агентами (населением, предприятиями и государством) и общим уровнем цен в экономике
<i>По структуре представляет собой</i>	
а) определенные виды продуктов и услуг непроизводственного потребления, удовлетворяющие личные и иные непроизводственные потребности; б) совокупность всех средств производства и производственных услуг (научные исследования и разработки, направленные на совершенствование технологии; обслуживающая производство информация; связь и т. д.)	Сумму всех расходов экономических субъектов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике: $AD = C + I + G + X,$ где а) потребление (C) — спрос домохозяйств на потребительские товары и услуги; б) инвестиции (I) — спрос фирм на инвестиционные товары; в) государственные закупки (G) — спрос на товары и услуги со стороны государства; г) чистый экспорт (X) — спрос за границы

Вторая группа включает факторы, влияющие не на отдельный товар, а на национальный продукт, национальный доход.

Если национальный доход растет, то растет и совокупный спрос. Национальный доход, в свою очередь, зависит от предложения денег, находящихся в обороте (M), и скорости оборота денег (V). Эти же факторы влияют на совокупный спрос, то есть

$$AD = f(M, V).$$

В соответствии с количественной теорией денег, которая подключает к анализу уровень цен (P), совокупный спрос определяют как

$$AD = \frac{MV}{P}.$$

Значит, совокупный спрос находится в прямой зависимости от денежной массы и скорости обращения денег и в обратной от совокупной цены.

На рис. 11.1 представлена графическая иллюстрация совокупного спроса (кривая AD), демонстрирующая различные комбинации уровня цен и уровня национального дохода.

Совокупный спрос, находясь в обратной зависимости от цены, снижается под влиянием ряда ценовых факторов (табл. 11.2).

Рассматривая ценовые факторы, мы делаем допущение, что объем денежной массы в экономике, то есть количество денег, находящихся в обороте (M), остается постоянным.

Все эти эффекты, связанные с изменением уровня цен, графически изображаются движением по *кривой совокупного спроса*.

Неценовые факторы смещают саму кривую AD либо вправо, когда спрос увеличивается, либо влево, когда он уменьшается.

К неценовым факторам относятся:

1. *Изменения в потребительских расходах*, связанных с изменением уровня благосостояния потребителя, ценовыми инфляционными ожиданиями; имеющимися задолженностями, уровнем налогообложения и пр.

2. *Изменения в инвестиционных расходах*, то есть в объеме закупок средств производства, определяемые ожиданиями прибыли от инвестиций; уровнем налогообложения; применяемыми технологиями; наличием избыточных мощностей и пр.
3. *Изменения в государственных расходах*.
4. *Изменения в расходах на чистый экспорт*, определяемые изменениями валютных курсов, национальным доходом других стран.

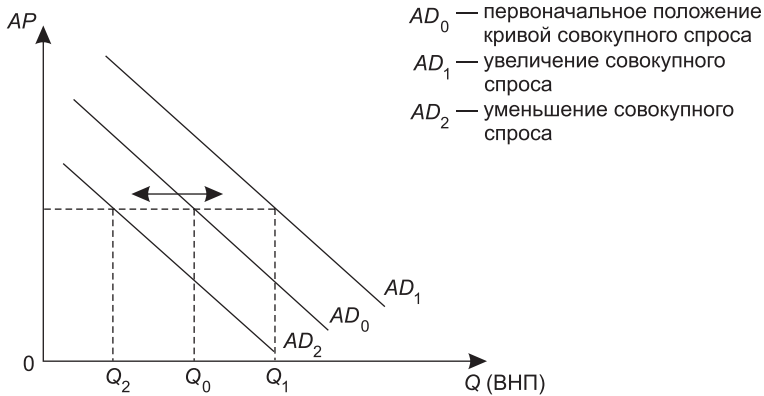


Рис. 11.1. Кривая совокупного спроса

Таблица 11.2

Влияние ценовых факторов на спрос

Ценовые факторы	Содержание
<i>Эффект процентной ставки</i>	Означает повышение цены использования ссуды. Дело в том, что рост уровня цен заставляет потребителей и производителей брать деньги в долг. Это обстоятельство повышает процентную ставку. Поэтому покупатели откладывают свои покупки, а предприниматели сокращают инвестиции. В результате совокупный спрос уменьшается
<i>Эффект богатства (материальных ценностей) или реальных кассовых остатков</i>	При повышении цен реальная стоимость или покупательная способность накопленных финансовых активов (в частности, активов с фиксированной денежной стоимостью, таких как срочные счета (кассовые остатки), облигации) падает, и население, владеющее ими, беднеет. В результате совокупный спрос сокращается. При этом не меняется богатство в форме реальных активов (произведения искусства, недвижимость, производственные фонды): действие инфляции или дефляции на их ценности практически не отражается
<i>Эффект импортных закупок</i>	При росте цен внутри страны спрос на отечественные товары сокращается, а на более дешевые импортные — растет

Рассмотренные факторы (как ценовые, так и неценовые) дают возможность прогнозировать изменения в объеме национального производства в связи с изменением совокупного спроса.

Большое значение анализу совокупного спроса придавал Дж. М. Кейнс. Он считал спрос основным фактором, способным вывести экономику из кризиса, поэтому кейнсианскую модель регулирования экономики со стороны государства иногда называют *концепцией управления спросом*. В отличие от Кейнса классики стояли на позициях

автоматического саморегулирования рыночной системы. Они считали, что экономическая политика государства может воздействовать лишь на уровень цен, а не на объем производства и занятость, поэтому вмешательство государства рассматривали как нежелательное явление.

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- Совокупное предложение — это общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено производителями на рынке при разных уровнях цен.

Кривая совокупного предложения (AS) отражает взаимозависимость между реальными объемами производства, которые компании могут произвести и продать (или желают и планируют), и общим уровнем цен (рис. 11.2).

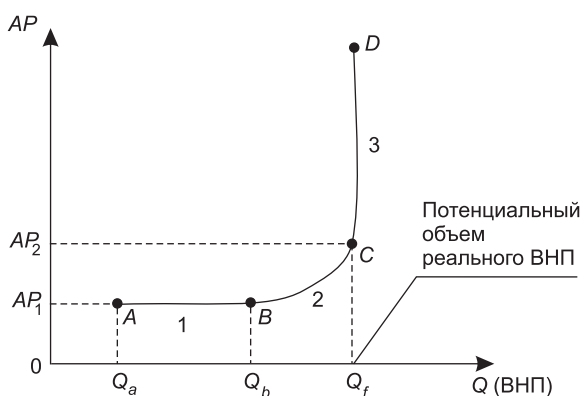


Рис. 11.2. Совокупное предложение

Совокупное предложение может быть приравнено к величине валового национального продукта (ВНП) или к величине национального дохода (НД):

$$AS = \text{ВНП (НД)}.$$

Среди **ценовых факторов, влияющих на совокупное предложение**, выделяют:

- факторы, вызывающие изменение предложения на рынке отдельного товара (*микроуровень*): применяемая технология производства, издержки производства и т. д.;
- факторы, влияющие на способность экономики произвести тот или иной объем товаров и услуг (*макроуровень*): количество и качество применяемых факторов производства (*земли, труда, капитала*), их цена. Увеличение количества или повышение качества факторов производства приводит к росту производственных мощностей, а значит, и к росту совокупного предложения.

Кривая AS ведет себя по-разному в краткосрочном (рис. 11.3, а) и долгосрочном (рис. 11.3, б) периодах.

На макроуровне под **краткосрочным** понимается такой период, в течение которого совокупное количество и качество факторов производства не меняются. В краткосрочном периоде (обычно в течение года) кривая AS плавно поднимается вверх, показывая, что при росте спроса фирмы увеличивают цены и объемы производства. Происходит это потому, что имеются фиксированные элементы затрат: зарплата, рента и пр.

Если потребители востребуют больше товаров, фирмы отреагируют повышением цен и получат высокие прибыли, производя и продавая больше продукции.

к тому, что будет использоваться менее эффективное, устаревшее оборудование, не использовавшееся ранее, что тоже вызовет рост издержек.

Совокупное предложение, таким образом, находится в зависимости от уровня цен. Более высокие цены стимулируют производство товаров и их предложение. Более низкие цены, наоборот, способствуют сокращению производства и предложения товаров.

На **вертикальном (классическом) отрезке** изменяется уровень цен, а объемы производства, достигнув определенной величины, остаются неизменными. В точке Q_f экономика достигает естественного уровня безработицы (полная занятость), и теперь уже за короткий период невозможно добиться дальнейшего роста производства. Это значит, что задействованы все ресурсы (экономика находится на границе своих производственных возможностей) и даже повышение цен не приведет к росту производства. В условиях роста цен на ресурсы происходит только перераспределение ресурсов, когда одни производители отказываются от производства, а другие продолжают выпуск продукции.

Необходимо отметить, что на совокупное предложение влияют не только ценовые, но и неценовые факторы.

Если **ценовые факторы** показывают движение по кривой совокупного предложения, то **неценовые** — смещают кривую вправо при уменьшении издержек и влево — при их увеличении (рис. 11.4.).

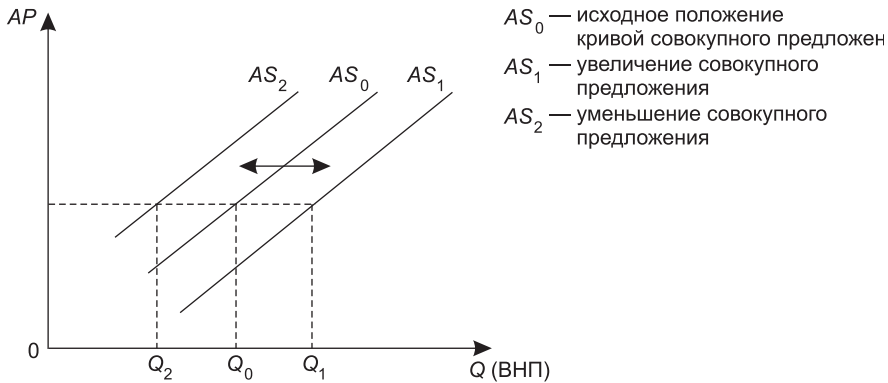


Рис. 11.4. Смещение кривой совокупного предложения

К **неценовым факторам** относятся те, которые могут изменить издержки:

1. *Изменение цен на ресурсы* (земельные, трудовые, капитальные). Их повышение увеличивает издержки производства, поэтому понижает совокупное предложение. Кривая смещается влево. Снижение цен вызывает обратную ситуацию.

При этом следует учитывать три основных момента:

- а) наличие внутренних ресурсов;
 - б) цены на импортные ресурсы;
 - в) господство на рынке.
2. *Изменение производительности труда*. Рост производительности увеличивает объем производства и тем самым — совокупное предложение. Кривая сместится вправо.
 3. *Изменение правовых норм*:
 - а) правовое регулирование (налоги, субсидии): если налоги вырастут, то издержки увеличатся, совокупное предложение сократится, кривая сместится влево, и наоборот;
 - б) государственное регулирование.

2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Одной из базовых проблем макроэкономики является проблема макроэкономического равновесия.

Под **равновесным состоянием национальной экономики** понимают установление равенства совокупного спроса и совокупного предложения на всех взаимосвязанных рынках. Идея общего экономического равновесия берет свое начало в работах экономистов-классиков.

С позиций рынка макроэкономика представляется актом купли-продажи, хотя и необычным по своим параметрам. По существу это огромная рыночная сделка, размером с производство всей страны и продолжительностью в год.

Следует пояснить, что «макрорынок» практически ничем не отличается от «микрорынка», так как принципиальный механизм купли-продажи одинаков для всех рыночных сделок независимо от того, в каком объеме и каких пространственно-временных масштабах они происходят. Вполне понятно, что при этом должно обязательно быть *предложение, спрос и их свободное взаимодействие*, которыми определяется *равновесная цена* купли-продажи.

Понимание сущности акта купли-продажи формирует основную проблему макроэкономики. Весьма важно, чтобы этот огромный акт купли-продажи вообще состоялся (поскольку бывают ситуации, когда это просто невозможно, например в период экономического кризиса), причем с минимальными затратами для всех его участников.

Это предполагает, что весь произведенный товар будет полностью реализован, то есть куплен. При этом справедливо будет равенство:

$$\begin{aligned} \text{ОБЪЕМ СОВОКУПНОГО ПРОИЗВОДСТВА} &= \\ &= \text{ОБЪЕМ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ} = \\ &= \text{ОБЪЕМ СОВОКУПНОГО СПРОСА} \end{aligned}$$

Вполне понятно, что несовпадение этих величин означает или безвозвратную потерю ресурсов (если совокупное предложение превысит совокупный спрос, то часть произведенного продукта не будет куплена), или невозможность удовлетворения части платежеспособных потребностей из-за недостаточного производства (если совокупный спрос превысит совокупное предложение).

Макроэкономическое равновесие наступает тогда, когда совокупный спрос равен совокупному предложению (рис. 11.5).

Важно, что если в *микроэкономике* спрос может увеличиться или уменьшиться (за счет притока покупателей на данный локальный рынок извне или их ухода на другие микрорынки), как и предложение (за счет прихода или ухода конкурентов), то в рамках *макроэкономики* это невозможно: любое расхождение величин совокупного спроса и совокупного предложения означает непоправимую в данный момент диспропорцию в хозяйственной системе.

Поэтому центральной проблемой макроэкономики является обеспечение такого объема производства, при котором совокупный спрос был бы равен совокупному предложению.

В масштабе макроэкономики разрозненные рыночные структуры переплетаются в сложную рыночную систему, на которую в развитых странах приходится производство значительной части валового национального продукта.

Существует **частичное и общее равновесие** рыночной системы.

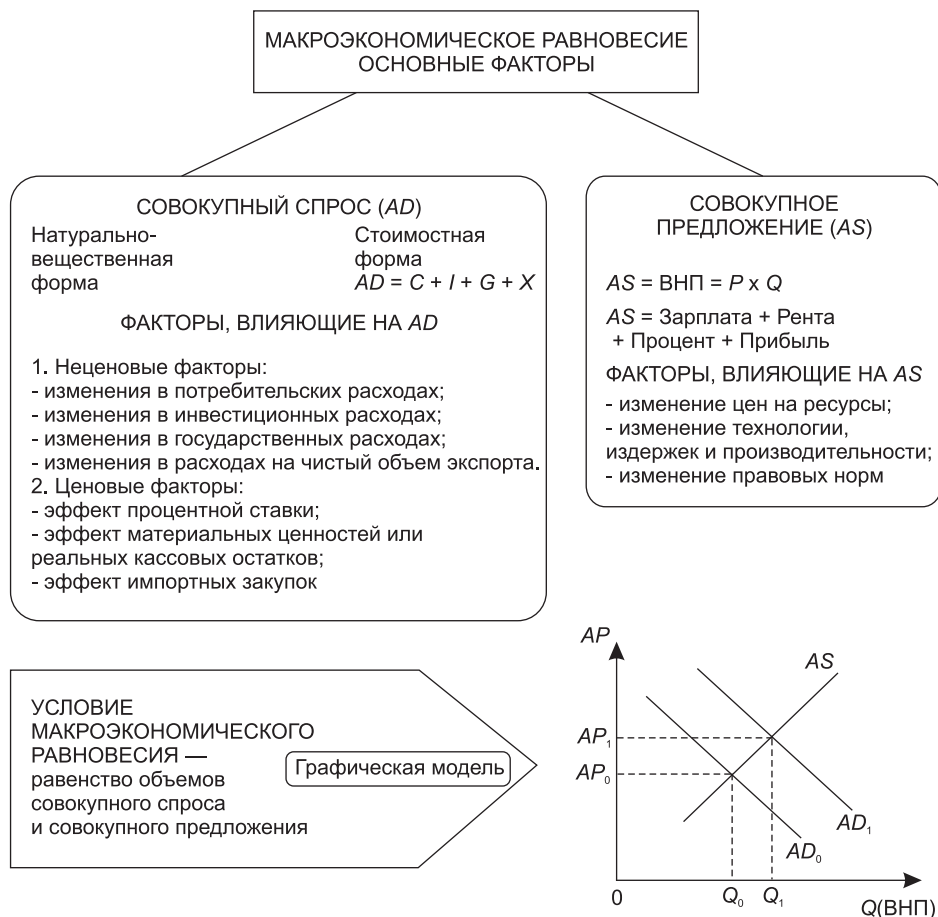


Рис. 11.5. Графическая модель макроэкономического равновесия

- Частичным называется равновесие на отдельно взятом рынке товаров, услуг, факторов производства.
- Общим экономическим равновесием называется такое состояние национальной экономики, при котором на всех рынках одновременно обеспечивается равенство спроса и предложения и ни один из экономических агентов не заинтересован в изменении объема покупок или продаж.

Поскольку рыночная система связывает производителей и потребителей, общее равновесие может быть достигнуто при условии, что рынок факторов (производителей) и рынок благ (потребителей) будут одновременно находиться в состоянии равновесия.

Следовательно, *спрос, предложение и цены всех благ и факторов* образуют элементы общего экономического равновесия.

Субъектов рынка связывают между собой механизмы спроса и предложения. На макроуровне они агрегируются в совокупные величины, которые определяют специфическую форму пропорциональности в рамках макроэкономики — между совокупным спросом и совокупным предложением.

Понятие общего экономического равновесия разработано Л. Вальрасом. Это такое состояние, при котором эффективное предложение и эффективный спрос на производственные услуги уравниваются на рынке услуг, эффективное предложение и эффективный спрос на продукты уравниваются на рынке продуктов и, наконец, продажная цена равна издержкам производства, выраженным в производительных услугах.

Современные исследования в области общего экономического равновесия позволяют сделать ряд существенных дополнений. Их смысл заключается в том, что теоретическая экономика имеет дело не со стабильным равновесием, а с постоянными его нарушениями, что соответствует состоянию «равновесие — неравновесие».

Из этого можно сделать следующие выводы:

- равновесие надо рассматривать как абстрактный модельный идеал, то есть его практически невозможно достигнуть;
- равновесие есть динамическое оптимальное неравновесие.

Равновесие всей экономической системы в целом проявляется в виде пропорциональности между следующими элементами:

- производством продукции и ее потреблением;
- вовлеченными в оборот ресурсами и их использованием;
- предложением товаров и спросом на них;
- материально-вещественными и финансовыми потоками.

Синхронность этих элементов общественного производства приводит к сбалансированному развитию экономической системы в целом. Вместе с тем каждый отдельный элемент экономической системы обладает известной степенью автономности и самостоятельности.

С точки зрения рынка макроэкономика есть сфера взаимодействия «совокупного производителя» и «совокупного потребителя». Необходимо отметить, что хозяйственное взаимодействие между производителем и потребителем является достаточно сложным процессом даже на микрорынке. На макроуровне это взаимодействие многократно усложняется.

В макроэкономике действуют факторы, которые неподвластны ни совокупному производителю, ни совокупному потребителю. Поэтому макроэкономика требует особых методов анализа, так как присущие ей зависимости неведомы микроэкономике.

Функционирование рыночной экономики можно охарактеризовать как одновременное пребывание в двух взаимоисключающих состояниях — «равновесии» и «динамике».

В условиях рынка все произведенные продукты («совокупное производство») должны стать товарами («совокупное предложение») и быть проданы («совокупный объем продаж»), а все доходы («совокупный доход») должны быть израсходованы («совокупный спрос») и отоварены («совокупное потребление»). Только в этом случае совокупные величины платежеспособного спроса и товарного предложения совпадут. Такое идеальное, но практически недостижимое состояние рыночной экономики и есть ее «экономическое равновесие».

С другой стороны, рыночная экономика находится в постоянном движении, что вызывает нарушение равенства совокупного спроса и совокупного предложения. И хотя каждое такое отклонение сопровождается множеством негативных последствий, только посредством подобных отклонений реализуется «экономическая динамика», обеспечивающая развитие рыночной экономики.

В реальной жизни макроэкономическое равновесие постоянно нарушается.

Рассмотрим возможные варианты отклонения от равновесного состояния.

1. *Допустим, что совокупный спрос превышает совокупное предложение.*

В этом случае возможны два варианта достижения равновесия:

- а) снизить совокупный спрос (не изменяя объема производства, повысить цены);
- б) увеличить совокупное предложение (расширить объем выпуска продукции).

Опыт показывает, что фирмы идут по второму пути. Но увеличение объема выпуска продукции приводит к росту издержек производства и росту цен. Поэтому новая точка равновесия будет соответствовать более высоким значениям объема производства и уровня цен.

Вывод: национальный доход будет расти.

2. *Допустим, что совокупный спрос меньше совокупного предложения.*

Для установления макроэкономического равновесия необходимо:

- а) сократить производство;
- б) оставить выпуск без изменения, но понизить цены.

Обычно первая реакция предпринимателей — сократить объемы производства и попытаться продать товары со складов по выгодным ценам. Если равновесие не достигнуто, то снижают цены. Эти процессы будут происходить до тех пор, пока не начнется увольнение рабочих.

Вывод: национальный доход будет падать.

3. *Допустим, что возросло совокупное предложение.*

Это означает, что фирмы предлагают больше товаров, чем могут купить потребители по существующим ценам. В результате уровень цен падает, а объемы продаж и выпуска товаров возрастают. Новая точка равновесия будет соответствовать более высокому выпуску и меньшему уровню цен (рис. 11.6, а).

Вывод: как это повлияет на национальный доход — неизвестно, так как изменения количества продукции и цен происходят в разных направлениях.

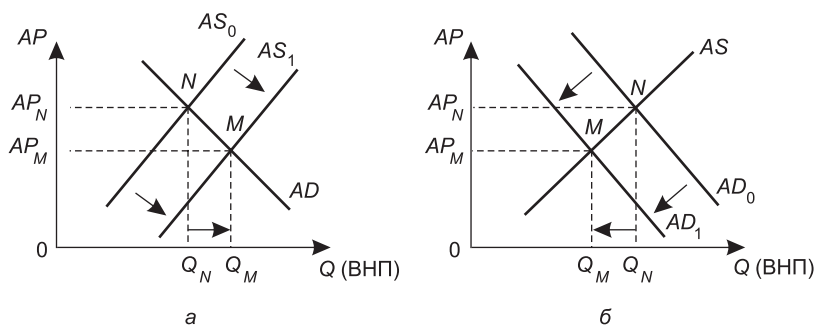


Рис. 11.6. Изменение макроэкономического равновесия

4. *Допустим, что совокупный спрос упал.*

В этом случае уменьшатся и выпуск продукции, и цены. Уменьшение уровня цен будет происходить до тех пор, пока не начнутся увольнения рабочих (рис. 11.6, б).

Вывод: это приведет к снижению национального дохода.

Существуют разные подходы, объясняющие причины неравновесия на уровне макроэкономики (табл. 11.3).

Таблица 11.3

Позиции ведущих экономистов по причинам неравновесия

Экономист	Причины экономического равновесия
А. Смит	В условиях свободного взаимодействия производителей и потребителей действует экономический порядок индивидуумов, преследующих личные выгоды, который приводит к установлению общего равновесия, выгодного для всех
Л. Вальрас	Математически доказал, что если все рынки за исключением одного находятся в равновесии, то в таком же равновесном состоянии будет находиться и последний рынок
А. Маршалл	Производители и потребители взаимно приспособливают планы продаж и покупок к состоянию экономической конъюнктуры, следовательно, равновесие на рынке достигается за счет превышения цены спроса над ценой предложения, или наоборот

3. МОДЕЛИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

МОДЕЛИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Экономическое равновесие требует равенства совокупного спроса и совокупного предложения, а экономическая динамика вынуждает к неравенству. Рыночная экономика каким-то образом умудряется отвечать этим двум взаимоисключающим требованиям.

Механизм этой сложной «равновесной динамики» и пытаются уловить экономисты в создаваемых ими макроэкономических моделях.

В экономической науке существует множество моделей макроэкономического равновесия, отражающих взгляды представителей разных направлений экономической мысли: модель простого воспроизводства на примере экономики Франции XVIII столетия (Ф. Кенэ); схема простого и расширенного капиталистического общественного воспроизводства (К. Маркс); схема капиталистического общественного расширенного воспроизводства с изменением органического строения капитала (В. И. Ленин); модель общего экономического равновесия в условиях действия закона свободной конкуренции (Л. Вальрас); модель краткосрочного экономического равновесия (Дж. Кейнс); модель «затраты — выпуск» (В. Леонтьев) и др.

В экономической науке сложились различные направления, каждое из которых по-своему оценивает проблему достижения национальной экономикой макроэкономического равновесия. Остановимся на характеристике основных направлений, или школ, которые возникли в экономической науке в процессе развития.

КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Воззрения представителей классической школы на проблему макроэкономического равновесия традиционно рассматриваются в экономической литературе для лучшего понимания и уяснения различий в их концепциях и концепции основоположника макроэкономического анализа Дж. М. Кейнса.

Формально никто из представителей классиков (А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл и др.) не оперировал макроэкономическими категориями. Для этих экономистов был характерен микроэкономический анализ, однако в их взглядах и подходах вполне определенно прослеживаются четкие представления о функционировании рыночной системы совершенной конкуренции в целом.

Каковы же эти взгляды? Сразу следует оговориться, что представители классического направления рассматривали модель общеэкономического равновесия только в краткосрочном периоде для условий совершенной конкуренции. В основе этой модели лежит «закон рынков» французского экономиста Ж.-Б. Сэя, сущность которого сводится к следующему утверждению: предложение товаров создает свой собственный спрос, или, другими словами, произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный стоимости всех созданных товаров, а следовательно, достаточен для ее полной реализации.

Здесь сразу возникает сомнение: на чем основано утверждение, что весь доход обязательно будет истрачен? Вполне разумно предположить, что какая-то часть полученного дохода не будет израсходована его владельцем и приобретет форму сбережений, что, в свою очередь, вызовет соответствующее сокращение в объеме совокупного спроса и приведет к сокращению занятости. По существу, данное предположение ставит под сомнение закон Сэя, так как изъятие части средств из потока «доходы — расходы» неминуемо приведет к недопотреблению, а следовательно, к нарушению существующего равновесия между *совокупным предложением* и создаваемым им *совокупным спросом*.

Сложившаяся ситуация выглядит иначе, чем она изображается в модели «спрос есть предложение»: спрос уменьшается на величину *сбережений*, а предложение возрастает на величину *кредитов*.

Таким образом, мы получаем важный экономический вывод: *равновесие совокупного спроса и совокупного предложения требует равенства сбережений (S) и инвестиций (I)*.

$$AD = AS \text{ и } S = I.$$

Понимая справедливость высказанного выше предположения, представители классического направления пошли дальше и разработали достаточно стройную теорию общеэкономического равновесия, автоматически обеспечивающего равенство доходов и расходов при полной занятости, которая не вступает в противоречие с действием закона Сэя.

Исходным моментом этой теории является анализ таких категорий, как *процентная ставка, заработная плата, уровень цен в стране*. Эти ключевые переменные, которые, в представлении классиков, являются **гибкими величинами** (это очень важное допущение), обеспечивают равновесие на рынке капитала, рынке труда и денежном рынке.

Процент уравнивает спрос и предложение инвестиционных средств; **гибкая заработная плата** уравнивает спрос и предложение на рынке труда, так что сколько-нибудь продолжительное существование вынужденной безработицы просто невозможно; **гибкие цены** обеспечивают «очищение» рынка от продукции, так что длительное перепроизводство также оказывается невозможным; увеличение денежной массы в обращении ничего не меняет в реальном потоке товаров и услуг, оказывая влияние лишь на номинальные стоимостные единицы.

Итак, через колебание ставки процента, эластичность цен и заработной платы рынок приводит в соответствие расходы и доходы, поддерживает необходимый объем производства и полную занятость в экономике — таковы взгляды классиков.

Графическое изображение классической теории макроэкономического равновесия представлено на рис. 11.7.

На графике кривая совокупного предложения (*AS*) — прямая вертикаль, она отражает только объем производства. Совокупный спрос обычно стабилен, но если он сокращается, то и цены снижаются.

Таким образом, в классической теории макроэкономического равновесия совокупный спрос стабилен. Даже если он и понизится, то эластичность (гибкость) цен и заработной платы обеспечит работу рыночного механизма, с помощью которого поддерживается объем

производства и естественный уровень безработицы. Иными словами, рыночный механизм в теории классиков сам способен исправлять дисбалансы, возникающие в масштабах национальной экономики.

Изложенное выше позволяет сделать вывод, что для обеспечения экономического равновесия величина дохода должна быть достаточной, чтобы сформировались сбережения в размере, удовлетворяющем потребности предпринимателей в кредитуемых инвестициях. Это значит, что в классической модели экономического равновесия механизм движения рыночной экономики представлен последовательной цепочкой импульсов «доход — сбережения — инвестиции»: прирост дохода стимулирует прирост сбережений, превращение которых в инвестиции увеличивает объем производства и занятости, в результате вновь возрастает общая величина дохода, а это влечет рост сбережений, что повторяется снова и снова.

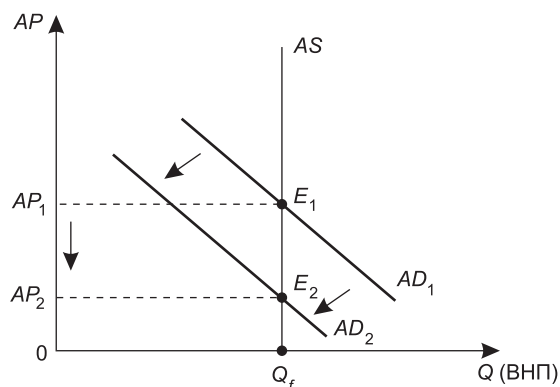


Рис. 11.7. Модель классической теории макроэкономического равновесия

Итак, механизм равновесной динамики макроэкономики классическая модель усматривала в **свободном ценообразовании** на денежном рынке, посредством которого достигается соответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, сбережениями и инвестициями. Отсюда следовало, что рыночная экономика «автоматически» избавляется от кризисов перепроизводства, дефицитов, инфляции и безработицы, не нуждаясь в регулирующей помощи государства.

Классическая модель макроэкономики верно указала на приоритет в равновесной динамике рыночной экономики баланса «сбережения — инвестиции». А это позволило разглядеть в норме процента один из главных элементов механизма саморегуляции рыночной экономики.

Классическая модель доминировала достаточно длительный период, но не выдержала испытания Великой депрессией, когда реальные экономические процессы перестали укладываться в концепцию саморегулирования. И относилось это, прежде всего, к безработице и инфляции.

Следует отметить, что если бы безработица действительно была результатом превышения предложения над спросом на рынке труда, то — согласно законам рынка — уменьшение зарплаты должно было понизить уровень безработицы. На практике же при уменьшении зарплаты безработица стала расти.

Это в полной мере относится и к ценам, которые не снижались даже при превышении предложения над спросом.

Рост безработицы и цен на практике показал, что прежний ценовой механизм саморегулирования рыночной экономики перестал быть эффективным. Поэтому возникла необходимость в формировании новой концепции, которая могла бы объяснить происходящие рыночные процессы в макроэкономике. Основателем новой макроэкономической концепции стал выдающийся ученый-экономист Дж. М. Кейнс.

КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

В противоположность классикам Кейнс утверждал, что для рыночной экономики характерно неравновесие; она не гарантирует полной занятости, поэтому не обладает механизмом автоматического саморегулирования.

Кейнс критиковал классическую теорию макроэкономического равновесия по двум основным моментам.

Во-первых, вызывают сомнения основные взаимосвязи инвестиций, сбережений и процентной ставки. Между инвестициями и сбережениями существует несоответствие, так как субъекты сбережений и инвесторы не совпадают, поэтому и решения о сбережениях и инвестициях принимаются различными группами лиц. Субъекты сбережений и инвесторы руководствуются различными мотивами. Например, некоторые сберегают деньги, чтобы сделать крупные покупки, другие — чтобы оплатить жилье, третьи — для утверждения стабильности своего положения. Мотивы инвестиций также различны. Ставка процента — не единственный мотив, который учитывается при осуществлении инвестиций. Кроме того, на денежном рынке сбережения не являются единственным источником инвестиций (как говорят классики), есть и другой источник — кредитные учреждения. Поэтому планы сбережений и инвестиций не соответствуют друг другу, в результате чего могут происходить и происходят колебания общего объема производства, дохода, занятости и уровня цен.

Во-вторых, экономика развивается не так гладко, как представляют классики; нет эластичности соотношения цен и заработной платы. Это объясняется тем, что в рыночной системе постоянно проявляется несовершенство рынка в виде существования монополистов — производителей и сильных профсоюзов, оказывающих воздействие на рыночные процессы. Есть реальная возможность противостоять падению цен (со стороны монополистов) и заработной платы (со стороны профсоюзов). Вместе с тем снижение цен и заработной платы уменьшает общий доход, а значит, и спрос на труд. Следовательно, если предположить возможность падения цен и заработной платы, то это не смягчает безработицу.

Таким образом, Кейнс считал совокупный спрос изменчивым, а цены — неэластичными, из-за чего безработица сохраняется в течение длительного периода времени. Вот почему возникает необходимость макроэкономической политики регулирования совокупного спроса со стороны государства.

Графическое изображение кейнсианской теории макроэкономического равновесия представлено на рис. 11.8.

Как видно из рисунка, кривая совокупного предложения — горизонтальная линия (AP_1), так как цены неэластичны в сторону понижения. Совокупный спрос изменчив, реальный объем производства снижается.

Итак, по Кейнсу, количество производственных товаров и услуг и, соответственно, уровень занятости находятся в прямой пропорциональной зависимости от уровня совокупных расходов (совокупного спроса). *Совокупные расходы* — это то, что затрачено на товары и услуги.

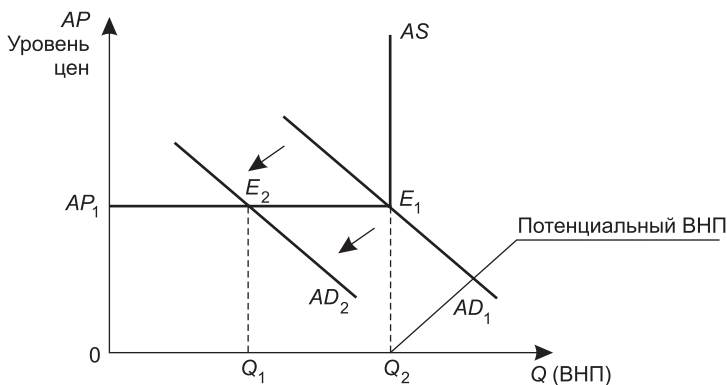


Рис. 11.8. Модель кейнсианской теории макроэкономического равновесия

Главный компонент совокупных расходов — потребление. Доход после уплаты налогов равен сумме потребления и сбережений. Поэтому факторы, определяющие потребление, определяют и сбережения.

Главным и постоянно действующим фактором, определяющим величину потребления и сбережений, является доход после уплаты налогов (располагаемый доход). Но величина потребления и сбережений определяется и другими менее важными переменными факторами, не связанными с доходом (например, размером богатства домохозяйств, потребительской задолженности).

Второй компонент совокупных расходов составляют инвестиции.

Величина инвестиций зависит от двух главных постоянных факторов — ожидаемой нормы чистой прибыли и реальной ставки процента. Но на уровень инвестиционных расходов влияют и временные факторы, такие как изменения в расходах на приобретение, эксплуатацию и обслуживание основного капитала, изменения в технологии, в наличном основном капитале.

Следовательно, расходы на потребление и инвестиции, которые определяют величину совокупного спроса, нестабильны. А неустойчивость совокупного спроса вызывает дисбаланс в рыночной экономике.

Для сбалансированности экономики, достижения ею равновесия совокупный спрос должен быть «эффективным». По определению Кейнса, «эффективный спрос» состоит из затрат на потребление и инвестиции. Поддерживать эффективный спрос Кейнс предлагает с помощью **мультипликатора**, который связывает прирост эффективного спроса с приростом инвестиций.

Первоначальный «толчок», который дают инвестиции, может осуществляться как частным сектором, так и государством. Кейнсианские рецепты стимулирования инвестиционного процесса во многом послужили основой «нового курса» президента Рузвельта во времена Великой депрессии в США. Организация общественных работ, финансируемых государством (строительство плотин, дорог и т. п.) в те годы, — яркая иллюстрация политики государственных расходов, направленной на поддержание высокого уровня инвестиций и национального дохода, а точнее стремление вывести экономику из состояния зстоя и депрессии с высоким уровнем безработицы.

Кейнсианская теория позволяет ответить на вопрос, почему государство организовало именно общественные работы, а не строительство, например, тракторного завода или мебельной фабрики. В условиях перепроизводства товаров, сопровождавшего Великую депрессию, важно было создать платежеспособный дополнительный спрос («эффектив-

ный спрос»), а не выбрасывать на рынок новые партии товаров. Например, строительство плотины обеспечит прирост денежных доходов занятых, но не добавит лишнее количество товаров в общую массу нереализованных товарных запасов.

Важно подчеркнуть, что данный подход применим не вообще, в абстрактно взятой экономике, а лишь в **условиях экономики неполной занятости**. Такой вывод не кажется неожиданным. Действительно, если все ресурсы общества задействованы полностью, то откуда же будут черпаться дополнительные рабочие ресурсы и производственные мощности? Это обстоятельство лишний раз подчеркивает тот факт, что применимость тех или иных научных конструкций всякий раз должна соотноситься с конкретной ситуацией конкретной страны.

Модель «доходы — расходы»

Модель равновесия «доходы — расходы» или так называемый «Кейнсианский крест» является достаточно востребованной, так как используется при анализе влияния макроэкономической конъюнктуры на национальные потоки доходов и расходов. Модель показывает, какое влияние на совокупный доход может оказывать изменение каждой из составляющих совокупных расходов.

Равновесие в кейнсианской модели наблюдается, когда расходы (совокупный спрос) равны реальному объему производства (совокупное предложение). Графически это выглядит следующим образом (рис. 11.9).

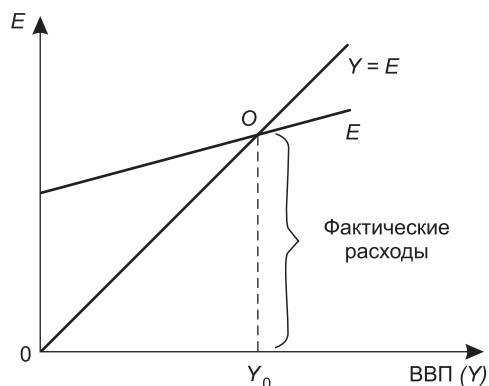


Рис. 11.9. Модель «доходы—расходы» (Кейнсианский крест)

Исходной основой построения модели служит биссектриса, в любой точке которой совокупные доходы (Y) равны совокупным расходам (E).

Совокупные расходы можно представить в виде следующей формулы: $E = C + I + G + X$.

В точке O , лежащей на пересечении биссектрисы и кривой фактических расходов, планы производителей и потребителей совпадают, то есть объем выпуска достигает своего равновесного значения $Y = E$.

Условия равновесия:

$$ВВП = C + I + G + X,$$

$$Y = C + I + G + X.$$

Если $Y \geq E$, то часть произведенного продукта не будет реализована, производство должно сокращаться.

Если $Y \leq E$, то у экономической системы есть возможности для роста, производство необходимо увеличивать.

Рассмотрим изменения равновесия в данной модели (рис. 11.10).

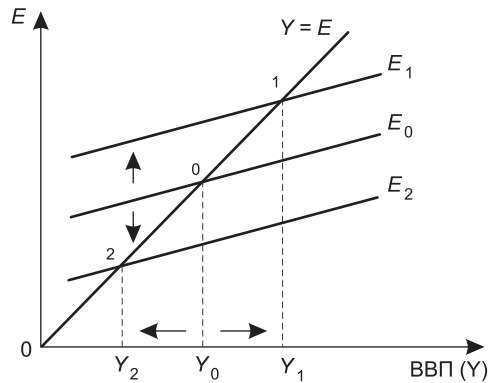


Рис. 11.10. Изменения равновесия в модели «доходы – расходы»

1. По мере увеличения совокупных расходов с E_0 до E_1 объем равновесного дохода растет на основе роста объема реального ВВП с Y_0 до Y_1 .
2. При сокращении совокупных расходов с E_0 до E_2 доходы снижаются с Y_0 до Y_2 на основе падения объема реального ВВП.

Исходя из анализа кейнсианской модели можно сделать важный вывод о том, что уровень производства определяется совокупными расходами. Иначе говоря, чем больше совокупный спрос, тем больше равновесный объем национального дохода.

Модель «сбережения – инвестиции»

Для определения равновесного объема производства можно использовать так называемую модель «сбережения – инвестиции». Если не учитывать государственное вмешательство и внешнюю торговлю, то инвестиции (I) и сбережения (S) можно определить как разницу между доходом (Y) и потреблением (C).

Учитывая, что $I = Y - C$ и $S = Y - C$, можно записать следующее равенство: $I = S$.

Таким образом, условием макроэкономического равновесия является равенство *инвестиций* и *сбережений*. На рис. 11.11 представлена модель макроэкономического равновесия «сбережения – инвестиции».

При уровнях дохода $Y_2 > Y_0$ превышение уровня сбережений над потребностью в инвестициях означает, что часть произведенной продукции увеличит товарно-материальные запасы (ТМЗ), их рост является индикатором или сигналом к уменьшению объема производства с Y_2 до Y_0 .

При уровне дохода $Y_1 < Y_0$ отставание уровня сбережений от потребности в инвестициях означает, что часть потребности в них будет реализована за счет товарно-материальных запасов, которые начнут сокращаться, подавая сигнал к увеличению выпуска продукции с Y_1 до Y_0 .

На основании изложенного можно сделать *вывод* о том, что для нормального функционирования хозяйственной системы необходимо формировать *механизм*, который бы накапливал *сбережения* и инвестировал их в производство, осуществляя тем самым на практике условие макроэкономического равновесия, то есть равенства между инвестициями и сбережениями ($I = S$).

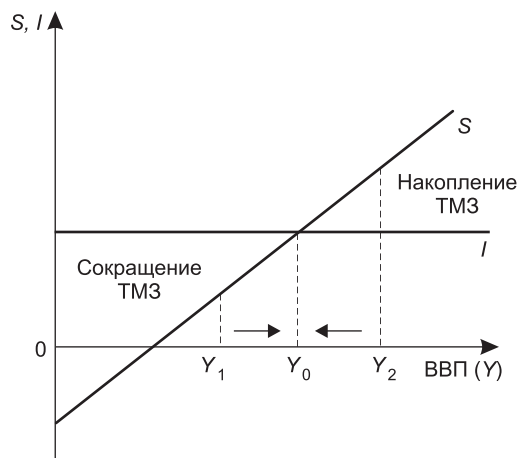


Рис. 11.11. Модель макроэкономического равновесия «сбережения — инвестиции»

Парадокс бережливости

Как правило, увеличение сбережений связано с повышением инвестиционной активности в хозяйственной системе, что самым благоприятным образом отражается на экономическом положении страны и ее граждан. Так в соответствии с *классической теорией* увеличение сбережений способствует увеличению инвестиций, а следовательно, ведет к росту совокупного дохода.

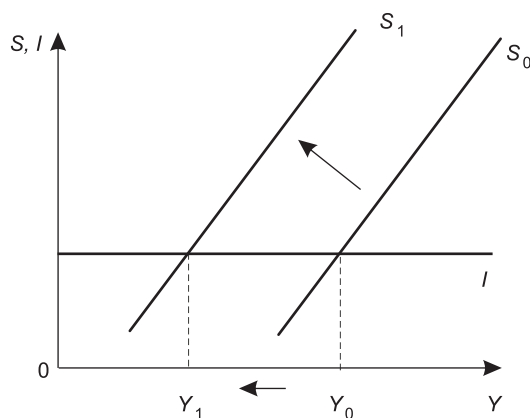


Рис. 11.12. Парадокс бережливости

Однако в определенных условиях, как заметил Дж. М. Кейнс, рост сбережений может вызвать негативные последствия для экономики (рис. 11.12).

Если население увеличивает сбережения (сдвиг кривой влево и вверх — положение S_1), то при прочих равных условиях сокращаются потребление и совокупный спрос, а следовательно, уменьшается и равновесный объем производства с Y_0 до Y_1 . В этом, собственно, и заключается экономический смысл так называемого парадокса бережливости.

Модель равновесия в условиях полной занятости: рецессионный и инфляционный разрывы

Целью проведения анализа макроэкономического равновесия является не только определение равновесного объема производства, но и сопоставление равновесного объема производства с потенциальным его значением в условиях полной занятости.

В данном случае помимо ситуации, когда равновесный объем совпадает с потенциальным объемом, можно говорить еще о двух вариантах.

Первая ситуация — равновесный объем выпуска меньше потенциального объема производства. Данный случай в экономической теории именуется как **рецессионный разрыв**.

Вторая ситуация — равновесный объем выпуска больше потенциального объема производства. Подобную ситуацию называют **инфляционным разрывом**.

Рассмотрим кратко эти ситуации.

1. Рецессионный разрыв.

Графическая интерпретация данной ситуации представлена на рис. 11.13.

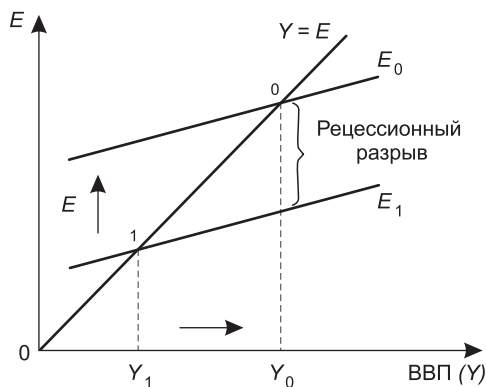


Рис. 11.13. Рецессионный разрыв

На рис. 11.13 Y_0 означает объем производства в условиях полной занятости. Если фактический равновесный объем производства $Y_1 < Y_0$, то равновесие установилось на уровне, далеком от потенциального объема. Вследствие этого и возникает рецессионный разрыв.

- **Рецессионный разрыв** — это ситуация, при которой совокупные расходы недостаточны для достижения объема производства на уровне полной занятости (Y_0), и равновесие устанавливается на уровне, далеком от потенциального объема выпуска ($Y_0 > Y_1$).

Он показывает, на сколько следует увеличить совокупные расходы E_1 , чтобы экономика достигла полной занятости, а равновесный объем производства был равен потенциальному ($Y_0 = Y_1$). Используя теорию мультипликатора¹, можно определить величину необходимых изменений.

$$\Delta Y = M \times \Delta E = M \times \Delta(C + I + G + X),$$

где M — величина мультипликатора; ΔE — прирост совокупных расходов.

Отсюда определяем необходимый прирост совокупных расходов:

¹ Теория мультипликатора более подробно будет рассмотрена в теме 12 «Потребление, сбережения, инвестиции».

$$\Delta E = \frac{\Delta Y}{M}.$$

Выходом из сложившейся ситуации является эффективное стимулирование совокупного спроса и, прежде всего, инвестиций в производство.

2. Инфляционный разрыв.

- Инфляционный разрыв — это ситуация, при которой, наоборот, равновесный объем выпуска больше потенциального объема производства, а совокупные расходы превышают доход.

Графическая интерпретация инфляционного разрыва представлена на рис. 11.14.

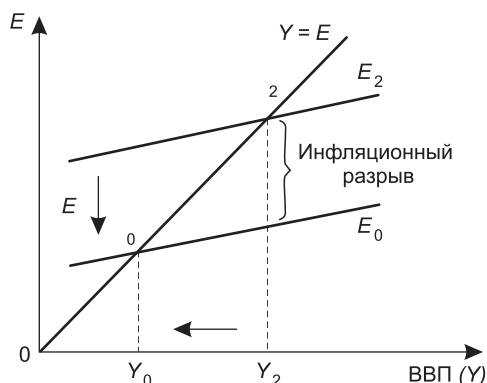


Рис. 11.14. Инфляционный разрыв

Из рисунка видно, что любой доход, превышающий Y_0 , означает рост уровня цен за счет инфляции. В данном случае рост ВВП ($Y_2 > Y_0$) носит чисто инфляционный характер. Если фактический доход Y_2 больше Y_0 , то это означает, что экономика не только достигла полной занятости, но для нее характерен рост инфляции. Возникает ситуация, называемая инфляционным разрывом.

- Инфляционный разрыв — это ситуация при которой равновесие наступает в условиях инфляции.

Инфляционный разрыв показывает, на сколько следует сократить совокупные расходы E_2 , чтобы нейтрализовать инфляционный рост валового внутреннего продукта.

Общая модель макроэкономического равновесия IS—LM (модель Хикса—Хансена)

Представленные выше модели макроэкономического равновесия описывали исключительно рынки товаров и услуг без учета денежных факторов. Включение в анализ общего равновесия денежного рынка стало возможно с использованием модели IS—LM, которая делает возможным исследование взаимодействия на товарном и денежном рынках одновременно.

Модель IS—LM базируется на кейнсианских теоретических предпосылках. Впервые она была представлена в работах Дж. Р. Хикса и А. Хансена. Она показывает, что общее макроэкономическое равновесие достигается при равновесии товарных и денежных рынков.

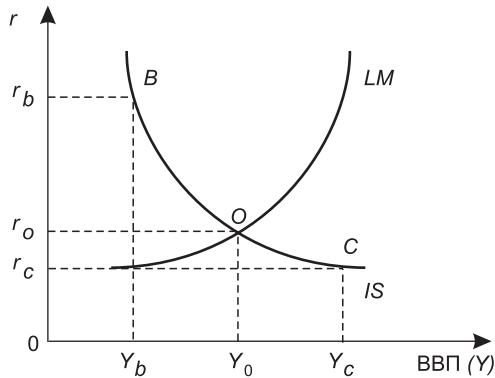


Рис. 11.15. Модель макроэкономического равновесия IS—LM

Модель макроэкономического равновесия IS—LM представлена на рис. 11.15.

Общее макроэкономическое равновесие есть равновесие на товарных и денежных рынках. На *товарных рынках* равновесие становится возможным, когда инвестиции I равны сбережениям S , что и отражает кривая IS . Каждая точка кривой IS является равновесной при данном уровне дохода и соответствующей ставке процента. При уровне дохода Y_b равновесие $I = S$ наступает при процентной ставке r_b , что соответствует точке B .

На *денежном рынке* равновесное состояние предполагает, что спрос на деньги L равен их предложению M . Данное состояние отражает линия «ликвидность — деньги» LM . Каждая точка кривой LM отражает зависимость уровня дохода и процентной ставки. Так, при уровне дохода Y_c равновесие спроса и предложения денег будет обеспечивать процентная ставка r_c .

Точка пересечения кривых LM и IS (точка O) означает, что при уровне дохода Y_0 полное совпадение равновесного состояния денежного и товарного рынков будет достигнуто при процентной ставке r_0 .

Необходимо отметить, что процентная ставка в данной модели является основным связующим звеном между товарными и денежными рынками.

4. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ, ИНСТРУМЕНТЫ И МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

УРОВНИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Для всех стран с развитой рыночной экономикой характерен **трехуровневый («трехслойный») хозяйственный механизм** как совокупность форм и методов регулирования хозяйственной жизни:

- **уровень стихийного рыночного регулирования** начал формироваться еще в XVI—XVII вв., то есть в период зарождения капиталистических отношений в Западной Европе, и вполне сложился там и в США к 50–60-м гг. XIX в. Это вызвало к жизни систему рыночных отношений, важнейшим регулятором которых выступает рыночная цена товара. Движение цен происходит в зависимости от издержек производства и соотношения спроса на товар и его предложения;

- **уровень корпоративного регулирования** сформировался за 20–25 лет до начала Первой мировой войны. Сложившиеся к этому времени мощные корпорации получили возможность целенаправленно воздействовать на цены, а также на объем производства и сбыта соответствующих товаров;
- **уровень государственного регулирования** сложился после самого глубокого в истории капитализма кризиса 1929–1933 гг. Этот кризис показал, что существовавший в то время «двухслойный» хозяйственный механизм был неспособен обеспечивать стабильное состояние и развитие капиталистической экономики и общества в целом. Стало очевидным, что без резкого усиления экономической роли государства традиционный капитализм не имеет будущего.

Концепция Дж. М. Кейнса, появившаяся в это время, была ответом на вызовы реальной хозяйственной проблемы. Ее реализация дала мощный импульс развитию всей западной экономики. В 60-е г. XX в. были достигнуты небывалые темпы экономического роста, имели место высокий уровень занятости, значительный подъем жизненного уровня населения.

Однако в 1970-х гг. в западной экономике развернулся острейший экономический кризис. В этой ситуации напрашивался вывод о том, что государство не всегда в состоянии предотвратить спады промышленного производства. Поэтому требовалась разработка новой концепции, которая бы учитывала дальнейшее развитие рыночных отношений, предпринимательства и деловой активности.

В концепции Кейнса были выявлены два уязвимых места:

- а) предпосылка о допустимости умеренной инфляции в результате займов, печатания денег для стимулирования эффективного спроса, увеличения заработной платы и обеспечения полной занятости;
- б) для увеличения государственных доходов допускалось введение высоких налогов, снижающих материальную заинтересованность работников в увеличении заработной платы, а предпринимателей — в повышении прибыли, тем самым подрывались основы, стимулирующие предпринимательство.

НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ШКОЛЫ И НАПРАВЛЕНИЯ

Развитие экономической мысли в XX в. нашло отражение в следующих научных школах: *монетаризм, теория экономики предложения, теория рациональных ожиданий, институционализм и неоклассическое направление.*

МОНЕТАРИЗМ

- Монетаризм — альтернативная кейнсианству экономическая теория, согласно которой совокупный объем продукта и уровень цен изменяются в зависимости от изменения предложения денег. Следовательно, достижение безинфляционного роста экономики требует контроля за обращаемой денежной массой.

В конце 70-х гг. XX в. шел интенсивный поиск новых подходов к государственному регулированию экономики. **Монетаристы** во главе с М. Фридменом выдвинули количественную теорию денег. По их мнению, инфляция 1970-х гг. была обусловлена исключительно переполнением каналов денежного обращения избыточным количеством денежной массы. С их позиций, ликвидация излишка денежной массы стабилизирует экономику.

В целях ликвидации инфляционных процессов они предлагали достаточно жестко ограничить предложение денег и выдачу кредитов; взять под строгий контроль денежную эмиссию; существенно снизить государственные расходы.

По мнению сторонников данного направления, следует:

- проводить денежную политику, направленную на достижение соответствия между спросом на деньги и их предложением;
- сократить до минимума государственное регулирование, ограничиваясь только контролем над денежным обращением.

В монетаристской концепции в качестве главных способов воздействия на экономику рассматриваются: регулирование эмиссии, валютного курса национальной денежной единицы, кредитного процента, установление налоговых ставок и таможенных тарифов.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Экономика предложения — экономическая теория, согласно которой для борьбы с инфляцией необходимо увеличить предложение товаров, а для стимулирования их производства необходимо увеличить капиталовложения и снизить налоги.

Основателями данной теории были американские экономисты А. Лаффер, Р. Мандель и М. Фельдстайн. Теория исходит из того, что заметный рост налогово-трансфертной системы, эффект «налогового клина» и чрезмерная «зарегулированность» экономики отрицательно сказываются на стимулах к труду, осуществлению инвестиций, внедрению новшеств, а также на готовности людей брать на себя предпринимательский риск.

Сторонники **теории экономики предложения** выступили за возрождение свободы частного предпринимательства и воссоздание механизма рыночного регулирования.

Основная цель этого экономического направления — создание благоприятной среды для развития бизнес-структур. Главным препятствием они считали высокие налоги и инфляцию: высокий уровень налогообложения тормозит развитие бизнеса, а инфляция увеличивает ставки по кредитам.

Государственное регулирование, по их мнению, должно осуществляться путем предоставления предпринимателям налоговых льгот; принятия соответствующих мер по снижению уровня инфляции.

ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ

Одним из самых молодых направлений современной экономической теории является **концепция рациональных ожиданий**, которая получила широкое распространение для построения экономических моделей лишь в 70-е гг. прошедшего столетия.

- Теория рациональных ожиданий — неоклассическая теория, согласно которой фирмы и домохозяйства ожидают, что кредитно-денежная и фискальная политика государства окажет определенное влияние на экономику, и, руководствуясь собственной выгодой, предпринимают действия, делающие эту политику неэффективной.

Видными представителями этой теории являются Р. Лукас, Дж. Мут, Т. Сардент и Н. Уоллес (США). Сторонники **теории рациональных ожиданий** выступили за устранение целого ряда прямых форм государственной регламентации экономической деятельности для обеспечения свободы предпринимательства. В частности, они приветствовали либерализацию антитрестовского законодательства, ликвидацию регламентаций по ценам, заработной плате и т. д., снижающих предпринимательскую инициативу.

Представители данной школы утверждают, что хозяйствующие субъекты в состоянии сами прогнозировать ход хозяйственных процессов и принимать оптимальные решения. Для этого необходимо правильно сделать оценку экономического положения в стране на основе имеющихся ожиданий (табл. 11.4).

Вместе с тем эту оценку сделать довольно сложно, поскольку правительство, пытаясь регулировать и контролировать текущую хозяйственную деятельность, часто принимает непредсказуемые решения.

Таблица 11.4
Виды ожиданий

Экстраполяционные ожидания	Адаптивные ожидания	Рациональные ожидания
<p>Макроэкономическое равновесие определяется равновесием ожиданий «ex ante». До формирования ожиданий «ex ante» важно знание цен и объемов продаж в предыдущие периоды и направленность их изменений, следовательно, цена:</p> $P'_t = P'_{t-1} + E(P'_{t-1} - P'_{t-2}),$ <p>E — коэффициент ожиданий; P_t — равновесная цена периода t</p>	<p>Производитель корректирует ожидания «ex ante», учась на своем прошлом опыте. Цена:</p> $P'_t = P'_{t-2} + \eta(P'_{t-1} - P'_{t-2}),$ <p>η — коэффициент адаптации; P_{t-1} — фактическая цена периода $(t-1)$; P'_{t-1} — равновесная цена периода $(t-1)$</p>	<p>Учет экономическими агентами ошибок прошлого опыта и всей доступной информации, влияющей на состояние экономической конъюнктуры</p>

Ожидания «ex post» — оценки производителей и потребителей, сформировавшиеся после завершения рассматриваемого процесса (по Г. Мюрдалю). Ожидания «ex ante» — планы и намерения экономических субъектов, формируемые в процессе принятия решений.

С точки зрения сторонников данной позиции, нужны определенные стабильные правила, которые бы делали предсказуемыми действия правительства, производителей и потребителей. Государство должно отказаться от текущего регулирования экономики и сосредоточить свое внимание на долгосрочной экономической политике.

Резюмируя сказанное, можно отметить, что общим для этих трех школ является *ориентация на возрождение механизма рыночного регулирования и стимулирование развития частного предпринимательства*.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

- Институционализм — научное направление, характерной чертой которого является изучение экономических явлений и процессов в тесной связи с социальными, правовыми, политическими и другими явлениями и процессами.

Данная взаимосвязь определяет социальные институты, которые формируют социально-экономическую среду рыночного хозяйства (акционерные общества и другие собственники, союзы предпринимателей, профсоюзы, государство, судебная система, политические партии, неприбыльные организации различного вида, семья, образовательные учреждения и др.).

Под институтами понимаются также различные неформальные отношения, регулируемые традициями, неписаными правилами поведения, достигнутыми соглашениями и т. д.

Впервые институты — социальные, политические, правовые — были введены в предмет экономической теории представителями институционализма — американскими экономистами Т. Вебленом (1857–1929), Д. Коммонсом (1862–1945), У. Митчеллом (1884–1948).

Сторонники данного направления считали, что для понимания всех законов экономики следует изучать не столько саму экономику, сколько развитие, трансформацию всего капиталистического общества. Они выступили за более обстоятельное решение социальных проблем. По их мнению, вопрос о социальных гарантиях занятости может стать важнее вопроса об уровне заработной платы. Проблема безработицы становится в их подходе проблемой структурной несбалансированности, результатом исключительно эгоистической политики монополий, в чем и проявляется взаимосвязь экономики и политики. Они считают, что государству надлежит взять под свою опеку экологию, образование, медицину и социальную политику.

НЕОКЛАССИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Неоклассическое направление политэкономии возникло в 1870-е гг. Яркими представителями данного направления являются: К. Менгер, Ф. фон Визер, Э. фон Бем-Баверк (австрийская школа), У. С. Джевонс и Л. Вальрас (математическая школа), Дж. Б. Кларк (американская школа), А. Маршалл и А. Пигу (кембриджская школа).

Неоклассическое направление исследует поведение экономического человека (потребителя, предпринимателя, наемного работника), который стремится максимизировать доход и минимизировать затраты. Основные категории анализа — предельные величины. Экономисты неоклассического направления разработали теорию предельной полезности, теорию предельной производительности, теорию общего экономического равновесия, согласно которой механизм свободной конкуренции и рыночного ценообразования обеспечивает справедливое распределение доходов и полное использование экономических ресурсов, экономическую теорию благосостояния, принципы которой положены в основу современной теории государственных финансов, теорию рациональных ожиданий и др.

Экономисты-неоклассики занимаются разработкой различных проблем и представляют не одну, а различные концепции и школы. При этом общность тематики, близость или сходство разрабатываемых проблем не означают единства во взглядах. Неоклассическое направление «объединяет» представителей далеко неоднородных школ, различающихся и сферой интересов, и глубиной анализируемых проблем, и полученными результатами. Принято различать:

- позитивную экономическую науку, имеющую дело с фактами и явлениями;
- нормативную экономическую науку, вырабатывающую предписания и рецепты.

Неоклассическая школа считает, что экономические разработки, как правило, должны давать рекомендации для использования в хозяйственной практике, для обоснования экономической политики. Взаимосвязь позитивных аспектов теории с нормативными выводами характерна для многих разработок и концепций (табл. 11.5).

Таблица 11.5

Неоклассические модели и их назначение

Модели	Основное назначение
Харрода–Домара	Для выявления условий постоянного и относительно равномерного роста в долгосрочном периоде
Двухфакторная модель Кобба–Дугласа	Для оценки источников экономического роста и влияния технического прогресса на экономический рост
Саймона Кузнеца	Для обеспечения статистической основы исчисления национального дохода; обоснования методов подсчета валового внутреннего и чистого продукта страны

Модели	Основное назначение
Лоуренса Клейна	Использовались: при проведении реформ в конкретных странах (Мексики, Японии и др.); при анализе системы международных экономических связей и мировой торговли (система «Линк»)
Гарри Беккера	Модели для проведения экономического анализа в процессе изучения семьи, преступности, различных социальных проблем
Джеймса Бьюкенена	Для изучения экономических предпосылок принятия политических решений
Франко Модильяни	Для объяснения закономерности образования личных сбережений; мотивов поведения инвесторов и принятия инвестиционных решений
Джеймса Тобина	Для раскрытия закономерностей инвестирования (инвесторы стремятся сочетать инвестиции с повышенной степенью риска и менее рискованные, чтобы добиться сбалансированности своих вложений)

Дальнейшее углубление теоретических разработок и изучение новых проблем проводились представителями **школы неоклассического синтеза**: Джоном Хиксом, Полом Самуэльсоном и др.

Суть синтеза в том, что в зависимости от состояния экономики предлагается использовать:

- либо кейнсианские рекомендации государственного регулирования;
- либо рецепты экономистов, стоящих на позициях ограничения государственного вмешательства в экономику.

Приверженцы идей неоклассического синтеза не преувеличивают регулирующих возможностей рынка. Они считают, что по мере усложнения экономических взаимосвязей и отношений необходимо совершенствовать и активно использовать различные методы государственного регулирования.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ В СРАВНЕНИИ С РЫНОЧНЫМ

Многие экономисты признают, что государственное регулирование экономики — это целенаправленный координирующий процесс управленческого воздействия правительства на отдельные сегменты внутренних и внешнего рынков посредством микро- и макроэкономических регуляторов в целях достижения равновесного роста общей экономической системы.

Выделяют три основные функции государства.

1. **Аллокационная, или распределительная**, — предполагает рациональное размещение ресурсов в рыночной экономике с целью достижения эффективности функционирования хозяйственной системы в целом.

Это связано с тем, что рыночный механизм не справляется:

- с долгосрочными структурными сдвигами в оптимальном режиме;
- с решением глобальных социальных и экологических проблем;
- с решением проблемы формирования инфраструктурных объектов государственного назначения (дороги, транспорт), обороны;
- с проблемой асимметрии информации.

2. **Распределительная** — обеспечивает вторичное распределение доходов экономических субъектов с целью достижения социальной справедливости и большей их равномерности.

3. **Стабилизационная (антициклическая)** — направлена на обеспечение высокого уровня занятости, стимулирование темпов экономического роста, обеспечения стабильности цен.

Сравнение моделей и механизмов обеспечения макроэкономического равновесия демонстрирует *неполноценность и явную недостаточность как исключительно рыночного, так и государственного регуляторов макроэкономики.*

Необходимо отметить, что каждый из регуляторов имеет свои специфические особенности, достоинства и недостатки.

1. Особенностью рыночной экономики является то, что в определенных ситуациях она не способна обеспечить саморегулирование, возврат в нормальное состояние после слишком больших отклонений от него, обеспечить равновесие всех элементов системы. Рыночные механизмы подчас не только не устраняют, но, напротив, способны усугубить нежелательные явления в экономике, поэтому несовершенство рынка компенсируется соответствующими функциями государства и соответствующим регулированием.
2. Как правило, отношение частного бизнеса и государства к внешним эффектам диаметрально противоположно. Например, частные предпринимательские структуры изначально экономически не заинтересованы в сохранении надлежащей экологической обстановки. Рынок не в состоянии ликвидировать ущерб, наносимый обществу неконтролируемым поведением субъектов рынка. Государство, напротив, активно выступает сторонником улучшения экологии.
3. Бизнес и государство по-разному относятся к изменению отраслевой структуры национальной экономики. Частные предприниматели не берутся за масштабные изменения отраслевой структуры экономики, так как это не даст им быструю экономическую выгоду. Государство располагает необходимыми ресурсами для структурных изменений, осуществления преобразований в сравнительно короткие сроки. Частный бизнес преследует сиюминутную прибыль, государство — стратегическую направленность в развитии экономической системы.
4. Разное отношение к некоммерческим видам деятельности. Частные субъекты рынка, как правило, не вкладывают деньги в те сферы, которые не дают им прибыли. Это касается образования, развития фундаментальной науки и т. д. Вместе с тем государство создает и поддерживает за счет бюджета нерыночный, некоммерческий секторы экономики.
5. Частный и государственный секторы имеют разную степень реакции на изменения потребительского спроса. Частное предпринимательство по сравнению с государственным, как правило, оказывается наиболее адекватным (быстро реагирующим) на изменения потребительских вкусов и предпочтений. Вместе с тем наблюдаются случаи, которые являются исключением из правил.
6. В условиях функционирования рынка добиваются успеха лишь экономически эффективные субъекты хозяйствования, а убыточные и низкорентабельные предприятия разоряются, даже если они являются жизненно необходимыми или важными для местной экономики.
7. Вместе с тем государство при необходимости может взять на себя затраты на содержание убыточных, но нужных обществу предприятий (производство общественных благ, военно-промышленный комплекс, производственная инфраструктура и др.).
8. Государство несет расходы, связанные с развитием фундаментальной науки, требующей больших объемов финансирования, что не под силу осуществить отдельным предпринимателям и даже крупным корпорациям. Национальные проекты — это тоже прерогатива государства.

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА

Современная экономика предполагает использование как механизма саморегулирования, так и государственного участия в соответствующих пределах. Причем участие государства в экономике не заменяет рынок и его основные функции, а дополняет его там, где возникают экономические, научно-технические и социальные проблемы.

Новая система взаимодействия регуляторов экономического развития получила название «**смешанной экономики**». Основой этой системы является синтез двух механизмов — государственного и рыночного. Данный тип макроэкономического регулирования направлен на:

- сочетание государственного управления экономикой с гибкостью рыночного саморегулирования, необходимого для быстрого и оперативного реагирования на потребительский спрос;
- сочетание основных макроэкономических задач: эффективности хозяйствования, социальной справедливости, стабильности экономического роста.

Предложенный вариант преодолевает недостатки концепции эффективного спроса и неоконсервативной концепции эффективного предложения.

В современных условиях подавляющее большинство стран сочетают оба типа макроэкономического регулирования. Роль каждого из них в экономике разная.

Рыночное саморегулирование развито больше всего и наиболее предпочтительно при производстве товаров индивидуального потребления, создаваемых единичными собственниками.

Более крупные структуры стремятся избегать рискованных рыночных операций. Как правило, они заключают с производителями *долговременные контракты*, в соответствии с которыми осуществляется производство продукции. *В государственном секторе* устанавливаются в основном нерыночные отношения, регулируемые непосредственно государством. Прежде всего, это отношения, связанные с движением денежных потоков и налогов и др.

- Государственное регулирование экономики (ГРЭ) — форма экономической политики в условиях рынка — представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями с целью приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям хозяйствования.

Государственное регулирование экономики — это процесс воздействия государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, в ходе которого реализуется экономическая и социальная политика государства. При этом для достижения поставленных целей используется определенный набор методов.

МЕТОДЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В современной экономической науке принято подразделять методы макроэкономического регулирования на две группы.

- Методы регулирования — это совокупность способов и приемов воздействия субъекта управления посредством своей деятельности на управляемый объект для достижения поставленной цели.

В первой группе методов макроэкономического регулирования выделяют:

- общие;
- частные;
- специальные методы.

К **общим методам** относится совокупность методов познания, например диалектика, анализ, синтез и др.

В госрегулировании процессов социально-экономического развития большое применение находят **частные методы**, включающие статистические, экономико-математические методы и др. Применительно к госрегулированию особое значение имеют методы:

- экстраполяции;
- экономических группировок;
- индексный;
- бюджетный (метод выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств) и др. (табл. 11.6).

К **специальным методам**, играющим особо важную роль во всех формах государственного регулирования, относятся:

- балансовый;
- программно-целевой;
- нормативный.

Таблица 11.6

Методы государственного регулирования экономики

Название метода	Применение
<i>Частные методы</i>	
Экстраполяции	Применяется главным образом при разработке первоначальных прогнозов, проектировок основных направлений, программ
Экономических группировок	Применяется при выделении и исследовании структурных, динамических и структурно-динамических группировок, сформированных по одному признаку или сочетанию нескольких признаков
Индексный метод	Используется при сравнении разных показателей социально-экономического развития
Бюджетный метод	Применяется с целью получения статистической информации о жизненном уровне различных групп населения
<i>Специальные методы</i>	
Балансовый	Позволяет правильно выбрать соотношение между отраслями хозяйства
Программно-целевой	Представляет собой осуществление и углубление комплексного подхода к решению проблемы
Нормативный	Помогает найти соотношение между различными величинами, при которых может быть обеспечен оптимальный масштаб прогнозируемых процессов

В условиях рыночной экономики широко используется система различных нормативов, формируемых на уровне национальной экономики в целом; причем акцент смещается с технико-экономических норм на обоснование экономических, социальных, экологических и других нормативов.

Различают следующие нормативы:

- а) **технико-экономические** — позволяют определить расход сырья, топлива, электроэнергии и других ресурсов. Государство занимается разработкой и реализацией программ социально-экономического развития на основе ресурсосберегающих технологий;

- б) **экономические** — используются как инструменты государственного воздействия:
 - налоги на имущество, доходы, добычу полезных ископаемых и т. д.;
 - трансферты, отчисления в бюджет и т. д.;
 - нормативы обязательных резервных отчислений, учетная ставка и т. д.;
- в) **социальные** — разрабатываются на основе прожиточного минимума и соответствующих потребительских бюджетов;
- г) **экологические** — величины предельно допустимых концентраций вредных выбросов в атмосферу, воду; нормативы землепользования, водопользования и др. Эти нормативы гарантируют сохранность природных систем, более точный расчет эффективности природоохранных мероприятий и рационального природопользования в целом.

Вторая группа методов макроэкономического регулирования строится исходя из различных мер воздействия на социально-экономические процессы. С этих позиций различают *методы прямого и косвенного воздействия*.

- Методы прямого воздействия — это разнообразные формы безвозвратного целевого финансирования территорий, предприятий, отраслей (субвенции или прямые субсидии, которые включают различного рода дотации, пособия, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов различных уровней (общенациональных, региональных, местных)).

К методам прямого воздействия относятся:

- контроль за финансовыми операциями государственных предприятий, их структурой и их хозяйственной целесообразностью;
 - установление цен и тарифов, производственных заданий для предприятий государственного сектора;
 - валютный контроль;
 - ограничение экспорта капитала;
 - эмиссии денежных знаков;
 - выдача лицензий на строительство и размещение предприятий;
 - приобретение пакетов акций или целых предприятий;
 - иные административные меры запрета, разрешения, принуждения.
- Методы косвенного воздействия — это методы, влияющие на материальные интересы хозяйствующих субъектов на основе реализации соответствующей налоговой, денежно-кредитной, валютной, таможенной и другой политики.

В рыночной экономике основу составляют методы косвенного воздействия и экономические методы; в переходной и смешанной экономиках — сочетание методов прямого и косвенного воздействия (рис. 11.16).

Главной *целью* государственного регулирования является формирование наиболее благоприятных условий для поддержания социально-экономического развития, общественной стабильности и безопасности.

Эффективность госрегулирования предопределяется наличием сильной законодательной, исполнительной и судебной государственной власти.

Определяющим принципом регулирования экономики является эффективность государства. Сегодня акценты перемещаются с количественного аспекта государственного влияния на качественный. Важны не размеры государственного вмешательства, а результативность и степень удовлетворения нужд населения. Государство находится в центре

экономического и социального развития страны не только в качестве непосредственного источника роста, но и как партнер, катализатор и помощник. Экономическая политика тем действеннее, чем в большей степени отражает принцип согласования интересов субъектов экономических отношений.

В условиях развитой рыночной экономики государство для реализации отмеченных выше и других целей использует набор средств как экономического, так и неэкономического характера.

ФОРМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

С точки зрения воздействия государства на экономические процессы выделяются следующие формы регулирования.

1. Законодательная (правовая).
2. Социально-экономическая, включающая: бюджетно-налоговое, кредитно-денежное, валютное, внешнеторговое регулирование.
3. Административная.

Каждая из этих форм используется как в отдельности, так и в различных сочетаниях.

- Административные инструменты (неэкономические меры) — это средства, нацеленные на формирование основ экономического строя.

К административным инструментам относятся: законы, различного рода разрешения и запреты, стандарты и нормы и т. д.

- Экономические инструменты — это средства, воздействующие не на рамочные условия хозяйствования (экономический строй), а на протекание процесса воспроизводства в народном хозяйстве, на темпы и пропорции (отраслевые, региональные и др.) этого процесса.

К экономическим инструментам относят: финансовые и денежно-кредитные рычаги, а также использование государственной собственности и внешнеэкономический инструментарий.

МОДЕЛИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Различают следующие модели (типы) государственного регулирования (в зависимости от роли государства в экономике).

1. **Полный государственный монополизм** в управлении хозяйством. Такая модель была характерна для СССР и стран социалистического содружества, но сохраняется и теперь в некоторых посткоммунистических государствах.
2. **Различные варианты сочетания рыночных и государственных регуляторов.** Реализованы в «японской», «шведской» моделях, в модели социально ориентированного рыночного хозяйства ФРГ, Австрии, в «китайском» варианте развития.

Для второй модели свойственно усиление роли государства в экономических процессах. Наиболее характерными странами, функционирующими в рамках данной модели, являются Германия, Япония, Швеция, Италия и др.

Для Западной Европы характерно сочетание высокой доли государственных расходов в ВВП с наличием значительного госсектора, прежде всего, в финансовой сфере и отраслях инфраструктуры.

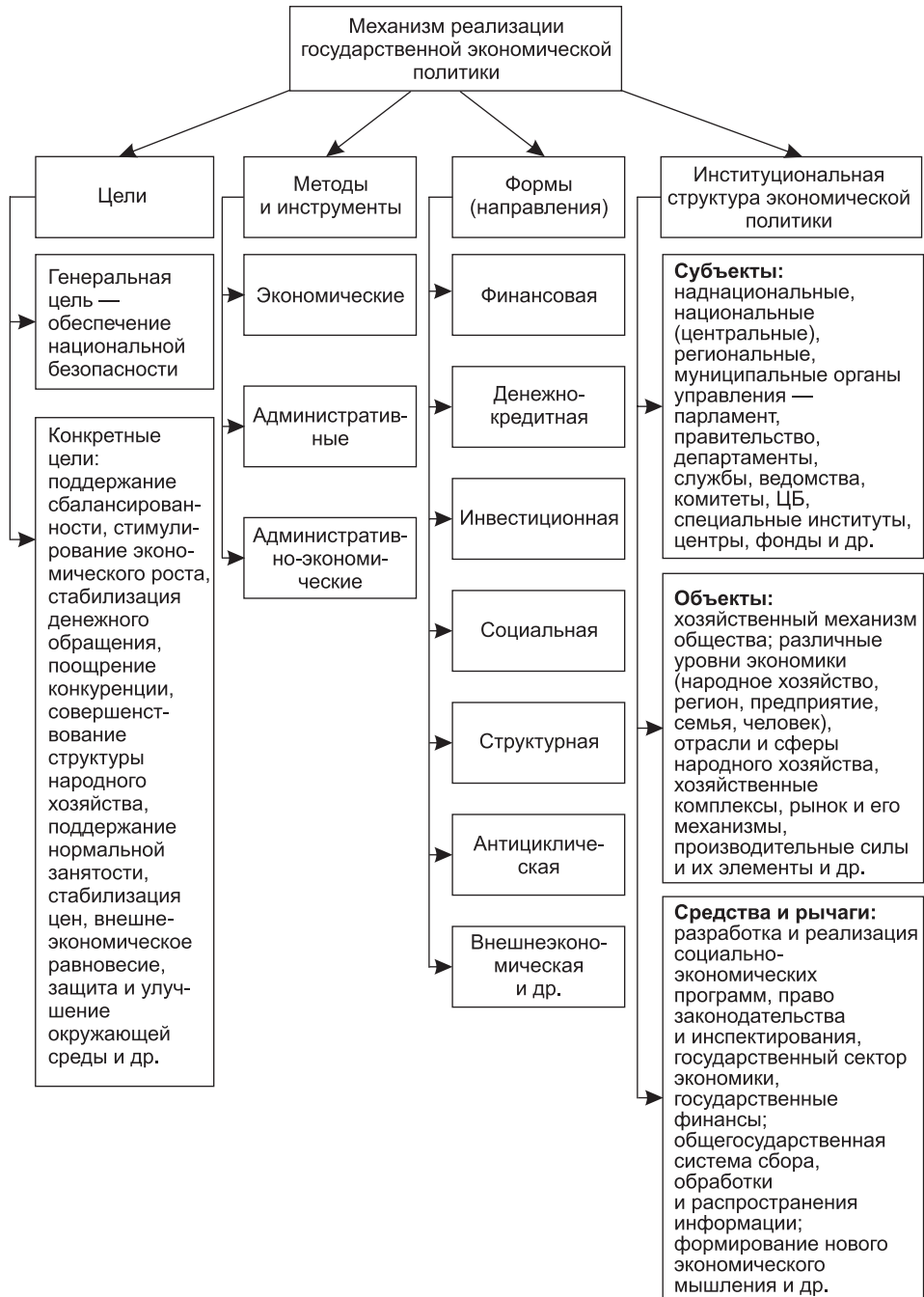


Рис. 11.16. Механизм реализации эффективной экономической политики государства

В рамках данной модели государство дополнительно обращает свое внимание на *регулирование социальных отношений, создание условий для эффективного хозяйствования, устойчивого экономического развития и экономической безопасности*. Основы этого механизма нашли воплощение в моделях социально-ориентированной рыночной экономики.

Роль государства в такой системе ограничивается выполнением соответствующих необходимых функций, среди которых: *обеспечение рынка деньгами; регулирование внешних эффектов; производство общественных товаров; управление нерыночным сектором экономики*.

3. **Крайний либерализм**, признающий эффективными только условия неограниченного частного предпринимательства. Главным образом присущ США.

В этой модели регулирования экономики преобладает подсистема рыночного механизма, а методы госрегулирования, наоборот, сведены к минимуму. Преобладают налогово-бюджетные методы при небольшом объеме госсобственности.

Следует отметить, что ко второй половине 80-х гг. XX в. результатом общественного прогресса явилось практическое исключение в большинстве западных стран «*крайних*» *хозяйственных механизмов* — стихийного саморегулирующегося рынка или централизованно управляемых систем. В большинстве случаев страны достаточно успешно сочетают элементы и рыночного, и государственного механизмов.

«Для всех промышленно-развитых стран характерна смешанная хозяйственная система, в которой рынок определяет выпуск и устанавливает цены в большинстве отдельных его секторов, а государство управляет экономикой в целом с помощью программ налогообложения, расходов и кредитно-денежного регулирования. Обе стороны — рынок и государство — важны для бесперебойного функционирования экономики. Существование экономики без одной из этих сторон — то же самое, что попытки хлопнуть в ладоши одной рукой»¹.

Однако, несмотря на единый подход и очевидную необходимость использования рыночного и государственного механизмов, имеются определенные различия, вызванные: а) сферами действия рынка и государства; б) выполняемыми функциями; в) формами и методами госрегулирования.

Практика современного хозяйствования показывает, что *государство превратилось в мощный фактор экономического роста, стало залогом стабильности и устойчивости всего общественного развития*.

Независимо от доли государственной собственности во многих странах обнаруживается тенденция роста государственных расходов в ВВП. В 1920-е гг. средний показатель по развитым странам составил 15,4 %, в 1930-е — 27,9 %. А в начале 1980-х гг. доля государственных расходов в ВВП уже составила 42,6 %.

Вместе с тем необходимо отметить, что каждая страна имеет свои особенности, свою специфику социально-экономического развития. И с этой точки зрения каждая страна должна определить свой собственный путь развития, в наибольшей мере отвечающий ее экономическим интересам.

Те положительные сдвиги в экономике, которые были достигнуты в последнее время, связаны в основном с экспортом природных ресурсов. Это тупиковый путь развития. В современных условиях устойчивое развитие экономики предполагает и достигается внедрением инноваций, которые, по существу, являются мощным фактором положительной динамики всей хозяйственной системы.

¹ Самульсон П., Нордхаус В. Экономика / Пер. с англ. — М., 1999.

В условиях нарастания противоречий глобализации перед Россией стоят серьезные задачи по переходу на траекторию устойчивого экономического развития. Это, в свою очередь, предполагает выбор той или иной модели государственного регулирования экономики.

Вполне очевидно, что в настоящее время в РФ происходит формирование социально-ориентированной модели хозяйствования, способствующей сохранению национальной идентичности, опирающейся на инновационный тип роста. При этом принимаются во внимание следующие обстоятельства:

- выбор направлений макроэкономического регулирования (должны найти отражение специфика и особенности России, ориентация ее на созидательные преобразования, повышение жизненного уровня населения);
- формирование отечественной модели экономики, соответствующей российским национальным традициям, российскому менталитету. Для реализации этого необходимо создание государственных и иных институтов, усиливающих управляемость национальной экономикой. Кроме того, российская модель экономики должна учитывать социальную ориентацию.

Экономический успех любого государства в XXI в. будут определять новые наукоемкие технологии и информатизация общества, процессы глобализации мировой экономики.

Важнейшим условием социально-экономического прогресса выступает инновационная деятельность — неотъемлемый атрибут рыночных экономических отношений. С данной позиции стратегической целью развития России является построение общества, основанного на знаниях, отличающегося наличием в нем быстрых и доступных механизмов вовлечения новых знаний в производство и сферу оказания услуг.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Совокупный спрос — это реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и государство готовы купить при различных уровнях цен.

Совокупное предложение — это общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено производителями на рынке при разных уровнях цен.

Неценовые факторы совокупного спроса — это факторы, которые смещают кривую совокупного спроса.

Неценовые факторы совокупного предложения — это факторы, которые смещают кривую совокупного предложения.

Частичное равновесие — это равновесие на отдельно взятом рынке товаров, услуг, факторов производства.

Общее экономическое равновесие — это такое состояние национальной экономики, при котором на всех рынках одновременно обеспечивается равенство спроса и предложения и ни один из экономических агентов не заинтересован в изменении объема покупок или продаж.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) — форма экономической политики в условиях рынка, представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями с целью приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям хозяйствования.

Смешанная экономика — новая система взаимодействия регуляторов экономического развития, основанная на сочетании рыночного и государственного механизмов регулирования экономики.

Методы регулирования — это совокупность способов и приемов воздействия субъекта управления посредством своей деятельности на управляемый объект для достижения поставленной цели.

Методы прямого воздействия — это разнообразные формы безвозвратного целевого финансирования территорий, предприятий, отраслей (это субвенции или прямые субсидии, которые включают различного рода дотации, пособия, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов различных уровней (общенациональных, региональных, местных)).

Методы косвенного воздействия — это методы, влияющие на материальные интересы хозяйствующих субъектов на основе реализации соответствующей налоговой, денежно-кредитной, валютной, таможенной и другой политики.

Административные инструменты (неэкономические меры) — это средства, нацеленные на формирование основ экономического строя.

Экономические инструменты — это средства, воздействующие не на рамочные условия хозяйствования (экономический строй), а на протекание процесса воспроизводства в народном хозяйстве, на темпы и пропорции (отраслевые, региональные и др.) этого процесса.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое совокупный спрос?
2. От каких факторов зависит совокупный спрос?
3. Что такое совокупное предложение?
4. От каких факторов зависит совокупное предложение?
5. Сформулируйте основную проблему макроэкономики?
6. Что такое частичное и общее экономическое равновесие рыночной системы?
7. Прокомментируйте выражение «равновесие—неравновесие» макроэкономической системы. В чем заключается экономический смысл этого выражения?
8. Макроэкономическое равновесие хозяйственной системы предполагает пропорциональность между определенными элементами. Назовите эти элементы и дайте им краткую характеристику.
9. Раскройте сущность и основную идею классической модели макроэкономического равновесия? В чем заключается ограниченность данной концепции?
10. На чем основывается кейнсианская модель макроэкономического равновесия?
11. В чем заключается основное отличие классической модели от кейнсианской модели макроэкономического равновесия?
12. Сформулируйте и поясните основные недостатки кейнсианской модели макроэкономического равновесия.
13. Перечислите современные направления экономической мысли, касающиеся регулирования хозяйственной системы. Дайте им краткую характеристику.
14. Что такое смешанная экономическая система? Назовите основные методологические подходы к ее регулированию.

15. Поясните, почему государство в новых современных условиях хозяйствования превратилось в мощный фактор экономического роста, стало основой стабильности и устойчивости всего общественного развития.
16. Дайте характеристику основным методам государственного экономического регулирования.
17. Сравните возможности применения прямых и косвенных методов регулирования в различные фазы экономического цикла.
18. В чем состоит необходимость сочетания различных методов государственного регулирования экономики; сочетания плановых и рыночных механизмов регулирования?
19. Почему существуют различные модели государственного регулирования экономики?

ТЕСТЫ

1. **Макроэкономическое равновесие хозяйственной системы достигается, если:**
 - а) скорость обращения денег постоянна;
 - б) государственный бюджет сбалансирован;
 - в) совокупное предложение равно совокупному спросу;
 - г) производство средств производства сбалансировано с выпуском предметов потребления.
2. **Если уровень цен растет, а производство падает, то это вызвано:**
 - а) смещением кривой совокупного спроса вправо;
 - б) смещением кривой совокупного спроса влево;
 - в) смещением кривой совокупного предложения влево;
 - г) смещением кривой совокупного предложения вправо;
 - д) все ответы неверны.
3. **Совокупное предложение в соответствии с классической теорией имеет:**
 - а) положительный наклон;
 - б) отрицательный наклон;
 - в) фиксированное вертикальное положение;
 - г) фиксированное горизонтальное положение.
4. **В кейнсианской модели в качестве основного принято допущение:**
 - а) о неизменности цен;
 - б) об эластичности цены на товары как в сторону повышения, так и в сторону понижения;
 - в) о стабильности денежного обращения;
 - г) об ограниченности совокупного предложения.
5. **Повышение совокупного спроса в долгосрочном периоде при постоянстве объема производства вызывает:**
 - а) неизменность уровня цен;
 - б) увеличение уровня цен;
 - в) инфляцию издержек;
 - г) сокращение потребительских расходов.
6. **Величина совокупного спроса увеличится, если:**
 - а) повысится курс акций;
 - б) повысится банковский процент;

- в) возрастет уровень налогообложения;
г) усилятся инфляционные ожидания домашних хозяйств.
7. **Необходимость государственного регулирования экономики обосновывается такими направлениями экономической теории, как:**
- а) классическое;
б) неоклассическое;
в) кейнсианское;
г) все ответы верны.
8. **Без системы государственного регулирования рыночная экономика не может эффективно:**
- а) регулировать деятельность предприятий;
б) координировать межотраслевые связи;
в) обеспечивать безопасное и эффективное экономическое развитие страны;
г) использовать ограниченные ресурсы.
9. **Одной из основных функций государства в рыночной экономике является:**
- а) производство общественных благ;
б) планирование цен;
в) регулирование финансовых льгот частным инвесторам;
г) планирование развития отраслей материального производства.
10. **Целевое финансирование в виде предоставления денежных пособий как одно из направлений государственного регулирования относится:**
- а) к инвестиционной политике;
б) к налоговой политике;
в) к денежно-кредитной политике;
г) к социально-экономической политике.
11. **Усиление государственного регулирования в переходной экономике России вызвано:**
- а) необходимостью регулирования и управления трансформационными процессами;
б) обеспечением рационального использования производственных ресурсов;
в) формированием рыночной инфраструктуры в экономике;
г) производством товаров длительного пользования.
12. **Одним из основных методов государственного регулирования хозяйственной системы является:**
- а) осуществление планирования цен на экономические ресурсы;
б) административное регулирование деятельности субъектов хозяйствования;
в) внедрение и использование в хозяйственной практике косвенных методов воздействия на предпринимательские структуры;
г) национализация частных организаций, занимающих монопольное положение на рынке.

ЗАДАЧИ

В табл. 1 представлены данные, характеризующие совокупное предложение.

Таблица 1

Произведенный ВВП в реальном выражении	2000	2000	1900	1700	1400	1000	500	0
Уровень цен	250	225	200	175	150	125	125	125

Определите:

- а) в каких пределах изменяется объем реального ВВП на кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения?
- б) в каких пределах изменяется уровень цен и объем реального ВВП на классическом отрезке кривой совокупного предложения?
- в) в каких пределах изменяется объем реального ВВП на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения?

В базовом году потенциальный ВВП составлял 4000 ден. ед., а кривая совокупного спроса описывалась уравнением $Y = 4200 - 2P$. В текущем году потенциальный ВВП вырос на 1 %, а уравнение совокупного спроса приняло вид $Y = 4280 - 2P$. На сколько процентов изменился равновесный уровень цен?

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

О РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ¹

В США при кажущейся свободе предпринимательства государство заказывает научную и военную продукцию и закупает около 30 % продукции частных фирм.

В Швеции государство в дела фирм не вмешивается, но активно действует на рынке труда, в социальной сфере по принципу «производство частное, а социальное развитие для всех». Обеспечена почти полная занятость; расходы бюджета составляют около 70 % ВВП (инвестиции, здравоохранение, пенсионный фонд, социальное страхование и т. д.).

В Южной Корее действует государственная монополия в финансово-кредитной сфере; устанавливаются задания и субсидии для экспорта; контролируются внутрифирменные издержки и качество продукции, особенно в экспортных отраслях; крупные сельскохозяйственные предприятия принудительно дробятся; контролируется проникновение иностранного капитала и валюты в страну.

Германия считается социальным государством: на социальные нужды направляется одна треть государственного бюджета и значительные средства предприятий. Государство доплачивает за образование, культурное развитие, квартплату (бедным), выплачивает пособия на детей, молодым людям для выравнивания шансов на жизненном старте. Человек защищен на все случаи жизни: осуществляется страхование по безработице, по болезни, пенсионное, от несчастного случая. Предприятие оплачивает 100 % по больничному листу в течение 6 недель, кроме того, платит отпускные, рождественские, надбавку к пенсии. Работающие отчисляют на свои социальные нужды 40 % от доходов, из них 50 % компенсирует работодатель. Предприятие тратит на социальные нужды 30 % от аналогичных государственных выплат.

Тенденцией мирового развития стало расширение государственного вмешательства в экономику и другие сферы общества, отделение капитала как собственности от функций управления, сокращение доходов от собственности в национальном доходе, усиление роли менеджеров в управлении. Развитые страны различаются по политическим институтам, моделям хозяйствования и управления, но демонстрируют общие подходы к роли государства в обществе. Государство повсюду осуществляет регулирование и факторов производства, и рынков, стоит на страже национальных интересов.

¹ При подготовке рубрики использованы материалы: *Пикулькин А. В.* Система государственного управления: Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

Тема 12

ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

Рост благосостояния общества достигает максимума, а распределение ресурсов оптимума тогда, когда в обществе создаются условия для реализации всякого проекта, если он, ничего не ухудшая, никому не наносит ущерба, улучшает положение хотя бы одного человека.

В. Парето (1848–1923), итальянский экономист и социолог, представитель математической школы в политэкономии

1. Потребление и сбережение. Средняя и предельная склонность к потреблению и сбережению.
2. Понятие, сущность и функциональное назначение инвестиций. Основные факторы, влияющие на величину инвестиций.
3. Теория мультипликатора-акселератора.

1. ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЕ. СРЕДНЯЯ И ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И СБЕРЕЖЕНИЮ

ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЕ

Важнейшим агрегированным показателем наряду с совокупным спросом и совокупным предложением является совокупное потребление (C).

- Потребление — главная составляющая совокупных расходов.

Источником потребления (C) является **располагаемый доход** (Y).

Субъект, получая доход, часть его потребляет (C), часть сберегает (S).

$$\text{Доход} = \text{потребление} + \text{сбережения} \text{ или } Y = C + S.$$

- Сбережения — эта часть дохода, которая не потребляется.

Как потребление, так и сбережения находятся в непосредственной зависимости от уровня дохода и испытывают на себе влияние одних и тех же факторов.

$$\text{Потребление} = \text{доход} - \text{сбережения} \text{ или } C = Y - S,$$

$$\text{Сбережения} = \text{доход} - \text{потребление} \text{ или } S = Y - C.$$

Сбережения в основном делают семьи, у которых доход превышает средний уровень. Чем беднее семья, тем меньше она сберегает; самые бедные семьи имеют нулевые сбережения, а живущие в долг — отрицательные сбережения.

Мотивы сбережения домохозяйств¹:

- для осуществления «делок», так как доходы поступают неравномерно с перерывами и не совпадают со сроками платежей;
- добровольные, предварительные сбережения. По мере роста качества жизни человек приобретает более дорогие вещи длительного пользования; более дорогие услуги;
- обязательные предварительные сбережения (например, для уплаты первоначального взноса по ипотечному кредиту);
- на обучение, отдых, лечение и т. д.;
- образование гарантийного резерва («на черный день»);
- спекулятивный мотив.

В отличие от сбережения потребление существует во всех семьях. Но его нижний уровень не может упасть ниже прожиточного минимума. Потребление удовлетворяет текущие нужды, сбережения — будущее.

Связь между располагаемым доходом и потреблением называется *функцией потребления*.

- Функция потребления показывает, какую сумму в общей массе доходов домохозяйство потребляет.

Аналогичным образом рассматривается и функция сбережения, которая является производной от функции потребления (рис. 12.1).

Зависимость сбережений от располагаемого дохода называется *функцией сбережения*.

- Функция сбережения показывает, какую сумму в общей массе доходов домохозяйство сберегает.

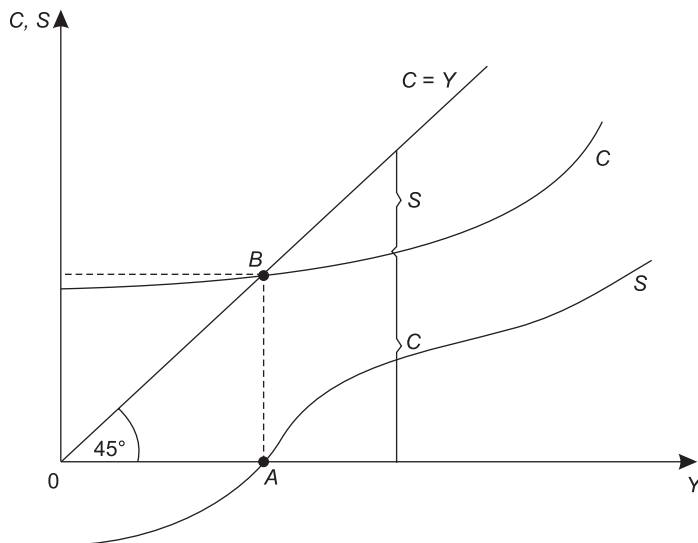


Рис. 12.1. Связь кривых потребления и сбережения

¹ Определение сектора «Домохозяйства» подробно приведено в теме 1.

Точка B — точка нулевого сбережения, слева от точки B — зона отрицательного сбережения, так как величина потребления больше суммарных доходов, справа — зона сбережения. Величина потребления определяется расстоянием от оси OY до кривой потребления, а величина сбережений — расстоянием от линии в 45° (линия «продукт — доход») до кривой потребления.

Линия «продукт — доход» показывает ситуацию, при которой весь располагаемый доход тратится на потребление, то есть сбережения отсутствуют:

$$Y = C.$$

Наличие сбережений предыдущих периодов позволяет домохозяйствам иметь «отрицательные» сбережения в текущем периоде, то есть происходит «проедание» сбережений (отрезок OA).

СРЕДНЯЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И СРЕДНЯЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ

Различают среднюю склонность к потреблению (APC) и среднюю склонность к сбережению (APS).

Структура распределения дохода на потребляемую и сберегаемую части различается как по странам, так и по регионам и группам населения внутри каждой страны. Однако можно выделить общую закономерность, названную Дж. М. Кейнсом *основным психологическим законом*.

- Средняя склонность к потреблению (APC) — это отношение потребления к доходу, выраженное в процентах:

$$APC = \frac{C}{Y} \times 100\%.$$

- Средняя склонность к сбережению (APS) — это отношение сбережений к доходу, выраженное в процентах:

$$APS = \frac{S}{Y} \times 100\%.$$

- Основной психологический закон: люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом доходов, но не в той мере, в какой растет доход.

Человек распределяет растущий доход (ΔY) также на две части: на прирост потребления (ΔC) и прирост сбережения (ΔS). Если доход изменяется, то и потребление меняется в том же направлении, но изменение потребления меньше, чем изменения дохода:

$$\Delta Y = \Delta S + \Delta C.$$

По мере роста дохода весьма быстро растет сбережение.

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ

Доход людей может изменяться, поэтому важно знать, какую долю из этой части дохода люди потребляют и какую накапливают.

- Доля или часть прироста (сокращения) дохода, которая потребляется, называется предельной склонностью к потреблению (MPC).

Иначе MPC — это отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в величине дохода, которое привело к изменению потребления:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y} \times 100 \%$$

- Доля любого прироста (сокращения) дохода, которая идет на сбережения, называется предельной склонностью к сбережению (MPS).

Другими словами, MPS — это отношение любого изменения в сбережении к тому изменению в величине дохода, которое привело к изменению сбережения:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y} \times 100 \%$$

Сумма MPC и MPS для любого изменения дохода после уплаты налогов должна всегда быть равной единице, то есть прирост дохода может идти либо на потребление, либо на сбережения. Потребленная доля MPC и сбереженная доля MPS должны поглотить весь прирост дохода:

$$MPC + MPS = \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = \frac{\Delta(C+S)}{\Delta Y} = 1.$$

Влияние различных факторов на склонность людей к потреблению и сбережению является предметом дискуссий. Долгие годы утверждалось, что основной психологический закон выполняется всегда. В настоящее время многие экономисты полагают, что для экономики в целом MPC и MPS относительно постоянны.

До сих пор рассматривалась зависимость потребления и сбережения от дохода, но на их величину влияют и другие факторы:

- **Богатство.** Чем больше в семье накопленного богатства (недвижимость, ценные бумаги), тем больше величина потребления и меньше величина сбережений.
- **Уровень цен.** Рост уровня цен уменьшает потребление, снижение уровня цен его увеличивает.
- **Ожидания.** Если цены повышаются и возникает дефицит товаров, то потребление растет, а сбережения уменьшаются, так как люди покупают «впрок», во избежание более высоких будущих цен и пустых полок.
- **Налогообложение.** Налоги выплачиваются частично за счет потребления и частично за счет сбережений. Поэтому рост налогов снизит как потребление, так и сбережения. И наоборот, снижение налогов вызовет увеличение и потребления, и сбережений.

2. ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ ИНВЕСТИЦИЙ

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Важнейшим элементом хозяйственной жизни и предметом экономической теории являются инвестиции. Именно они призваны воспроизводить и обновлять основной производственный капитал.

- Инвестиции — это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли как внутри страны, так и за ее пределами с целью получения прибыли.

Инвестиции можно охарактеризовать как вложения в денежный, реальный или человеческий капитал.

Инвестиции в денежный капитал рассматриваются как вложения денежных средств, как правило, в ценные бумаги. Их часто называют портфельными инвестициями.

Инвестиции в реальный капитал (их называют капиталобразующими или физическими инвестициями) ведут к воспроизводству и обновлению основного капитала.

Инвестиции в человеческий капитал представляют собой расходы, связанные с приращением запаса знаний, квалификации и здоровья работника.

- Совокупность практических действий по реализации портфельных и физических инвестиций называется инвестиционной деятельностью или инвестированием, а осуществляющие инвестиции лица — инвесторами.

Основными источниками финансирования инвестиционной деятельности являются:

- **собственные средства** (амортизационные отчисления, прибыль, различные денежные накопления и др.);
- **заемные средства** (кредиты банков, прочие заемные средства и т. д.);
- **привлеченные средства** (денежные средства, полученные от реализации ценных бумаг);
- **средства госбюджета и внебюджетных фондов.**

Инвестиции делят потребление на два вида: потребление в настоящем и потребление в будущем.

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В экономической теории существует несколько подходов к группировке и классификации инвестиций:

1. По видам:

- денежные (деньги, банковские вклады, ценные бумаги, паи);
- имущественные (движимое и недвижимое имущество);
- имущественные права (интеллектуальные права, права пользования природными ресурсами и пр.).

2. По степени участия в акционерном капитале:

- прямые (любые инвестиции в акционерное предприятие со стороны его владельцев, имеющих более 10 % его акций);
- портфельные (любые инвестиции в акционерное предприятие со стороны его владельцев, имеющих менее 10 % акций).

3. По источнику поступления:

- иностранные;
- отечественные.

4. По носителю:

- реальные (физические) активы;
- финансовые активы;
- нематериальные активы (вложения в НИОКР; вложения в человеческий капитал).

5. По целевому назначению:

- фиксированные (затраты на приобретение основных средств производства);
- в товарно-материальные запасы (осуществление изменения в запасах сырья перед его использованием и изменение в запасах готовой продукции перед ее продажей).

6. По степени планомерности:

- запланированные (сумма, которую хотят потратить на товары и услуги);
- незапланированные (связаны с непредсказуемыми изменениями в товарно-материальных запасах).

7. По степени автономности:

- автономные;
- индуцированные.

8. По отношению к амортизации:

- валовые;
- чистые.

- Валовые инвестиции — это сумма затрат на полное восстановление изношенного оборудования (амортизации) и прироста чистых (новых) инвестиций на расширенное воспроизводство.
- Чистые инвестиции — это валовые инвестиции за вычетом амортизации основного капитала.

Возможны три ситуации.

1. Если чистые инвестиции составляют положительную величину, то экономика успешно развивается.
2. Если чистые инвестиции составляют нулевую величину (валовые инвестиции и амортизация равны), то экономика находится в состоянии статики, то есть не развивается.
3. Если чистые инвестиции составляют отрицательную величину (валовые инвестиции меньше амортизации), то это свидетельствует о резком снижении инвестиционной активности.

- Автономные инвестиции — это инвестиции, связанные с внедрением различных инноваций (нововведений), вызванные научно-техническим прогрессом.

Этот вид инвестиций не связан с ростом национального дохода. Чаще всего они сами становятся причиной роста национального дохода.

- Индуцированные инвестиции — это капитальные вложения, направленные на образование новых производственных мощностей, причиной создания которых является увеличение спроса на материальные блага.

Этот вид инвестиций необходим при условии, если повышенный спрос на продукцию не удовлетворяется за счет увеличения интенсивности эксплуатации имеющегося оборудования. Потребности в инвестициях проявляются в виде инвестиционного спроса.

Графическое изображение инвестиций представлено на рис. 12.2.

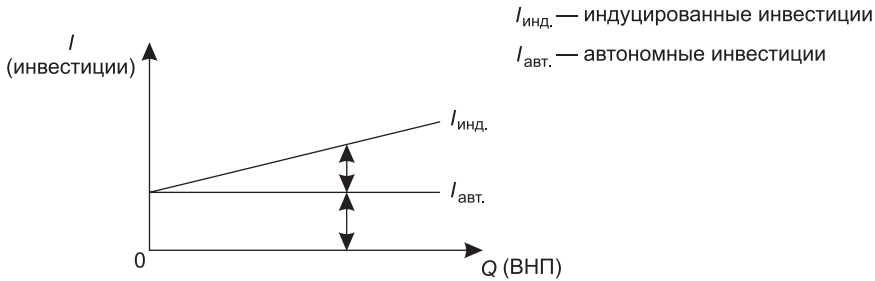


Рис. 12.2. Автономные и индуцированные инвестиции

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ ИНВЕСТИЦИЙ

Инвестиционный спрос — намерения или планы фирм по увеличению своего реального физического капитала и товарно-материального запаса.

- Инвестиционный спрос — это спрос предпринимателей или предпринимательских структур на основной производственный капитал с целью использования последнего для расширения объемов воспроизводства.

К факторам, определяющим инвестиционный спрос, относятся:

- ожидаемая норма прибыли;
 - ставка банковского процента.
- Процентная ставка — это плата за кредит в процентном выражении к сумме кредита в расчете на определенный период времени: год, месяц и т. д. Процентные ставки зависят от количества денег в обращении, спроса на заемные средства, политики правительства, оценки кредитором риска невозвращения займа, периода займа и курса национальной валюты.

Зависимость здесь следующая:

- во-первых, если ожидаемая норма прибыли высока, то спрос на инвестиции будет расти. И наоборот, если норма прибыли падает, то соответственно снижаются инвестиции;
- во-вторых, на инвестиционный спрос влияет ставка банковского процента. Если ставка банковского процента превышает ожидаемую норму прибыли, то инвестирование будет невыгодным. И наоборот, если ожидаемая норма прибыли превышает ставку банковского процента, то инвестирование будет выгодным.

Смысл заключается в том, что **потенциальный инвестор** будет оценивать экономическую эффективность вложений денежных средств либо в **инвестиционный проект** (ожидаемая норма прибыли), либо в **банковский сектор** (банковский процент).

Зависимость спроса на инвестиции от нормы процента обратно пропорциональна (рис. 12.3).

На положение кривой спроса на инвестиции влияет и ряд других факторов.

Факторы, вызывающие прирост ожидаемой чистой доходности инвестиций, сместят кривую вправо (то есть спрос на инвестиции увеличится), и наоборот, факторы, ведущие к снижению ожидаемой чистой доходности инвестиций, будут смещать кривую влево.

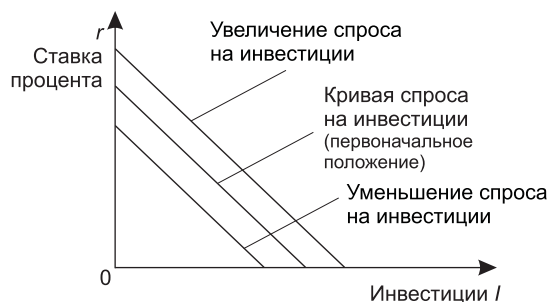


Рис. 12.3. Спрос на инвестиции в зависимости от ставки банковского процента

К данным факторам следует отнести:

1. Издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание оборудования.
2. Налоги на предпринимательскую деятельность.
3. Технические изменения.
4. Наличие основного капитала (хорошее техническое оснащение отрасли будет сдерживать инвестирование).
5. Инфляционные ожидания и др.

3. ТЕОРИЯ МУЛЬТИПЛИКАТОРА-АКСЕЛЕРАТОРА

ПОНЯТИЕ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

Сущность концепции мультипликатора заключается в том, что между изменениями инвестиций и валового внутреннего продукта существует устойчивая зависимость.

Эффект мультипликатора в рыночной экономике состоит в том, что увеличение инвестиций приводит к увеличению национального дохода, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций.

- Мультипликатор представляет числовой коэффициент, который показывает зависимость изменения дохода от изменения инвестиций.

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Приращение ВВП}}{\text{Приращение инвестиций}}$$

Или

$$M = \frac{\Delta Y}{\Delta I},$$

где M — мультипликатор; ΔY — прирост национального дохода; ΔI — прирост инвестиций.

Мультипликатор, умноженный на приращение инвестиций, показывает приращение национального дохода:

$$\Delta Y = M \times \Delta I.$$

Например, предположим, что прирост инвестиций составил 10 млн руб., что привело к росту ВВП на 20 млн руб., следовательно, мультипликатор равен 2. Если ВВП вырос на 30 млн руб., то мультипликатор был бы равен 3.

Приведем условный пример¹, характеризующий суть мультипликационного эффекта. Предположим, что население расходует на потребление 80 % получаемого им дохода, а остальные 20 % сберегает. Тогда потребительская функция имеет вид: $C = 0,8Y$.

Пусть объем инвестиционной деятельности увеличился первоначально на 100 млн руб. Это вызовет увеличение доходов затронутых этим лиц на такую же сумму. В связи с этим увеличением доходов им придется увеличить свои потребительские расходы. В соответствии со сделанным выше предположением эти расходы возрастут на $100 \times 0,8 = 80$ млн руб. (на 20 млн руб. увеличатся сбережения).

Такое увеличение спроса отразится на доходах еще какой-нибудь группы лиц, которые увеличатся на эту сумму. Эти лица, в свою очередь, увеличат свои потребительские расходы на сумму $80 \times 0,8 = 64$ млн руб., что свидетельствует о возрастании на 64 млн руб. еще чьих-то доходов, что заставит увеличить потребление еще на $64 \times 0,8 = 51,2$ млн руб. Данный процесс будет продолжаться по математической цепочке. Общее увеличение дохода составит:

$$100 + 80 + 64 + 51,2 + \dots = 100 (1 + 0,8 + 0,8^2 + 0,8^3 + \dots) = \\ = 100 (1/1 - 0,8) = 100/0,2 = 500 \text{ млн руб.}$$

Таким образом, первоначальное увеличение инвестиций на 100 млн руб. вызвало посредством эффекта мультипликации пятикратное увеличение дохода. При этом потребительские расходы возросли на $500 \times 0,8 = 400$ млн руб., а сбережения на $500 - 400 = 100$ млн руб., то есть ровно настолько, насколько увеличились инвестиции. Равновесие между сбережениями и инвестициями восстановлено благодаря изменению уровня совокупного общественного дохода.

Используя полученные выводы, можно записать:

$$MPC + MPS = 1 \text{ или } MPC = 1 - MPS,$$

$$M = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS},$$

где M — мультипликатор инвестиций.

Отсюда можно сделать вывод, что мультипликатор — это величина, обратная предельной склонности к сбережению.

Определив формулу эффекта мультипликации, рассмотрим механизм его действия на примере. Предположим, что состояние равновесия в экономике достигается при ВВП равном 60 млн руб., при этом уровень потребления составляет 40 млн руб., а сбережений — 20 млн руб., объем инвестиций также равен 20 млн руб.

Таким образом, предельная склонность к сбережению $MPS = 1/3$. На рынке появилась возможность осуществления новых инвестиций на сумму 10 млн руб., вдобавок к уже имеющимся инвестициям в сумме 20 млн руб.

Исходя из теории мультипликатора можно сделать предположение, что прирост инвестиций на 10 млн руб. вызовет приращение ВВП на 30 млн руб., а состояние равновесия в экономике будет достигнуто при размере ВВП = 90 млн руб.

$$M = 1/MPS = 1/0,33 = 3,$$

$$\Delta Y = M \times \Delta I = 3 \times 10 = 30 \text{ млн руб.}$$

¹ Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2006.

Новый равновесный объем ВВП = $60 + 30 = 90$ млн руб.

В примере каждая денежная единица, вложенная в инвестиции, была мультиплицирована в 3 раза. Графически этот пример показан на рис. 12.4.

При инвестициях и сбережениях в 20 млн руб. и ВВП = 60 млн руб. состояние равновесия характеризовала точка E_0 . Теперь, когда инвестиции выросли на 10 млн руб., график инвестиций будет поднят вверх до уровня I^1 . Новое состояние равновесия будет достигаться в точке E_1 . При этом видно, что прирост ВВП в 3 раза больше прироста инвестиций. Разница между приращением ВВП и приращением инвестиций равна вторичным потребительским расходам ($30 - 10 = 20$ млн руб.), полученным за счет эффекта мультипликации.

Однако следует иметь в виду, что эффект мультипликации проявляется в условиях экономики неполной занятости.

Действительно, если все ресурсы общества задействованы полностью, то откуда же будут черпаться дополнительные ресурсы и производственные мощности? Вместе с тем с теоретической точки зрения достаточно трудно определить состояние полной занятости экономики. Например, при полном использовании экономических ресурсов внедрение новых научно-технических достижений (инноваций) в производство может существенно изменить состояние кривой производственных возможностей.

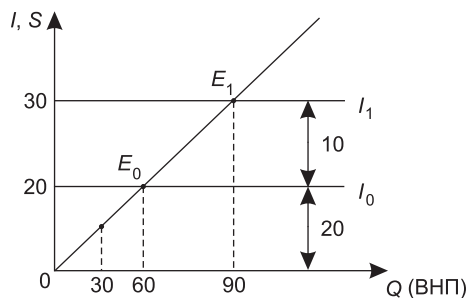


Рис. 12.4. Зависимость изменения ВВП от изменения инвестиций

Вывод:

- чем больше дополнительные расходы населения на потребление, тем больше величина мультипликатора, а следовательно, и приращение НД при данном объеме приращения инвестиций;
- чем больше дополнительные сбережения населения, тем меньше величина мультипликатора, а следовательно, и приращение НД при данном объеме приращения инвестиций.

Чтобы выразить воздействие прироста дохода на прирост инвестиций, применяется *акселератор*.

АКСЕЛЕРАТОР

- Акселератор — это коэффициент, показывающий количественное отношение прироста инвестиций данного года к приросту национального дохода (НД) прошлого года. Он выражает воздействие прироста НД на прирост инвестиций.

$$A = \frac{\Delta I_1}{\Delta Y_0},$$

где A — акселератор; ΔI_1 — прирост инвестиций текущего года; ΔY_0 — прирост национального дохода предыдущего года.

Авторы концепции мультипликатора-акселератора считают, что соединение принципов акселератора с мультипликатором может создать такой же цикл, как и в реальной жизни.

Предположим, что экономика идет к полной занятости: ВВП увеличивается, реализация продукции растет. Тогда по принципу акселератора увеличение реализации продукции приводит к более высокому уровню инвестиций. А благодаря мультипликатору повышение уровня инвестиций способствует дальнейшему росту ВВП. Экономика в этом случае пребывает в фазе подъема. Возможна и обратная ситуация.

Необходимо сделать вывод: принцип акселерации выявляет следующую зависимость: изменение дохода ведет к изменению инвестиций, что может вызвать три варианта экономического развития:

- постоянный рост;
- неравномерный рост;
- колебания (включая спад). Спад возникает, когда величина чистых инвестиций становится отрицательной.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Функция потребления — показывает, какую сумму в общей массе доходов домохозяйство потребляет.

Функция сбережения — показывает, какую сумму в общей массе доходов домохозяйство сберегает.

Основной психологический закон — люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом доходов, но не в той мере, в какой растет доход.

Средняя склонность к потреблению (APC) — это отношение потребления к доходу, выраженное в процентах.

Средняя склонность к сбережению (APS) — это отношение сбережений к доходу, выраженное в процентах.

Предельная склонность к потреблению (MPC) — доля или часть прироста (сокращения) дохода, которая непосредственно связана с потреблением.

Предельная склонность к сбережению (MPS) — доля любого прироста (сокращения) дохода, которая идет на сбережения.

Инвестиции — это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли как внутри страны, так и за ее пределами с целью получения прибыли.

Инвестиционный спрос — это спрос предпринимателей или предпринимательских структур на основной производственный капитал с целью использования последнего для расширения объемов воспроизводства.

Инвестиционная деятельность — совокупность практических действий по реализации портфельных и физических инвестиций.

Валовые инвестиции — это сумма затрат на полное восстановление изношенного оборудования (амортизации) и прироста чистых (новых) инвестиций на расширенное воспроизводство.

Чистые инвестиции — это валовые инвестиции за вычетом амортизации основного капитала.

Автономные инвестиции — это инвестиции, связанные с внедрением различных инноваций (нововведений), вызванные научно-техническим прогрессом.

Индукцированные инвестиции — это капитальные вложения, направленные на образование новых производственных мощностей, причиной создания которых является увеличение спроса на материальные блага.

Процентная ставка — это плата за кредит в процентном выражении к сумме кредита в расчете на определенный период времени: год, месяц и т. д.

Мультипликатор — это коэффициент, который показывает зависимость прироста национального дохода от прироста инвестиций.

Акселератор — это коэффициент, показывающий количественное отношение прироста инвестиций данного года к приросту национального дохода (НД) прошлого года. Он выражает воздействие прироста НД на прирост инвестиций.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Какая имеется связь между потреблением и сбережением?
2. Что характеризует потребление?
3. В какой взаимосвязи находятся прирост дохода и прирост потребления?
4. В какой взаимосвязи находятся прирост дохода и прирост сбережения?
5. В чем заключается основной психологический закон Кейнса?
6. Что показывает предельная склонность к потреблению?
7. Как связаны между собой функции потребления и сбережения?
8. Что показывает линия «продукт—доход»?
9. В чем состоит сущность концепции мультипликатора-акселератора?
10. В чем выражается эффект мультипликатора в рыночной экономике?
11. Раскройте связь мультипликатора и предельной склонности к потреблению.
12. Какая взаимосвязь существует между валовыми инвестициями, чистыми инвестициями и амортизацией?
13. Как связаны с приростом национального дохода автономные и продуцированные инвестиции?
14. Какие факторы влияют на величину инвестиций?
15. Раскройте связь мультипликатора и акселератора.

ТЕСТЫ

1. **Отношение потребления к доходу, выраженное в процентах, можно трактовать как:**
 - а) среднюю склонность к сбережению;
 - б) среднюю склонность к потреблению;
 - в) предельную склонность к сбережению;
 - г) предельную склонность к потреблению;
 - д) все ответы неверны.
2. **Предельная склонность к потреблению — это:**
 - а) прирост потребления по отношению к приросту сбережений;
 - б) соотношение между объемом потребления и дохода;

- в) прирост объема потребления на единицу прироста дохода;
г) все ответы неверны.
3. **Эффект мультипликатора показывает:**
- а) изменение дохода при увеличении инвестиций;
б) изменение дохода при снижении инвестиций;
в) изменение дохода при постоянной величине инвестиций;
г) изменение дохода при изменении инвестиций.
4. **Зависимость спроса на инвестиции от нормы процента:**
- а) нейтральна;
б) обратно пропорциональна;
в) прямо пропорциональна;
г) все ответы неверны.
5. **Чистые инвестиции — это:**
- а) валовые инвестиции за вычетом суммы амортизации основного капитала;
б) средства, направленные на расширение производства;
в) ресурсы, направленные на приобретение ценных бумаг.
6. **Валовые инвестиции — это:**
- а) чистые инвестиции за вычетом суммы амортизации основного капитала;
б) средства, направленные на расширение производства;
в) средства, направленные на приобретение ценных бумаг;
г) суммарные инвестиции, направленные на расширение производства и восстановление изношенного оборудования.
7. **В экономике страны функция инвестиций определяется уравнением $I = 40 + 0,4Y$, а функция сбережений — уравнением $S = -20 + 0,6Y$, где Y — чистый национальный продукт (ЧНП). Тогда равновесный ЧНП в стране равен:**
- а) 100;
б) 200;
в) 300;
г) 400.
8. **ВВП страны составляет 200 млрд ден. ед. Предельная склонность к потреблению — 0,75. Если правительство страны поставило задачу достичь ВВП на уровне 400 млрд ден. ед., инвестиции должны быть:**
- а) 100 млрд ден. ед.;
б) 200 млрд ден. ед.;
в) 150 млрд ден. ед.;
г) 50 млрд ден. ед.
9. **Определите, верны или неверны высказывания.**
- а) Сбережения равны располагаемому доходу за вычетом расходов на потребление.
б) Предельная склонность к потреблению — это отношение прироста потребления к приросту дохода.
в) Согласно кейнсианской концепции уровень сбережений зависит в первую очередь от уровня располагаемого дохода.
г) Если предельная склонность к потреблению равна 0,9, то это означает, что предельная склонность к сбережению равна 0,1.

- д) Функции потребления и сбережения являются относительно нестабильными.
- е) Сумма значений предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению всегда не меньше 1.
10. **Точка «нулевого сбережения» функции потребления — это точка, в которой:**
- сбережения равны доходу;
 - доход равен потреблению;
 - сбережения равны потреблению;
 - предельная склонность к сбережению равна нулю.
11. **Укажите отношение, отражающее обратную зависимость:**
- между потребительскими расходами и располагаемым доходом;
 - между сбережениями и уровнем потребительских расходов;
 - между сбережениями и располагаемым доходом;
 - все ответы верны.
12. **В экономике страны функция потребления имеет вид $C = 170 + 0,6Y$. При уровне дохода $Y = 1000$ предельная и средняя склонности к потреблению равны:**
- 0,4 и 0,77;
 - 0,6 и 0,77;
 - 0,17 и 0,2;
 - 0,5 и 0,5.

ЗАДАЧИ

1. В экономической системе функция потребления имеет вид: $C = 100 + 0,5Y$. На основании указанных данных заполните таблицу.

Таблица 1

Доход (Y)	Потребление (C)	Сбережение (S)
0		
100		
200		
300		
400		
500		

- В хозяйственной системе увеличение текущих инвестиционных расходов на 100 млн ден. ед. привело к росту ВВП на 500 млн ден. ед. Определите предельную склонность к сбережению и рассчитайте мультипликатор расходов.
- Рассчитайте мультипликатор расходов, если домохозяйства из каждого получаемого дополнительного рубля сберегают 10 коп.
- Прирост инвестиционных расходов на 6 млрд ден. ед. привел к изменению реального ВВП с 466 до 490 млрд ден. ед. Рассчитайте величину мультипликатора инвестиционных расходов.
- Увеличение ВВП на 10 млрд ден. ед. произошло в результате первоначальных автономных инвестиций определенной величины. Определите размер этих первоначальных инвестиций, если известно, что предельная склонность к сбережениям равна 0,2.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В РОССИИ¹

Социализм — это равное распределение убожества, а капитализм — это неравное распределение блаженства.

У. Черчилль

Переход к рыночной экономике самым существенным образом изменил картину распределения доходов. На начало 2000 г. 30 % населения России имело доходы ниже прожиточного минимума.

При этом в целом за последние 10 лет XX в. доля беднейшего населения в России увеличилась в 5 раз — с 6 до 30 %. Главной причиной такой динамики эксперты считают «беспрецедентный рост неравенства в распределении материальных ресурсов». За период с 1991 по 2001 г. уровень дифференциации оплаты труда в России вырос как минимум в 4 раза. В итоге в 2002 г. на долю 10 % населения с самыми высокими доходами приходилось 32 % общего объема денежных доходов, а на долю 10% населения с самыми низкими доходами — 2,3 % общего объема доходов.

Следует отметить, что в 1998 г. обозначившийся рост экономики начал положительно сказываться на ситуации с дифференциацией доходов населения. Так, по данным Госкомстата РФ, доля населения со среднедушевым доходом менее 1 тыс. руб. в 2002 г. снизилась до 7,5 % против 12,7 % в 2001 г., а доля населения со среднедушевым доходом более 4 тыс. руб. достигла 28,3 % (17,6 %).

Однако покупательная способность россиян упала даже по сравнению с 1913 г. Столь низкой покупательной способности как в этом году у россиян не было в течение последних ста лет. К такому выводу пришли специалисты **Российской академии естественных наук (РАЕН)**, сопоставив размер заработной платы населения и цены на основные продукты питания, действовавшие на территории России в разное время.

Например, жители **царской России в 1913 г.** на месячное жалование каждый месяц могли купить 49 кг мяса, или 244 л молока, или 220 кг хлеба.

Во **времена нэпа (1924–1927 гг.)** зарплату можно было потратить с большей выгодой. Ее бы хватило уже на 90 кг говядины, или 290 л молока, или 315 кг хлеба.

Во **времена культа личности (данные за 1940 г.)** граждане могли выбирать только между 33 кг мяса, 147 л молока или 170 кг хлеба.

В **1960-е гг.** советский гражданин мог себе позволить 58 кг мяса, или 290 л молока, или 237 кг хлебобулочных изделий.

Распорядиться зарплатой в **1980-е гг.** можно было в пределах 90 кг мяса, или 500 л молока, или 500 кг хлеба.

В **2002 г.** среднестатистический россиянин на свою зарплату мог купить всего лишь 20 кг мяса, либо 135 л молока, либо 290 кг хлеба.

Следует отметить, что подобные **изменения в распределении доходов** в условиях современной экономики России были вызваны следующими причинами:

- а) формированием новой рыночной модели хозяйствования, сопровождавшимся спадом промышленного производства и отставанием роста зарплаток на предприятиях многих отраслей от темпов инфляции;

¹ При подготовке рубрики использованы материалы: *Липсиц И. В.* Экономика: Учебник для вузов. — М.: Омега — Л., 2004.

- б) во времена плановой экономики в России сформировалась большая масса людей, привыкших не зарабатывать деньги, а их получать;
- в) в условиях перехода к рынку наиболее привлекательными оказались торговля и финансовая сфера, которые не нуждались в дополнительных трудовых ресурсах. Поэтому значительная часть трудовых ресурсов, ранее задействованная на производстве, осталась невостребованной.

В сложившихся экономических условиях весьма важным направлением является формирование эффективного механизма регулирования доходов. Такой механизм довольно успешно используется в развитых странах. В основе этого механизма лежат три момента: 1) разделение функций работодателей и государства; 2) прогрессивное налогообложение личных доходов; 3) система государственной социальной поддержки беднейших слоев населения.

Тема 13

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И ИНФЛЯЦИЯ

Деньги для людей умных составляют средство, для глупцов — цель.

А. Декурсель (1821–1892), французский драматург

1. Деньги в современной рыночной экономике: основные теоретические подходы.
2. Денежная система. Ликвидность денег. Денежные агрегаты.
3. Инфляция: понятие, основные формы и источники.
4. Модели и механизмы антиинфляционной политики.

1. ДЕНЬГИ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ДЕНЕГ

Субъекты предпринимательства в процессе осуществления хозяйственной деятельности имеют дело с самой загадочной экономической категорией — деньгами.

Результатом любого производства выступает продукт, который может принять и форму товара. Все это, в конечном итоге, зависит от цели производства.

В натуральном хозяйстве результат производства потребляется самим производителем. В условиях же товарного производства производитель и потребитель, по существу, разные лица, поэтому продукт производится с целью продажи и переходит к потребителю через систему купли.

Следует отметить, что товар отличается от продукта тем, что его путь от производства к потреблению обязательно пролегает через рынок. Поэтому можно отметить, что всякий товар — это продукт, но не всякий продукт есть товар. Чтобы продукт стал товаром, он должен быть обязательно куплен.

С самых давних времен рынок — это обмен излишками продуктов (продуктообмен), потом его сменил простой товарообмен, когда товар непосредственно обменивался на товар.

Дальнейшее развитие производства показало, что осуществлять такой прямой товарообмен становится намного сложнее. Возникшее противоречие между необходимостью товарообмена и ростом затрат на такой обмен было преодолено появлением денег.

Деньги — это историческая категория, присущая товарному производству. До появления денег в хозяйственной системе имел место натуральный обмен: продавец вынужден был искать покупателя, который хотел бы приобрести именно этот товар и располагал для обмена именно тем товаром, который нужен меняющему. Для достижения данной цели приходилось осуществлять достаточно длинную цепочку промежуточных обменов.

Возникал вопрос о нахождении такого уникального товара, в обмен на который можно было бы всегда получить необходимый товар. Первоначально в качестве всеобщего эквива-

лента выступали: продовольственные товары (скот, чай, хлеб и др.), орудия труда (топоры, лопаты, ножи и др.), украшения (золотые и серебряные кольца, браслеты, цепочки и др.).

Следующим историческим этапом стало появление денег в виде различных слитков и чеканных монет. До капитализма роль денег выполняли медь, бронза, серебро, а в некоторых странах еще в древности — золото. С дальнейшим развитием системы товарного производства золото и серебро стали денежными товарами.

- Монета — это слиток металла определенной формы, веса и достоинства, служащий узаконенным средством платежа.

Слово «монета» означает «предостерегающая». Такой титул носила римская богиня Юнона. Первые монеты были изготовлены в XII в. до н. э. в Китае, а пятью веками позже они появились в Средиземноморье. С этого момента монеты стали необходимым атрибутом хозяйственной системы страны. Бумажные деньги впервые появились в Китае в XIII в. и произвели большое впечатление на путешественников. Итальянский путешественник Марко Поло, посетивший в XIII в. Пекин, сравнил выпуск бумажных денег с достижением цели, к которой так долго стремились алхимики. Бумажные деньги делались из тутовых деревьев и свободно обменивались на драгоценные камни, золото, серебро. В России бумажные деньги впервые были введены при Екатерине II в 1769 г. и назывались ассигнациями.

Практически всю экономическую историю деньги были «товаром особого рода». Уникальная способность денежного товара состояла в том, что он обладал *общепризнанной и постоянной ценностью для всех участников рынка* и поэтому мог выступать «товаром-посредником» в обмене всех других товаров.

В результате из товарного мира выделился один товар, на который стали обмениваться все другие товары.

Таблица 13.1

Исторические формы денег

Товарные деньги (слиток)	Предметы личного и производственного потребления до VII в. до н. э.
Металлические (монеты)	Монета — кусок металла с обозначенной на нем стоимостью, имеющий определенную форму, вес и химический состав (VII в. до н. э. — XIX в. н. э.)
Бумажные	Листы определенной формы и состава с обозначенной на них стоимостью (XIX в. — XX в.)
Кредитные	Кредитные деньги — неразменные на золото банкноты центральных банков и банковские депозиты (депозитные деньги), являющиеся базой чекового обращения
Электронные (карточки)	Электронные деньги — это платежное средство, существующее исключительно в электронном виде, то есть в виде записей в специализированных электронных системах. Как правило, операции происходят с использованием Интернета, но есть возможность распоряжения электронными деньгами и при помощи других средств, например мобильного телефона (с конца XX в.)

В современной западной литературе под деньгами подразумевается *«все, что широко принимается в обмен на товары или в качестве погашения долга»*, при этом упор делается на их функцию как средство платежа.

Необходимо отметить, что в течение длительного исторического периода деньги рассматривались на основе марксистской теории, согласно которой можно дать следующее определение.

- Деньги — это особый товар, стихийно выделившийся из мира товаров на роль всеобщего эквивалента.

«Всеобщий эквивалент» означает способность товара обмениваться на любой другой товар.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ ДЕНЕГ

В экономической литературе сложились три основные теории денег: **металлистическая, номиналистическая и количественная.**

Сторонники *металлистической теории* отождествляли денежное обращение с товарным обменом. Они утверждали, что золото и серебро по своей природе являются деньгами. В итоге деньги, по их мнению, — это простое техническое орудие обмена. Эта теория возникла в Средние века, а дальнейшее развитие получила в эпоху первоначального накопления капитала. Ее представителями были меркантилисты У. Стаффорд (1554–1612), Т. Мен (1571–1641) и др. Они связывали металлистическую теорию с учением о деньгах как богатстве нации.

С отменой золотого стандарта металлистическая теория окончательно утратила свое значение, и начался постепенный переход к количественной теории денег.

В соответствии с *номиналистической теорией* деньги рассматриваются как условные знаки. Шотландский экономист Дж. Стюарт (1712–1780) выступил с концепцией «идеальной денежной единицы», согласно которой деньги выполняют лишь функцию масштаба цен. Английский экономист Дж. Беркли (1685–1753) утверждал, что деньги — только условные знаки. Представители номиналистической теории обосновывают возникновение денег тем, что последние являются продуктом соглашения между людьми с целью облегчения обмена. Представители этой теории смешивают функцию денег как меры стоимости с масштабом цен.

Количественная теория денег. Придерживавшиеся металлистической теории денег меркантилисты считали, что чем больше денег в стране, тем богаче нация. Представители количественной теории, в частности Д. Юм (1711–1776), доказывали, что увеличение количества денег в обращении ведет лишь к росту цен, но никак не к увеличению богатства. Отсюда делался вывод о том, что стоимость денег и уровень товарных цен определяются изменениями количества денег: чем больше денег в обращении, тем выше цены, и наоборот.

Придерживавшийся количественной теории денег Д. Рикардо (1772–1823) утверждал, что стоимость как металлических, так и бумажных денег определяется их количеством в обращении, а значит, его увеличение может привести к тому, что стоимость золотых денег в обращении понизится по сравнению с внутренней стоимостью заключенного в них товара. Количественная теория денег нашла широкое распространение в западной экономической литературе.

Количество бумажных денег, необходимых для обращения, теоретически определяется как сумма цен товаров, деленная на число оборотов одноименных денежных единиц.

Представители неоклассической теории (А. Маршалл (1842–1924), И. Фишер (1867–1947)) установили зависимость уровня цен от денежной массы:

$$MV = PQ,$$

где M — денежная масса; V — скорость обращения денег; P — цена товара; Q — количество товаров, представленных на рынке.

Отсюда следует

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

Если количество бумажных денег в обращении превысит требуемую массу, то они обесценятся, их покупательная способность уменьшится, а цены на товары повысятся, то есть произойдет инфляция.

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Отметим, что в настоящее время не существует единого мнения о количестве функций, выполняемых деньгами. К. Маркс, например, выделял пять функций, современная экономическая теория рассматривает только три основные.

К *основным функциям денег*, которые они выполняют в современной хозяйственной системе, можно отнести следующие:

- мера стоимости;
- средство обращения;
- средство накопления.

Рассмотрим сущность приведенных функций.

МЕРА СТОИМОСТИ

Это приравнивание товара к определенной сумме денег, что дает количественное изменение величины стоимости товара. Стоимость товара, выраженная в деньгах, является его ценой. Функция меры стоимости реализуется на основе масштаба цен. С его помощью цена товара как показатель величины стоимости преобразуется в рыночную цену, выраженную в национальных денежных единицах.

Особенность функции денег как меры стоимости заключается в том, что ее выполняют идеальные, то есть мысленно представляемые деньги. Товары мысленно приравниваются к деньгам еще до их обмена. В то же время данную функцию выполняют не условные знаки, а полноценные, то есть обладающие стоимостью, деньги. Поэтому денежное выражение стоимости товара есть его цена.

- Цена — это денежное выражение стоимости товара.

Но поскольку различные товары обладают неодинаковой стоимостью, для их сопоставления нужно принять за единицу измерения определенное количество денежного металла или масштаб цен.

- Масштаб цен — это весовое количество металла (золота), принятое в стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров.

Реализацию функции меры стоимости может осложнить только инфляция. Процесс инфляции сопровождается обесцениванием денег. Поэтому приходится разграничивать понятия номинальной и реальной цены. Реальная цена — это по сути дела номинальная цена, скорректированная на уровень инфляции.

СРЕДСТВО ОБРАЩЕНИЯ

В процессе товарного обращения деньги играют роль посредника в обмене товаров и выполняют функцию средства обращения. Внутренне единый акт товарного обмена ($T - T$) распадается на два внешне самостоятельных акта: продажа ($T - D$) и купля ($D - T$). По сравнению с обменом товара на товар, товарное обращение с использованием денег не требует взаимного соответствия потребностей двух обменивающихся товаровладельцев, совпадения по времени актов купли-продажи. С появлением денег возникает возможность разрыва между продажей и куплей.

Функцию денег как средства платежа выполняют реальные деньги, а не идеальные, не обязательно являющиеся полноценными. Являясь посредником при актах купли-продажи, полноценные деньги могут быть заменены знаками стоимости. С развитием денежного обращения наряду с металлическими деньгами получили широкое распространение бумажные деньги.

СРЕДСТВО НАКОПЛЕНИЯ

Разделение кругооборота $T - D - T$ на два самостоятельных акта ($T - D$ и $D - T$) создает возможность и необходимость накопления денег. В результате обращения товаров у производителя возникает желание аккумулировать у себя результат реализации товаров, то есть денежную выручку. Поэтому если за реализацией товара не следует покупка, то у продавца будет накапливаться стоимость проданных товаров в виде денег. Как правило, накопление денег необходимо для покупки оборудования, сырья, топлива, приобретения необходимых товаров для физических лиц.

Наряду с основными функциями денег, которые выделяет современная экономическая наука, целесообразно рассмотреть еще такие достаточно важные **функции**, как:

- а) средство платежа;
- б) мировые деньги.

СРЕДСТВО ПЛАТЕЖА

Вследствие неодинаковой продолжительности периодов производства различных товаров, к моменту появления какого-либо товаропроизводителя на рынке потенциальные покупатели могут не иметь наличных денег. Возникает необходимость купли-продажи в кредит. Средствами обращения тогда служат не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства.

Из функции денег как средства платежа возникают *кредитные деньги* — *векселя, банкноты, чеки*.

- **Вексель** — письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) беспорное право по истечении срока требовать с должника обозначенную денежную сумму.

Вексель находится в товарном обороте и выполняет роль денег. Схема движения простого векселя рассмотрена на рис. 13.1.

Банкноты (банковские билеты) возникают в результате обмена частных векселей векселями банков. Банкнота — это, по существу, вексель на банкира, по которому предъявитель в любое время может получить деньги и которым банкир замещает частные векселя.

- **Чек** представляет собой приказ банку, выписанный владельцем банковского вклада, о выдаче со своего счета денег лицу, указанному в чеке.

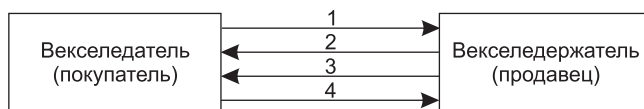


Рис. 13.1. Схема движения простого векселя: 1 — покупатель выдает вексель продавцу; 2 — продавец отгружает товар; 3 — продавец предъявляет вексель к оплате в установленный срок; 4 — покупатель оплачивает поставленный товар — гасит вексель

Чек в отличие от банкнот имеет ограниченный срок обращения.

Таким образом, при использовании в целях погашения долговых обязательств деньги выполняют функцию средства платежа. В функции средства платежа деньги выступают как завершающее звено в процессе обмена и как самостоятельное воплощение самой стоимости.

МИРОВЫЕ ДЕНЬГИ

Развитие международных политических и экономических связей обуславливает функционирование денег на мировом рынке. Мировые деньги выступают в виде слитков благородных металлов, а в условиях развитого капитализма — в виде слитков золота, так как неполноценные деньги, имеющие обращение внутри отдельной страны, на мировом рынке теряют силу. В условиях развития товарного обмена полноценные деньги превратились в знаки стоимости. По мере развития денежной системы бумажные и кредитные деньги, выполняющие функции средства обращения и платежа внутри страны, перестают размениваться на золото. В международных торговых отношениях валюты ведущих стран мира стали выступать в роли международного платежного, покупательного и резервного средства. Золотые запасы при этом выполняют роль ликвидных активов для получения резервных валют и других международных расчетов. Отход от металлического базиса — одна сторона эволюции денег, другая — тенденция к сохранению «сросшегося» с золотом всеобщего эквивалента. Драгоценный металл сегодня продолжает играть роль денег в функции образования сокровищ, а также в качестве страхового фонда.

2. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА. ЛИКВИДНОСТЬ ДЕНЕГ. ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ

- Денежная система — это форма организации денежного обращения в стране, то есть движение денег в наличной и безналичной формах.
- Денежное обращение — это движение денег во внутреннем экономическом обороте страны, в системе внешнеэкономических связей в наличной и безналичной формах, обслуживающее реализацию товаров и услуг.

Денежная система представляет собой составную часть более широкого понятия — «денежно-кредитная система». Денежная система страны состоит из следующих основных элементов: денежной единицы, масштаба цен, эмиссионной системы и механизма денежного регулирования (рис. 13.2).

Денежная единица — 1 рубль = 100 копейкам;

1 доллар США = 100 центам.

Масштаб цен — это весовое количество металла (золота), принятое в стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров.

Эмиссионная система — это законодательно установленный порядок выпуска и обращения кредитных и бумажных денег, не разменных на золото.

Денежное регулирование — государственные механизмы и методы, предназначенные для достижения соответствия количества денег объективным потребностям национальной экономики.

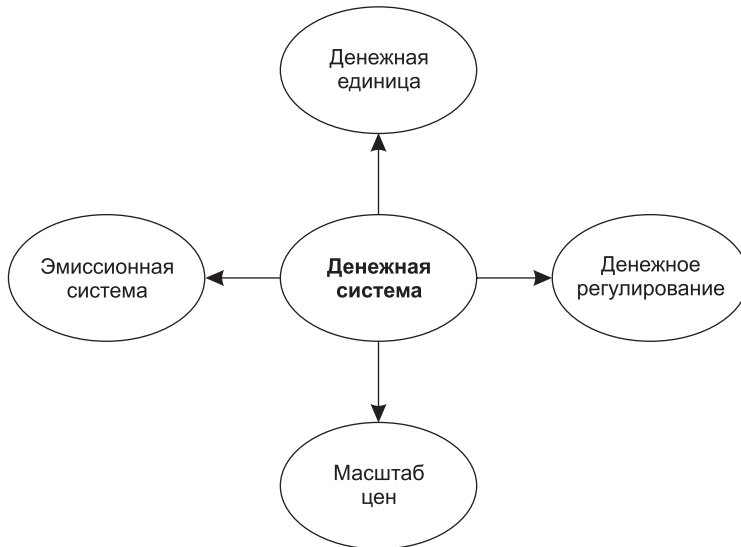


Рис. 13.2. Структура денежной системы

В зависимости от вида обращаемых денег выделяются *два основных типа систем денежного обращения*:

- 1) система обращения металлических денег;
- 2) система обращения кредитных и бумажных денег.

1. **Система обращения металлических денег** предполагает, что в обращении находятся полноценные золотые монеты, которые выполняют все функции денег, а кредитные деньги (банкноты) могут свободно обмениваться на денежный металл (в монетах или слитках).

Исторически сформировались *биметаллическая* и *монометаллическая системы*.

При **биметаллической системе** роль всеобщего эквивалента выполняют два металла: золото и серебро. Они используются в качестве валютных денег, обращаются на равных основаниях. В конце XIX в. из-за изменения условий производства произошло обесценивание серебра, а чеканка серебряных монет была прекращена. На смену биметаллизму пришел монометаллизм.

Монометаллизм — денежная система, при которой всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения служит один металл (медь, серебро, золото). Медный монометаллизм существовал в Древнем Риме, серебряный — в России, золотой был введен в конце XVIII в. в Великобритании, а позднее во многих других странах.

Известны три разновидности золотого монометаллизма:

- а) *золотомонетный стандарт*, который характеризуется обращением золотых монет и свободным обменом бумажных и кредитных денег на золото;

- б) *золотослитковый стандарт*, при котором обмен денежных знаков осуществляется на золото в слитках;
 - в) *золотодевизный стандарт*, при котором банкноты размениваются не на золото, а на валюту других стран (девизы), которая, в свою очередь, могла быть обменена на золото (полностью отменен в 1971 г.)¹.
2. **Система обращения кредитных и бумажных денег.** При этой системе деньги не могут быть обменены на золото, а само золото вытеснено из обращения.

С 1930-х гг. в западных странах постепенно формируется система *неразмennых кредитных денег*. Ее отличительные особенности — широкое распространение кредитных денег, отказ от обмена банкнот на золото, использование эмиссии денег в целях кредитования частных предпринимателей и государства, расширение безналичного оборота, государственное регулирование денежного обращения.

В настоящее время денежная система претерпевает существенные изменения. *Основными тенденциями развития современной денежной системы являются:*

- 1) завершение процесса дeмонетизации золота (вытеснение золота из денежного оборота);
- 2) постепенное вытеснение из денежного оборота бумажных денег (особую роль в современной экономике получают квазиденьги: чеки, векселя, кредитные карточки и др.);
- 3) национальные деньги вытесняются коллективными валютами;
- 4) существенное значение в денежном обороте отводится электронным деньгам.

ЛИКВИДНОСТЬ ДЕНЕГ

Деньги являются универсальным измерителем экономической ценности рыночных благ. Но деньги и являются общепринятой счетной единицей, потому что они используются в качестве средства платежа за любое реализуемое благо. Платежная функция выявляет основную проблему денег — *проблему ликвидности*. Уяснение сущности ликвидности содержится в современной теории денег, в соответствии с которой все, что выступает в качестве денег, и есть деньги.

На самом деле подавляющее большинство активов (товарно-материальных ценностей) являются *потенциальными деньгами*.

Способность любого реального актива выступить в роли средства платежа, а тем самым и в роли своеобразных денег получила в экономической теории название *ликвидность*.

- Ликвидность — способность активов реально трансформироваться (в течение определенного времени) в деньги, сохраняя при этом фиксированную номинальную стоимость.

Ликвидность, по существу, — это реальное свойство активов в рыночной экономике. Поэтому платежным средством потенциально может выступить любой актив, на который в условиях рынка имеется платежеспособный спрос.

Сущность вопроса заключается в затратах, связанных с обменом данного актива на деньги. Степень ликвидности означает сравнительную величину затрат обмена данного актива на обмен другого актива. В экономической науке данные трансформационные затраты называются *транзакционными издержками*.

Все реальные активы можно расположить по степени ликвидности. На одном конце ряда будут активы, транзакционные издержки которых минимальны (например, наличные

¹ Попов А. И. Экономическая теория: Учебник для вузов. — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2006.

деньги являются абсолютно ликвидным активом). На другом конце ряда — менее ликвидные активы (основные фонды, оборотные фонды и др.). Это объясняется тем, что на эти неликвидные активы нет такого спроса, как на деньги. Таким образом, обмен неликвидных активов на деньги происходит в течение довольно длительного времени.

Поэтому можно сделать вывод, что чем выше ликвидность, тем ближе данный актив к деньгам.

Ликвидность характеризуется следующими свойствами любого актива:

- 1) практической возможностью использования данного актива в качестве средства платежа;
- 2) временем трансформации данного актива в средство оплаты;
- 3) возможностью актива сохранять в течение длительного времени первоначальную номинальную стоимость.

В целом можно согласиться с мнением специалистов, согласно которому большинство экономических агентов оценивают свои реальные активы в качестве потенциальных денег, естественно, с учетом степени их ликвидности в определенный момент времени. Поэтому вполне очевидно, что ликвидность активов является важнейшей характеристикой рыночного статуса субъекта экономики. Чем более ликвидными активами обладает экономический агент, тем более широкие рыночные возможности он имеет с точки зрения достижения коммерческого успеха, по сравнению с другими бизнес-структурами.

ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ

Как было отмечено выше, современное денежное обращение выступает в двух формах: наличной и безналичной. По объему наличные деньги значительно уступают денежным средствам, находящимся на банковских счетах. Банкноты и разменная монета в современных условиях составляют порядка 10–20 % всех денежных средств.

Многообразие денежных средств, функционирующих в современной экономике, порождает проблему измерения денежной массы.

- Денежная масса — это совокупность всех денежных средств, находящихся в наличной и безналичной формах и выполняющих функции средства обращения, платежа и накопления.

С целью установления количественной оценки денежной массы используются различные обобщающие показатели — *денежные агрегаты* (M_0 , M_1 , M_2 , M_3).

Следует отметить, что денежные агрегаты отличаются друг от друга по степени ликвидности. Движение от M_0 к M_3 идет по принципу убывающей ликвидности, то есть сокращения возможности использования каждой последующей составляющей денежной массы для сделок. Наиболее ликвидными денежными агрегатами являются M_0 и M_1 . В практической деятельности их называют настоящими деньгами. Менее ликвидными являются агрегаты M_2 и M_3 , в состав которых включены квазиденьги (лат. *quasi* — как будто, почти). Квазиденьги представляют собой наиболее весомую и быстро растущую часть в структуре денежного обращения.

В зависимости от степени ликвидности денежных средств выделяют следующие показатели денежной массы (рис. 13.3).

Денежная масса имеет достаточно сложную и неоднородную структуру. И совсем не совпадает со сложившимся мнением большинства обывателей, которые представляют ее в форме только наличных денег. Состав денежных агрегатов в разных странах неодинаков.

Вместе с тем все денежные агрегаты выстраиваются в строго иерархическую систему, где каждый последующий денежный агрегат включает в свой состав предыдущий. В качестве примера приведем основные показатели денежного обращения в России (табл. 13.2).



Рис. 13.3. Структура денежной массы: 1 — активная часть денежной массы; 2 — пассивная часть денежной массы

Таблица 13.2

Основные показатели денежного обращения в России в 1999–2003 гг.

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003
Денежная масса M_2 , млрд руб.	448,3	704,7	1144,3	1602,6	2119,6
<i>В том числе</i>					
Наличные деньги M_0	187,8	266,6	419,3	584,3	763,3
Безналичные средства	260,5	438,1	725,0	1018,3	1356,3
Удельный вес наличных денег M_0 в общем объеме денежной массы M_2 , %	41,9	37,8	36,6	36,5	36,1
Скорость обращения денежной массы, число оборотов в год	7,4	8,6	8,3	7,0	7,4

Источник: Финансы России: Стат. сб. — М.: Госкомстат России, 2003.

В развитой рыночной системе хозяйствования доля наличных денег составляет порядка 5–10 %, а в России, как видно из таблицы, — 35–40 %. На это имеется ряд причин. Во-первых, недоверие достаточного большого количества населения к банковским вкладам, что обуславливает стремление хранить свои сбережения в наличной форме.

Во-вторых, предпринимательские структуры, чтобы избежать высокого уровня налогообложения, осуществляют свои расчетные операции исключительно в наличной форме.

Особое место в экономической теории отводится вопросу об оптимальном соотношении между товарной и денежной массой. В мировой практике принято, в рамках данной про-

порции, использовать денежный агрегат M_2 . Балансовое соотношение между этими двумя показателями рассчитывают по следующей формуле:

$$M = \frac{P \times Q}{V}.$$

Исходя из практического опыта, данный баланс рассчитывается на основе *коэффициента монетизации*, который можно определить по формуле:

$$K_{\text{монет.}} = \frac{M_2}{\text{ВВП}} \times 100 \%,$$

где $K_{\text{монет.}}$ — коэффициент монетизации экономики.

- Коэффициент монетизации — это показатель, который характеризует соотношение денежной массы (M_2) к величине валового внутреннего продукта (ВВП).

От величины коэффициента монетизации зависят возможности государства заимствовать деньги на внутреннем финансовом рынке, а также выполнять социальные программы. Непонимание его сущности и, прежде всего, различия между номинальной и реальной денежной массой чревато серьезными ошибками в экономической политике.

Например, рост денежной эмиссии приводит не к увеличению уровня монетизации, как можно было бы предположить, а, наоборот, к его сокращению. Дело в том, что быстрый рост номинальной денежной массы в периоды инфляции вызывает «бегство» от национальной валюты и повышение цен, опережающее рост денежных агрегатов, а отсюда — соответствующее сокращение реальной денежной массы и коэффициента монетизации. Причем закономерность такова: чем продолжительнее период высокой инфляции и чем выше сама инфляция, тем ниже оказывается коэффициент монетизации.

Напротив, снижение темпов роста номинальной денежной массы повышает доверие населения к национальным деньгам и, соответственно, приводит к росту коэффициента монетизации.

Проиллюстрируем состояние денежно-кредитной сферы в России (табл. 13.3).

Таблица 13.3
Характеристика денежно-кредитной сферы, % ВВП

Период	Денежная масса на конец года	Безналичная денежная масса	Кредитные вложения на конец года
1993–1997 гг.	19,3–15,5	17,4–11,0	11,6–10,3
1998 г.	16,4	11,7	9,5
1999–2002 гг.	14,8–19,4	9,9–12,9	9,2–12,1

Источник: Бюллетень банковской статистики. 1998. — № 12; 2003. — № 2.

По мнению директора Института экономического анализа А. Илларионова, в российской экономике катастрофически не хватает денег, что является причиной низкой собираемости налогов, кризиса платежей, задержек с выплатой заработной платы. Именно нехватка денег «вызывает к жизни денежные суррогаты (от государственных налоговых освобождений до расчетных векселей), принуждает предприятия к бартеру, раздувает неплатежи, ... начинает прямо угнетать хозяйство», в конечном счете, приводит к ускорению производственного спада.

Важнейшим свидетельством нехватки денег в российской экономике называется низкая величина коэффициента монетизации как следствие политики российских властей, направленной на «искусственное сжатие денежной массы». Финансовая политика тем жестче, чем меньше (при прочих равных условиях) отношение денежной массы к ВВП, оборот которого она обслуживает.

В настоящее время это отношение составляет примерно 15–20 %, в то время как по европейским стандартам принято 70–80 %. Именно последовательное сжатие денежной массы в рамках политики финансовой стабилизации и привело к обострению экономического кризиса. Тезис о большей, чем в развитых странах мира, жесткости российской финансовой политики можно считать доказанным.

Для того чтобы преодолеть глубокие деформации в структуре общественного воспроизводства, прежде всего диспропорции между материально-вещественными и финансово-стоимостными его аспектами, необходимо ликвидировать денежный дефицит. Денег в экономике должно быть достаточно по отношению к ВВП. Не 20 %, как сейчас в нашей стране, а как минимум 50–60 %. Повышение уровня монетизации экономики позволит существенно ослабить степень долларизации российской экономики, уменьшить распространение денежных суррогатов, направить дополнительный объем денежных ресурсов в реальный сектор экономики, оживить инвестиционную активность.

3. ИНФЛЯЦИЯ: ПОНЯТИЕ, ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ИСТОЧНИКИ

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИИ

Одной из фундаментальных проблем рыночной экономики является сфера денежного обращения, более конкретно — инфляция. Сущность инфляции, прежде всего, заключается в несоответствии между обращением товарной и денежной массы. Инфляция приводит к росту цен и перераспределению валового внутреннего продукта в пользу предприятий-монополистов, теневой экономики за счет сокращения реальной заработной платы и других доходов населения. Поэтому деньги и денежное обращение являются серьезными проблемами в современной экономике. С этой точки зрения основной задачей государства является обеспечение устойчивости национальной валюты и ее покупательной способности.

Следует отметить, что **рост цен — это конечный итог, следствие инфляции, а ее причина — макроэкономический дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением** товаров на рынке. То есть макроэкономический дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением товаров на рынке инициирует инфляционные процессы в стране.

В широком смысле инфляцию можно охарактеризовать следующим образом.

- Инфляция — форма проявления дисбаланса в макроэкономике, нарушения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

Или более конкретно.

- Инфляция — это обесценение денег в результате повышения общего уровня цен в стране.

Дисбаланс в экономической системе может быть вызван различными причинами. Чтобы понять природу инфляции, следует более подробно рассмотреть ее основные формы (типы) и причины, которые ее вызывают.

Необходимо отметить, что инфляция вовсе не означает, что повышаются обязательно все цены на товары и услуги. Более того, даже в периоды довольно быстрого роста инфляции некоторые цены могут оставаться относительно стабильными, а другие снижаться. Существенной особенностью инфляции является то, что цены имеют тенденцию неравномерного повышения.

В экономической литературе, как правило, выделяют две основные формы проявления инфляции (рис. 13.4).

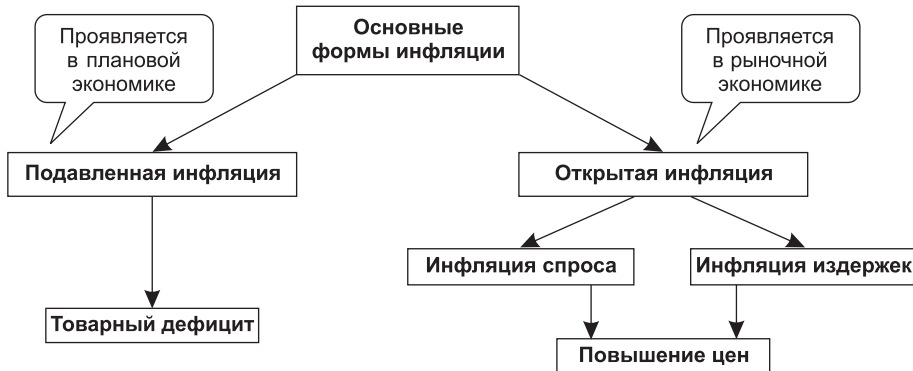


Рис. 13.4. Основные формы проявления инфляции

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ИНФЛЯЦИИ

Подавленная инфляция

Подавленная инфляция возникает в условиях плановой экономики. Формой выражения данного типа инфляции является не динамика цен, а дефицит товаров. Следует подчеркнуть, что подавленная инфляция характеризуется временным замораживанием цен и доходов; установлением предельных цен на продукцию; повсеместным административным контролем за ценами и доходами. Подавленная инфляция ведет к возникновению дефицита. Это обусловлено тем, что спрос опережает предложение. При фиксированных ценах товар реализуется с переплатой, которая оседает в торговле. Товаропроизводители лишаются стимулов к расширению объемов выпуска продукции. В результате увеличивается вилка между спросом и предложением и происходит дальнейшее углубление дефицита.

Открытая инфляция

Открытая инфляция возникает на рынках, где действуют свободные цены, и проявляется в основном в росте цен. При этом типе инфляции нарушается действие закона денежного обращения, однако экономика реагирует на рыночные колебания, происходят процессы саморегулирования и обеспечения макроэкономического равновесия. Открытая инфляция при неравномерности повышения цен деформирует, но не уничтожает рыночный механизм. Экономическая система реагирует на рыночные сигналы и продолжает двигаться в направлении к равновесному состоянию на различных ресурсных рынках.

Выделяют две формы открытой инфляции:

- инфляция спроса;
- инфляция издержек.

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА

Инфляция спроса возникает, когда избыточный совокупный спрос приводит к завышенным ценам на постоянный объем продукции. По существу, инфляция спроса означает нарушение баланса между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны спроса. Другими словами, инфляция спроса — это появление дополнительной, избыточной по сравнению с имевшейся ранее платежеспособностью.

Инфляцию спроса можно схематично представить в виде следующей цепочки (рис. 13.5).

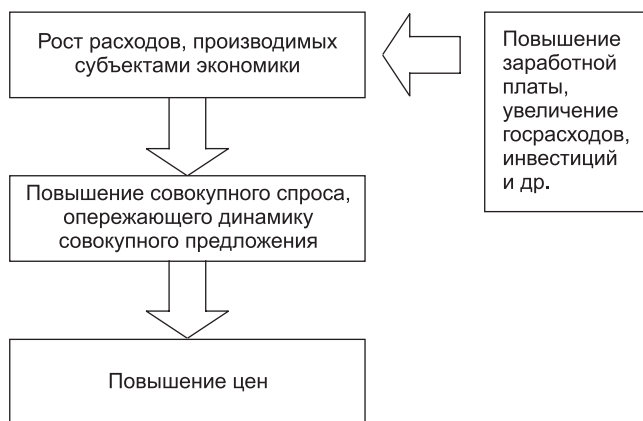


Рис. 13.5. Механизм развития инфляции спроса

Основными причинами инфляции спроса являются: требования профсоюзов по увеличению заработной платы; повышение платежеспособного спроса населения; увеличение государственных расходов и закупок; повышение инвестиционной активности предпринимательских структур и т. д.

Данную ситуацию можно прокомментировать следующим образом.

Дело в том, что реальный сектор экономики не в состоянии удовлетворить избыточный спрос увеличением фактического объема продукции, потому что все имеющиеся ресурсы практически использованы. Избыточный спрос приводит к завышенным ценам на постоянный реальный объем продукции и тем самым вызывает инфляцию спроса.

Необходимо отметить, что соотношение между совокупным спросом, с одной стороны, и объемом производства, занятостью и уровнем цен — с другой, значительно сложнее.

Инфляцию спроса можно представить в виде следующего графика (рис. 13.6).

Когда увеличиваются совокупные расходы, уровень цен обычно начинает расти, пока не будет достигнута полная занятость. При полной занятости дополнительные расходы становятся чисто инфляционными.

При постоянном уровне цен (отрезок 1) предложение представляет собой горизонтальную линию. Номинальный и реальный ВВП увеличиваются в одинаковой степени. При росте спроса (отрезок 2) экономика приближается к полной занятости и более полному использованию имеющихся ресурсов. При «чистой» инфляции (отрезок 3) номинальный ВВП возрастает, причем более быстрыми темпами, а реальный ВВП практически остается неизменным.

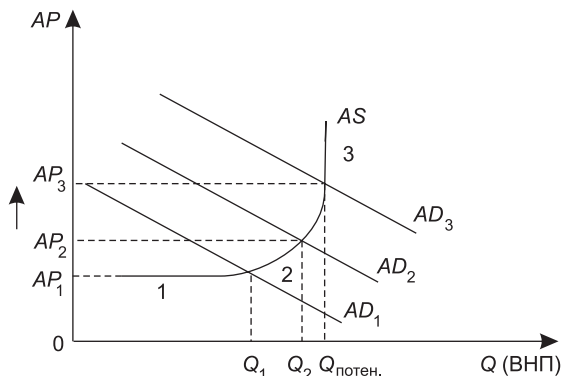


Рис. 13.6. Инфляция спроса

ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК

Инфляция издержек — это результат изменений издержек и совокупного предложения на рынке. Теория инфляции, обусловленная ростом издержек, объясняет рост цен такими факторами, которые приводят к увеличению издержек на единицу продукции, то есть средних издержек при данном объеме производства.

Повышение средних издержек в экономике сокращает прибыль субъектов экономики и уменьшает объем продукции, который предприятия готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Это уменьшение предложения, в свою очередь, повышает уровень цен.

Инфляцию издержек можно представить в виде следующего графика (рис. 13.7).

Следовательно, издержки, а не спрос взвинчивают цены, как это происходит при инфляции спроса.

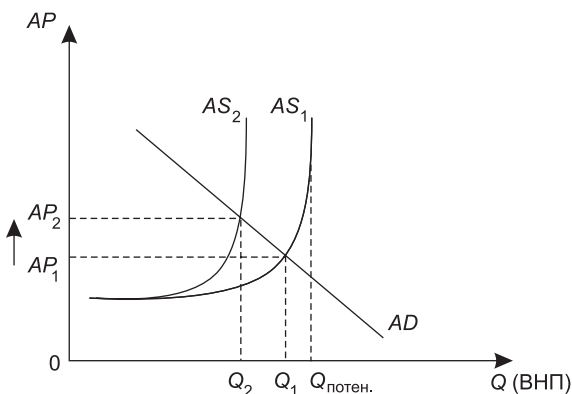


Рис. 13.7. Инфляция издержек

Основными причинами инфляции, обусловленной ростом издержек, являются: увеличение цен на сырье и топливо; повышение уровня заработной платы (удельный вес заработной платы в составе производственной себестоимости составляет порядка 60 %); жесткая налоговая политика государства.

Следует отметить, что в условиях реальной экономики достаточно трудно разграничить инфляцию спроса и инфляцию издержек. Поэтому на практике эти две формы выступают как *смешанный тип инфляции*. В самом общем виде это можно прокомментировать следующим примером: рост заработной платы, как один из элементов издержек производства, может выступать как источник инфляции спроса или объективная предпосылка инфляции издержек.

КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ

Существует три основных критерия определения вида инфляции:

- темп роста цен;
- сбалансированность роста цен по группам товаров;
- предсказуемость инфляции.

Классификация основных видов инфляции приведена в табл. 13.4.

Таблица 13.4

Классификация основных видов инфляции

Классификационный признак	Содержание
По темпам роста	<p><i>Умеренная, или ползучая, инфляция</i>, в условиях которой цены возрастают не более чем на 10 % в год. Обычно такая инфляция не оказывает серьезного отрицательного воздействия на процесс воспроизводства. Она позволяет корректировать цены с учетом изменения условий производства и спроса.</p> <p><i>Галопирующая инфляция</i>, когда рост цен достигает 200 % в год. Этот вид инфляции вызывает серьезное напряжение в экономике, хотя контракты и сделки учитывают рост цен.</p> <p><i>Гиперинфляция</i> — рост цен превышает 200 % в год. Недавний рекорд принадлежит Никарагуа. Во время гражданской войны среднегодовой прирост цен достигал в этой стране 33 000 %. Чрезмерное увеличение цен и денежной массы в обращении ведет к резкому обесцениванию денежной единицы, к катастрофическому расхождению между ростом цен и заработной платы, к нарушению нормальных хозяйственных связей</p>
По степени сбалансированности	<p>С этих позиций различают два вида инфляции: сбалансированную и несбалансированную.</p> <p>При <i>сбалансированной инфляции</i> цены на различные товарные группы по отношению друг к другу остаются неизменными.</p> <p>При <i>несбалансированной инфляции</i> цены на различные товарные группы по отношению друг к другу постоянно изменяются, причем в различных пропорциях</p>
По степени предсказуемости	<p>Выделяют ожидаемую и неожиданную инфляцию.</p> <p><i>Ожидаемая инфляция</i> — это инфляция, которую можно спрогнозировать.</p> <p><i>Неожиданная инфляция</i> характеризуется внезапным повышением цен, что, в свою очередь, ухудшает экономическую ситуацию</p>

ИЗМЕРЕНИЕ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ

Измерение уровня инфляции является наиболее важной характеристикой состояния экономики. Инфляция измеряется с помощью *индекса цен*. Принято рассчитывать несколько видов индексов, например:

- индекс цен в потребительском секторе экономики;
- индекс цен по всей экономике.

Индекс цен в потребительском секторе экономики основывается на использовании *индекса (формулы) Ласпейреса*. На базе данного индекса сравниваются цены текущего периода (p_1) и базового периода (p_0) на одинаковый набор товаров (товарную корзину) (q_0).

Формула Ласпейреса показывает, на сколько фиксированная товарная корзина становится дороже в текущем периоде.

$$I_l = \frac{\sum p_1 \times q_0}{\sum p_0 \times q_0}.$$

На основе индекса потребительских цен может быть определен темп прироста уровня цен (T), рассчитываемый в процентах. Определяется данный показатель по следующей формуле:

$$T = \frac{I_1 - I_0}{I_0} \times 100 \%,$$

где T — темп прироста инфляции уровня цен в процентах за год; I_1 — индекс потребительских цен текущего года; I_0 — индекс потребительских цен базового года.

Индекс цен определяет их текущий уровень по отношению к базовому периоду. Например, темп инфляции для данного года можно вычислить следующим образом: вычесть индекс цен прошедшего года (2000) из индекса последующего года (2001), разделить эту разницу на индекс прошедшего года (2000), а затем умножить на 100 %. Например, в 2000 г. индекс на потребительские товары был равен 130,7, а в 2001 г. — 136,2. Следовательно, темп инфляции для 2001 г. вычисляется следующим образом:

$$\text{Темп прироста инфляции} = \frac{136,2 - 130,7}{130,7} \times 100 \% = 4,2 \%.$$

Кроме рассмотренных количественных показателей измерения уровня инфляции довольно часто используется «правило 70», с помощью которого можно приблизительно рассчитать, какое количество лет потребуется для удвоения уровня цен. Для этого необходимо разделить число 70 на ежегодный темп прироста инфляции. Например, если ежегодный темп прироста инфляции составляет в среднем 10 %, то удвоение цен на товары и услуги произойдет через семь лет.

На основе формулы Ласпейреса в России рассчитывается индекс потребительских цен по регионам и Российской Федерации в целом за неделю, месяц, квартал и год.

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция, в какой бы форме она ни протекала, является результатом неравновесия на различных рынках и связана с факторами, нарушающими денежное обращение. Поэтому необходимо ответить на вопрос, кто конкретно запускает инфляционную волну и наполняет денежный рынок обесценивающимися деньгами (табл. 13.5).

Применительно к российской ситуации можно отметить и дополнительные инфляционные факторы. Развал СССР привел к разрыву кооперационных связей, что резко уменьшило предложение товаров. Из-за разрыва хозяйственных связей деньги перестали быть всеобщим покупательным средством, что привело к бартерному обмену, а он, в свою очередь, умножил инфляцию.

Однако главной причиной инфляции в России является несбалансированная отраслевая структура экономики, сохранение неэффективного производства.

Таблица 13.5

Основные источники и последствия инфляции

Источники инфляции	Последствия
<i>Центральный банк</i>	Именно он проводит в рыночной экономике эмиссию денег. Его задача выпустить их ровно столько, чтобы обеспечить нормальное товарное обращение. Если денег будет выпущено больше этой величины, они начнут обесцениваться
<i>Милитаризация экономики</i>	Милитаризация истощает ресурсы общества, а отрасли, производящие товары народного потребления, приходят в состояние застоя или спада. Рост потребительского комплекса замедляется, а ведь именно он материализует денежные доходы работников. Поэтому в какой-то момент времени рост суммы заработной платы в обществе не находит адекватного товарного покрытия. Налицо деформация отраслевой структуры — источник развития инфляции
<i>Монополия</i>	Снижая уровень конкуренции, монополия ведет к уменьшению предложения, за счет чего устанавливаются и удерживаются монопольно высокие цены. В России, где присутствует дефицитный рынок с очень высокой долей уникальных предприятий, давление монополий на цены весьма ощутимо
<i>Высокие налоги и процентные ставки за кредит</i>	Могут вызвать две реакции предприятий: — сокращение предложения из-за невыгодности производства, что усиливает давление на рынок спроса; — переложение их на цены выпускаемого товара. В этом случае цены тоже растут. Такая же картина возникает и при успешных действиях профсоюзов в отношении роста заработной платы
<i>Рост цен на мировых рынках</i>	В этом случае инфляция импортируется в страну, так как определенная часть сырья закупается за пределами национальной экономики. В результате разворачивается инфляция издержек

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

Социально-экономические последствия инфляции находят свое отражение в следующих аспектах:

- обесценивание сбережений населения;
- снижение доверия населения к правительству;
- проблемы с долгосрочным планированием;
- ухудшение условий жизни групп населения с фиксированными доходами;
- расстройство хозяйственных связей, платежей;
- повышение уровня риска инвестиций;
- снижение реальных доходов населения.

4. МОДЕЛИ И МЕХАНИЗМЫ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Инфляция является негативным фактором, тормозящим развитие экономики, ухудшающим положение большинства населения. Поэтому государство разрабатывает соответствующую антиинфляционную политику, которая ограничивает инфляционные процессы в стране.

Регулирование инфляции является одним из сложнейших вопросов стабилизации и развития хозяйственной системы страны и общества. Антиинфляционная политика предполагает использование комплексной системы мер, которые, с одной стороны, воздействуют на совокупный спрос, а с другой — на совокупное предложение. Следует отметить, что инструменты регулирования инфляции различаются в зависимости от ее характера и уровня, а также специфики хозяйственного механизма.

- Антиинфляционная политика — комплекс мер по государственному регулированию экономики, направленных на борьбу с инфляцией.

В условиях инфляции государство формирует соответствующую политику, которая нейтрализует ее негативные воздействия. Например, государство тормозит вызванное инфляцией падение курса национальной валюты или же усиливает заинтересованность бизнес-структур в инвестировании, которая ранее подавлялась повышением цен. Одновременно со смягчением последствий инфляции должна быть продумана система мер, ликвидирующая источники инфляции.

Необходимо отметить, что борьба с инфляцией имеет место тогда, когда ликвидируются, собственно, ее причины. Основная причина инфляции связана с деформациями на товарном и денежном рынках, которые приводят к устойчивому повышению совокупного спроса над совокупным предложением.

В связи с этим антиинфляционная политика государства включает, как правило, два блока. *Первый блок направлен на регулирование совокупного спроса, а второй — на регулирование совокупного предложения.*

В экономической теории выделяют две модели антиинфляционного регулирования: *кейнсианскую и монетаристскую.*

КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Согласно теории Кейнса соответствующий уровень предложения можно создать при условии, если будет обеспечен *эффективный платежеспособный спрос*, который, по существу, является для предприятий своего рода пусковым механизмом (рис. 13.8).

Следующим инструментом роста предложения должны стать дополнительные инвестиции, обеспеченные доступным кредитом (низкие процентные ставки по кредиту). Кроме этого, правительство должно предоставить производственным структурам государственный заказ и тем самым обеспечить эффективный платежеспособный спрос населения.

Предприятия, функционируя в цепочке кооперационных взаимосвязей, обеспечивают друг друга соответствующими производственными заказами. Например, вокруг крупного сборочного производства организуется сеть предприятий-поставщиков полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей и др. В свою очередь, предприятия-поставщики также получают материалы со стороны других производственных единиц и т. д.

Такое взаимодействие вызывает эффект мультипликации, сущность которого заключается в привлечении в процесс общественного производства значительного количества предприятий, связанных между собой договорными поставками. Предложенный комплекс мероприятий приводит к росту объемов промышленного производства. Увеличение объемов производства, в свою очередь, требует дополнительного привлечения рабочей силы, что в конечном итоге повышает уровень занятости населения. Таким образом, происходит формирование эффективного платежеспособного спроса.

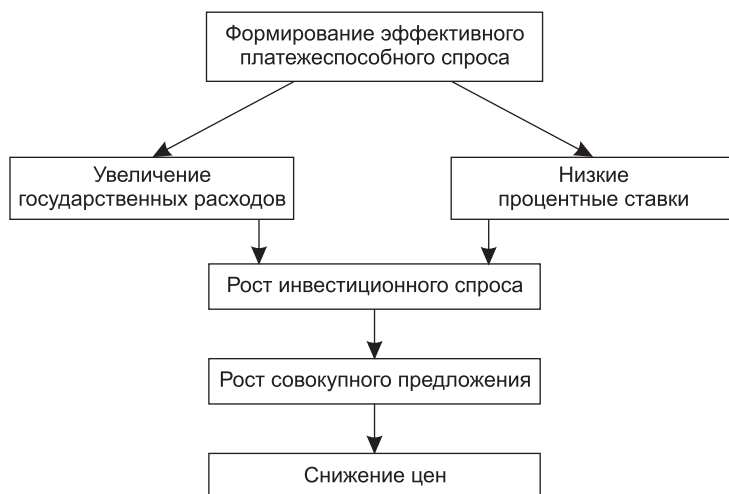


Рис. 13.8. Кейнсианская модель антиинфляционного регулирования

В целом необходимо отметить, что предложение, обеспеченное государственными заказами и низкими процентными ставками, закономерно приводит к снижению цен и сокращению инфляционных процессов. Однако предложенный Дж. М. Кейнсом механизм имеет, в определенном смысле, недостаток, сущность которого проявляется в увеличении бюджетного дефицита. Вместе с тем этот «недостаток» необходимо рассматривать по отношению к конкретно сложившейся экономической ситуации в стране.

В данном случае объективно возникает дилемма: что будет экономически целесообразно — спад промышленного производства и безработица или бюджетный дефицит?

В условиях экономического кризиса, сопровождающегося спадом промышленного производства и ростом безработицы, представляется необходимым использовать кейнсианские рецепты (организацию системы государственных заказов, предоставление кредитов реальному сектору экономики под гарантии правительства и др.), а также ряд других мер по стабилизации финансовой и экономической ситуации. В этой ситуации рассуждение о том, что с увеличением государственных расходов возрастет бюджетный дефицит, является явно неубедительным. В противном случае ситуация может оказаться просто критической.

Наглядной иллюстрацией использования в современной экономике России отдельных положений кейнсианской концепции является следующий пример.

ПОМОЩЬ РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРУ¹

Правительство в последнее время все чаще стимулирует реальный сектор экономики, это свидетельствует о том, что финансовые институты не справляются со своими обязанностями.

Ранее премьер-министр России Владимир Путин в ходе совещания в Набережных Челнах озвучил меры по поддержке отечественной автомобильной промышленности. Поддержка будет оказана не только отечественным автомобилестроительным компаниям, но и находящимся в России сборочным производствам иностранных концернов.

Правительством принято решение увеличить закупки для государственных нужд и выделить в следующем году на эти цели еще 12,5 млрд руб. (ранее планировалось потратить

¹ <http://infox.ru>

15 млрд руб.). Эти деньги пойдут на дальнейшее обновление автопарка социальных сетей, милиции, Министерства обороны, МЧС.

Помимо увеличения закупок В. Путин пообещал предоставить гарантии на размещение в следующем году облигаций автопроизводителей на сумму до 60 млрд руб. «Для повышения привлекательности этих бумаг под них будут предоставлены госгарантии, а для банков, выкутивших эти облигации, открыто рефинансирование со стороны ЦБ», — заявил премьер.

Государственный заказ промышленным предприятиям и общественные работы для безработных, в целом, конечно, представляют собой дополнительные расходы бюджета. Однако следует иметь в виду, что возникший дефицит бюджетных средств ни в коем случае не должен покрываться за счет дополнительной денежной эмиссии, так как она может привести к резкому всплеску инфляции со всеми вытекающими отсюда социально-экономическими последствиями.

С данной позиции Кейнс предполагал использовать государственные займы, которые можно будет погасить в дальнейшем, когда страна преодолет промышленный спад и выйдет на траекторию экономического роста.

МОНЕТАРИСТСКАЯ МОДЕЛЬ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Основоположником монетаристской концепции антиинфляционного регулирования является известный экономист М. Фридмен. Данная концепция сформировалась несколько позже, когда кейнсианские методы были уже проверены практикой. Сторонники «монетарной концепции» обратили внимание на то, что кейнсианские механизмы не позволяют в полной мере восстановить экономику от хозяйственных диспропорций и обеспечить макроэкономическое равновесие.

Отсюда следовал вывод, что, реализуя кейнсианские меры, страна досрочно выходит из кризиса, сохраняя при этом сложившиеся хозяйственные диспропорции в экономике. Далее на эти диспропорции в экономике накладываются новые, и хозяйственная система снова попадает в экономический кризис и инфляционный процесс. С данной позиции можно говорить о том, что механизмы Кейнса не устраняют причины инфляции.

Это с определенной степенью условности говорит о недостаточности использования кейнсианских программ. Следует отметить, что во многих странах в результате использования кейнсианских программ значительно вырос государственный долг, на погашение которого использовались большие суммы бюджетных средств. Более того, в некоторых странах с недостаточно развитой рыночной инфраструктурой хозяйственная система не могла задействовать эффект мультипликации ввиду невозможности использования оздоравливающего передаточного механизма — системы взаимодействия производственных предприятий.

Необходимо отметить, что в начале 1970-х гг. инфляция приняла особо острые формы, в отдельных странах она стала перерастать в гиперинфляцию. В этих условиях ждать, когда задействуют стимулы предложения, невозможно. Необходимо было принятие срочных мер, которые позволят прекратить раскручивание инфляционной спирали.

В данной ситуации предложенная новая монетаристская концепция основывается уже на *сокращении совокупного спроса*. В этой концепции принимаются меры, которые по сути дела являются диаметрально противоположными кейнсианской стратегии.

По мнению основоположника монетаризма, инфляция есть продукт несовершенства денежного обращения, и возникает она, как правило, в ходе чрезмерного вмешательства государства в хозяйственные процессы.

Поэтому в условиях бюджетного дефицита необходимо использовать другие механизмы, которые не требовали бы дополнительных государственных расходов. Представители данной теории сконцентрировали свое внимание на механизме стимулирования предложения, который не требует дополнительных денежных расходов.

Для достижения этой цели они рекомендуют:

- формировать конкурентную среду и проводить активную антимонопольную политику;
- стимулировать развитие малого и среднего бизнеса;
- проводить разумную приватизацию государственного сектора;
- проводить либерализацию рынков и устранять барьеры для осуществления внешнеэкономической деятельности и др.

Однако необходимо знать, что механизмы, оказывающие влияние на рост предложения, дают экономический эффект не мгновенно, а по истечении определенного периода. Поэтому процесс увеличения предложения относится к *долгосрочной стратегии* антиинфляционного регулирования.

Оперативные меры подавления инфляции монетаристы связывают с ограничением спроса: резкое сокращение платежеспособного спроса позволит в относительно короткие сроки снизить уровень инфляции. Данные меры носят характер *тактических действий*.

Модель монетаристской концепции регулирования инфляции представлена на рис. 13.9.

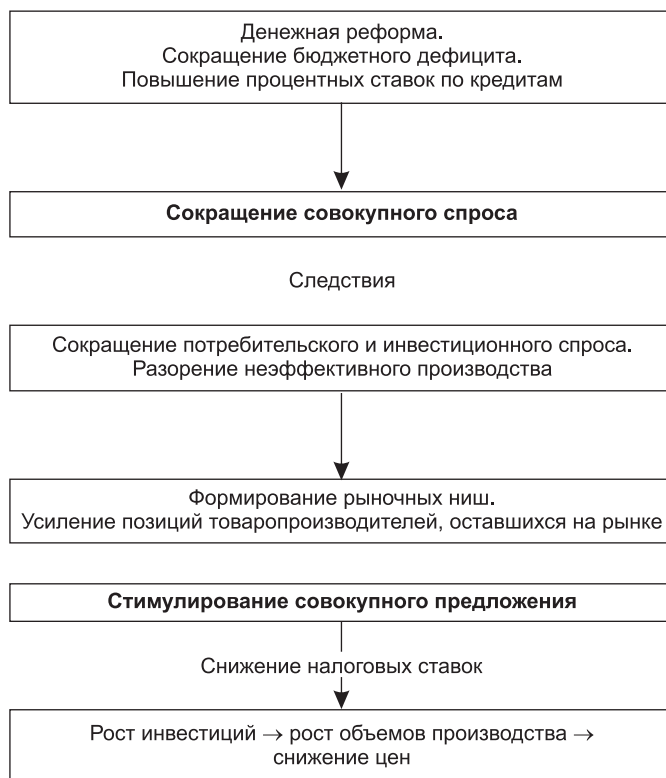


Рис. 13.9. Монетаристская модель регулирования инфляции

Сокращение совокупного спроса предполагает ряд мер, среди которых: а) проведение денежной реформы; б) сокращение бюджетного дефицита; в) повышение процентных ставок по кредитам.

Основная цель данных мероприятий — сжатие денежной массы. Конечно, проведение денежной реформы является наиболее радикальным вариантом подавления инфляции. Вместе с тем сократить потребительский спрос возможно и более мягкими способами, например «заморозить» сбережения, стимулировать приобретение недвижимости и драгоценностей и т. д.

Снизить совокупный спрос позволят также мероприятия по уменьшению бюджетного дефицита, за счет сокращения финансирования социальных программ для населения; дозаций и субсидий производственным структурам и др.

Безусловно, проведение такого рода мероприятий оказывает самое негативное влияние на жизненный уровень населения. Это явный, причем достаточно весомый, недостаток монетарной концепции.

Повышение процентных ставок по кредитам снизит предпринимательскую активность, что в конечном итоге скажется на ограничении платежеспособного и инвестиционного спроса. Кроме того, удорожание кредита приведет к банкротству неэффективных предприятий.

В результате на рынке останутся и будут функционировать достаточно эффективные, сильные товаропроизводители, которых государство поддерживает и поощряет низкими налоговыми ставками. Предприятия, работая в относительно комфортных условиях, начнут быстро насыщать рынок всевозможными товарами (*стимулирование совокупного предложения*), вследствие чего цены станут постепенно снижаться.

В программе монетарных методов задействовано два блока: *сокращение совокупного спроса и стимулирование совокупного предложения*.

Сторонники данной концепции осознают, что меры, сдерживающие спрос, негативно влияют на общество, поэтому антиинфляционная политика должна дать эффект за относительно небольшой срок, иначе она станет экономически сложной для населения.

Данная теория нашла свое практическое применение в экономике США, Англии, а также в ряде других стран с рыночной экономикой.

Таким образом, можно представить следующую последовательность при проведении монетаристской концепции: *денежная реформа — сокращение бюджетного дефицита; повышение процентных ставок — снижение налоговых ставок*.

Основной задачей первого и второго этапов является *сокращение совокупного спроса*. На третьем этапе используются механизмы, основная цель которых — *стимулирование совокупного предложения* и как следствие этого насыщение рынка товарной массой и, соответственно, снижение цен.

В целом следует отметить, что методы нейтрализации негативного влияния инфляции на экономику должны сочетать как кейнсианские, так и монетаристские механизмы. Антиинфляционное регулирование экономики предполагает проведение мер, среди которых можно отметить следующие: стабилизация и стимулирование производства; оптимизация налоговой системы; создание совершенной рыночной инфраструктуры; регулирование курса национальной валюты; достижение политической стабильности; структурная реформа, направленная на преодоление возникших народнохозяйственных диспропорций и др.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Монета — это слиток металла определенной формы, веса и достоинства, служащий узаконенным средством платежа.

Деньги — это особый товар, стихийно выделившийся из мира товаров на роль всеобщего эквивалента.

Цена — это денежное выражение стоимости товара.

Масштаб цен — это весовое количество металла (золота), принятое в стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров.

Вексель — письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) беспорное право по истечении срока требовать с должника обозначенную денежную сумму.

Денежная система — это законодательно установленная форма организации денежного обращения в стране, то есть движение денег в наличной и безналичной формах.

Ликвидность — способность активов реально трансформироваться (в течение определенного времени) в деньги, сохраняя при этом фиксированную номинальную стоимость.

Денежная масса — это совокупность всех денежных средств, находящихся в наличной и безналичной формах и выполняющих функции средства обращения, платежа и накопления.

Коэффициент монетизации — это показатель, который характеризует соотношение денежной массы (M_2) к величине валового внутреннего продукта (ВВП).

Инфляция — форма проявления дисбаланса в макроэкономике, нарушения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

Антиинфляционная политика — комплекс мер по государственному регулированию экономики, направленных на борьбу с инфляцией.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Назовите основные функции денег в современной рыночной экономике и дайте им краткую характеристику.
2. Что такое денежная система? Назовите основные структурные элементы денежной системы.
3. Чем обусловлена теоретическая и практическая проблема денег — проблема ликвидности?
4. Как в экономической системе производится оценка денежной массы? Что такое денежные агрегаты?
5. В чем заключается экономический смысл коэффициента монетизации?
6. Что такое инфляция? Дайте характеристику открытой и подавленной инфляции?
7. В каких формах существует открытая инфляция?
8. Назовите основные источники инфляции и кратко их охарактеризуйте.
9. На каких базовых условиях должна формироваться антиинфляционная политика государства?
10. В чем состоит принципиальное отличие кейнсианской модели регулирования инфляции от монетаристской?
11. Какие методы и инструменты должна сочетать в себе концепция антиинфляционного регулирования в современных экономических условиях?

ТЕСТЫ

1. **К какой теоретической концепции относится положение о том, что деньги являются специфическим товаром:**
 - а) трудовой;
 - б) количественной;
 - в) номиналистической;
 - г) металлистической.
 - д) все ответы неверны.
2. **Какие деньги выполняют функцию меры стоимости:**
 - а) металлические;
 - б) идеальные;
 - в) реальные;
 - г) кредитные.
3. **Официально установленная форма организации денежного обращения в стране соответствует понятию:**
 - а) инвестиционный рынок;
 - б) валютный рынок;
 - в) денежная система;
 - г) рынок ценных бумаг.
4. **Абсолютной ликвидностью обладают:**
 - а) наличные деньги;
 - б) ценные бумаги;
 - в) основные и оборотные фонды предприятия;
 - г) изделия из драгоценных металлов.
5. **Денежные агрегаты отличаются друг от друга по степени:**
 - а) ликвидности;
 - б) оборачиваемости;
 - в) резервирования;
 - г) ответы а), б), в) верны;
 - д) все ответы неверны.
6. **Инфляцию можно охарактеризовать как:**
 - а) процесс обесценивания денег;
 - б) постоянное повышение общего уровня цен и тарифов;
 - в) нарушение баланса между товарной и денежной массой;
 - г) ответы а), б), в) верны;
 - д) все ответы неверны.
7. **Подавленная инфляция проявляется:**
 - а) в бюджетном дефиците;
 - б) в товарном дефиците;
 - в) в структурных диспропорциях;
 - г) в неэффективном производстве;
 - д) все ответы неверны.
8. **Открытая инфляция проявляется:**
 - а) в росте цен;
 - б) в товарном дефиците;

- в) в снижении производственных издержек;
г) в господстве несовершенных форм конкуренции.
9. **В качестве основных критериев для определения вида инфляции не используют следующий классификационный признак:**
а) темп роста цен;
б) сбалансированность роста цен по группам товаров;
в) предсказуемость инфляции;
г) уровень реального ВВП.
10. **Антиинфляционная политика, как правило, включает мероприятия, связанные с регулированием:**
а) совокупного спроса;
б) совокупного предложения;
в) нормативной правовой базы субъектов предпринимательской деятельности;
г) совокупного спроса и совокупного предложения одновременно.
11. **Формирование эффективного потребительского и инвестиционного спроса является основой:**
а) монетаристской концепции;
б) кейнсианской теории;
в) марксистской теории;
г) классического направления.
12. **Проведение конфискационной денежной реформы является одной из монетарных мер, направленных:**
а) на увеличение производственных мощностей предприятий;
б) на сокращение бюджетного дефицита;
в) на уменьшение совокупного платежеспособного спроса;
г) на повышение инвестиционной привлекательности.

ЗАДАЧИ

1. Определите темп инфляции в 2006 г. относительно 2005 г., если индекс потребительских цен 2006 г. — 132 %, а индекс 2005 г. — 120 %.
2. В табл. 1 заданы цены и объемы товаров А, В, С в январе, феврале и марте 2005 г. Найдите:
а) индекс цен в феврале по отношению к январю;
б) индекс цен в марте по отношению к февралю;
в) индекс цен в марте по отношению к январю.

Таблица 1

Месяц	Товар А		Товар В		Товар С	
	Р	Q	Р	Q	Р	Q
Январь	15	10	10	2	20	28
Февраль	20	20	40	4	25	16
Март	30	28	80	2	28	10

3. В экономике условно производятся два товара, причем выручка продавцов первого товара в три раза больше, чем второго. За год цена первого товара выросла на 8 %, второго — на 10 %.
- Определите уровень инфляции за год.

4. Уровень инфляции в Канаде в 1986 г. составил 1,9 %, а в 1987 г. — 3,6 %. Найдите уровень инфляции за два данных года.
5. Определите уровень инфляции (дефляции) за два месяца, если в декабре цены выросли на 20 %, а в январе упали на 19 %.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

ПРЕОДОЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА: УРОКИ ИСТОРИИ И СОВРЕМЕННОСТЬ¹

В самый разгар кризиса 1998 г., пока наш народ скупал крупу и консервы, в **Южной Корее** наблюдалась совершенно иная, весьма непривычная для России картина. Миллионы людей из самых разных слоев общества выстроились в длинные очереди к пунктам скупки золота. Граждане стояли днем и ночью, чтобы срочно сдать в казну ювелирные изделия — кольца, серьги, цепочки. Повод для такого поведения был сногшибательный: южнокорейское правительство обратилось к народу с необычным призывом: пожертвовать свои драгоценности в госхранилище, чтобы спасти экономику.

За короткое время удалось собрать 250 тонн золота, — рассказывает экономист Хванг Йон. Это сразу укрепило золотовалютные резервы государства. Драгоценный металл помог банкам и другим финансовым структурам удержаться на плаву, пока МВФ не выделил нужные кредиты.

Но самое интересное — многие корейцы сдавали драгоценности бесплатно. Правительство не имело никакой возможности заплатить за золото, однако обещало: «Мы вернем деньги за ваше золото с лихвой». Так в итоге и получилось. Стоимость золота возвратили — с процентами, а людей, оказавших помощь в спасении экономики, чествовали как героев.

Экономические успехи Кореи базируются на доверии к власти. Отсюда следует вывод, что доверие к властям очень важный стимул для преодоления кризисных ситуаций в экономике.

В 1993 г. рухнули акции на бирже в **Финляндии**, множество фирм из-за распада СССР лишились выгодного партнера. По местным меркам это была катастрофа. Закрылись заводы, производившие электронику, остановились судостроительные верфи: каждый пятый финн стал безработным, спад производства достиг 10 %.

Решение проблемы было найдено в следующем: все поняли, что кризисам свойственно повторяться, даже если твоя страна богата. В связи с этим человеку лучше обладать не одной, а несколькими профессиями, чтобы в кризисной ситуации иметь возможность заработать на жизнь. По всей Финляндии начали открываться «центры второй профессии», где любой житель в течение года, переучившись, мог получить бесплатное образование.

Известно, что кризисы в экономике случались неоднократно. Но есть страны, которые пострадали от них, а потом стали богаче. Рецепты подъема экономики у всех разные, но без помощи государства не обошелся никто (табл. 1).

¹ При подготовке рубрики использованы следующие материалы: *Зотов Г.* Как нужно выходить из кризиса. — Аргументы и факты. — № 51, 2008; *Гудкова В., Шейкина Г., Карнова Н.* Успехи на депрессию. — Аргументы и факты. — № 51, 2008; *Дмитриева О. Г., Грачев И. Д.* и др. Антикризисная терапия. — Аргументы и факты. — № 52, 2008.

Таблица 1

Механизмы и инструменты преодоления экономических кризисов в различных странах

Страна, кризисный период	Причины	Последствия	Антикризисные меры
США, 1929–1933 гг.	Великая депрессия началась с кризиса перепроизводства, а также чрезмерного увлечения банком и населения игрой на бирже	Сократился объем производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, у населения значительно упали доходы	Господдержка промышленности, сокращение числа банков, понижение курса доллара
Германия, 1945–1952 гг.	После Второй мировой войны в стране была полная разруха	Тяжелое состояние промышленности, транспортной системы и др.	Отмена госконтроля над ценами, ликвидация монополий
Швеция, 1973–1974 гг.	Во время мирового энергетического кризиса пострадала больше всех в Европе, так как не обладала энергоресурсами и при этом не снижала высокие зарплаты	Спад производства в горнодобывающей отрасли, черной металлургии, машиностроении	Государственные инвестиции в энергетику, в том числе атомную, развитие научных технологий
Чили, 1981 г.	Рыночные реформы, к которым страна не была готова. Зависимость от экспорта	Большинство банков обанкротилось из-за того, что фирмы, которые они финансировали, «прогорели»	Финансовая поддержка банков и предприятий, содействие эффективности работы бизнеса
Финляндия, 1990-е гг.	После распада СССР лишилась главного торгового партнера	Лесоперерабатывающие, металлургические и пищевые предприятия потеряли основной рынок сбыта	Развитие высоких технологий, науки и создание на их основе инновационных производств
Южная Корея, Япония, 1997–1998 гг.	Азиатский кризис. Резкое падение национальной валюты	Кризис банковской системы перекинулся на реальный сектор экономики	Национализация компаний, поддержка банков, расширение ассортимента экспорта

Как противостоять начинающейся в **России** рецессии?

Прежде всего, надо развивать несырьевые, инновационные отрасли экономики, поддерживать «реальный сектор экономики», рост которого создаст внутренний спрос на товары и услуги. Приоритет — сохранение рабочих мест и социальная защита самых уязвимых слоев населения — пенсионеров, инвалидов, многодетных семей и т. д.

Как это осуществить на практике? План проведения основных антикризисных мероприятий представлен в табл. 2.

Таблица 2

Антикризисные мероприятия

Наименование мероприятий	Содержание
Налоговые каникулы	Реально поддержать производство можно и нужно временным, но существенным снижением НДС, уменьшив его до 10 %. Эти налоговые каникулы необходимо установить на один год. Также требуется принять пакет законов по налоговому стимулированию малого инновационного бизнеса

продолжение ⇨

Таблица 2 (продолжение)

Наименование мероприятий	Содержание
Рычаг госзаказа	Стимулировать внутренний спрос может расширение госзаказа. Вот лишь некоторые из предлагаемых мер: 6%-ное субсидирование платежей предприятий, берущих в лизинг отечественную машиностроительную продукцию; упрощенное участие предприятий в тендерах на получение оборонного заказа (отмена залогов); допуск к тендерам только компаний-производителей, но не посредников; увеличение до 70–80 % аванса, который получает предприятие, выигравшее право на госзаказ
Помощь «малышам»	«Справедливая Россия» настаивает на экстренном внесении поправок в закон, которые бы позволили во всех регионах минимизировать расходы малых предприятий на выкуп арендованных помещений. Требуется также повысить до 100 млн руб. верхнюю границу годового дохода, дающего малому предприятию право применять упрощенную систему налогообложения. Для инновационных «малышей» эту планку следует поднять до 200 млн руб., а в качестве дополнительной меры стимулирования существенно снизить для них саму ставку налога по «упрощенке»
Защита для слабых	В области пенсионного обеспечения требуется принять закон, восстанавливающий так называемые нестраховые периоды (то есть куски «пенсионного» стажа, которые несколько лет назад были вычеркнуты из трудовых биографий миллионов граждан). Второй, не менее долгожданный закон — об увеличении размера учитываемой при расчете пенсии зарплаты: сегодня в расчет берется лишь заработок, не превышающий 1,2 средней зарплаты по стране. Мы предлагаем повысить этот коэффициент до 2. (И в том и в другом случае речь идет о пенсионных правах, приобретенных гражданами до 2002 г.) Увеличение срока выплаты пособий по уходу за ребенком матерям с 1,5 до 2 лет. Необходимо частично вернуть натуральные льготы. Например, восстановить бесплатный междугородный проезд инвалидам и бесплатное предоставление им автотранспортных средств и др.

Кроме этого, не следует за счет бюджета спасать фондовый рынок, на котором играет не более 2 % населения. 75 млрд руб., направленных в уставный капитал Внешэкономбанка в 2008 г., и 175 млрд руб., зарезервированных в бюджете на 2009 г. на поддержку фондового рынка, нужно использовать для инвестирования в инфраструктурные проекты и другие формы государственной поддержки реального сектора экономики.

Государство должно помогать компаниям гасить внешние займы лишь в исключительных случаях — когда страна не может допустить дефолта организации или передачи ее имущества в руки других собственников.

В целом за счет сокращения помощи фондовому рынку и организациям, задолжавшим зарубежным кредиторам, можно высвободить около 1,5 трлн руб., перевести их в бюджет и направить на развитие производства, решение социальных задач и восполнение потерь бюджета от снижения налогов.

Тема 14

КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Процент, будучи ценой, уплачиваемой за пользование капиталом, стремится к такому равновесному уровню, при котором совокупный спрос на капитал на этом рынке при данной норме процента равен совокупному фонду, поступающему на рынок при той же норме процента.

А. Маршалл (1842–1924), английский экономист

1. Кредит: понятие, сущность и основные формы.
2. Кредитно-банковская система: структура и функции в современной экономике.
3. Теоретические основы функционирования денежного рынка.
4. Инструменты и механизмы реализации денежно-кредитной политики.

1. КРЕДИТ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ

КРЕДИТ: ПОНЯТИЕ И ИСТОЧНИКИ

Объективная необходимость существования кредита, прежде всего, обусловлена законом рыночной системы хозяйствования, согласно которому денежные средства должны находиться в постоянном обороте, то есть совершать перманентное движение. Поэтому производственный процесс на предприятии изначально предполагает постоянное нахождение в его обороте денег. В определенный момент времени у одних предприятий денежные ресурсы временно высвобождаются, а у других — возникает объективная потребность в них. При отсутствии денежных средств на предприятии производственный процесс затормаживается, вплоть до полной остановки.

Возникшее противоречие разрешается, как правило, с помощью кредита (рис. 14.1).

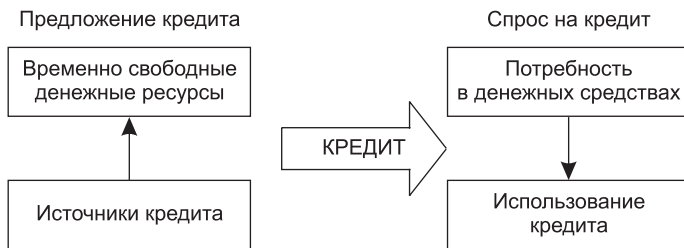


Рис. 14.1. Сущностная характеристика кредита

- Кредит — это сделка между рыночными субъектами по предоставлению денег или имущества в пользование на условиях возвратности, срочности, платности и материальной обеспеченности.

Суть кредитных отношений состоит в том, что изменение сроков выплаты менового эквивалента позволяет преодолеть временное несовпадение производственных циклов отдельных предприятий в хозяйственной системе.

Раскрытие сущности кредита основывается на выделении функции денег как средства платежа в сфере обмена товаров. Основу кредита составляет определенный тип сделки, который называется ссудой.

- Ссуда — это капитал в денежной форме (денежный капитал), предоставляемый в пользование его собственниками на условиях возвратности за плату в виде процента.

Таким образом, кредит — это форма движения ссудного капитала.

Основными источниками кредита являются следующие элементы (рис. 14.2).

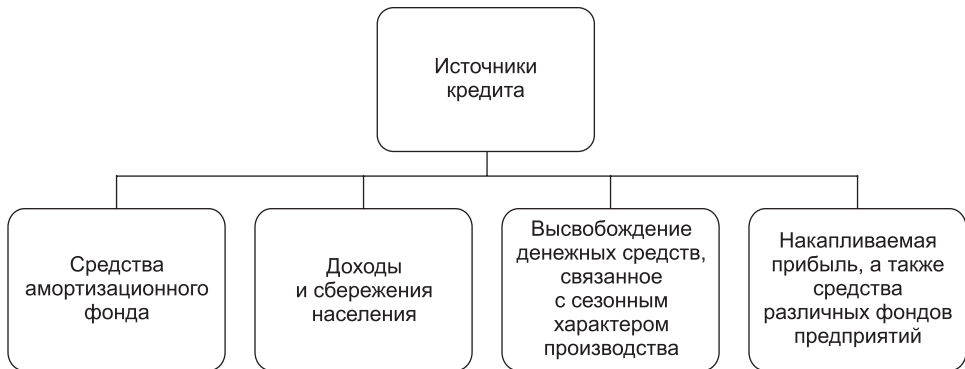


Рис. 14.2. Основные источники кредита

Бездействие денежных средств противоречит природе рыночной экономики, а кредит в этом аспекте разрешает данное противоречие.

ФУНКЦИИ И ПРИНЦИПЫ КРЕДИТА

Сущность кредита проявляется в его функциях. В свою очередь, функция кредита есть проявление его сущности, выражения общественного назначения кредита.

Основные функции кредита: *распределительная, эмиссионная и контрольная* (табл. 14.1).

Таблица 14.1

Основные функции кредита

Наименование функции	Содержание функции
Распределительная	Распределение денежных средств на возвратной основе между участниками кредита. Реализуется в процессе предоставления денежных средств предприятиям и организациям на условиях срочности, возвратности и платности
Эмиссионная	Создание кредитных средств обращения и замещения наличных денег. Проявляется в том, что в процессе кредитования создаются платежные средства, то есть наряду с наличными деньгами в оборот входят деньги в безналичной форме
Контрольная	Проявляется во всестороннем контроле финансово-хозяйственной деятельности субъекта, получившего кредит. Данная функция позволяет своевременно анализировать состояние заемщиков и на этой основе проводить соответствующую кредитную политику

Использование кредита позволяет повысить эффективность функционирования субъектов хозяйственной деятельности, а также стимулировать внедрение достижений научно-технического прогресса в виде различных инноваций в реальный сектор экономики.

Следует отметить, что банковское кредитование юридических и физических лиц осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования, которые представляют основу системы кредитования.

Различают следующие основные **принципы кредитования**: *срочность, возвратность, платность, дифференцированность, обеспеченность ссуд* (табл. 14.2).

Таблица 14.2

Принципы кредитования

Принцип	Содержание
Срочность	Означает необходимое условие возвратности кредита. Кредит должен быть возвращен в строго определенный срок
Возвратность	Означает, что после окончания срока кредитования выданная ссуда подлежит обязательному возврату
Платность	Заемщик должен внести банку определенную плату за временное пользование денежными средствами. На практике этот принцип реализуется с помощью механизма банковского процента
Дифференцированность	Банки не должны одинаково подходить к решению вопроса о выдаче кредита различным субъектам хозяйствования
Обеспеченность	Означает, что имеющиеся у заемщика имущество, ценности и гарантии позволяют кредитору быть уверенным в возврате выданных средств. В качестве обеспечения своевременного возврата ссуды кредиторы по договору назначают залог, поручительство или банковскую гарантию

БАНКОВСКИЙ ПРОЦЕНТ КАК ПЛАТА ЗА КРЕДИТ

Под уплатой процента подразумевается плата за предоставленные кредитные ресурсы. Заемщик выплачивает определенную сумму денег (в денежной или товарной форме) кредитору, который предоставил ему в долг свои денежные средства или товар. В качестве заемщика обычно выступают предприятия, домашние хозяйства, государство и другие хозяйствующие субъекты. Понятие процента связано с доходом, который получается в результате использования капитала как производственного фактора.

- Процент — это доход, получаемый в результате использования капитала как производственного фактора.

Норма (ставка) процента — это отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к сумме ссужаемого капитала, выраженное в процентах:

$$\text{Норма процента} = \frac{\text{Доход}}{\text{Ссужаемый капитал}} \times 100\%$$

Различают номинальную и реальную ставку процента.

- Номинальная ставка процента — это текущая рыночная ставка процента, которая не учитывает уровень инфляции.
- Реальная ставка процента — это ставка, которая учитывает уровень инфляции в стране.

В стране, хозяйственная система которой находится в экономически нестабильном состоянии, возникают и существенные различия между номинальной и реальной ставкой

процента. Связь между номинальной и реальной ставками процента можно выразить в следующем виде:

$$\text{Реальная ставка процента} = \text{Номинальная ставка процента} - \text{инфляция}.$$

В реальной жизни уровень процента зависит не только от инфляции, но и от других факторов, например от формы кредита, сроков кредитования, предпринимательского риска и др.

ФОРМЫ КРЕДИТА

В развитой рыночной экономике используются различные формы кредита (табл. 14.3).

Таблица 14.3

Основные формы кредита

Формы кредита	Объект кредита	Содержание
Коммерческий	Товарный капитал	Кредит, предоставляемый в товарной форме продавцами товаров их покупателям в виде отсрочки или рассрочки платежа за проданные товары или предоставленные услуги. Эта форма кредита способствует ускорению реализации товаров
Банковский	Денежный капитал	Кредит, предоставляемый в виде денежных ссуд коммерческими банками и другими кредитными учреждениями юридическим и физическим лицам, а также государству и иностранным клиентам
Потребительский	Товары длительного пользования	Кредит, предоставляемый торговыми компаниями, банками и специализированными кредитными институтами населению для приобретения товаров длительного пользования с рассрочкой платежа
Ипотечный	Долгосрочные ссуды под залог недвижимости	Кредит, выдаваемый на приобретение или строительство жилья либо покупку земли. Процент по кредиту составляет от 15 до 30 %
Межбанковский	Денежный капитал	Кредит, предоставляемый банками друг другу, когда у одних банков возникает недостаток, а у других — избыток кредитных ресурсов
Государственный	Кредит на финансирование бюджетного дефицита и др.	Кредит, при котором заемщиком выступает государство или местные органы власти, а сам кредит приобретает вид государственного займа, реализуемого через Центральный банк и кредитно-финансовые институты
Международный	Кредит на реализацию международных банковских программ и др.	Кредит, охватывающий экономические отношения между государством и международными экономическими организациями. Существует в форме как коммерческого, так и банковского кредита

Кредиты классифицируют по сроку и способу кредитования.

По сроку кредитования различают:

- краткосрочные кредиты (до 1 года);
- среднесрочные кредиты (от 2 до 5 лет);
- долгосрочные кредиты (от 6 до 10 лет);
- долгосрочные специальные кредиты (от 20 до 40 лет).

По способу кредитования выделяют:

- натуральные кредиты;
- денежные кредиты.

Натуральный кредит — это кредит, предоставляемый в товарной форме продавцами товаров их покупателям в виде отсрочки или рассрочки платежа за проданные товары или предоставленные услуги.

Денежный кредит — это кредит, предоставляемый в виде денежных ссуд коммерческими банками и другими кредитными учреждениями юридическим и физическим лицам, а также государству и иностранным клиентам.

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ КРЕДИТОВАНИЯ

В условиях развития рыночной экономики особое место занимают такие формы кредита, как *лизинг*, *факторинг*, *форфейтинг*, *траст*.

- ❑ Лизинг — это безденежная форма кредита, то есть форма аренды с передачей в пользование машин, оборудования и других материальных средств с последующей оплатой их стоимости.

Лизинг — аренда на срок от 6 месяцев до 15 лет технических средств и сооружений производственного назначения. Осуществляется на основе договора между лизинговой компанией (лизингодателем), приобретающей имущество за свой счет и сдающей его в аренду, и фирмой-арендатором (лизингополучателем), которая постепенно вносит арендную плату за использование лизингового имущества.

- ❑ Факторинг — это финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании или факторинговому отделу банка.

Эта операция выполняется с целью: 1) незамедлительного получения большей части платежа; 2) гарантии полного погашения задолженности; 3) снижения расходов по ведению счетов.

Обычно клиентом является поставщик, уступающий факторинговой компании право получения платежа за поставленные товары или оказанные услуги. Факторинговая компания сразу оплачивает клиенту от 70 до 90 % требований в виде кредита, а остаток (за вычетом процента за кредит и факторинговой комиссии за услуги) предоставляется после взыскания всего долга. Первоначально факторинг возник как операция торговых посредников, а затем приобрел форму кредитования.

- ❑ Форфейтинг — это, по сути, долгосрочный факторинг, связанный с продажей банку долгов, взыскание которых наступит через 1–5 лет.

Форфейтинг — это операция по приобретению финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером).

Форфейтинг — это специфическая форма кредитования торговых операций. Основное условие форфейтинга состоит в том, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на продавца обязательства.

- ❑ Траст — это операции по управлению капиталом клиентов.

В зарубежной практике под трастом подразумевают операции банков или финансовых институтов по управлению имуществом и выполнению иных услуг по поручению и в интересах клиента на правах его доверенного лица.

На основании заключенного между заинтересованными сторонами договора (или по завещанию) доверенное лицо приобретает соответствующие права и выступает распорядителем имущества, включая остатки средств на банковских счетах.

КРЕДИТНЫЙ РЫНОК

Функции кредита реализуются на **кредитном рынке**.

- Кредитный рынок — это общее обозначение тех рынков, на которых возникают и взаимодействуют спрос и предложение на различные виды платежных средств.

Взаимодействие спроса и предложения на кредитном рынке наглядно иллюстрирует табл. 14.4.

Денежно-кредитная система занимает важное место среди субъектов рыночного хозяйства. Она управляет развитием денежных рынков, формирует капитал и организует его переход из одних секторов в другие, создает и определяет инвестиционный климат и влияет на инвестиционную активность, задает правила игры в денежно-кредитном обращении и платежном обороте.

Таблица 14.4

Спрос и предложение на кредитном рынке

Потребности экономических субъектов в кредитных ресурсах (возникновение спроса на кредит)	Избыток ресурсов у экономических субъектов (возникновение предложения кредита)
1) Пополнение основного и оборотного капитала	1) Размещение временно свободного капитала предприятий в альтернативные проекты
2) Приобретение товаров длительного пользования	2) Размещение личных сбережений домашних хозяйств
3) Покрытие дефицита госбюджета	3) Эффективное использование свободных средств госбюджета
4) Обеспечение платежеспособности и ликвидности банков	4) Размещение кредитных ресурсов

Денежно-кредитный механизм является системой, которая в значительной мере определяет структуру производства и совокупного спроса, непосредственно влияя на составляющие экономического равновесия.

2. КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СТРУКТУРА КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Кредитно-банковская система представляет собой совокупность кредитно-денежных институтов, обеспечивающих движение стоимостных потоков на возвратной основе.

Современная кредитно-банковская система состоит из трех звеньев:

- центральный банк;
- коммерческие банки;
- специализированные кредитно-финансовые институты.

Таким образом, кредитно-банковская система многих промышленно-развитых стран с рыночной экономикой представляет собой трехуровневую систему (рис. 14.3). *Первый уровень* системы представляет центральный банк страны, *второй уровень* — коммерческие банки, и, наконец, *третий уровень* составляют специализированные кредитно-финансовые институты (инвестиционные банки и компании, сберегательные учреждения, страховые компании и пенсионные фонды и т. д.).

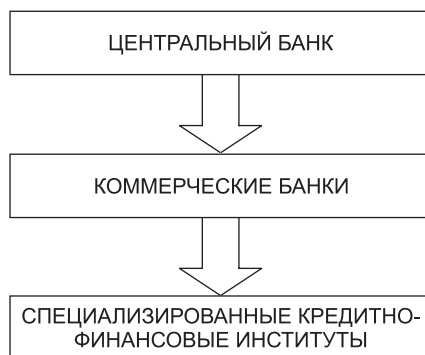


Рис. 14.3. Структура кредитно-банковской системы

Центральный банк страны является главным элементом кредитно-банковской системы любого государства. Исторически центральные банки возникли как коммерческие банки, наделенные правом эмиссии (выпуска) банкнот.

Центральные банки занимают особое место в кредитно-банковской системе и, будучи «банками банков», являются, как правило, государственными учреждениями. В странах западной Европы центральные банки были национализированы в период Второй мировой войны или в послевоенный период. В США центральный банк (Федеральная резервная система) находится в смешанной собственности.

Во всех странах центральные банки формируют и осуществляют кредитно-денежную политику, контролируют и координируют деятельность коммерческих банков.

*Коммерческие банки*¹ представляют второй уровень кредитно-банковской системы. Это кредитные учреждения универсального характера, которые производят посреднические, кредитные, фондовые операции, осуществляют расчеты и организуют платежный оборот в масштабах страны.

Независимо от формы собственности (акционерные, кооперативные, государственные), коммерческие банки выступают самостоятельными субъектами рыночной экономики, основным мотивом функционирования которых является получение максимально возможной прибыли.

Специализированные кредитно-финансовые организации включают банковские и небанковские организации, специализирующиеся на определенных видах кредитования.

К специализированным кредитно-финансовым организациям относятся: инвестиционные банки; сберегательные учреждения; страховые компании; пенсионные фонды; инвестиционные компании.

¹ Появление термина «коммерческие банки» связано с тем, что в XVII в. банки начали с обслуживания торговли и нарождавшейся промышленности.

ФУНКЦИИ КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Каждый уровень кредитной системы выполняет в развитой рыночной экономике соответствующие функции.

ФУНКЦИИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Центральный банк выполняет следующие функции:

- монополизирует эмиссию банкнот;
- аккумулирует и хранит кассовые резервы других кредитных учреждений;
- осуществляет регулирование банковской ликвидности (с помощью таких инструментов, как проведение политики учетной ставки процента, операций на открытом рынке и изменении норматива обязательных резервов коммерческих банков);
- хранит золотовалютные резервы государства;
- осуществляет кредитование коммерческих банков;
- кредитует и выполняет расчетные операции для правительства.

За центральным банком законодательно закреплено право монопольной эмиссии общенациональных кредитных денег. Клиентами центрального банка являются не фирмы и домохозяйства, а коммерческие банки. На центральный банк возлагается функция управления государственным долгом, то есть проведение операций по размещению или погашению займов и выплат процентов по ним.

В целом все перечисленные функции центрального банка достаточно тесно взаимосвязаны, что позволяет ему выступать регулятором денежно-кредитной системы страны.

ФУНКЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Коммерческие банки представляют второй уровень кредитно-банковской системы. Коммерческие банки являются кредитными учреждениями универсального характера, которые производят посреднические, кредитные, фондовые операции, осуществляют расчеты и организуют платежный оборот в масштабах страны.

Независимо от формы собственности (акционерные, кооперативные, государственные), коммерческие банки выступают самостоятельными субъектами рыночной экономики, основным мотивом функционирования которых является получение прибыли. Поэтому банки, функционируя как субъект хозяйствования, должны обеспечить возврат денежных средств вкладчикам, покрыть расходы на ведение банковского дела и получить соответствующий доход в форме прибыли. С этой позиции структура цены кредитных ресурсов выглядит следующим образом (рис. 14.4).

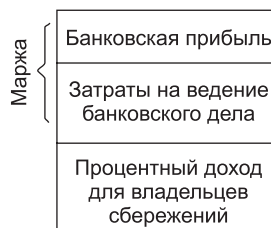


Рис. 14.4. Структура цены кредита

Банковская прибыль представляет собой разницу между суммой взимаемых и суммой уплачиваемых банком процентов. В состав банковской прибыли включаются также доходы на собственный капитал банка, помещенный в ссуды и инвестиции:

$$ВП^б = P^{пол} - P^{упл},$$

где $ВП^б$ — валовая прибыль банка; $P^{пол}$ — сумма процентов, полученных с заемщиков; $P^{упл}$ — сумма процентов, уплаченных вкладчикам.

Норму банковской прибыли можно определить по формуле:

$$Н^б = \frac{ВП^б - З^б}{СК^б} \times 100\%,$$

где $Н^б$ — норма банковской прибыли; $З^б$ — расходы по ведению банковского дела; $СК^б$ — собственный капитал банка.

В современной банковской системе коммерческие банки выполняют следующие **основные операции**:

- мобилизацию временно свободных денежных средств юридических и физических лиц и превращение их в капитал с целью получения дохода;
- выпуск кредитных денег;
- расчетно-кассовые операции;
- кредитование экономических субъектов;
- управление имуществом по поручению и в интересах клиента на правах доверенного лица;
- организацию выпуска и размещения ценных бумаг, а также банковские инвестиции в ценные бумаги;
- взимание платежей и ведение бухгалтерского учета по поручению клиента;
- предоставление ссуд под залог товаров, товарных документов и ценных бумаг;
- валютные операции и международные расчеты;
- консультирование и предоставление экономической и финансовой информации.

Перечисленные операции по характеру могут быть либо «пассивными», либо «активными».

- Пассивные операции банков — это операции по привлечению денежных средств через прием вкладов и образование собственных ресурсов посредством накопления банковской прибыли.
- Активные операции банков — это операции по доходному размещению депозитов и собственного капитала.

Благодаря выполнению широкого спектра операций коммерческие банки связаны практически со всеми звеньями воспроизводственного процесса.

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ КРЕДИТНЫХ ДЕНЕГ. БАНКОВСКИЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР

Выполняя расчетно-кассовые и кредитные операции, коммерческие банки опосредуют процесс создания денег. Это особая функция банков по созданию кредитных денег в виде банковских депозитов.

Депозит — это денежные средства, предоставленные банку на хранение, подлежащие возврату по наступлении срока и определенных условий. Возврату подлежит сумма депо-

зита с оплатой, установленной в депозитном договоре процентной ставки. Вклад, который в любой момент может быть частично или полностью изъят его владельцем, называется *текущим депозитом*.

Деньги включаются в состав денежной массы только тогда, когда их держат за пределами банковской системы. Единственным ограничением создания новых денег банками являются резервные требования, за выполнением которых следит центральный банк. Часть своих активов коммерческий банк обязан хранить как резерв, который предназначен, главным образом, для снижения степени риска неуплаты по обязательствам.

Участие коммерческого банка в создании кредитных денег можно проиллюстрировать следующим примером (рис. 14.5).

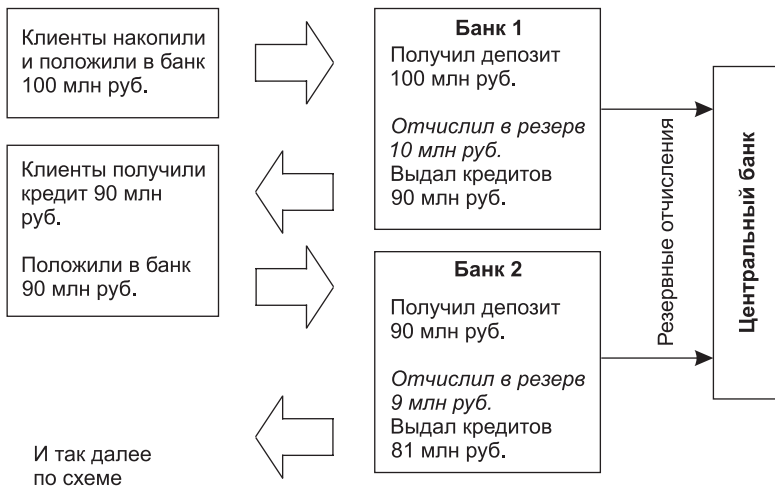


Рис. 14.5. Процесс создания кредитных денег

Предположим, что коммерческий банк № 1 получил в виде вклада 100 млн руб. При норме обязательного банковского резерва, устанавливаемой центральным банком (например, в 10 %), коммерческий банк может выдать ссуду клиенту в размере избыточного резерва (90 млн руб.), а 10 млн руб. останутся в резервном фонде. Таким образом, 90 млн руб. — это избыточные резервы.

Допустим далее, что клиенты банка № 1, получившие ссуду 90 млн руб., уплатили эти деньги различным физическим и юридическим лицам за предоставленные товары и услуги, а последние поместили вырученные деньги на депозит банка № 2. Увеличение депозитов в последнем банке позволяет ему выдать новые ссуды. При этом необходимо направить в резерв 10 % от суммы депозитов (9 млн руб.). Следовательно, новые ссуды будут предоставлены на сумму 81 млн руб., а общий прирост денежной массы (с учетом операций двух банков) составляет 171 млн руб.

Можно сделать вывод, что одновременно с выдачей новой ссуды происходит образование нового депозита в банке, обслуживающем заемщика.

Таким образом, количество денег в обращении в рамках всей банковской системы увеличивается на сумму избыточного резерва. Банк заемщика, в свою очередь, получив вклад, оставит резерв, а остальные деньги предоставит в ссуду. Процесс создания денег будет продолжаться до тех пор, пока вся сумма первоначального вклада не будет использо-

вана в качестве резервов. В экономической литературе это явление называется **эффектом мультипликации**.

Оценить размеры расширения денежной массы в результате создания банками новых денег позволяет **банковский мультипликатор (M)**.

- Банковский мультипликатор — это коэффициент, который показывает, во сколько раз изменится денежная масса в результате увеличения или сокращения вкладов в денежно-кредитную систему.

Банковский мультипликатор находится в обратной зависимости от уровня обязательных резервов:

$$M = \frac{1}{R} \times 100 \%,$$

где M — банковский мультипликатор; R — обязательные резервы.

Избыточные резервы можно определить по формуле:

$$E = A - R,$$

где E — избыточные резервы; A — фактические резервы.

Далее можно найти максимальное увеличение денег на текущих счетах или кредитную эмиссию:

$$D = E \times M,$$

где D — максимальное увеличение денег на текущих счетах или кредитная эмиссия.

Процесс создания коммерческими банками кредитных денег действует при условии, что все фирмы все полученные деньги предоставляют банкам, а банки строго придерживаются норматива обязательного резервирования.

Описанный процесс создания банками кредитных денег необходимо учитывать при проведении государством монетарной политики.

ФУНКЦИИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Особым элементом банковской системы являются *специализированные кредитно-финансовые учреждения*, деятельность которых ориентирована на выполнение одного-двух видов финансовых услуг, на обслуживание определенной категории клиентов или отрасли экономики.

К специализированным кредитно-финансовым учреждениям относят инвестиционные банки, сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды и инвестиционные компании. Деятельность специализированных кредитно-финансовых учреждений дополняет операции, проводимые коммерческими банками, и распространяется, как правило, на сферы кредитования, которые невыгодны или являются рискованными для коммерческих банков.

В современных условиях в связи с активным развитием рынка ценных бумаг и распространением акционерной формы собственности специализированные кредитно-финансовые институты играют важнейшую роль на рынке ссудных капиталов, превратившись в основной резервуар долгосрочного капитала, существенно потеснив в этой сфере

коммерческие банки. Однако это вовсе не означает уменьшения роли коммерческих банков в обеспечении платежного оборота.

Инвестиционные банки занимаются операциями по выпуску и размещению на фондовом рынке ценных бумаг. Они не имеют права принимать депозиты и привлекают капитал, как правило, путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков. Собственные ресурсы эти структуры используют для долгосрочного кредитования различных отраслей экономики.

Особое место в кредитной системе занимает обширная группа *сберегательных учреждений*. Эти институты привлекают незначительные сбережения и доходы, которые без помощи кредитной системы не могут функционировать как капитал.

Различают следующие типы сберегательных учреждений:

- сберегательные банки и кассы;
- взаимно-сберегательные банки (разновидность кооперативных банковских учреждений в США);
- доверительно-сберегательные банки (в Великобритании);
- ссудно-сберегательные ассоциации (в США);
- кредитные кооперативы (союзы, ассоциации).

В России среди сберегательных учреждений доминирует Сбербанк РФ.

Страховые компании, для которых характерна специфическая форма привлечения средств — продажа страховых полисов. Полученные доходы они вкладывают, прежде всего, в облигации и акции других компаний, государственные ценные бумаги.

Пенсионные фонды различаются по организации и управлению, по структуре активов. Так, имеются фонды застрахованные (управляемые страховыми компаниями) и незастрахованные (управляемые предприятиями или по их доверенности банками), фондируемые (их средства инвестированы в ценные бумаги) и нефундированные (пенсии выплачиваются из текущих поступлений и доходов) и т. д.

В России наряду со страховыми компаниями вопросами пенсионного обеспечения занимаются также негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Инвестиционные компании размещают среди мелких держателей свои обязательства (акции) и используют полученные средства для покупки ценных бумаг различных предприятий. Мелкие инвесторы охотно покупают обязательства инвестиционных компаний, так как благодаря значительной диверсификации (вложению средств в различные предприятия) достигается известное рассредоточение активов, снижается опасность потери из-за банкротств фирм, в чьи акции вложен капитал.

Что касается инвестиционных чековых фондов, то в России они, по сути, являются инвестиционными компаниями.

Специализированные кредитно-финансовые организации играют очень важную роль в содействии «переливу» капитала, а стало быть, способствуют структурным сдвигам в экономике. В то время как коммерческие банки обслуживают, прежде всего, кругооборот *оборотных фондов*, на долю специализированных учреждений приходится оборот *основного капитала*, то есть кредитование инвестиционного процесса.

Таким образом, специализированные кредитные организации существенно дополняют процесс кредитования в реальном секторе экономики, способствуют восстановлению и обновлению основных производственных фондов.

3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА

Функционирование *денежного рынка* входит в сферу денежно-кредитной политики государства. Ее основная задача заключается в обеспечении стабильности цен, эффективной занятости и росте реального ВВП. Достижение целей кредитно-денежной политики происходит путем регулирования денежной массы, находящейся в обращении, установления уровня обязательных резервов, изменения ставки рефинансирования коммерческих банков и т. д.

Объектами денежно-кредитной политики являются спрос и предложение на денежном рынке. *Субъектами* денежно-кредитной политики выступают центральный банк и коммерческие банки страны (табл. 14.5).

Денежный рынок — это часть финансового рынка страны. На денежном рынке не происходит купля и продажа денег, подобно другим товарам. В этом заключается существенная специфика денежного рынка. В условиях функционирования денежного рынка происходит обмен денег на другие ликвидные средства по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной нормы процента. В этом смысле уровень процентной ставки выступает в роли цены денежных средств.

- Денежный рынок — это рынок денежных средств, на котором в результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег устанавливается равновесное значение количества денег и равновесная ставка процента.

Таблица 14.5

Субъекты и объекты денежно-кредитной политики

Объекты денежно-кредитной политики	Субъекты денежно-кредитной политики
Предложение денежных средств	Центральный банк
Спрос на денежные средства	Коммерческие банки

Прежде чем перейти к рассмотрению механизма функционирования денежного рынка, необходимо рассмотреть спрос на деньги и предложение денежных средств.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ

Под предложением денежных средств обычно понимается денежная масса, находящаяся в обращении и складывающаяся из соответствующих денежных агрегатов.

- Денежная масса — это совокупность денежных средств, находящихся в наличной и безналичной формах и обеспечивающая функционирование в целом всей хозяйственной системы страны.

Предложение денег в хозяйственной системе страны в основном регулируется центральным банком (ЦБ). Кроме этого, на размер предложения денег могут оказать влияние (хотя и в значительно меньшей степени) поведение домашних хозяйств и крупных кредитно-финансовых структур.

Предложение денег в экономике, как правило, изображается вертикальной линией. Это предполагает, что в каждый момент времени имеется определенное фиксированное количество денег, которое не зависит от уровня процентной ставки.

Варианты денежно-кредитной (монетарной) политики: Ms_1 — жесткая монетарная политика; Ms_2 — гибкая монетарная политика; Ms_3 — комбинированная монетарная политика.

Предложение денег в национальной экономике зависит от целей, которые ставит перед собой правительство (рис. 14.6).

1. *Жесткая монетарная политика.*

Цель такой политики — сдерживание инфляции в стране. Проводится путем поддержания на неизменном уровне определенного количества денег в обращении независимо от колебания процентной ставки.

2. *Гибкая монетарная политика.*

Основной целью этой политики является поддержание фиксированной ставки процента. Обычно она используется в случаях, когда изменение спроса на деньги вызывается, например, ростом скорости денежного обращения. В этом случае удается избежать кризиса неплатежей.

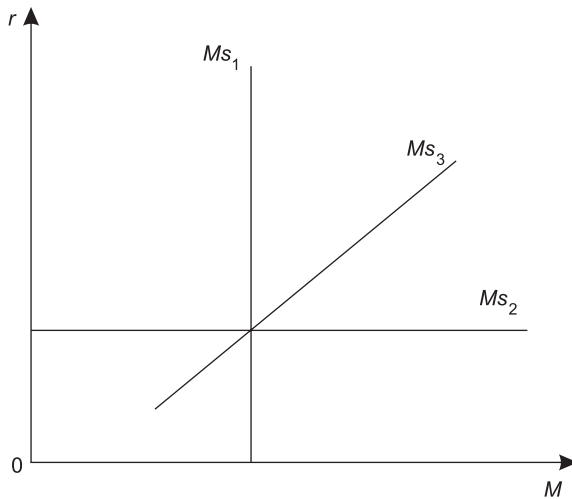


Рис. 14.6. Виды кривых предложения денег: r — процентная ставка; M — денежная масса

3. *Комбинированная монетарная политика.*

Кривая предложения денег имеет наклонный вид тогда, когда ЦБ допускает определенное увеличение количества денег в обращении одновременно с повышением процентной ставки. Эта политика проводится, когда изменение спроса на деньги обусловлено колебанием ВВП.

СПРОС НА ДЕНЬГИ

В самом общем виде спрос на деньги определяется величиной денежных средств, которые субъекты хозяйствования хотят использовать как платежные средства. Существует две основные концепции спроса на деньги: монетаристская и кейнсианская.

МОНЕТАРИСТСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Теория монетаризма, по существу, это экономическая концепция, которая рассматривает деньги, находящиеся в обороте, в качестве основного макроэкономического регулятора. В соответствии с данной теорией делается вывод, что деньги играют главную роль в хозяй-

ственной системе, а центральный банк может воздействовать на денежное предложение, то есть на количество обращающихся денег.

Монетаризм основывается на количественной теории денег, в рамках которой спрос на деньги определяется в соответствии с уравнением И. Фишера:

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

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; P — абсолютный уровень цен; Q — количество проданных товаров.

Если преобразовать формулу, то получим:

$$M_d = \frac{P \times Q}{V},$$

где M_d — величина спроса на деньги.

Если учесть, что все сделки учитываются в составе ВВП, то $P \times Q$ равно номинальному ВВП.

Таким образом

$$M_d = \frac{\text{ВВП}}{V}.$$

Из уравнения Фишера видно, что величина спроса на деньги зависит от следующих факторов:

- абсолютного уровня цен. При прочих равных условиях, чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги, и наоборот;
- объема производства. С увеличением объемов производства растут и доходы населения, а это означает, что для совершения сделок необходимо большее количество денег;
- скорости обращения денег. Понятно, что факторы, влияющие на скорость обращения, будут оказывать влияние и на спрос на денежные средства.

Наиболее известным теоретиком монетаризма является М. Фридмен — американский экономист, профессор Миннесотского и Чикагского университетов, лауреат Нобелевской премии за достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной концепции.

«Денежное правило» Фридмена предполагает строго контролируемое увеличение денежной массы в обращении — в пределах 3–5 % в год. Именно такой прирост денежной массы вызывает деловую активность в экономике. В случае неконтролируемого увеличения денежного предложения свыше 3–5 % в год будет происходить раскручивание инфляции, а если темп вливаний в экономику будет ниже 3–5 % годовых, то темп прироста валового национального продукта будет падать¹.

КЕЙНСИАНСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Кейнсианская теория определяет спрос на деньги, исходя из мотивов экономического субъекта, побуждающих его хранить часть своего богатства в ликвидной форме.

¹ Попов А. И. Экономическая теория: Учебник для вузов. — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2006.

Дж. М. Кейнс выделяет следующие мотивы.

1. Транзакционный мотив (использование денег в качестве средства платежа).
2. Мотив предосторожности (использование денег с целью осуществления в будущем незапланированных расходов).
3. Спекулятивный мотив (возникает из-за неизвестности будущей стоимости финансовых активов и желания избежать потерь капитала). Данный мотив формирует обратную связь между величиной спроса на деньги и нормой процента.

Современная теория спроса на деньги, в отличие от теоретической модели Дж. М. Кейнса, рассматривает более широкий диапазон активов, помимо беспроцентного хранения денег и долгосрочных облигаций; учитывает наличие инфляции и разграничивает такие понятия, как реальный и номинальный доход, реальная и номинальная ставка процента и другие положения.

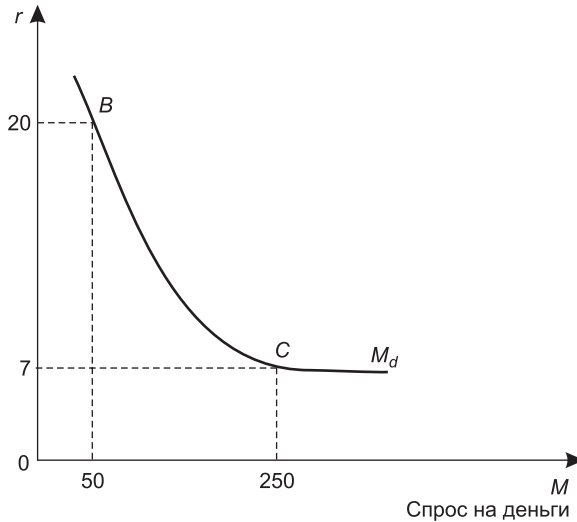


Рис. 14.7. Кривая спроса на деньги

Спрос на денежные средства для приобретения прочих финансовых активов определяется стремлением получить доход в форме дивидендов или процентов и изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Данная зависимость отражается кривой спроса на деньги (рис. 14.7).

Из рисунка видно, что при $r = 20\%$ спрос на деньги составляет 50 ден. ед. При уменьшении процентной ставки до 7% спрос на деньги увеличивается до 250 ден. ед.

Таким образом, кривая общего спроса на деньги обозначает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения акций и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА

Функционирование денежного рынка можно представить в виде следующей модели (рис. 14.8).

Равновесие на денежном рынке достигается в точке B (пересечение кривых спроса и предложения). Равновесная ставка процента r_e является альтернативной стоимостью хранения не приносящих проценты денег.

Следует отметить, что равновесие на денежном рынке не является постоянным явлением, оно меняется в результате влияния определенных факторов.

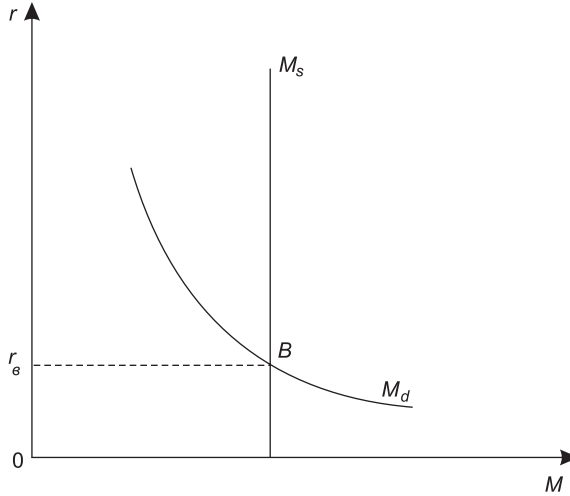


Рис. 14.8. Модель денежного рынка

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРЕДЛОЖЕНИИ ДЕНЕГ

Рассмотрим ситуацию, при которой *изменяется предложение денег*, а спрос на них остается постоянным (рис. 14.9).

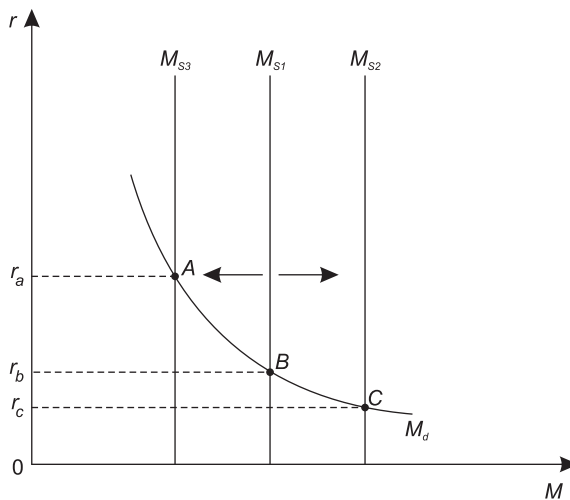


Рис. 14.9. Нарушение равновесия на денежном рынке (изменения в предложении)

В таком случае *увеличение предложения денежных средств* вызывает их определенный избыток. Экономические агенты стремятся сократить имеющееся у них количество денег, которые не приносят доходов (процентов), и начинают приобретать другие финансовые активы, например акции, облигации и др. Спрос на эти активы растет, и соответственно увеличиваются цены на них. Процентная ставка, которая не обеспечивает соответствующий доход, начинает снижаться. Снижение процентной ставки приводит к тому, что вложение денег становится невыгодным (снижается доход по процентам) и у хозяйствующих субъектов постепенно увеличивается количество денег на руках.

Поэтому равновесие на денежном рынке восстанавливается при большем предложении денег и меньшем проценте (точка *C*).

Вывод: если предложение денег увеличивается, то кривая предложения перемещается вправо (положение кривой M_{S2}). При постоянном спросе на деньги равновесная ставка процента снижается (положение в точке *C*).

Обратная ситуация. Уменьшение денежного предложения. При уменьшении предложения денег будут происходить обратные процессы. При сокращении предложения денег (положение кривой M_{S3}) равновесие денежного рынка устанавливается при меньшем количестве денег в обращении и большей ставке процента (положение в точке *A*).

ИЗМЕНЕНИЯ В СПРОСЕ НА ДЕНЬГИ

Теперь рассмотрим ситуацию, при которой изменяется спрос на деньги, а предложение остается постоянным (рис. 14.10).

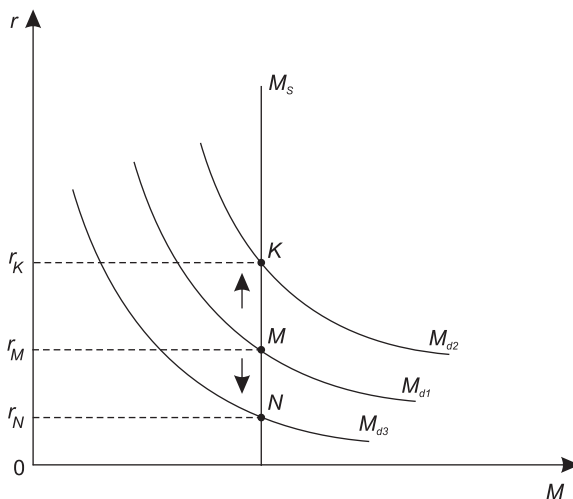


Рис. 14.10. Нарушение равновесия на денежном рынке (изменения в спросе)

Например, рост экономики в масштабах государства требует привлечения дополнительных денежных вливаний в хозяйственную систему для обслуживания увеличенного товарооборота. В то же время экономические субъекты предпочитают хранить свои активы в денежной форме. Поэтому при неизменном предложении денежных средств равновесие на данном рынке устанавливается одновременно с повышением процентной ставки (положение в точке *K*).

Вывод: если спрос на деньги увеличится, кривая спроса на деньги сдвинется вправо и вверх (положение кривой спроса M_{d2}). При постоянном предложении денег процентная ставка возрастет (положение в точке K).

Обратная ситуация. Уменьшение спроса на деньги. При уменьшении спроса на деньги и постоянном предложении ситуация на денежном рынке будет обратной. Равновесное состояние рынка будет обеспечиваться более низкой процентной ставкой (положение в точке N) по сравнению с первоначальной (положение в точке M).

4. ИНСТРУМЕНТЫ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

В большинстве стран сложилась стандартная система кредитных институтов, обеспечивающая реализацию кредитно-денежной политики, которая является составной частью экономической политики государства.

Главная стратегическая цель государства в экономической сфере — повышение благосостояния населения и обеспечение максимальной занятости. В связи с этим основными ориентирами макроэкономической политики государства обычно выступают обеспечение роста ВВП и снижение инфляции.

В современной практике, как правило, выделяют инструменты прямого и косвенного регулирования денежной массы, находящейся в обращении (табл. 14.6).

Таблица 14.6

Методы кредитно-денежного регулирования

Прямые методы	Косвенные методы
Лимиты кредитования. Прямое регулирование процентной ставки	Изменение нормы обязательных резервов. Изменение учетной ставки. Операции на открытом рынке

В качестве инструментов **прямого регулирования** выступают: лимиты кредитования; прямое регулирование ставки процента. В условиях рыночной экономики наиболее адекватными являются методы и инструменты *косвенного регулирования*, поэтому рассмотрим их более подробно.

Основными инструментами **косвенного регулирования**, используемыми Центральным банком в целях реализации кредитно-денежной политики, являются:

- *изменение нормы обязательных резервов*, которые коммерческие банки обязаны хранить в виде беспроцентных вкладов в центральном банке;
- *изменение учетной ставки (ставки рефинансирования)*¹, по которой центральной банк кредитует коммерческие банки;
- *операции на открытом рынке*: купля или продажа центральным банком ценных бумаг.

НОРМАТИВЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО РЕЗЕРВИРОВАНИЯ

Нормативы обязательных резервов представляют собой нормы обязательных отчислений коммерческих банков от привлеченных ресурсов на резервный счет в центральном банке.

¹ Рефинансирование — повторное или дополнительное вложение капитала.

Их назначение двойное: во-первых, ограничение денежной массы в обращении; во-вторых, инструмента текущего регулирования ликвидности на денежном рынке.

Повышение норм резервирования ведет к сокращению кредитных ресурсов банков и к удорожанию кредитов. Механизм использования обязательных резервов тот же, что и ставки рефинансирования. В случае необходимости *кредитной рестрикции* нормы резервирования повышаются, а при проведении *кредитной экспансии* — понижаются. Размер обязательных резервов устанавливается центральным банком.

- ❑ Кредитная рестрикция — ограничение банками и государством размеров кредита в целях предотвращения утечки золотых запасов за границу, избежания краха банков и инфляционных процессов.
- ❑ Кредитная экспансия — интенсивное расширение кредитных операций банков с целью извлечения дополнительной прибыли.

ИЗМЕНЕНИЕ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ

- ❑ Ставка рефинансирования — процентная ставка, которую использует центральный банк при предоставлении кредитов коммерческим банкам в порядке рефинансирования.

Ставка рефинансирования является инструментом денежно-кредитного регулирования, с помощью которого центральный банк воздействует на ставки межбанковского рынка, а также на ставки по кредитам и депозитам, которые предоставляют кредитные организации юридическим и физическим лицам.

Путем изменения ставки рефинансирования центральный банк оказывает косвенное влияние на развитие всей хозяйственной системы, в том числе на развитие реального сектора экономики; инновационную и инвестиционную активность предпринимательских структур.

Например, в случае увеличения учетной ставки объем заимствований у центрального банка сокращается, вместе с тем снижается активность операций коммерческих банков по предоставлению ссуд субъектам предпринимательской деятельности.

Получая достаточно дорогой кредит от центрального банка, коммерческие банки, в свою очередь, также повышают стоимость предоставления кредита различным предприятиям. В этой связи возникает ситуация, при которой происходит «сжатие» денежной массы в результате «удорожания» денег. В целом проводимая центральным банком политика «дорогих денег» резко снижает возможности денежных заимствований со стороны субъектов хозяйственной деятельности, что в конечном итоге негативно сказывается на состоянии экономической безопасности страны.

ОПЕРАЦИИ НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ

Под операциями на открытом рынке понимается купля-продажа центральным банком коммерческих и других векселей, государственных облигаций и прочих ценных бумаг. Этот инструмент является очень важным регулятором денежной массы. Его суть состоит в покупке или продаже центральным банком ценных бумаг за свой счет. Покупая ценные бумаги, центральный банк увеличивает количество денег в обращении, продавая — изымает их часть из обращения.

В настоящее время операции на открытом рынке приобретают весьма важное значение, в силу того, что это — более гибкий инструмент по сравнению с процентной политикой и политикой минимальных резервов.

С помощью названных инструментов центральный банк реализует цели денежно-кредитной политики: поддержание на определенном уровне денежной массы (жесткая монетарная политика) или ставки процента (гибкая монетарная политика).

Жесткая монетарная политика предполагает поддержание на определенном уровне объема денежных средств, находящихся в обращении. Она предпочтительна, например, в случае высокой инфляции. Напротив, в условиях недостатка денежных средств для осуществления инвестиционных вложений используют **мягкую монетарную политику**.

Поэтому процентная ставка становится основным фактором, определяющим жесткую или мягкую монетарную политику (политику «дорогих» или «дешевых» денег).

В целях снижения дополнительных расходов и нейтрализации инфляции проводится политика «дорогих» денег: повышенная процентная ставка значительно снижает экономический интерес к заимствованию денежных средств в банке.

Напротив, для стимулирования инвестиционной деятельности предприятий различных организационно-правовых форм используется политика «дешевых» денег, которая основывается на снижении процентной ставки по кредитам.

В настоящее время промышленно-развитые страны существенно изменили механизмы и приоритеты кредитно-денежной политики своих центральных банков.

Переориентация с кейнсианских на неоклассические механизмы обусловила переход с динамики процентной ставки на изменение величины и темпов роста денежной массы.

В связи с этим в ряде стран (США, Англии, Японии и т. д.) было введено положение, согласно которому предполагалось установление верхнего и нижнего пределов роста денежной массы на предстоящий период.

В последнее время кредитно-денежная политика была признана одной из приоритетных форм регулирования экономики на макроуровне. Эффективность кредитно-денежной политики, по мнению многих экономистов, заключается, прежде всего, в гибкой и оперативной реакции на потребности экономического развития страны. Вместе с тем стабильность денежного рынка во многом зависит от бюджетной согласованности, продуманной антиинфляционной политики, а также от политики валютного регулирования.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Кредит — это сделка между рыночными субъектами по предоставлению денег или имущества в пользование на условиях возвратности, срочности, платности и материальной обеспеченности.

Ссуда — это капитал в денежной форме (денежный капитал), предоставляемый в пользование его собственниками на условиях возвратности за плату в виде процента.

Процент — это доход, получаемый в результате использования капитала как производственного фактора.

Номинальная ставка процента — это текущая рыночная ставка процента, которая не учитывает уровень инфляции.

Реальная ставка процента — это ставка процента, которая учитывает уровень инфляции в стране.

Пассивные операции банков — это операции по привлечению денежных средств через прием вкладов и образование собственных ресурсов посредством накопления банковской прибыли.

Активные операции банков — это операции по доходному размещению депозитов и собственного капитала.

Лизинг — это безденежная форма кредита, то есть форма аренды с передачей в пользование машин, оборудования и других материальных средств с последующей оплатой их стоимости.

Факторинг — это финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании или факторинговому отделу банка.

Форфейтинг — это, по существу, долгосрочный факторинг, связанный с продажей банку долгов, взыскание которых наступит через 1–5 лет.

Траст — это операции по управлению капиталом клиентов.

Денежный рынок — это рынок денежных средств, на котором в результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег устанавливается равновесное значение количества денег и равновесная ставка процента.

Денежная масса — это совокупность денежных средств, находящихся в наличной и безналичной формах и обеспечивающая функционирование в целом всей хозяйственной системы страны.

Банковский мультипликатор — это коэффициент, который показывает, во сколько раз изменится денежная масса в результате увеличения или сокращения вкладов в денежно-кредитную систему.

Кредитная рестрикция — ограничение банками и государством размеров кредита в целях предотвращения утечки золотых запасов за границу, избежания краха банков и инфляционных процессов.

Кредитная экспансия — интенсивное расширение кредитных операций банков с целью извлечения дополнительной прибыли.

Ставка рефинансирования — процентная ставка, которую использует центральный банк при предоставлении кредитов коммерческим банкам в порядке рефинансирования.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое кредит? Назовите основные источники кредита.
2. Перечислите основные формы кредита и дайте им краткую характеристику.
3. Какие функции выполняет кредит?
4. Назовите основные функции Центрального банка.
5. Какова роль коммерческих банков в кредитной системе?
6. Дайте характеристику современным формам кредитования (лизинг, факторинг, форфейтинг, траст) в рыночной экономике.
7. Как происходит процесс создания кредитных денег?
8. Какова взаимосвязь между банковским мультипликатором и нормой обязательного резервирования?
9. Какие операции выполняют коммерческие банки в экономике?
10. Что такое денежно-кредитная политика?
11. Какие методы используются в целях реализации денежно-кредитной политики государства?
12. В чем заключается сущность жесткой монетарной политики?

13. В каких случаях рекомендуется использование гибкой монетарной политики?
14. Что такое кредитная рестрикция и кредитная экспансия?

ТЕСТЫ

1. **Движение ссудного капитала называется:**
 - а) амортизацией;
 - б) кредитом;
 - в) процентной ставкой;
 - г) все ответы неверны.
2. **Возвратность, срочность, платность и гарантированность являются основными чертами:**
 - а) денежных отношений;
 - б) кредитных отношений;
 - в) финансовых отношений;
 - г) валютных отношений.
3. **Доход, получаемый на капитал, переданный в ссуду, называется:**
 - а) прибылью;
 - б) процентом;
 - в) банковской прибылью;
 - г) рентой.
4. **Натуральный кредит в отличие от денежного кредита включает:**
 - а) векселя, облигации;
 - б) денежные средства;
 - в) инвестиционные товары;
 - г) долговые обязательства.
5. **Денежный мультипликатор соответствует:**
 - а) процентной ставке;
 - б) норме обязательных банковских резервов;
 - в) обратной величине учетной ставки;
 - г) обратной величине обязательных банковских резервов.
6. **Норма банковской прибыли представляет собой отношение чистой прибыли банка:**
 - а) к величине первоначального капитала банка;
 - б) к собственному капиталу банка;
 - в) к величине капитала, выданного в ссуду;
 - г) к сумме привлеченного капитала.
7. **Разница между суммой процентов, полученных банком по активным операциям, и суммой процентов, выплаченных банком по пассивным операциям, представляет собой:**
 - а) чистую прибыль;
 - б) валовой доход;
 - в) валовую прибыль;
 - г) банковские издержки.
8. **Экспансионистская денежно-кредитная политика — это:**
 - а) политика «дорогих» денег;
 - б) политика «дешевых» денег;

- в) политика, направленная на поддержание государственного бюджета;
г) все ответы неверны.
9. **Рестриктивная денежно-кредитная политика проводится:**
а) в условиях стабильной экономики;
б) в целях сокращения инфляции;
в) для стимулирования деловой активности;
г) все ответы верны.
10. **Наиболее гибким инструментом реализации денежно-кредитной политики является:**
а) нормативы обязательного резервирования;
б) изменение ставки рефинансирования;
в) операции на открытом рынке;
г) все ответы неверны.

ЗАДАЧИ

- Клиенты открыли в банке «Русь» депозиты на сумму соответственно 1200, 2000 и 1600 ден. ед. Банк выплачивает своим вкладчикам 5 % годовых. Определите, под какой процент банк выдаст кредит фирме, если он намерен получить прибыль в размере 300 ден. ед.
- Банк «Возрождение» получил от вкладчиков 5000 ден. ед. Норматив обязательных резервов составляет 12 %. Банк выплачивает своим вкладчикам 4 % годовых. Под какой процент банк выдаст предприятию кредит, если он планирует получить прибыль в размере 240 ден. ед.
- В обращении находится 20 монет достоинством в 2 ден. ед., 16 — достоинством в 5 ден. ед., 8 — достоинством 10 ден. ед. и 2 купюры по 50 ден. ед. Всего продано 10 единиц товара А по цене 40 ден. ед., 15 единиц товара В по цене 20 ден. ед. и 4 единицы товара С по цене 50 ден. ед. Найдите скорость обращения денег.
- Владелец 50 000 ден. ед. положил эту сумму в банк сроком на два года из расчета процентной ставки, равной 15 % годовых. Определите размер дохода по этому вкладу за два года, исходя из того, что владелец денег не снимал проценты по завершении первого года.
- Используя данные табл. 1, определите значение денежного мультипликатора и сделайте выводы о зависимости между денежным мультипликатором и способностью банковской системы расширять предложение денег.

Таблица 1

Норма обязательных банковских резервов, %	Денежный мультипликатор
10	
12	
15	
20	
25	
30	

- Банковские депозиты увеличились на 500 млн ден. ед. Норма обязательного резервирования составляет 25 %. Рассчитайте максимально возможное расширение денежного предложения в экономике.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ¹

Главным звеном банковской системы любого государства является центральный банк страны. В различных государствах такие банки называются по-разному: народные, государственные, эмиссионные, национальные, резервные, просто банки (например, Англии, России или Японии) и др. Центральные банки возникли на базе коммерческих банков, наделенных правом эмиссии банкнот. Несмотря на то что первым банком, осуществившим эмиссию, был Банк Стокгольма (в 1650 г. он выпустил депозитные сертификаты на золотые монеты; сертификаты выписывались на предъявителя и обращались наравне с другими видами денег на всей территории королевства Швеции), первым эмиссионным банком считается созданный в 1694 г. Банк Англии, поскольку он начал выпускать банкноты и учитывать коммерческие векселя.

Впоследствии кроме эмиссии банкнот за центральными банками закрепились роль казначея государства, посредника между государством и коммерческими банками, проводника денежно-кредитной политики государства. Центральные банки, созданные на основе коммерческих банков, затем были национализированы. В настоящее время их капитал полностью или частично принадлежит государству.

Создание центрального эмиссионного банка было обусловлено процессами концентрации и централизации капитала, переходом к единым национальным денежным системам.

Во всех развитых странах действуют законы, в которых закреплены задачи и функции центрального банка, а также определены инструменты и методы их осуществления. В некоторых государствах главная задача центрального банка законодательно закреплена в конституции. Обычно основным правовым актом, регулирующим деятельность национального банка, служит закон о центральном банке страны. Закон устанавливает организационно-правовой статус центрального банка, процедуру назначения или выборов его руководящего состава, порядок взаимоотношений с государством и национальной банковской системой. Таким законом определяются полномочия центрального банка как эмиссионного центра страны и другие его обязанности.

Наряду с законом о центральном банке взаимодействие между центральным банком и кредитными организациями регулируется законом о банковской деятельности, который определяет основные права и обязанности кредитных институтов по отношению к центральному банку.

Для определения роли центрального банка в экономических и политических процессах в стране очень важна степень его независимости. Под экономической независимостью обычно подразумевается возможность ЦБ использовать имеющиеся в его распоряжении инструменты без существенных ограничений. Степень политической независимости центрального банка определяется уровнем его самостоятельности в отношениях с органами государственного управления при выборе и проведении денежно-кредитной политики.

Центральные банки экономически развитых стран классифицируются по степени их независимости в решении вопросов денежно-кредитной политики с учетом различных объективных и субъективных факторов.

К субъективным факторам относятся сложившиеся взаимоотношения между центральным банком страны и правительством с учетом неформальных контактов руководителей.

¹ При подготовке рубрики использованы интернет-ресурсы: <http://www.libertarium.ru> — библиотека материалов по экономической тематике; <http://www.bibliotekar.ru>

Среди множества объективных факторов оценки независимости центральных банков можно выделить пять важнейших:

- 1) участие государства в капитале центрального банка и распределении прибыли;
- 2) процедуру назначения (выбора) руководства банка;
- 3) степень отражения в законодательстве целей и задач центрального банка;
- 4) права государства на вмешательство в денежно-кредитную политику;
- 5) правила, регулирующие возможность прямого и косвенного финансирования государственных расходов центральным банком страны.

Что касается первого фактора оценки, то состав собственников капитала центрального банка при проведении денежно-кредитной политики существенно не влияет на его независимость.

В соответствии со вторым фактором порядок выбора (назначения) и, главным образом, отзыва руководства центрального банка страны влияет на степень политической независимости центрального банка от органов государственного управления.

Значение третьего фактора заключается в том, что он определяет законодательные рамки свободы деятельности центрального банка. В ряде стран в законодательстве дана только общая формулировка задач центрального банка. Тем не менее это несущественно для определения степени независимости центрального банка. Фактор подробности определения законодательством целей и задач центрального банка играет второстепенную роль, и его влияние необходимо рассматривать только в совокупности с анализом традиций и условий функционирования центрального банка.

От четвертого фактора (наличия установленного законодательством права государственных органов отклонять решения руководства центрального банка, а со стороны центрального банка — обязательства координировать проводимые мероприятия с общей стратегией государственного регулирования) политическая независимость центрального банка зависит в значительной степени.

Наиболее низкая степень независимости от вмешательства государственных органов в денежно-кредитную политику была у центральных банков Франции и Италии до создания Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) и Европейского центрального банка (ЕЦБ). В этих странах право определения направлений вмешательства законодательным путем было передано правительству. Центральный банк выступал в роли консультанта и руководствовался решениями правительства. После Второй мировой войны руководство Банком Франции находилось под контролем министерства финансов.

В законодательстве Японии четко установлена возможность государственных органов вмешиваться в политику центрального банка, инструктировать его, отменять его решения.

В некоторых странах законодательство хотя и не содержит формального права государства на вмешательство в денежно-кредитную политику центрального банка, но обязывает координировать стратегию банка с политикой правительства.

Центральный банк Швейцарии является наиболее независимым. В законодательстве этой страны не закреплено право государства на вмешательство в денежную политику центрального банка.

Пятый фактор независимости центрального банка — законодательное ограничение кредитования правительства. Этот фактор влияет как на экономическую, так и на политическую независимость центрального банка. Данный фактор имеет значение только при условии существования системы непосредственного финансирования правительства центральным банком. Такая система распространена в большинстве развитых стран.

Тема 15

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В сущности, вопрос о налоге есть вопрос о государстве.

*П. Прудон (1809–1865),
французский социалист, теоретик анархизма*

1. Понятие, сущность и функции финансов.
2. Финансовая система и финансовая политика государства.
3. Понятие бюджета, его функции и экономическое содержание.
4. Налоги и налоговая система. Принципы налогообложения.
5. Фискальная политика государства. Дискреционный и автоматический типы фискальной политики.

1. ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ

Сущность финансов, закономерности их развития, сфера охватываемых ими товарно-денежных отношений и роль в процессе общественного производства определяются экономическим строем общества, а также функциями государства. Финансы возникли в условиях товарно-денежных отношений под влиянием функций и потребностей государства.

Термин «финансы» первоначально произошел от латинского слова «financia», что означает денежный платеж. Впервые со значением «денежный платеж» он начал широко использоваться в XIII–XV вв. в Италии. В дальнейшем термин получил международное распространение и стал употребляться как понятие, связанное с системой денежного обращения, образованием денежных ресурсов, мобилизуемых государством для выполнения своих политических и социально-экономических функций.

По существу, финансы непосредственно связаны с деньгами. Деньги являются обязательным условием существования финансов. Однако финансы отличаются от денег как по содержанию, так и по выполняемым функциям. Деньги — это строго определенная экономическая категория с четко выраженной сущностью и функциями, специфический товар, служащий всеобщим эквивалентом.

Финансы — это экономические отношения, которые возникают в процессе движения денег.

- Финансы — это система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения национального дохода.

Финансовые отношения в отличие от денежных не включают в себя обслуживание личного потребления.

Финансы характеризуются следующими признаками (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Признаки финансов

Основные признаки финансов		
Денежная форма выражения	Распределительный характер отношений при отсутствии эквивалентного обмена	Распределение национального дохода через специальные денежные фонды

Содержание финансовых отношений раскрывается через такие категории, как доходы и расходы, прямые и косвенные налоги, дотации, субвенции, бюджетные ассигнования и т. д., характеризующие различные виды и формы движения денежных ресурсов, и, следовательно, через экономические связи между физическими и юридическими лицами.

Финансовые отношения складываются между различными субъектами рыночного хозяйства, а также между отраслями и регионами (государством, с одной стороны, и предприятиями, населением, общественными организациями, с другой; между предприятиями; внутри предприятий; между предприятиями и банками и др.). Эти связи, собственно, и составляют *структуру финансовых отношений*.

Сущность финансов как экономической категории наиболее полно проявляется в их функциях.

В экономической литературе принято считать, что финансы в экономике выполняют следующие функции: *аккумулирующую, регулирующую, распределительную и контрольную* (табл. 15.2).

Таблица 15.2

Функции финансов

Наименование функции	Содержание функции
Аккумулирующая	Формирует материальную основу существования государства и обеспечения его функционирования
Регулирующая	Стимулирует деятельность субъектов финансовых отношений с целью развития НТП и решения социальных проблем
Распределительная	Обеспечивает формирование и использование денежных средств через соответствующие фонды целевого назначения (госбюджет, внебюджетные фонды, фонды предприятия и др.)
Контрольная	Обеспечивает правильность взимания налогов и их использования по назначению

Функции финансов реализуются непосредственно через *финансовый механизм*.

- Финансовый механизм — это совокупность организационных форм финансовых отношений, порядок формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, методы финансового планирования, формы управления финансами и финансовой системой, финансовое законодательство.

2. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

- Финансовая система представляет собой совокупность различных сфер (звеньев) финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями формирования и распределения фондов денежных средств и играет существенную роль в общественном воспроизводстве.

Финансовая система РФ включает следующие звенья финансовых отношений: *государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, фонды страхования, фондовый рынок, финансы предприятий различных форм собственности* (табл. 15.3).

Таблица 15.3

Структура финансовой системы РФ

Финансовая система	
Государственные финансы	Финансы предприятий
Государственный бюджет	Государственных
Внебюджетные фонды	Муниципальных
Государственный кредит	Частных
Фонд страхования	Арендных
Фондовый рынок	Общественных

Каждое звено финансовой системы представляет собой определенную сферу финансовых отношений, а финансовая система в целом — совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств.

Финансовая система РФ включает в себя следующие звенья финансовых отношений: *государственные финансы и финансы предприятий*.

Государственные финансы (централизованные фонды) используются для регулирования экономики и социальных отношений на **макроуровне**, а финансы предприятий (децентрализованные фонды) — на **микроуровне**.

- Централизованные финансы — это экономические отношения, связанные с формированием и использованием фондов денежных средств государства, сосредоточенных в государственной бюджетной системе и во внебюджетных фондах.
- Децентрализованные финансы — это денежные отношения, позволяющие осуществлять кругооборот денежных фондов предприятий различной формы собственности.

Централизованные фонды денежных средств создаются путем распределения и перераспределения национального дохода, созданного в отраслях материального производства. Роль, которую выполняет государство в области экономического и социального развития, приводит к необходимости концентрации в его распоряжении значительной части финансовых ресурсов. Основными формами их использования являются бюджетные и внебюджетные фонды. Поэтому за счет централизованных фондов, по сути, обеспечивается решение основных макроэкономических задач государства.

Рассмотрим основные категории государственных финансов.

Государственный бюджет — это баланс запланированных расходов и доходов правительства за определенный период (за год). Государственный бюджет (основной финансовый план государства) содержит перечень программ расходов, а также состав источников получения доходов. В РФ государственный бюджет составляется правительством, утверждается и принимается высшими законодательными органами

Внебюджетные фонды — денежные средства государства, не включаемые в государственный бюджет и используемые для финансирования социальных нужд населения. Внебюджетные фонды аккумулируют денежные средства, взимаемые в виде отчислений от прибыли компаний.

Государственный кредит отражает кредитные отношения по поводу мобилизации государством временно свободных денежных средств предприятий, организаций и населения на принципах возвратности, срочности, платности для целей финансирования государственных расходов.

Фонд страхования обеспечивает возмещение возможных убытков от стихийных бедствий и несчастных случаев, а также способствует их предупреждению.

Фондовый рынок — это особый вид финансовых отношений, возникающих в процессе купли-продажи ценных бумаг. По существу, фондовый рынок можно рассматривать как механизм, который объединяет лиц, имеющих свободные средства, с лицами, нуждающимися в средствах.

Децентрализованные фонды денежных средств образуются из денежных доходов и накоплений самих предприятий.

Следует отметить, что, несмотря на разграничение сфер деятельности и применение особых форм и способов образования и использования денежных фондов в каждом звене, финансовая система является единой, так как базируется на едином источнике ресурсов всех звеньев системы.

Отсюда важный вывод — основу финансовой системы составляют финансы предприятий, поскольку они принимают самое непосредственное участие в процессе производства. Источником формирования централизованных фондов государства является национальный доход, создаваемый в материальной сфере производства.

Финансы предприятий — совокупность финансовых операций, осуществляемых субъектами хозяйствования по привлечению финансовых ресурсов и их эффективному использованию, включая методы финансирования, осуществления инвестиционных проектов, управления ликвидностью, защиты от рисков и пр.

Финансы субъектов хозяйственной деятельности обслуживают процесс создания национального дохода и являются главным фактором формирования системы государственных финансов.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

В любом обществе государство использует финансы для реализации стоящих перед ним задач. Важную роль в реализации поставленных задач играет финансовая политика.

- Финансовая политика — это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их перераспределение и использование в рамках единой экономической системы, с целью обеспечения выполнения государством его функций и, в конечном итоге, создания условий для экономической стабилизации и прогресса общества.

Финансовая политика включает следующие элементы:

- разработку научно обоснованной концепции развития финансов;
- определение основных направлений их использования;
- разработку мер, направленных на достижение поставленных целей.

В зависимости от длительности периода и характера решаемых задач различают *финансовую стратегию и финансовую тактику*.

- Финансовая стратегия — это долговременный курс государства в области финансов, в ходе которого предусматривается решение крупномасштабных задач.
- Финансовая тактика предполагает решение задач конкретного этапа экономического развития посредством своевременной перегруппировки финансовых связей.

Финансовая политика является составной частью экономической политики государства наряду с денежно-кредитной политикой и политикой обменного курса рубля.

В России ответственность за реализацию финансовой политики несет Министерство финансов (Казначейство). Денежно-кредитную политику и политику обменного курса проводят совместно Правительство РФ и Центральный банк России.

При проведении финансовой политики используются следующие инструменты (табл. 15.4).

Таблица 15.4

Инструменты реализации финансовой политики

Основные инструменты реализации финансовой политики		
Управление дефицитом бюджета	Прямое и косвенное налогообложение	Бюджетные расходы

1. **Управление бюджетным дефицитом¹** можно осуществлять при помощи следующих инструментов:

- внутренние займы;
 - внешние заимствования;
 - денежная эмиссия.
- Дефицит государственного бюджета — это состояние бюджета, при котором имеется превышение правительственных расходов над доходами.

Дефицит бюджета сам по себе не является событием чрезвычайного характера. Нет ни одной страны, которая на протяжении своей истории не сталкивалась бы с этой проблемой. Дефицит бюджета может быть вызван разными причинами, например осуществлением крупных государственных инвестиций в экономику, чрезвычайными событиями (войнами, стихийными бедствиями, техногенными катастрофами и т. д.).

Дефицит государственного бюджета может отражать кризисные явления в экономике, ее развал, неэффективность финансово-кредитных связей, неспособность правительства держать под контролем финансовую ситуацию в стране. В этом случае необходимо принимать срочные, действенные меры и соответствующие политические решения.

¹ Более подробно будет изложено далее по тексту.

2. Особое место в реализации финансовой политики отводится механизмам **прямого и косвенного налогообложения**. Используя механизм налогообложения, можно осуществлять регулирование хозяйственной деятельности предприятий различных форм собственности. Усиление налогового бремени, как правило, тормозит экономическую активность предпринимательства, а снижение налоговой нагрузки, наоборот, повышает материальную заинтересованность бизнеса. Поэтому, используя механизмы налогообложения соответствующим образом, можно влиять на развитие всей хозяйственной системы страны в целом.

□ **Налогообложение** — это процесс установления и взимания налогов в стране.

Налогообложение включает определение величин налогов и их ставок, а также порядка уплаты налогов и круга юридических и физических лиц, облагаемых налогами.

3. **Бюджетные расходы** оказывают самое существенное влияние на экономику государства. Бюджетные расходы имеют разнообразные формы проявления, что обусловлено действием ряда факторов: природой и функциями государства; уровнем социально-экономического развития страны; разветвленностью связей бюджета с народным хозяйством; формами предоставления бюджетных средств и т. д. Сочетание данных факторов на каждом этапе развития государства формирует такую систему расходов, которая соответствует потребностям экономики, типу и уровню управления ею.

Основными **задачами финансовой политики** являются:

- обеспечение финансовыми ресурсами государственных программ экономического и социального развития;
- установление рационального распределения и использования финансовых ресурсов;
- регулирование и стимулирование развития отраслей национальной экономики;
- разработка эффективного финансового механизма в достижении стратегических целей экономики;
- формирование оптимальной системы управления финансами.

Финансовая политика оценивается в соответствии с тем, насколько она соответствует интересам общества и способствует достижению намеченных целей. Финансовая политика направлена на формирование максимально возможного объема финансовых ресурсов, так как они являются материальной базой любых социально-экономических преобразований. Для определения и формирования финансовой политики нужна достоверная информация о финансовом положении государства, его финансовом потенциале, то есть финансовая отчетность должна быть достоверной, своевременной и доступной.

В процессе реализации финансовой политики особенно важно обеспечение ее взаимосвязи с другими составными частями экономической политики — кредитной, ценовой и денежной.

3. ПОНЯТИЕ БЮДЖЕТА, ЕГО ФУНКЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ: СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ

Государственные финансы — это единый комплекс финансовых операций органов государственного управления, с помощью которого они аккумулируют денежные средства и осуществляют расходы. Государственные финансы являются составной частью общей

финансовой системы страны. Центральное место в государственных финансах принадлежит **государственному бюджету**.

- Государственный бюджет — самый крупный денежный фонд, который использует правительство для выполнения социальных и экономических функций.

Вместе с тем достаточно важное место отводится различным государственным фондам, функционирующим на федеральном и региональном уровнях. Содержание понятия и структура государственных финансовых ресурсов определяются функциями государства и структурой системы органов государственного управления.

Бюджет необходим всем государствам для реализации их политических, экономических и социальных функций. Слово «бюджет» происходит от английского *budget* — сумка; в Англии канцлер казначейства ежедневно приносил в парламент мешок с деньгами, который так и назывался.

С помощью бюджета осуществляется главная задача фактического сопоставления потребностей государства и средств для их удовлетворения.

Бюджет — это центральное звено системы финансов. Поскольку финансы — система денежных отношений, в процессе которых формируются и расходуются денежные фонды, постольку бюджет — *это система денежных отношений, в процессе которых образуется и используется централизованный бюджетный фонд*.

Поэтому бюджет — основной финансовый документ страны. Но сущность бюджета этим понятием не ограничивается.

В Бюджетном кодексе дается следующее определение бюджета: «Бюджет — это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления».

Бюджетное законодательство и бюджетная практика *различают бюджет государства и государственный бюджет*.

На основании Конституции РФ, начиная с 1994 г. государственный бюджет носит название федерального бюджета. Бюджет государства — это консолидированный бюджет России.

Бюджетный кодекс определяет бюджет как «свод бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ». Поэтому бюджет государства — это федеральный бюджет плюс бюджеты субъектов Российской Федерации.

По объему консолидированный бюджет России представляет собой сумму, превышающую федеральный бюджет в два раза.

Бюджет государства — основа экономической системы. От составления бюджета зависит экономическое развитие государства, а от уровня развития экономики, в свою очередь, зависит состояние бюджета.

По экономическому содержанию бюджет государства — часть созданного ВВП. Бюджет формируется в процессе распределения ВВП на различные фонды, которые полностью или частично могут направляться в бюджет. Главным элементом экономической стратегии государства является определение того, какая часть ВВП будет направлена в бюджет. Чем выше уровень централизации в экономике, тем выше степень ее государственного регулирования.

Сущность любой финансово-экономической категории, в том числе и бюджета, проясляется в ее функциях.

Бюджет выполняет **накопительную, распределительную и контрольную** функции (табл. 15.5).

Первую функцию выполняют бюджетные доходы (налоговые и неналоговые доходы, займы внутренние и внешние).

Вторую функцию бюджета выполняют конкретные направления бюджетных расходов по отраслям хозяйства, учреждениям социальной сферы, экономическим регионам.

Третья функция бюджета создает условия для контроля за поступлением и целевым использованием бюджетных средств.

Таблица 15.5
Функции бюджета

Наименование функции	Содержание функции
Накопительная	Формирует основной централизованный фонд денежных средств
Распределительная	Осуществляет расходование денежных средств бюджетного фонда по соответствующим направлениям
Контрольная	Осуществляет проверку поступлений и целевого использования бюджетных средств

Государственный бюджет состоит из двух частей: *доходной* и *расходной* (табл. 15.6).

- Доходная часть бюджета показывает, откуда поступают денежные средства для финансирования деятельности государства, какие слои общества отчисляют часть своих доходов в бюджет.
- Расходная часть бюджета показывает, на какие цели направляются собираемые государством средства.

Таблица 15.6
Государственный бюджет

Государственный бюджет			
Доходная часть		Расходная часть	
Закрепленные доходы	Регулирующие доходы	Бюджет текущих расходов	Бюджет развития

Доходы бюджета подразделяются на *закрепленные* и *регулирующие*.

Закрепленные доходы — доходы, которые полностью или в твердо зафиксированной доле, на постоянной или договорной основе в установленном порядке поступают в соответствующий бюджет.

Регулирующие доходы — доходы, которые в целях сбалансирования доходов и расходов поступают в бюджет в виде процентных отчислений от налогов или других платежей по нормативам, утвержденным в установленном порядке на следующий финансовый год.

Основная часть налоговых доходов субъектов российской федерации и местных бюджетов в настоящее время формируется за счет регулирующих доходов.

В доходную часть входят *дотации* и *субвенции*.

- Дотации — это суммы денег, выделяемые из бюджета вышестоящего уровня в том случае, если закрепленных и регулирующих доходов недостаточно для формирования минимального бюджета нижестоящего территориального уровня.
- Субвенции — это суммы денег, выделяемые на определенные цели, на конкретный срок для выравнивания социально-экономического развития национально-государственного или административно-территориального образования. Субвенции подлежат возврату, если используются не по прямому назначению.

Расходы бюджетов всех уровней делятся на:

- **бюджет текущих расходов** — это расходы на текущее содержание и капитальный ремонт жилищно-коммунального хозяйства, объектов охраны окружающей среды,

образовательных учреждений, учреждений здравоохранения и социального обеспечения, науки и культуры, средств массовой информации и другие расходы, не включенные в доходы развития;

- **бюджет развития** включает в себя ассигнования на инновационную и инвестиционную деятельность, связанную с капитальными вложениями в социально-экономическое развитие территорий, иные расходы на расширенное воспроизводство.

Превышение расходов над доходами приводит к *дефициту бюджета*. Это явление ведет к образованию государственного долга. Равенство доходной и расходной частей бюджета принято называть *сбалансированным бюджетом*. Превышение доходной части бюджета над его расходной частью называется *профицитом бюджета*.

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И МЕТОДЫ ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Одной из основных экономических задач государства является формирование сбалансированного бюджета. Как правило, на практике расходная часть бюджета превышает доходную часть. Такое состояние бюджета называется «бюджетным дефицитом». Эта ситуация характерна как для развитых стран мира, так и для нашего государства. Причины могут быть разные. Если финансовые средства, составляющие превышение доходов над расходами, направляются на развитие экономики, используются для финансирования приоритетных отраслей, то есть используются эффективно, то в будущем рост производства и прибыли в них с лихвой возместят произведенные затраты, и общество от такого дефицита только выиграет. Если правительство не имеет четкой программы развития, а превышение расходов над доходами допускает целью латание «финансовых дыр», финансирование нерентабельного производства, то бюджетный дефицит неизбежно приведет к росту отрицательных моментов в развитии экономики, главный из которых — рост инфляции.

Для покрытия дефицита бюджета могут быть использованы различные финансовые инструменты:

- внутренние займы;
- внешние заимствования;
- денежная эмиссия.

Внутренние займы — это перераспределение имеющихся в стране ресурсов между секторами экономики.

Если в процессе исполнения бюджета происходит превышение предельного уровня дефицита или значительное снижение поступлений доходов, может быть введен механизм *секвестра расходов*. Он заключается в пропорциональном снижении расходов (на 5, 10 и т. д. процентов) ежемесячно по всем статьям бюджета, за исключением защищенных, в течение оставшегося текущего финансового года. Органы власти, составляющие бюджет, определяют и состав защищенных статей.

Государственные займы представляют собой выпуск и реализацию ценных бумаг (облигаций и казначейских векселей). Доля государственных займов в бюджете составляет от 10 до 20 %.

При осуществлении **внешнего заимствования** привлекаются средства международных организаций экономического развития, иностранных государств, иностранных коммерческих банков и фирм с целью оплаты государственных закупок за рубежом, возврата ранее полученных кредитов, процентов по имеющимся займам и других целей.

Денежная эмиссия позволяет избежать негативного влияния выпуска государственных ценных бумаг на инвестиции, однако она может вызвать инфляцию.

- Эмиссия денег — единовременный выпуск в рыночный оборот достаточно больших партий унифицированных долговых обязательств: казначейских обязательств, коммерческих бумаг, ипотек, ассигнаций и т. п.

В России для покрытия дефицита бюджета правительство, как правило, прибегает к кредитам Центрального банка, а также государственным займам, осуществляемым посредством выпуска ценных бумаг, государственных облигаций. В результате появляется и растет **государственный долг**, ведь государственные облигации и кредит есть не что иное, как «долговые обязательства государства». Если покрытие дефицита таким способом производится постоянно, то рост государственного долга может привести к «банкротству государства».

- Государственный долг — это общий размер задолженности правительства владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов за вычетом бюджетных профицитов.

Государственный долг — неизбежное порождение дефицита бюджета, причины которого связаны со спадом производства, ростом издержек, необеспеченной эмиссией денег, ростом объемов теневой экономики, непроизводительных расходов и потерь и др. Государственный долг подразделяется на внешний и внутренний (табл. 15.7).

Таблица 15.7

Структура государственного долга

Государственный долг	
Внешний государственный долг — задолженность правительства иностранным гражданам, фирмам и учреждениям. Выплата внешнего долга связана с перемещением реальных товаров и услуг за границу и чистым сокращением их потребления внутри страны	Внутренний государственный долг — сумма накопленных правительственных займов, зафиксированная в стоимости государственных ценных бумаг, находящихся преимущественно на руках граждан, фирм и учреждений собственной страны, которые получают по ним доход в виде процента

БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА

Бюджетная система РФ представляет собой совокупность бюджетов разных уровней, основанную на социально-экономических взаимоотношениях и бюджетном законодательстве.

Вопросы функционирования бюджетной системы сводятся к решению следующих основных проблем:

- формированию доходной части бюджетов всех уровней;
- распределению средств между уровнями бюджетной системы;
- установлению баланса доходов и расходов всех уровней бюджетной системы;
- распределению средств по линии расходной части всех бюджетов.

Бюджетная система состоит из бюджетов трех уровней (рис. 15.1).

Бюджетная система
Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов
Бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов
Местные бюджеты

Рис. 15.1. Структура бюджетной системы

Федеральный бюджет представляет собой форму образования и использования централизованного фонда денежных средств государства для выполнения социальных и экономических функций; является главным звеном финансовой системы.

Бюджет субъекта РФ (региональный бюджет) — это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта РФ.

Местный бюджет — это бюджет соответствующего муниципального образования, формирование, утверждение и исполнение которого осуществляют органы местного самоуправления.

Внебюджетные фонды — это совокупность финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении центральных или региональных местных органов самоуправления, имеющих целевое назначение.

Внебюджетные фонды включают в свой состав:

- Пенсионный фонд (ПФР);
- Фонд социального страхования (ФСС);
- Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС).

Начиная с 2001 г. государственные внебюджетные фонды социального страхования и медицинского страхования консолидируются не только в бюджетную систему, но и в федеральный бюджет. Автономно функционирует только Пенсионный фонд России.

В процессе функционирования бюджетной системы возникают отношения по вертикали (между вышестоящими и нижестоящими звеньями), которые называются **межбюджетными отношениями**.

Отношения между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов РФ носят название *бюджетного федерализма*, а отношения, возникающие между бюджетами субъектов РФ и бюджетами муниципальных образований, — бюджетной самостоятельности.

В современных условиях переходной экономики налоговые поступления стали причиной раздора между различными уровнями власти. Каждый вышестоящий орган власти стремится к централизации средств на своем уровне. Поэтому бюджетные отношения отмечены конфликтами, нестабильностью, судебными и арбитражными спорами.

Для выхода из этой ситуации необходимо проведение бюджетной реформы, главная цель которой — на длительный период разграничить налоговые поступления между федеральным, региональным и муниципальным уровнями власти.

4. НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА. ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

Налоги — это сложная экономическая категория, прошедшая длительный исторический путь становления как на практике, так и в теории. Налоги как способ изъятия и перераспределения доходов возникли одновременно с государством.

Следовательно, с одной стороны, государство не может существовать без взимания налогов. С другой — налоги являются органической частью государства. В налогах воплощается экономическое содержание государства, а их сущность обусловлена назначением и функциями последнего.

Экономическая сущность налога заключается в безвозмездном изъятии государством части валового национального дохода в виде обязательного взноса для формирования денежных доходов. На современном этапе налоги являются основным источником формирования доходов бюджетов всех уровней, а также внебюджетных фондов.

- Налог — это изъятие в пользу государства части дохода юридических и физических лиц, заранее определенной и установленной в законодательном порядке.

Налоги выполняют, как правило, две функции: *фискальную* и *регулирующую* (табл. 15.8).

Таблица 15.8

Функции налогов

Функции налогов в современной экономике	
Функция	Содержание
Фискальная	Является основной, непосредственно вытекающей из экономической природы налогов. Она характерна для всех государств во все периоды их существования и развития. Посредством реализации этой функции образуются соответствующие государственные денежные фонды и создаются необходимые материальные условия для существования государства
Регулирующая	Налоги используются в качестве важнейшего финансового регулятора всех перераспределительных процессов в обществе, активно воздействующих на состояние экономической системы

В экономической литературе иногда выделяют еще и **социальную** функцию налогов. Данная функция направлена на поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними.

ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГА И ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ. ПОНЯТИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

В настоящее время в практике налогообложения распространены следующие общепринятые в большинстве стран **элементы налога** (табл. 15.9). По каждому налогу в разрезе вышеназванных элементов принимаются статьи в налоговом законодательстве. Кроме того, устанавливается порядок исчисления и сроки уплаты налогов, определяются санкции за нарушение налогового законодательства.

Таблица 15.9

Основные элементы налога

Элемент	Содержание
Объект налога	Совокупность предметов (денежный доход, товарно-материальные ценности, имущество, имеющее реальную денежную оценку и т. д.), подлежащая налогообложению в законодательном порядке
Субъект налога (налогоплательщик)	Юридическое или физическое лицо, которое по закону должно выполнять возложенные на него обязательства по уплате налогов
Налоговый агент	Лицо или учреждение, непосредственно вносящее сумму налога на бюджетные счета государства
Источник налога	Доход субъекта, из которого уплачивается налог
Налоговая ставка	Размер налога с единицы обложения. Ставки, применяемые на практике, достаточно разнообразны. Различают твердые, долевые, пропорциональные, прогрессивные и другие ставки. Они зависят от вида и целей проводимой налоговой политики
Налоговая база	Часть объекта, выраженная в облагаемых единицах, к которым применяется налоговая ставка
Налоговая льгота	Полное или частичное освобождение субъекта от уплаты налогов
Налоговый период	Срок, в течение которого формируется налоговая база

Важное место в создании эффективной системы налогообложения занимают **принципы ее построения**.

Существуют общие положения теории налогообложения, которым неукоснительно должна следовать налоговая практика. Впервые принципы налогообложения сформулировал А. Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» еще в 1776 г. Он выделил четыре важнейших принципа, названных позднее «Декларацией прав плательщика»:

- *принцип равномерности*, заключающийся в равной обязанности граждан платить налоги соразмерно своим доходам;
- *принцип определенности*, из которого следует, что сумма, способ и время платежа должны быть четко определены и известны налогоплательщику заранее;
- *принцип удобства*, согласно которому налоги должны взиматься в такое время и таким образом, которые предоставляют наибольшие удобства для плательщика;
- *принцип дешевизны*, в соответствии с которым издержки по уплате налогов плательщиком и по взиманию налогов государством должны быть минимальными.

Принципы, разработанные А. Смитом, положены в основу многих современных *налоговых систем*.

- Налоговая система — это совокупность всех налогов, методы и принципы их построения, способы исчисления, налоговый контроль, устанавливаемые в законодательном порядке.

Однако практика показывает, что при построении современных налоговых систем учитываются внутринациональные принципы. На базе этих принципов создаются налоговые концепции и задаются условия действия налогового механизма применительно к типу государства, политическому режиму и возможностям экономического базиса, сложившимся социальным условиям развития.

В России в настоящее время используются следующие принципы формирования налоговой системы (табл. 15.10).

Таблица 15.10

Принципы построения налоговой системы России

Принципы построения системы налогообложения в РФ		
Принципы налогового федерализма (организационные принципы)	Принципы налогового права (юридические принципы)	Экономические принципы
Принцип единства налоговой политики	Принцип законности	Принцип всеобщности налогообложения
Принцип единства системы налогов	Принцип ясности налогового законодательства	Принцип экономической обоснованности налогообложения
Принцип разграничения полномочий в области налогообложения	Принцип приоритета норм налогового законодательства	Принцип недопущения дискриминации налогоплательщика, а также равного налогового бремени

Практический опыт хозяйственной деятельности подсказал главный принцип налогообложения: «Нельзя резать курицу, несущую золотые яйца», то есть как бы велики ни были потребности в финансовых средствах на покрытие государственных расходов, налоги не должны подрывать заинтересованность субъектов предпринимательства в своей хозяйственной деятельности¹.

Налоговая система страны должна быть гибкой и легко адаптируемой к изменяющимся условиям внешней среды. Она в первую очередь должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

КЛАССИФИКАЦИЯ НАЛОГОВ

Многообразие существующих налогов вызывает необходимость их классификации на определенной основе.

- **По способу взимания** налоги подразделяются на *прямые* и *косвенные*.

Прямые налоги взимаются в процессе накопления материальных благ непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика.

Принципиально важно, что в процессе взимания прямых налогов между государством и плательщиком налогов устанавливаются прямые денежные отношения.

Среди прямых налогов выделяют: *реальные прямые* и *личные прямые налоги*.

Реальными прямыми налогами облагаются отдельные виды имущества (собственности) налогоплательщика (дома, земля, денежный капитал и т. д.).

При этом финансовое состояние налогоплательщика во внимание не принимается, а расчет налога осуществляется, как правило, на основе средней доходности имущества, определяемой по специальному кадастру. Основными видами реальных налогов являются земельный налог, налог на операции с ценными бумагами.

Недостатком системы реальных прямых налогов является несовершенный механизм их учета и взимания, оставляющий значительные возможности для сокрытия доходов от налогообложения. Поэтому наибольшее распространение получили личные прямые налоги.

¹ Экономическая теория. Экспресс-курс: Учебное пособие / Под ред. А. Г. Грязновой, Н. Н. Думной. — М.: КНОРУС, 2006.

Личные прямые налоги — это налоги, которыми облагаются индивидуальные доходы и имущество юридических и физических лиц. Они уплачиваются с действительно полученного дохода и отражают фактическую платежеспособность плательщика. К основным из них относятся подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль организаций, налоги с наследства или дарения и др.

Косвенные налоги взимаются через цену товара. В этом случае налог оплачивается конкретным потребителем товара, а непосредственная связь между потребителем и государством отсутствует. Характерной чертой косвенного налогообложения является обязательное наличие посредника между государством и реальным плательщиком налога (потребителем товара или услуг) в лице продавца товара или поставщика услуг.

Косвенные налоги подразделяются на несколько групп:

- индивидуальные (акцизы);
- универсальные (налог на добавленную стоимость — НДС);
- фискальные монополии (налог с оборота);
- таможенные пошлины.

Необходимо заметить, что в настоящее время граница между прямыми и косвенными налогами весьма условна. Например, НДС — косвенный налог, однако при реализации товаров (услуг) внутри предприятия для нужд собственного потребления он приобретает признаки прямого налога. И, наоборот, налог на прибыль — прямой налог, но его определенная часть может оплачиваться потребителем в цене товаров.

- **В зависимости от органа, взимающего налог и распоряжающего его суммой**, все налоги подразделяются на *федеральные, региональные и местные*.

Федеральные налоги: налог на добавленную стоимость; акцизы; таможенные пошлины; налог на прибыль предприятий; подоходный налог с физических лиц; водный налог; налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения; государственная пошлина; налог на добычу полезных ископаемых.

Региональные налоги: налог на имущество предприятий; налог на лесной доход; налог на игорный бизнес; транспортный налог.

Местные налоги: налог на имущество физических лиц, земельный налог.

- **В зависимости от уровня бюджета**, в который зачисляются налоги, они делятся на *закрепленные и регулирующие*.

Закрепленные налоги непосредственно и целиком поступают в конкретный бюджет или внебюджетный фонд.

Регулирующие налоги поступают одновременно в бюджеты различных уровней в пропорциях, утвержденных законодательством.

- **В зависимости от порядка использования** все налоги подразделяются на *общие и целевые*.

Общие налоги вводятся государством для формирования бюджета в целом и используются для финансирования тех или иных общегосударственных потребностей.

Целевые налоги вводятся для финансирования конкретного направления расходов. Например, налоги, служащие источником формирования дорожных фондов.

- **В зависимости от соотношения между ставкой налога и доходом** налоги делятся на *прогрессивные, регрессивные и пропорциональные*.

Прогрессивные налоги — средняя ставка повышается по мере возрастания дохода.

Регрессивные налоги — средняя ставка понижается по мере возрастания доходов.

Пропорциональные налоги — средняя ставка остается неизменной независимо от размеров дохода.

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ СТАВКИ

Налоговая система является мощным рычагом регулирования и перераспределения финансовых ресурсов. Однако степень применения данного механизма имеет весьма существенные различия по странам.

Например, в США и Японии через налоговую систему мобилизуется 27–29 % ВВП, в Швеции и Германии — 50–52 %.

По существу, налоговая система представляет собой неоднозначное, противоречивое явление. С одной стороны, ее основная задача — мобилизовать финансовые средства путем изъятия части денежных средств субъектов экономических отношений, а с другой — обеспечить высокий уровень деловой активности бизнеса.

Экономические процессы в обществе регулируются при помощи *налоговых ставок* и *налоговых льгот*. *Налоговые ставки* устанавливаются в виде процента, определяющего долю взимаемого дохода. С целью смягчения налогового пресса в отдельных случаях используется механизм налоговых льгот. *Налоговые льготы* предполагают снижение налоговых ставок или полное освобождение от уплаты налогов. Они являются мощным стимулом для активизации предпринимательской деятельности.

Проблема выбора и определения рациональных налоговых ставок стоит практически перед любым государством. Формирование рациональной налоговой политики должно быть научно обосновано, так как существует связь между налоговыми ставками и объемами налоговых поступлений. Впервые эту связь определил американский экономист А. Лаффер, и в честь него была названа кривая Лаффера (рис. 15.2).

- Кривая Лаффера — это кривая, показывающая связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений, выявляющая такую налоговую ставку (от 0 до 100 %), при которой налоговые поступления достигают максимума.

Кривая дает ответ на вопрос, при какой ставке налогов налоговые поступления в бюджет будут максимальны. При дальнейшем повышении ставки мотивация предпринимательской активности ослабевает, падают объемы производства и уменьшаются налоговые отчисления. Реальная ставка налогов различна для разных стран и далеко не всегда является оптимальной.

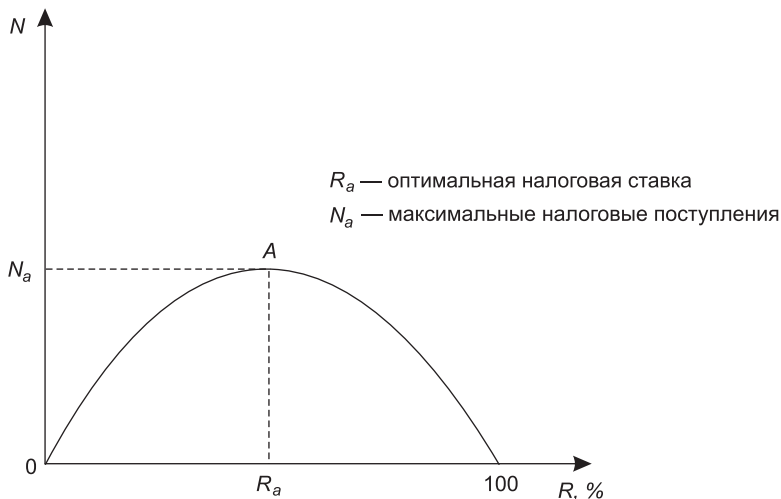


Рис. 15.2. Кривая Лаффера: N — налоговые поступления; R — налоговая ставка, %

Следует отметить, что теоретически установить оптимальное значение налоговой ставки весьма затруднительно. Однако практический опыт налогообложения показывает, что суммарные налоговые изъятия из валового дохода предприятий, превышающие уровень 35–40 % его величины, экономически нецелесообразны.

В целом проблема установления налоговых ставок зависит от выбранной экономической модели развития в стране. Например, в условиях сильного государственного регулирования, как правило, имеется стремление к увеличению бюджета через доходную часть. В этом случае налоговые ставки довольно велики. И наоборот, если страна ориентируется исключительно на рыночные механизмы, минимальное вмешательство в экономику, налоговые ставки уже значительно ниже.

В отечественной экономике высокие налоговые ставки обусловлены, с одной стороны, бюджетным дефицитом, нехваткой государственных средств для осуществления социально-экономических программ, а с другой — слабой надеждой на то, что снижение уровня налоговых ставок приведет к развитию экономики.

Налоговые льготы как механизм регулирования хозяйственной системы имеют перспективу только в том случае, если они отражают организационную, социальную и структурную направленность ее реформирования. В противном случае такие налоговые льготы не будут выполнять роль экономического стимулятора.

Вся сумма налогов с населения называется *налоговым бременем*. Уровень налогового бремени можно рассчитать по следующей формуле:

$$K_n = \frac{\sum H_x}{ПН},$$

где K_n — уровень налогового бремени; H_x — средняя сумма налогов на душу населения; $ПН$ — платежеспособность населения.

Международной организацией ЮНЕСКО рекомендуется другой метод сравнительного сопоставления уровня налогового бремени по доле налогов в ВВП:

$$K_n = \frac{\sum H}{\sum ВВП},$$

где $\sum H$ — сумма налогов; $ВВП$ — валовой внутренний продукт.

Налоговая система любого государства по сути является динамической моделью, так как ее цели, задачи и механизмы напрямую определяются изменением экономической конъюнктуры и стратегией развития в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

5. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА. ДИСКРЕЦИОННЫЙ И АВТОМАТИЧЕСКИЙ ТИПЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Фискальная политика представляет собой систему регулирования хозяйственной системы, связанную с осуществлением государственных расходов и налоговой политики. Государственные расходы отражаются в расходах бюджета, поэтому они должны быть эффективны и обеспечивать рост национальной экономики.

- Фискальная политика — использование возможностей правительства взимать налоги и расходовать средства государственного бюджета для регулирования уровня деловой активности и решения социальных задач.

Фискальная политика, проводимая государством, должна отвечать общественным целям (рис. 15.3).

Фискальная (или налогово-бюджетная) политика проводится, как правило, в двух направлениях: **дискреционном** и **автоматическом** (табл. 15.11).



Рис. 15.3. Основные цели фискальной политики

Проведение фискальной политики — прерогатива законодательных органов власти, поскольку именно они контролируют налогообложение и расходование этих средств.

Таблица 15.11

Типы фискальной политики

Дискреционная			Автоматическая		
Механизмы и инструменты			Механизмы и инструменты (встроенные стабилизаторы)		
Общественные работы	Изменение трансфертных платежей	Манипулирование налоговыми ставками	Налоги на прибыль корпораций	Прогрессивный подоходный налог	Пособия по безработице и другие социальные выплаты

ДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- ❑ Дискреционная фискальная политика предполагает сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействовать на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост.

В соответствии с рекомендациями Кейнса, после Великой депрессии все западные страны начали осуществлять дискреционную фискальную политику, которая затем разделилась на три типа: *расширительную*, *ограничительную* и *антициклическую* в зависимости от конкретной экономической ситуации (рис. 15.4).

Расширительная фискальная политика проводится в случае, когда экономика действует ниже своих потенциальных возможностей, то есть находится в состоянии рецессии, спада. Эта политика осуществляется за счет роста государственных расходов и снижения налоговых ставок, что стимулирует совокупный спрос, но, как правило, ведет к увеличению бюджетного дефицита.

Ограничительная фискальная политика проводится в случае неожиданного повышения совокупного спроса, вызывающего повышение цен на факторы производства. Она осуществляется за счет сокращения правительственных расходов и повышения налоговых ставок, что снижает совокупный спрос.

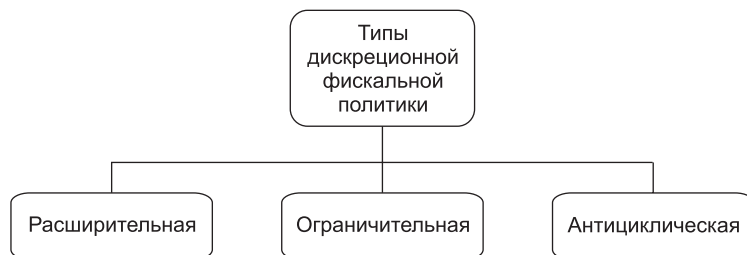


Рис. 15.4. Типы дискреционной фискальной политики

Антициклическая фискальная политика состоит в том, чтобы стимулировать экономическое развитие в направлении, противоположном тому, куда ее толкают силы циклического развития. Такой тип политики стимулирует спрос во время рецессии и ограничивает его во время оживления.

Следует отметить, что при проведении дискреционной фискальной политики необходимо учитывать следующие функциональные зависимости.

Во-первых, рост государственных расходов увеличивает совокупный спрос (потребление и инвестиции). В результате возрастает объем производства и занятость населения. Государственные расходы оказывают влияние на совокупный спрос так же, как инвестиции (действуют аналогично мультипликатору инвестиций по Кейнсу).

Во-вторых, увеличение суммы налоговых изъятий уменьшает личный располагаемый доход домашних хозяйств. Вследствие этого уменьшается потребительский спрос, объем производства и занятость населения. И наоборот — уменьшение налогов вызывает рост покупательских расходов, выпуска продукции и занятости населения.

Изменение налогов дает мультипликационный эффект. Между тем мультипликатор налогов меньше мультипликатора инвестиций и государственных расходов.

Процесс мультипликации государственных расходов начинается с возрастания расходов ΔG , которые, в свою очередь, увеличивают доход на ту же самую величину, что дает прирост потребления — $b \times \Delta G$. Рост потребления вновь увеличивает расходы и доход, что снова приводит к росту величины потребления — $b^2 \times \Delta G$.

Совокупный эффект последовательно включает:

- первоначальное изменение расходов = ΔG ;
- первое изменение потребления = $b \times \Delta G$;
- второе изменение потребления = $b^2 \times \Delta G$ и т. д.

$$\Delta Y = \Delta G(1 + b + b^2 + \dots + b^n).$$

Таким образом, мы наблюдаем эффект мультипликатора государственных расходов, который определяется по формуле:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1-b}.$$

Однако его рост ограничивает налоговая ставка. Существует предельная налоговая ставка, которая рассчитывается как соотношение прироста суммы вносимого налога к приросту дохода:

$$t = \frac{\Delta T}{\Delta Y},$$

где t — предельная ставка налогообложения; ΔT — прирост суммы вносимого налога; ΔY — прирост дохода.

Следует признать, что наиболее оптимальна прогрессивная система налогообложения, являющаяся фактором снижения эффекта мультипликации. Чем ниже ставка налогообложения, тем больше при прочих равных условиях будет мультипликационный эффект.

По сути, аналогичное мультипликационное воздействие на равновесный уровень дохода оказывает понижение налогового пресса.

Механизм налоговой мультипликации, как и государственных расходов, связан с многократной реакцией потребления на однократное изменение налогов.

Это можно представить в виде следующей цепочки (рис. 15.5).

В данном случае наблюдается следующая ситуация: если государственные расходы и автономные налоговые отчисления возрастают на одну и ту же величину, равновесный объем производства возрастет. При этом имеет место сбалансированность бюджета, которая вместе с тем не исключает бюджетных дефицитов или профицитов.

Мультипликатор сбалансированного бюджета не предполагает абсолютного исключения любых бюджетных дефицитов или излишков. Речь идет только о сбалансированности изменений в доходной и расходной частях бюджета, сохранении равенства:

$$\Delta T = \Delta G,$$

где ΔT — все изменения доходов бюджета; ΔG — все изменения расходов бюджета.

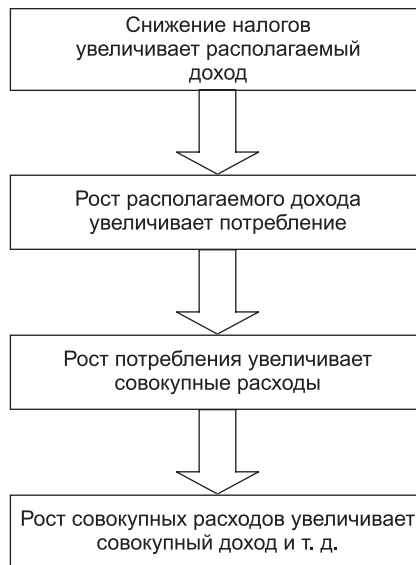


Рис. 15.5. Механизм налоговой мультипликации

Необходимо иметь в виду, что эффект мультипликации от уменьшения налогов слабее, чем от увеличения государственных расходов, что объясняется более значительным влиянием правительственных расходов на величины доходов и потребления. Это обстоятельство необходимо учитывать при формировании фискальной политики.

Например, если упор делается на расширение государственного сектора для преодоления циклического спада в экономике, то увеличение государственных расходов обеспечивает достаточно сильный эффект; в случае же если необходимо нейтрализовать инфляционные процессы, то в качестве ограничительной меры целесообразно использовать увеличение налогов.

В ситуации, когда фискальная политика направлена на снижение государственного сектора, в фазе спада снижаются налоги, а в фазе циклического подъема уменьшаются государственные расходы, что обеспечивает снижение инфляции в стране.

АВТОМАТИЧЕСКАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- Автоматическая фискальная политика предполагает действие экономического механизма, который автоматически реагирует на изменение экономической ситуации без необходимости принятия каких-либо мер со стороны правительства.

Такие экономические механизмы называют также *встроенными стабилизаторами*, поскольку они предусмотрены законами и «встроены» в расходную часть бюджета.

Основными встроенными стабилизаторами являются пособия по безработице, налоги на прибыль корпораций, прогрессивный подоходный налог.

Пособия по безработице. Если растет безработица, то и поступления от налогов для обеспечения таких пособий падают, а платежи по пособиям растут автоматически. Во время подъема, наоборот, объем таких выплат снижается, что тормозит совокупный спрос и дает возможность экономить бюджетные средства.

Налоги на прибыль корпораций. Прибыль — самая чувствительная к циклическим изменениям форма доходов. Она падает сильнее остальных видов доходов во время рецессии и растет быстрее во время оживления. Так же резко колеблются и налоговые поступления от прибылей корпораций. Падение поступлений ведет к дефициту госбюджета, и наоборот.

Прогрессивный подоходный налог. Налоговые поступления падают во время спада и растут во время подъема, автоматически стабилизируя экономику, то есть ограничивая глубину и размах циклических колебаний.

Борьба между сторонниками расширительной и ограничительной фискальной политики началась в России с началом реформ в 1992 г. Эта борьба продолжается с переменным успехом, поскольку чрезвычайно трудно заранее предсказать, какая именно политика (и с какими именно количественными параметрами) окажется наиболее полезной для развития страны. Искать решения приходится в процессе реализации реформ в стране.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Финансы — это система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения национального дохода.

Финансовый механизм — это совокупность организационных форм финансовых отношений, порядок формирования и использования централизованных и децентрализован-

ных фондов денежных средств, методы финансового планирования, формы управления финансами и финансовой системой, финансовое законодательство.

Финансовая система представляет собой совокупность различных сфер (звеньев) финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании и распределении фондов денежных средств и играет существенную роль в общественном воспроизводстве.

Централизованные финансы (фонды) — это экономические отношения, связанные с формированием и использованием фондов денежных средств государства, сосредоточенных в государственной бюджетной системе и во внебюджетных фондах.

Децентрализованные финансы (фонды) — это денежные отношения, позволяющие осуществлять кругооборот денежных фондов предприятий различной формы собственности.

Финансовая политика — это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их перераспределение и использование в рамках единой экономической системы, с целью обеспечения выполнения государством его функций и, в конечном итоге, создания условий для экономической стабилизации и прогресса общества.

Финансовая стратегия — это долговременный курс государства в области финансов, в ходе которого предусматривается решение крупномасштабных задач.

Финансовая тактика предполагает решение задач конкретного этапа экономического развития посредством своевременной перегруппировки финансовых связей.

Государственный бюджет — самый крупный денежный фонд, который использует правительство для выполнения социальных и экономических функций.

Дотации — это суммы денег, выделяемые из бюджета вышестоящего уровня в том случае, если закрепленных и регулирующих доходов недостаточно для формирования минимального бюджета нижестоящего территориального уровня.

Субвенции — это суммы денег, выделяемые на определенные цели, на конкретный срок для выравнивания социально-экономического развития национально-государственного или административно-территориального образования.

Государственный долг — это общий размер задолженности правительства владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов за вычетом бюджетных профицитов.

Налог — это изъятие в пользу государства части дохода юридических и физических лиц, заранее определенной и установленной в законодательном порядке.

Налоговая система — это совокупность всех налогов, методы и принципы их построения, способы исчисления, налоговый контроль, устанавливаемые в законодательном порядке.

Кривая Лаффера — это кривая, показывающая связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений, выявляющая такую налоговую ставку (от 0 до 100 %), при которой налоговые поступления достигают максимума.

Фискальная политика — использование возможностей правительства взимать налоги и расходовать средства государственного бюджета для регулирования уровня деловой активности и решения социальных задач.

Дискреционная фискальная политика предполагает сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействовать на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост.

Автоматическая фискальная политика предполагает действие экономического механизма, который автоматически реагирует на изменение экономической ситуации без необходимости принятия каких-либо мер со стороны правительства.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое финансы? Дайте определение и перечислите основные функции финансов.
2. В чем заключается сущность финансовой системы? Раскройте структуру финансовой системы и перечислите ее основные звенья.
3. В чем состоит сущность финансовой политики государства? Перечислите основные задачи финансовой политики.
4. Какие функции выполняет государственный бюджет?
5. Какие механизмы и инструменты используются для покрытия дефицита государственного бюджета. Раскройте их преимущества и недостатки.
6. Что такое налог? Какие функции выполняют налоги в современной экономической системе?
7. Перечислите основные элементы налога и сформулируйте принципы эффективного налогообложения.
8. Что характеризует кривая Лаффера?
9. Какие цели преследует фискальная политика государства?
10. В чем заключается отличие дискреционной фискальной политики от автоматической? Какие механизмы используются при проведении той или иной фискальной политики?
11. В чем заключается экономический смысл налогового мультипликатора? Каков механизм действия налогового мультипликатора?

ТЕСТЫ

1. **К основным признакам финансов не относится:**
 - а) денежная форма выражения;
 - б) распределительный характер отношений при отсутствии эквивалентного обмена;
 - в) распределение национального дохода через специальные денежные фонды;
 - г) регулирование инвестиционных проектов субъектов хозяйствования.
2. **Источниками финансовых ресурсов являются:**
 - а) средства, аккумулированные в государственном бюджете;
 - б) средства внебюджетных фондов;
 - в) собственные целевые денежные средства предприятий;
 - г) ответы а), б), в) верны;
 - д) все ответы неверны.
3. **Основу финансовой системы страны составляют:**
 - а) государственный бюджет;
 - б) внебюджетные фонды;
 - в) финансовый рынок;
 - г) финансы субъектов хозяйственной деятельности;
 - д) все ответы верны.
4. **Децентрализованные финансы призваны обеспечить:**
 - а) решение основных макроэкономических задач государства;
 - б) регулирование социально-экономических отношений в обществе;
 - в) кругооборот денежных фондов предприятий различной формы собственности;
 - г) инновационное развитие хозяйственной системы страны.

5. **К управлению бюджетным дефицитом не относится следующий финансовый инструмент:**
 - а) внутренние займы;
 - б) инвестиционный налоговый кредит;
 - в) денежная эмиссия;
 - г) внешние заимствования.
6. **Внебюджетные фонды выполняют функцию:**
 - а) контроля над выполнением экономических программ стабилизации экономики;
 - б) стимулирования производства на региональном уровне;
 - в) регулирования социальных отношений;
 - г) инвестиционного обеспечения крупных экономических проектов.
7. **Кривая Лаффера характеризует:**
 - а) функциональную зависимость налоговых поступлений от ставок налогообложения;
 - б) тенденцию роста налоговых поступлений при повышении налоговых ставок;
 - в) ставки налогов в зависимости от уровня получаемого дохода;
 - г) состояние благосостояния в обществе.
8. **Сущность финансовой политики раскрывается:**
 - а) в повышении обменного курса национальной валюты;
 - б) во взаимоотношениях между бизнесом и государством;
 - в) в системе форм и методов мобилизации денежных ресурсов;
 - г) в развитии финансово-промышленных групп.
9. **Одним из монетарных инструментов реализации финансовой политики является:**
 - а) механизм манипулирования расходами бюджета государства;
 - б) проведение операций на открытом рынке;
 - в) система налогообложения;
 - г) трансферты и другие социальные выплаты.
10. **Дискреционная финансовая политика предполагает:**
 - а) саморегулирование ставок налогообложения;
 - б) сознательное изменение налоговой системы и государственных расходов;
 - в) автоматическую реакцию бюджета на экономические колебания;
 - г) изменение принципов фискальной политики.
11. **Базовым положением реализации автоматической финансовой политики является:**
 - а) изменение экономической конъюнктуры;
 - б) регулирование налоговой системы;
 - в) увеличение государственных инвестиций;
 - г) регулирование инновационной и инвестиционной деятельности

ЗАДАЧИ

1. Экономическая система государства характеризуется следующими параметрами:
Фактический ВВП составляет 4000 ден. ед.
Предельная склонность к потреблению (МРС) равна 0,8.
Равновесный ВВП составляет 4200 ден. ед.
Определите:
 - а) как должны измениться государственные расходы (при прочих равных условиях) для того, чтобы экономика достигла равновесного состояния (ВВП равновесный = 4200 ден. ед.)?

- б) как должна измениться величина налоговых поступлений (при прочих равных условиях) для того, чтобы экономика достигла равновесного состояния?
2. Валовой национальный продукт (ВНП) в условиях полной занятости составляет 200 млн ден. ед. Фактический объем ВНП равен 160 млн ден. ед. Сумма налогов составляет 10 % от ВНП. Государственные расходы на товары и услуги равны 18 млн ден. ед. Определите:
- а) сводится ли государственный бюджет с дефицитом или профицитом и установите его размеры;
- б) как изменится сальдо государственного бюджета в условиях полной занятости.
3. Определите, дефицитен ли бюджет, если государственные закупки составляют 60 млн ден. ед., трансфертные платежи равны 20 млн ден. ед., процентные выплаты — 10 % годовых по государственному долгу, равному 30 млн ден. ед., налоговые поступления составляют 40 млн ден. ед., неналоговые поступления — 10 млн ден. ед.
4. Увеличение ВНП на 10 млрд ден. ед. произошло в результате первоначальных автономных инвестиций определенной величины. Определите размер первоначальных инвестиций, если известно, что предельная склонность к сбережениям равна 0,2.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

ФИНАНСОВАЯ РЕФОРМА СОКОЛЬНИКОВА¹

Григорий Яковлевич Бриллиант вошел в историю под вымышленной фамилией Сокольников, которая была его партийным псевдонимом. Родился будущий «советский Витте», как его называли на Западе, 15 августа 1888 г. в г. Ромны Полтавской губернии в семье врача. Вскоре семья переехала в Москву, и Григорий поступил в 5-ю московскую классическую гимназию. Мальчику нравилось учиться. Он увлекался кружками самообразования, которые стихийно перерастали в кружки политические, стал студентом Московского Императорского университета.

В 17 лет, в 1905 г. Сокольников вступил в московскую организацию большевиков и руководил социал-демократическим движением учащихся.

Осенью 1907 г. его арестовали за участие в большевистском собрании, в результате он просидел какое-то время в Сокольниковской части. Она-то и определила его партийную кличку.

Юноша отличался страстностью натуры и чрезвычайным упрямством. В 1909 г. за отказ снять шапку перед начальником тюрьмы был посажен в подвальный карцер. Случилось это незадолго до его отправки на поселение в Сибирь.

Г. Сокольников жаждал активной деятельности и поэтому вскоре совершил побег за границу. Во Франции он познакомился с Лениным, Крупской, Плехановым и Троцким.

Вернувшись в Россию после Февральской революции с первой группой эмигрантов, Сокольников вошел в пятерку наиболее влиятельных большевиков.

¹ При подготовке рубрики использованы материалы: Тимошина Т. М. Экономическая история России: Учебное пособие / Под ред. проф. М. Н. Чепурина. Издание 4-е, стереотипное. — М.: «Информационно-издательский Дом «Филинь», Юридический Дом «Юстициформ», 2000; Хрестоматия по отечественной истории (1914–1945 гг.) / Под ред. А. Ф. Киселева, Э. М. Щагина. — М.: ВЛАДОС, 1996; Вестник банка России. — № 79 (423). — 1999. — декабрь; ресурсы интернета: <http://www.pseudology.org/>; <http://ru.wikipedia.org/>; <http://www.hrono.info/>; <http://www.vestarchive.ru/>

Весной 1918 г. он был делегирован для подписания Брестского мира и возглавил советскую делегацию на мирных переговорах в Брест-Литовске. В годы гражданской войны — член Реввоенсовета ряда армий. В это время он активно занимается банковской работой и готовит знаменитый декрет о национализации частных банков.

В апреле 1920 г. за мужество и выдающееся единоличное командование войсками в гражданской войне его награждают орденом Красного Знамени.

Сокольников в качестве представителя России в Средней Азии направили в Туркестан для борьбы с местным бандитизмом, там он успешно осуществил свои первые эксперименты в практической экономике: провел денежную реформу, ввел свободную торговлю на базарах и отменил всеобщую натуральную трудовую повинность.

Финансовое состояние государства в 1921 г. было катастрофическим. Политика экономического давления частного капитала окончательно провалилась, денежный голод покрывался исключительно за счет прогрессирующей эмиссии. К октябрю рубль обесценился в 50 000 раз.

В этой чрезвычайно сложной ситуации Сокольников возглавил финансовое направление, связанное с переходом к НЭПу.

Для успеха дела Григорий Сокольников считал важным увеличить товарооборот (путем развития внутренней, внешней, кооперативной и частной торговли), уменьшить бюджетный дефицит (а в перспективе полностью его ликвидировать за счет резкого сокращения расходов), всемерно увеличить доходы, развить налоговую систему, остановить безудержную денежную эмиссию.

Он был убежден, что с этой целью необходимо безотлагательно провести денежную реформу. Ее основу он видел в появлении твердой валюты («золотой» червонец, «золотой» рубль) и в новой банковской системе, а также во всемерном развитии сельского хозяйства, промышленности, торговли и внешнеэкономической деятельности.

Сокольников доказывал необходимость золотого или валютного обеспечения советского червонца. Он считал, что «денежное обращение в переходную эпоху является необходимым звеном, связывающим внутренний и внешний рынки. Нормальное развитие внешней торговли требует устойчивого соотношения между деньгами внутреннего оборота и деньгами мирового рынка. Так как деньгами мирового рынка является золото, из этого вытекает необходимость устойчивого курса внутренней валюты по отношению к золоту». Обмен червонца на золото требовал накопления валютных резервов, способных компенсировать колебания в поступлениях доходов от экспорта, увеличения добычи благородных металлов и т. д.

К разработке финансовой реформы Сокольников сумел привлечь талантливых финансистов царской России и, главное, обеспечить им необходимые условия для эффективной работы. Так, для подготовки денежной реформы был приглашен опытный финансист Н. Н. Кутлер, который участвовал в проведении знаменитой реформы С. Ю. Витте в 1895–1897 гг.

В ноябре 1921 г. Сокольников стал членом коллегии Наркомфина. Практически сразу же заместителем главы этого комитета, а осенью 1922 г. получает портфель наркома финансов. В первый же год работы он создает теорию твердой валюты — «гарантированного рубля».

Ему удалось осуществить две деноминации (1922 г. — в 10 000 раз, 1923 г. — еще в 100 раз); выпустить в конце 1922 г. бумажные червонцы, обеспеченные золотом на сумму 500 млн рублей; выпустить облигации первых натуральных займов (хлебного и сахарного). Следом за ними — первого займа в червонной валюте, 6%-го золотого выигрышного займа, на облигациях которого стояли подписи Ленина (единственный заем с его подписью) и Со-

кольников. Постепенно червонная валюта вытесняет хождение совзнаков и вводится в обращение серебряная и медная монеты (пробой и массой аналогичные царским монетам). Сокольников одержал неслыханную победу всего за два с половиной года.

В 1924 г. новый золотой рубль полностью утвердился и заменил собой 50 тыс. рублей образца 1923 г., или 50 млрд рублей выпуска 1921 и предыдущих годов. Стараниями Г. Сокольникова была создана действенная финансовая и банковская система; на новой основе возникло сберегательное, страховое и биржевое дело; разрешены свободный ввоз и вывоз иностранной валюты, золота, червонцев (во всяком случае, с весьма разумными ограничениями), проведена серия госзаймов (пока принудительных, но уже на коммерческой основе). Благодаря его усилиям в 1924–1925 гг. советский червонец приобрел большой авторитет на биржах внутри и вне страны.

В начале 1923 г. червонцы уже вытеснили совзнаки из денежного оборота. Новая валюта неуклонно повышала свою устойчивость по отношению к иностранным дензнакам.

С началом 1924 г. реформа Сокольникова вступила в заключительную стадию. С 15 февраля прекратилось печатание совзнаков, а еще не пущенные в обращение были ликвидированы. Одновременно были введены казначейские билеты достоинством менее червонца и разменная монета.

Выдвинутая Сокольниковым концепция денежной реформы была почти полностью реализована. На протяжении 3,5 лет Госбанк не только покупал, но и продавал иностранную валюту за червонцы внутри страны. Это позволило поднять престиж червонца и вытеснить из оборота доллары, фунты и золотую монету, сосредоточив их в Госбанке.

Созданная Сокольниковым финансовая система к 1924 г. оказалась весьма устойчивой в непростых экономических условиях того времени.

Он многое еще успел бы сделать. Однако, вопреки здравому смыслу, в 1925 г. экономическая политика страны стала резко меняться. Скорее всего, причиной оказалась смена вождей. Выступления Сокольникова против введения должности генерального секретаря и за возвращение к ленинской партийной системе было достаточно, чтобы испортить его отношения со Сталиным. В начале 1926 г. Г. Я. Сокольникова сняли с должности наркома финансов.

Его принципиальные разногласия со Сталиным по крестьянскому вопросу подливали масла в огонь, и, в конце концов, Сокольников стали методично вытеснять со всех официальных постов в сфере финансов. В 1929–1932 гг. Г. Я. Сокольников — полпред в Англии.

По возвращении в 1932 г. на Родину он непродолжительное время занимал посты в министерствах. А в конце июля 1936 г. Сокольникова арестовали и в январе 1937 г. как члена «параллельного антисоветского центра» приговорили к 10 годам лишения свободы. «Упрямый нарком» был «случайно» убит уголовниками 21 мая 1939 г. в тюрьме г. Тобольска.

Личность Григория Яковлевича была, несомненно, незаурядной. Он был одним из самых интеллигентных большевиков. Остроумный полемист, прекрасный оратор, блистательный лектор, он вызывал к себе почтительное уважение благодаря обширным знаниям.

Тема 16

ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

Широко распространено заблуждение, что рабочие места являются редкими благами. В действительности они таковыми не являются. До тех пор пока наши потребности в производимых благах остаются неудовлетворенными, всегда можно найти полезное занятие для людей.

*П. Хейне (1931–2000), известный экономист,
профессор Сизтлского университета*

1. Безработица: сущность и основные причины.
2. Основные формы безработицы и ее последствия.
3. Инфляция и безработица.
4. Социальная политика занятости.

1. БЕЗРАБОТИЦА: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ

ПОНЯТИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ

Основная задача любой экономической системы — создание максимально возможного продукта с целью наиболее полного удовлетворения растущих потребностей общества.

Важнейшим фактором, способствующим достижению этой цели, является высокий уровень занятости населения. Если в экономической системе трудовые ресурсы используются не полностью, то, с одной стороны, возникает ситуация, когда система не достигает границ своих производственных возможностей, а с другой — безработица наносит ощутимый ущерб людям, не имеющим по каким-либо причинам возможности реализовать свои способности и умения, лишает их источника доходов для обеспечения нормальной жизнедеятельности.

Поэтому безработица является одной из основных макроэкономических проблем, характеризующих состояние экономической системы.

- Безработица — это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы по какой-либо причине не занята в производстве товаров и оказании услуг.

Безработица обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу, над количеством имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти места.

По существу, безработица есть форма нарушения макроэкономического равновесия, то есть несовпадения совокупного спроса на труд и его совокупного предложения. Безработица влечет за собой недопроизводство ВВП, снижение уровня жизни населения, а также приводит к потере квалификации и практических навыков работников. Кроме

этого, она способна поломать судьбы многих людей. Люди, оставшиеся без работы, начинают терять чувство самоуважения, и по этой причине часто разрушаются многие, казалось бы, крепкие семьи.

ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

В экономической науке существуют различные подходы к объяснению причин существования безработицы (табл. 16.1).

Таблица 16.1

Основные причины возникновения безработицы

Направление	Содержание
Английский священник Мальтус	Сформулировал закон народонаселения, согласно которому производство продуктов питания увеличивается в арифметической прогрессии, а прирост населения — в геометрической. Мальтузианство видело в этом основную причину безработицы и оправдывало такие методы регулирования численности населения, как войны, стихийные бедствия, эпидемии и др. Данная теория подвергнута критике и признана несостоятельной
Марксистская школа	Рассматривает безработицу как исторически преходящее явление, свойственное капитализму, то есть обществу, основанному на частной собственности. Появление безработицы связано с циклическими процессами накопления капитала и воспроизводства, с ростом органического строения капитала. Суть состоит в том, что потребность в труде (переменный капитал) увеличивается медленнее, чем потребность в станках (постоянный капитал). Итогом снижения спроса на рабочую силу становится безработица
Неоклассическая школа	За основу данного направления взяты основные положения классической теории. Рынок труда рассматривается как саморегулирующаяся система. Основной регулятор на рынке — заработная плата, которая воздействует на спрос и предложение рабочей силы. Поэтому здесь нет вынужденной безработицы. Безработица появляется в случае отказа работников трудиться за меньшую заработную плату, то есть носит добровольный характер и связана с поиском более высокого уровня оплаты труда
Кейнсианская школа	Опирается на положение о том, что рыночный механизм не обладает возможностью полного саморегулирования. Предлагает государственное регулирование экономики для достижения стабилизации. С целью ослабления социальной напряженности в обществе государство должно разрабатывать программы занятости и социальной защиты безработных. Регулирование занятости строится не на основе рыночной цены на труд, а через воздействие на совокупный спрос. Основная причина безработицы — утрата способности рыночного механизма к саморегулированию

Более подробно основные концепции (*классический, кейнсианский и монетаристский подходы*), объясняющие причины безработицы, будут рассмотрены далее.

В последнее время наиболее популярными стали концепции «естественного», «нормального», «социально-допустимого» уровня безработицы. Приверженцы данных концепций считают, что должен существовать «естественный уровень безработицы», а полная ее ликвидация практически невозможна.

Следует отметить, что отношение к безработице как к социально-экономическому индикатору состояния общества менялось с течением времени.

В 20–30-х гг. XX в. размеры безработицы в мировом масштабе были значительны (в США в годы Великой депрессии 1929–1933 гг. каждый четвертый работающий оказался безработным). В связи с этим долгое время считалось, что безработица — это социальное зло, с которым необходимо бороться всеми силами и любыми средствами.

Несколько позже, в середине XX в., в экономической теории сформировался принципиально иной взгляд на безработицу. Она стала рассматриваться как эпизодическое социальное явление, не создающее серьезных проблем для экономического роста и поступательного развития современного общества.

В 90-е гг. XX в. уровень безработицы в большинстве экономически развитых стран варьировался в пределах 4–12 %. По данным за 1998 г. самый низкий уровень безработицы наблюдался в США — 4,1 %.

Японская система пожизненного найма работников в течение 1960–1990-х гг. обеспечивала самую низкую безработицу в стране — в пределах 1–2 %. Механизм пожизненной занятости идеально работал в условиях устойчивого экономического роста. В период стагнации негибкий рынок труда начал тормозить экономическое развитие. В начале 2000 г. безработица в Японии оказалась наиболее высокой за всю послевоенную историю — на уровне 4,9 %. Однако официально зарегистрированная безработица в этой стране продолжает оставаться значительно ниже по сравнению со странами Западной Европы: в Великобритании — 6,3 %, Германии — 9,7 %, во Франции — 11,9 %.

В России в 2002 г. безработные составляли около 8 % трудовых ресурсов. Принято считать, что безработица конца 1990-х гг. в Российской Федерации порождена переходной стадией отечественной экономики к рыночным отношениям. Финансовый кризис 1998 г. оказал самое негативное влияние на сферу занятости в стране, вызвав рост уровня безработицы до 15 %¹.

ПОЛНАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАНЯТОСТЬ

- Занятость — это участие граждан в хозяйственном процессе, связанном с использованием рабочей силы для производства продукции и оказания услуг, с целью получения трудового дохода, заработной платы.

В экономической литературе различают понятия *полной* и *эффективной занятости*.

- Полная занятость — это состояние рынка труда, при котором обеспечены работой все нуждающиеся в ней и желающие работать.

При этом достижение полной занятости не означает, что все трудоспособные члены общества имеют оплачиваемую работу. Принято считать, что полная занятость достигается, когда работу могут найти все, кто хочет работать.

Эффективную занятость необходимо рассматривать в двух аспектах (табл. 16.2).

Таблица 16.2

Эффективная занятость

Эффективная занятость	
Экономический аспект	Социальный аспект
Предполагает наиболее эффективное использование рабочей силы	Отражает наиболее полное соответствие работы интересам человека

- Эффективная занятость предполагает способность хозяйственной системы обеспечить экономические и социальные условия воспроизводства рабочей силы.

¹ Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2008.

По существу, полная занятость выражает использование рабочей силы с количественной стороны, а эффективная занятость — с качественной. Эффективная занятость обеспечивает равновесие между спросом и предложением рабочей силы. Дисбаланс между спросом и предложением означает отступление от условий полной и эффективной занятости, обуславливает противоположный ей фактор — безработицу. Хозяйственная система находится в сбалансированном состоянии, если численность трудоспособного населения и количество необходимых для него рабочих мест совпадает. Отклонение между ними предполагает безработицу.

ПОКАЗАТЕЛИ ЗАНЯТОСТИ

По определению Международной организации труда (МОТ), безработным является человек, который не работает, способен работать (готов приступить к работе) и активно ищет работу в течение последних четырех недель.

С учетом рекомендаций МОТ российская статистика осуществляет классификацию лиц, которых можно отнести к разряду занятых или безработных. При этом все население делится на *экономически активное* и *экономически неактивное*.

Экономически активное население — это часть трудоспособных граждан, которая предлагает рабочую силу для производства товаров и услуг.

Экономически неактивное население — это жители страны, которые не входят в состав рабочей силы (учащиеся, пенсионеры, инвалиды и т. д.).

На основе статистических данных можно рассчитать следующие показатели:

- уровень экономически активного населения;
- уровень безработицы.

Уровень экономически активного населения (Y_a) — доля экономически активных людей в общей численности населения:

$$Y_a = \frac{ЧН - Э_n}{ЧН} \times 100,$$

где $ЧН$ — численность населения; $Э_n$ — экономически неактивное население.

Уровень безработицы ($Y_б$) — удельный вес или доля безработных в численности экономически активного населения:

$$Y_б = \frac{Э_a - ЗН}{Э_a} \times 100,$$

где $ЗН$ — занятое население; $Э_a$ — экономически активное население.

Или, с учетом преобразований,

$$Y_б = \frac{БН}{Э_a} \times 100,$$

где $БН$ — численность безработного населения.

Следует отметить, что показатель уровня безработицы используется для определения безработицы в стране, однако не дает полного представления о ситуации, возникающей в сфере занятости.

Данный показатель исчисляется, как правило, по количеству официально зарегистрированных безработных. Вместе с тем в реальной жизни, помимо открытой безработицы,

возникают проблемы, связанные с неполной занятостью, то есть скрытой безработицей, которые этот показатель не учитывает.

Поэтому для более точного отражения состояния на рынке труда используется еще один показатель — показатель *продолжительности безработицы*. Этот показатель дает более реальную оценку и развернутую характеристику безработицы. При этом возможны его различные модификации: исследование продолжительности безработных по половозрастной структуре, образовательному уровню и т. д.

2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

В экономической литературе выделяют следующие формы безработицы: *фрикционную*, *структурную*, *циклическую* и *институциональную*.

ФРИКЦИОННАЯ БЕЗРАБОТИЦА

- Фрикционная безработица — это временная незанятость, связанная с добровольным или вынужденным поиском или ожиданием работы.

Фрикционная безработица связана с поиском или ожиданием работы в ближайшем будущем. Она является неизбежной и в какой-то мере желательной, так как многие работники желают перейти на более высокооплачиваемую работу. В свою очередь, это означает, что более высокие доходы работников и оптимальное распределение ресурсов будет способствовать увеличению реального объема ВНП.

Таким образом, фрикционная безработица — это временная безработица, связанная с добровольным или вынужденным поиском или ожиданием работы. Согласно статистическим исследованиям фрикционной безработицей охвачено 2–3 % экономически активного населения в развитых странах мира.

СТРУКТУРНАЯ БЕЗРАБОТИЦА

- Структурная безработица — это безработица, вызываемая изменениями в структуре спроса и технологии производства.

Структурная безработица является результатом изменений в технологии, технике и структуре производства, структуре потребительского спроса, обуславливающих несоответствие структуры рабочих мест и профессиональной структуры работников. Такие изменения ведут к необходимости освоения новых профессий и высвобождению работников, не владеющих необходимыми профессиональными навыками, причем инициатором увольнения работников выступает работодатель.

Современные темпы развития рыночной экономики связаны с научно-техническим прогрессом, в результате которого непрерывно изменяется отраслевая структура народного хозяйства. Обновление структуры отраслей национальной экономики требует, соответственно, новых специально подготовленных кадров. Поэтому возникает ситуация, при которой огромная часть работников должна пройти переквалификацию и переподготовку. В результате структура предложения труда не отвечает структуре спроса.

Например, массовое внедрение персональных ЭВМ на предприятиях стало мощным фактором увольнения значительного количества среднего технического персонала.

Данный вид безработицы, как правило, носит вынужденный и долговременный характер, требует дополнительных затрат общества и работников на переквалификацию, перемену места жительства и поэтому считается более серьезной проблемой для экономики.

ЕСТЕСТВЕННАЯ БЕЗРАБОТИЦА

- Естественная безработица является результатом структурной и фрикционной безработицы и определяется как их сумма.

В настоящее время считается, что фрикционная и структурная безработица являются неизбежными составляющими естественной безработицы. Поэтому говоря о полной занятости в экономической теории, не принимают во внимание общий, естественный уровень фрикционной и структурной безработицы.

Следовательно, полная занятость в хозяйственной системе может быть определена по следующей формуле:

$$Z_{\text{полн.}} = K_{\text{тр.}} \times (1 - Y_{\text{ест.}}),$$

где $Z_{\text{полн.}}$ — полная занятость; $K_{\text{тр.}}$ — количество трудоспособных граждан; $Y_{\text{ест.}}$ — уровень естественной безработицы.

Естественная безработица обусловлена тем, что в каждой экономической системе имеется определенное число людей, не желающих работать при установившейся ставке заработной платы, находящихся в состоянии выбора наилучшего места работы или подготовки к трудоустройству.

Собственно говоря, естественная безработица является неизбежным следствием свободного выбора места и времени работы. В зарубежной практике естественная безработица определяется как сумма структурной и фрикционной безработицы:

$$Y_{\text{ест.}} = Y_{\text{структ.}} + Y_{\text{фрик.}}$$

где $Y_{\text{структ.}}$; $Y_{\text{фрик.}}$ — соответственно уровень структурной и фрикционной безработицы.

Уровень естественной безработицы не является раз и навсегда данным и неизменным. Прогрессивные сдвиги в экономическом развитии промышленно развитых стран вызвали тенденцию повышения уровня естественной безработицы. Например, если в 60-е гг. XX в. в США уровень естественной безработицы составлял примерно 4 %, то к концу века он достиг уровня 5–6 %.

ЦИКЛИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА

- Циклическая безработица — это безработица, вызванная общим спадом производства, то есть той фазой экономического цикла, которая связана с кризисными явлениями в экономике, сокращением совокупного спроса, соответствующим сокращением занятости и ростом безработицы.

Основной причиной циклической безработицы является спад промышленного производства, то есть та фаза экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью совокупных расходов. Это ситуация, при которой спрос на товары и услуги в стране уменьшается, а безработица растет. Именно поэтому циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. В случае полной занятости циклическая безработица должна быть равна нулю. Однако в действительности уровень циклической безработицы практически всегда превышает естественный уровень безработицы.

По существу, циклическая безработица обусловлена неравномерностью воспроизводственного процесса в рыночной экономике. Она возрастает в период кризиса и снижается в условиях экономического роста.

Циклическая безработица определяется как разница между уровнем безработицы в текущий момент экономического цикла и уровнем естественной безработицы. В условиях спада циклическая безработица добавляется к фрикционной и структурной безработице. В условиях подъема циклическая безработица вычитается из фрикционной и структурной безработицы.

По оценкам экспертов в периоды экономических спадов и подъемов уровень циклической безработицы может колебаться от 0 до 10 %. Циклический характер промышленного спада в годы Великой депрессии 1929–1933 гг. в США послужил главной причиной безработицы, которая составила в этот период порядка 25 %.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗРАБОТИЦА

- Институциональная безработица — это безработица, порождаемая институтами рынка труда и факторами, влияющими на спрос и предложение рабочей силы.

Возникновение институциональной безработицы связано с неэффективным функционированием институтов рынка труда. Например, в России отсутствует закон об обязательной регистрации свободных рабочих мест. Отсутствие информации о наличии рабочих мест не позволяет быстро трудоустроиться и люди попадают в разряд безработных.

Кроме этого, в научной литературе отмечаются и другие причины институциональной безработицы, среди которых несовершенство системы налогообложения, а также инерционность рынка рабочей силы.

Наряду с основными формами безработицы имеет место *скрытая, сезонная и застойная безработица*.

СКРЫТАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Скрытая безработица — наличие лиц, желающих работать, но не зарегистрированных в качестве безработных.

Скрытая безработица включает занятых в течение неполной рабочей недели или части рабочего дня, а также лиц формально занятых (когда работник лишь числится в штате). В данную категорию попадают работники, находящиеся в вынужденных отпусках без сохранения заработка.

Скрытая безработица является в настоящее время весьма актуальной проблемой для многих промышленно развитых стран. Она имеет свою специфику: во-первых, этот вид безработицы в любой момент времени может перейти в открытую форму безработицы; во-вторых, при расчете скрытой безработицы возникают определенные сложности.

Традиционно самый большой уровень скрытой безработицы в сельском хозяйстве. Сельские жители, как правило, не выдерживая конкуренцию с крупным капиталом, фактически находятся в положении незанятых или частично занятых работников, имеющих не только сезонную занятость, но и незначительные доходы. Они не покидают сельское хозяйство, так как не уверены, что найдут работу в городе, и поэтому не учитываются статистикой и не признаются официально безработными.

В административно-командной экономике формальная ликвидация безработицы была обеспечена поддержанием на предприятиях избыточной занятости. В СССР последняя биржа труда была закрыта в 1930 г. Широкое распространение в стране получили раз-

личные формы принудительной занятости, которые объяснялись необходимостью борьбы с тунеядством. На многих предприятиях были раздуты штаты, а сотрудники часто работали не по своей профессии. Излишек трудовых ресурсов предприятий, как правило, использовался на авральных и сельскохозяйственных работах. В результате скрытая безработица составляла около 15 % от общей численности.

Официальное признание безработицы в нашей стране произошло в связи с переориентацией административно-командной экономики на рыночную модель хозяйственной системы.

Максимальное значение скрытой безработицы наблюдалось в современной России в период проведения рыночных реформ, когда изменились факторы и условия хозяйствования. Для переходного периода было характерным резкое снижение использования производственных мощностей предприятий (в отдельных случаях субъекты хозяйствования сокращали выпуск промышленной продукции на 50 и более процентов). В этих условиях производственные организации были вынуждены отправить часть работников в отпуска без сохранения заработка и перейти на сокращенный режим работы. Поэтому пик скрытой безработицы в России наблюдался именно в этот сложный для отечественной экономики период.

Особое место в формировании скрытой безработицы отводится рыночному механизму. Рынок является серьезной проверкой фирм на устойчивость и жизнеспособность. Чтобы успешно функционировать на рынке, предприятие перманентно должно доказывать свое преимущество перед другими аналогичными предпринимательскими структурами. Достаточно жесткая конкуренция на рынке «выдавливает» с него экономически слабые и неэффективно работающие фирмы. При этом происходит высвобождение трудовых ресурсов, то есть возникает безработица специфического происхождения, не имеющая отношения к структурным сдвигам в хозяйственной системе.

СЕЗОННАЯ БЕЗРАБОТИЦА

- Сезонная безработица — это безработица, связанная с колебанием количества рабочих мест в зависимости от времени года.

Сезонная безработица связана с сезонными колебаниями спроса на труд, имеющими место в сельском хозяйстве, строительстве, туризме, промыслах и т. д. На сезонную безработицу имеются полярные точки зрения. С одной стороны, ее считают добровольной, поскольку, соглашаясь на сезонную работу, работник должен предвидеть временный характер ее использования, а с другой — нежелательность прерывания работы делает ее вынужденной безработицей.

ЗАСТОЙНАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Застойная безработица подразумевает, что люди долгое время не могут трудоустроиться. Невозможность получить работу по различным причинам отрицательно сказывается на психологическом состоянии людей. Они постепенно утрачивают свои профессиональные навыки, знания, квалификацию.

В отдельных случаях люди теряют веру в собственные силы. Поэтому многие безработные нуждаются в определенной морально-психологической реабилитации. Одной из причин застойной безработицы является невостребованность определенных специальностей. Застойная безработица — характерное явление для небольших городов и населенных пунктов, где нет широкого приложения рабочей силы.

Специалисты в области занятости отмечают, что, несмотря на незначительные размеры, эта форма безработицы не имеет себе равных по степени отрицательных последствий.

СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Безработица имеет негативные *социальные* и *экономические последствия*.

Социальные последствия безработицы проявляются в том, люди, лишённые стабильной занятости, не могут обеспечить себе и своей семье достойные условия жизнедеятельности. Происходит потеря квалификации, практических навыков, снижаются моральные устои, растёт преступность, обостряется социальная напряжённость в обществе. В конечном итоге подрывается моральное и физическое здоровье общества.

Не случайно безработица считается главной проблемой любого современного государства.

Экономические последствия безработицы выражаются, прежде всего, в потере части валового национального продукта (ВНП). Американский исследователь А. Оукен подсчитал, что каждый процент, превышающий уровень безработицы, сокращает объём ВНП на 2,5 %. Представленная зависимость получила название **закона Оукена**, *выражающего математическую зависимость между уровнем безработицы и отставанием в росте ВНП*.

В мировой практике для расчета экономических потерь от безработицы используют следующую формулу:

$$P_{\text{экон.}} = \text{ВНП}_{\text{пот.}} - \text{ВНП}_{\text{факт.}}$$

где $\text{ВНП}_{\text{пот.}}$, $\text{ВНП}_{\text{факт.}}$ — соответственно потенциальный и фактический валовой национальный продукт.

$$\text{ВНП}_{\text{пот.}} = \text{ВНП}_{\text{факт.}} + \frac{\text{ВНП}_{\text{факт.}} \times Y_{\text{факт.}} - Y_{\text{ест.}} \times K}{100},$$

где: $Y_{\text{факт.}}$ — фактический уровень безработицы, %; $Y_{\text{ест.}}$ — естественный уровень безработицы, %; K — коэффициент Оукена, %.

$$\text{ВНП}_{\text{факт.}} = \text{ВНП}_{\text{пот.}} \left(1 - \frac{(Y_{\text{факт.}} - Y_{\text{ест.}}) \times K}{100} \right).$$

Безработица, уменьшая возможности роста *ВНП*, приводит к сокращению налогов, поступающих в бюджет, в результате уменьшения налогооблагаемой базы. Более того, с ростом безработицы требуются дополнительные расходы из бюджета. В настоящее время безработица является одной из центральных проблем стран с рыночной экономикой, требующих самого серьезного внимания правительств, разработки конкретных программ и механизмов регулирования.

3. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

Инфляция и безработица — это два явления, которые характеризуют макроэкономическую нестабильность и находятся в сложном взаимозависимом состоянии. Как правило, эти два явления не существуют одновременно. Макроэкономическая нестабильность проявляется либо через инфляцию, либо через безработицу. Хотя может возникнуть ситуация,

в которой наблюдается одновременно и безработица, и инфляция. В науке это явление носит название *стагфляции*. Однако подчеркнем, что в большинстве случаев эти явления исключают друг друга.

Это объясняется тем, что причины проявления одной или другой проблемы диаметрально противоположны. Инфляция инициируется изначально в период экономического подъема, а безработица возникает в процессе кризиса экономики.

Поэтому можно сделать вывод, что инфляция и безработица возникают и развиваются на разных фазах экономического цикла.

Рассмотрим более подробно зависимость инфляции от безработицы.

В середине XX в. учеными было выдвинуто предположение о том, что уровень безработицы можно уменьшить, если проявить толерантность к повышению темпов инфляции.

Снижение уровня инфляции подразумевает сжатие денежной массы, находящейся в обращении. Ограничения денежной массы можно достигнуть за счет сокращения государственных инвестиций и повышения процентной ставки по кредитам. Уменьшение инвестиций в производство резко сокращает спрос на рабочую силу и, соответственно, приводит к росту безработицы. В данном случае принимаются меры, которые в комплексе ограничивают совокупный спрос. *Безработица растет, а инфляция постепенно снижается*. Этот процесс можно представить в виде следующей цепочки (рис. 16.1).

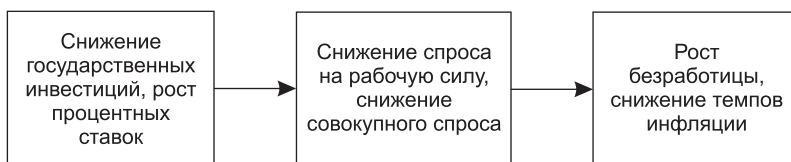


Рис. 16.1. Процесс снижения темпов инфляции

И наоборот, увеличение государственных инвестиций в производство, а также снижение процентных ставок требуют привлечения дополнительной рабочей силы. *Вполне очевидно, что принятые меры приведут к увеличению объемов производства и занятости, но инфляция будет расти*. Это выглядит следующим образом (рис. 16.2).

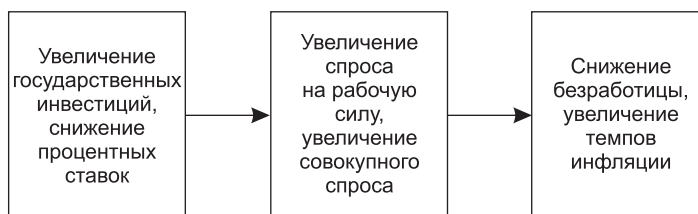


Рис. 16.2. Процесс снижения уровня безработицы

Попытки смягчения безработицы через систему государственных пособий приводили практически к аналогичному результату.

Статистическое исследование этих процессов было проведено в 50-е гг. XX в. английским экономистом А. Филлипсом. На основе проведенного анализа была получена функциональная зависимость, получившая впоследствии название «кривой Филлипса» (рис. 16.3). Филлипс обнаружил обратную зависимость между темпом роста заработной платы (инфляция спроса) и безработицей.

А. Филлипс обратил внимание на то, что в условиях экономического кризиса, для которого характерно снижение или, по крайней мере, торможение цен, наблюдается рост безработицы.

С наступлением экономического подъема происходит рост цен, вызванный повышением спроса на товары, и уровень безработицы снижается.

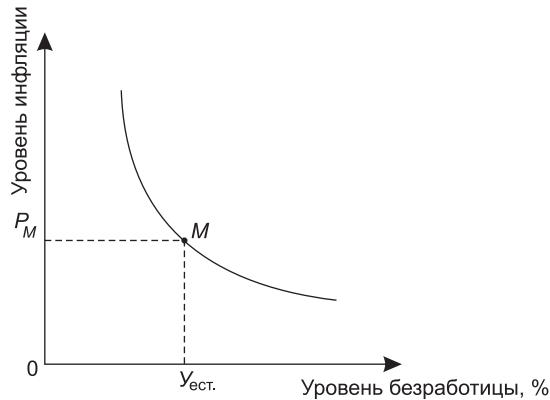


Рис. 16.3. Кривая Филлипса: $Y_{\text{ест.}}$ — естественный уровень безработицы, P_M — уровень цен, соответствующий естественной норме безработицы

Эту связь можно прокомментировать следующим образом. Общеизвестно, что уровень заработной платы и уровень занятости взаимосвязаны. С повышением заработной платы занятость растет, а безработица снижается.

Однако повышение заработной платы означает рост издержек производства, а следовательно, и цен на промышленные товары (инфляция издержек). Кроме того, в результате увеличения занятости и заработной платы наблюдается повышение платежеспособного спроса населения, что вызывает инфляцию спроса. Повышение же цен, как правило, означает снижение безработицы. Поэтому рост инфляции выступает в качестве платы за сокращение безработицы.

Отрезок кривой Филлипса, расположенный левее точки M , характеризует инфляцию спроса, которая возникает в результате попыток государства установить искусственно высокий уровень занятости. Отрезок правее точки M отражает падение цен в период кризиса.

Инфляция и безработица — две острые и взаимосвязанные проблемы. Чем выше темпы инфляции, тем меньше безработица. И наоборот, чем ниже темп инфляции, тем выше уровень безработицы. Поэтому при формировании экономической политики сталкиваются с дилеммой: либо инфляция, либо безработица.

Долгое время гипотеза Филлипса оставалась рабочей версией. Однако было установлено, что кривая Филлипса соответствует только краткосрочному периоду роста безработицы и снижения производства. В условиях же долгосрочного периода кривая стремится вверх, то есть становится более крутой. Возникает так называемая стагфляция — сохранение высокой безработицы при одновременном инфляционном росте цен.

- Стагфляция — это инфляция, сопровождаемая стагнацией производства и высоким уровнем безработицы в стране.

В новой интерпретации кривой Филлипса вместо темпов прироста номинальной заработной платы принято рассматривать темпы роста цен, то есть инфляции. Это объясняется взаимосвязью этих показателей, так как если растет заработная плата, то, как правило, повышаются цены.

В современных экономических условиях необходимо учитывать тот факт, что на поведение людей, их производственную активность оказывают влияние не только рост цен, но и ожидания. Если они рациональны, то рационально и поведение. Работников сегодня в большей степени интересует не столько номинальная, сколько реальная заработная плата.

В этой связи инфляция становится зависимой от степени доверия населения к органам государственной власти и управления. Поэтому политика выбора между безработицей и инфляцией носит условный характер. Вот почему важно изучать факторы, под воздействием которых формируются ожидания населения.

В настоящее время доверие населения к власти в России далеко от идеального. И это не случайно. Так, либерализация цен в России тяжело отразилась на российской экономике и ее населении. Если в 1991 г. цены увеличились в 2,6 раза, то за 1992 г. — в 26 раз на фоне промышленного спада (20 %). Население, которое имело какие-то небольшие сбережения, в один миг их потеряло. Еще один пример. В результате августовского кризиса 1998 г. покупательная способность рубля снизилась в течение месяца в 2 раза. Перечень примеров из отечественной практики можно было бы продолжить. Из приведенных примеров становится очевидным, что инфляция была вызвана недальновидной экономической политикой, проводимой в России.

Как справедливо отметил Л. Эрхард, «инфляция не обрушивается на нас как проклятье или трагическое роковое событие. Она всегда вызывается легкомысленной или даже преступной политикой».

4. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ БЕЗРАБОТИЦЫ

Прежде чем перейти к рассмотрению современных подходов к обеспечению занятости населения, обозначим основные концепции, объясняющие неполную занятость. Это вызвано тем, что при формировании соответствующей политики занятости населения необходимо представлять механизмы, ее обеспечивающие. Знание теоретических концепций в области безработицы способствует решению поставленных перед государством этих непростых задач по ее снижению.

В экономической теории рынок труда — это рынок, где реализуется данный вид ресурсов. Можно выделить основные концептуальные подходы к анализу функционирования рынка труда.

Классики обосновали вывод о том, что полная занятость является нормой для капитализма. Они объясняют это тем, что в соответствии с классической теорией совокупное предложение в экономике определяет уровень реального объема производства при полной занятости, а совокупный спрос — уровень цен. Кроме того, согласно классическим представлениям в рыночной экономике существует эластичность соотношения цен и заработной платы. Даже если и произойдет временное сокращение общих расходов, то оно будет компенсировано снижением цен и заработной платы, и в результате реальный объем производства, занятость и реальный доход не снизятся (рис. 16.4).

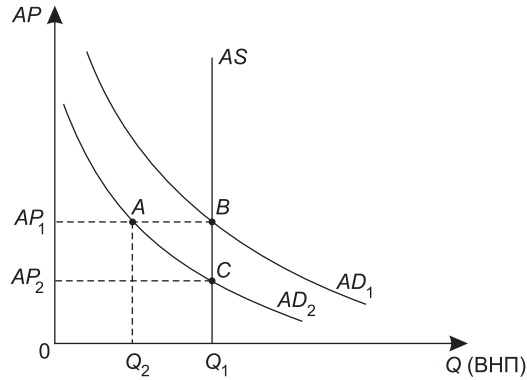


Рис. 16.4. Классическая теория занятости

Согласно классической теории совокупный спрос обычно стабилен, но если бы он упал, как показано на рисунке, то цена быстро бы снизилась. В результате временное превышение предложения устраняется и восстанавливается полная занятость в точке *C*.

Классики воспринимали капитализм как саморегулирующуюся систему, в которой полная занятость считается нормой, а, следовательно, капитализм способен развиваться сам по себе. Поэтому государственное регулирование экономики может принести только вред ее эффективному функционированию.

Сущность **кейнсианского подхода** состоит в том, что при капитализме не существует механизма, гарантирующего полную занятость. Причины безработицы кроются в основном в отсутствии полной синхронности в принятии основных экономических решений, касающихся сбережений и инвестиций. Кейнсианцы ставят под сомнение положение об эластичности цен и заработной платы (рис. 16.5).

Вследствие неэластичности цен и заработной платы в направлении понижения кривая совокупного предложения имеет горизонтальное положение.

Поэтому снижение объема производства не окажет влияния на цену. При достижении уровня полной занятости (уровня потенциального производства) (точка *C*) кривая совокупного предложения становится вертикальной.

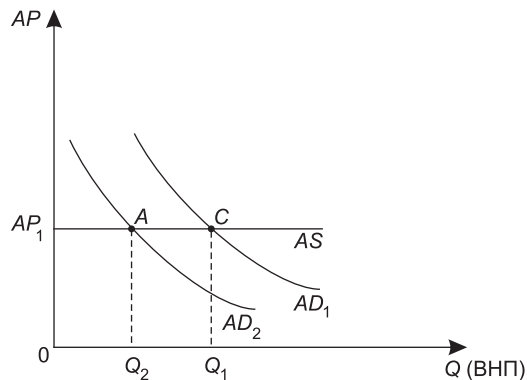


Рис. 16.5. Кейнсианская теория занятости

Поскольку цена (зарплата) согласно данной концепции не является регулятором рынка, то регулятор должен быть привнесен извне. Его роль отводится государству,

которое, уменьшая или увеличивая совокупный спрос, может ликвидировать данное неравновесие. Государство, стимулируя инвестиции и снижая налоги, инициирует рост промышленного производства, которое, в свою очередь, требует привлечения дополнительных трудовых ресурсов. Таким образом, в рамках данной модели обеспечивается занятость населения, причем спрос на рабочую силу регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а совокупным спросом, то есть объемом промышленного производства.

Кейнс утверждал: чтобы избежать потерь от спадов и кризисов в экономике, необходимо формировать активную макроэкономическую политику регулирования совокупного спроса со стороны государства.

Монетаристы исходят из того, что рынок представляет собой саморегулирующуюся систему и сам в состоянии выйти на те пропорции, которые обеспечат эффективное экономическое развитие и полную занятость. Для уравнивания рынка они предлагают использовать инструменты денежно-кредитной политики. Речь, в частности, идет о необходимости задействовать такие рычаги, как учетная ставка центрального банка, размеры обязательных резервов коммерческих банков, снижение налогового бремени и т. д. Принятые меры усилят стимулы к деловой активности, и, как следствие, создастся ситуация, способствующая расширению производства и инвестированию. Все это, безусловно, вызовет спрос на рабочую силу, и произойдет сокращение безработицы.

Однако реализация монетарных программ негативно влияет на незащищенные слои населения, так как сокращаются национальные социальные программы. Монетаристы в отличие от Кейнса считают, что рост государственных расходов на социальные программы только усиливает инфляционные процессы в стране.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ

Обеспечение занятости населения и социальной защиты безработных являются главными задачами государства, особенно в условиях перехода к рыночным отношениям. Формирование рыночной экономики сопровождается увеличением безработицы и социальной напряженностью в обществе. С целью корректировки «провалов рынка» государство проводит регулирование этих процессов на основе соответствующей государственной политики в области занятости.

- Государственная политика занятости — это комплексная система мер, направленная на повышение эффективности рынка труда и сокращение безработицы.

В экономической литературе отмечается, что на уровень занятости населения можно воздействовать через *механизмы активной и пассивной политики занятости* (табл. 16.3).

- Активная политика занятости — совокупность правовых, организационных и экономических мер, принимаемых государством с целью минимизации уровня безработицы.
- Пассивная политика занятости — социальная политика, направленная на сглаживание негативных последствий безработицы. Пассивная политика занятости реализуется, как правило, через систему соответствующих выплат и пособий по безработице.

Следует отметить, что государственное регулирование занятости активно использовалось в 1930–1940-е гг. в США, где, по имеющимся оценкам, в период Великой депрессии около 25 % населения составляли безработные. Экономический курс Рузвельта включал ряд мероприятий по регулированию занятости в стране. В частности, широкое распространение получили общественные работы, сыгравшие важную роль в сокращении безработицы и стимулировании совокупного спроса.

Таблица 16.3

Государственное регулирование занятости населения

Механизмы регулирования	
Активная политика	Пассивная политика
Разработка мероприятий по созданию рабочих мест	Организация выплат пособий по безработице
Обучение, переподготовка и повышение квалификации безработных	Выплата материальной помощи безработным
Финансирование создания новых рабочих мест	Выплаты на содержание иждивенцев
Проведение мероприятий по организации рабочих мест путем реализации общественных работ	Оказание помощи малоимущим слоям населения через систему продуктовых наборов и т. д.
Проведение превентивных мероприятий по сохранению рабочих мест и предупреждению увольнений работников с предприятий	Организация системы общественного питания особо нуждающимся гражданам

В современных условиях проблемы безработицы в основном решаются за счет проведения активной политики занятости, которая включает правовые, организационные и экономические меры.

Правовые меры могут включать, например, законодательное сокращение продолжительности рабочего дня и рабочей недели в период безработицы; досрочное увольнение на пенсию работников, не дослуживших до пенсии 2–3 года; сокращение предложения рабочей силы за счет ограничения иммиграции иностранных рабочих; регулирование трудоустройства молодежи и др.

Организационные меры связаны с созданием действенной и мобильной системы изучения и регулирования структуры спроса и предложения труда на местных и региональных рынках, а также совершенствовании функционирования трудовых бирж.

Экономические меры воздействуют на занятость путем осуществления финансирования, кредитования, субсидирования, предоставления различного рода льгот и дотаций работодателям, а также регулирования процентных ставок и налогов.

В настоящее время в промышленно-развитых странах разработана и успешно применяется так называемая *система социальных амортизаторов*, призванная смягчить последствия безработицы (табл. 16.4).

Данная система социальных амортизаторов компенсирует негативные последствия потери работы, выступает своего рода «подушкой безопасности» для незащищенных слоев населения.

Необходимо отметить, что проводимая на федеральном уровне политика занятости активно дополняется усилиями на региональном и местном уровнях.

С целью преодоления негативных последствий безработицы на местном уровне широко используется **политика формирования спроса на рабочую силу**. При этом наибольшую активность проявляют непосредственно предприниматели, которые проводят комплекс мероприятий по формированию спроса на рабочую силу.

Основными направлениями этой политики являются:

- формирование новых рабочих мест на основе развития малого предпринимательства;
- сохранение и модернизация рабочих мест, а также ликвидация неэффективных;
- организация общественных работ, находящихся в ведении местных органов управления (строительство объектов, уборка территории, различные садово-парковые работы и благоустройство территорий и др.);
- создание новых рабочих мест для лиц с ограниченными трудовыми возможностями.

Таблица 16.4

Система социальных амортизаторов

Блоки	Основные мероприятия
Регулирование занятости	<ul style="list-style-type: none"> — законодательное сокращение продолжительности рабочего дня и рабочей недели в период безработицы; — увеличение занятости путем «разделения» рабочих мест между работниками на предприятиях; — создание новых рабочих мест; — организация общественных работ, особенно для молодежи и хронически безработных; — сокращение предложения рабочей силы за счет ограничения иммиграции иностранных рабочих
Биржи труда	<ul style="list-style-type: none"> — осуществление посредничества между предпринимателями и рабочими, способствующего трудовому найму безработных; — аккумуляция информации о рынке рабочей силы и предоставление ее всем желающим найти работу; — проведение мероприятий по профотбору и профессиональной ориентации молодежи
Фонды страхования по безработице	— оказание материальной помощи безработным из соответствующих фондов

Большое внимание в зарубежной практике уделяется **формированию предложения рабочей силы**, которое отражает потребности и интересы работников, желающих получить работу. Этот аспект проявляется в повышении профессионально-квалификационного уровня работника, развитии самозанятости (стимулирование различных направлений индивидуальной трудовой деятельности), регулировании продолжительности участия в производственном процессе с учетом индивидуальных особенностей и т. д.

В целом, приведенные направления по регулированию занятости способствуют решению проблем, связанных с естественной и циклической безработицей.

Итак, в мировой практике выработано два основных типа воздействия на уровень занятости: активный тип, включающий меры по созданию новых рабочих мест, сохранению и повышению уровня занятости на предприятиях; пассивный тип, включающий выплаты всевозможных пособий безработным.

Эффективное регулирование занятости населения предполагает использование *прямых и косвенных методов*.

Прямые методы включают законодательное регулирование условий найма и использования рабочей силы. Особое значение имеют коллективные договоры и трудовое законодательство.

К **косвенным методам** относится проведение государственной финансовой (ассигнования, субсидии), монетарной (регулирование денежного обращения) и фискальной политики (налоговое регулирование).

БИРЖА ТРУДА КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ РЫНКА ТРУДА

Биржа труда является основным элементом инфраструктуры рынка труда. Как показывает мировая практика, чаще всего биржи труда являются государственными учреждениями, хотя наряду с ними функционируют и негосударственные службы занятости (частные платные агентства, посреднические бюро занятости при различных организациях и т. д.). Например, в России получили развитие следующие негосударственные службы занятости: молодежная биржа труда, центр занятости женщин, биржа труда для инвалидов и др.

- Биржа труда — учреждение, выполняющее посреднические функции между работодателями и наемными работниками.

Государственная биржа труда выполняет следующие основные функции:

- регистрирует спрос и предложение рабочей силы;
- оказывает регулирующее воздействие на рынок труда;
- организует профессиональную подготовку и переподготовку безработных;
- помогает населению в трудоустройстве, профориентации, выборе и смене профессии;
- производит выплату пособий по безработице и др.

В современных экономических условиях деятельность бирж труда постепенно усложняется. Это связано с тем, что раньше их основная деятельность была направлена на реализацию пассивных функций (регистрацию безработных, выплату пособий по безработице и т. д.), а теперь данные структуры выполняют активные функции, то есть интенсивно занимаются изучением рынка труда, организуют подготовку и переподготовку работников, предоставляют различного рода информацию.

В России в настоящее время насчитывается порядка 2500 бирж труда. Следует отметить, что для такой огромной страны этого количества явно не хватает. К существенным недостаткам функционирования бирж можно отнести низкий уровень информационного обеспечения о состоянии рынка труда; удаленность бирж от населенных пунктов; несоблюдение регистрации свободных рабочих мест работодателем, что является нарушением закона и др.

ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ В РОССИИ

В российской экономике проблемы занятости, появившиеся в период рыночных преобразований, вызвали необходимость формирования и реализации политики занятости.

Переход к рыночной экономике и последующая реструктуризация промышленных предприятий наряду с положительными тенденциями обусловили значительную часть негативных моментов, одним из которых является безработица.

С целью смягчения отрицательных последствий безработицы в России был принят Закон «О занятости населения в Российской Федерации», которым определены правовые, экономические и организационные основы государственной политики в области занятости.

Политика занятости предусматривает две группы методов регулирования уровня безработицы.

К первой группе относятся методы регулирования, направленные на снижение естественной безработицы.

Вторая группа методов включает способы регулирования циклической безработицы.

Методы регулирования *естественной безработицы*:

- формирование гибкой системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров, способной быстро приспособиться к структурным изменениям в спросе на рабочую силу;
- формирование информационной системы свободных рабочих мест;
- создание системы материальной поддержки лиц, проходящих профессиональную подготовку в связи со сменой работы и места жительства.

Методы регулирования *циклической безработицы*:

- разработка и реализация федеральных и территориальных программ содействия занятости населения;
- разработка кредитно-финансового механизма, а также инвестиционной и налоговой политики, направленных на стимулирование создания и сохранения рабочих мест;
- формирование Федеральной службы занятости населения, которая осуществляет мониторинг состояния рынка труда, разрабатывает мероприятия по содействию занятости населения;
- организация и проведение общественных работ, осуществляемые органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления и другими в целях обеспечения временной занятости населения.

В настоящее время экономика России характеризуется значительным числом безработных, что является следствием затянувшегося спада промышленного производства инвестиционного кризиса.

Положительные преобразования в сфере трудовых отношений возможны при усилении государственного регулирования экономики, структурной перестройки отраслей народного хозяйства, а также при переходе на инновационные методы развития хозяйственной системы.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Безработица — это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы по какой-либо причине не занята в производстве товаров и оказании услуг.

Занятость — это участие граждан в хозяйственном процессе, связанном с использованием рабочей силы для производства продукции и оказания услуг, с целью получения трудового дохода, заработной платы.

Полная занятость — это состояние рынка труда, при котором обеспечены работой все нуждающиеся в ней и желающие работать.

Эффективная занятость предполагает способность хозяйственной системы обеспечить экономические и социальные условия воспроизводства рабочей силы.

Фрикционная безработица — это временная незанятость, связанная с добровольным или вынужденным поиском или ожиданием работы.

Структурная безработица — это безработица, вызываемая изменениями в структуре спроса и технологии производства.

Естественная безработица является результатом структурной и фрикционной безработицы и определяется как их сумма.

Циклическая безработица — это безработица, вызванная общим спадом производства, то есть той фазой экономического цикла, которая связана с кризисными явлениями в экономике, сокращением совокупного спроса, соответствующим сокращением занятости и ростом безработицы.

Институциональная безработица — безработица, порождаемая институтами рынка труда и факторами, влияющими на спрос и предложение рабочей силы.

Сезонная безработица — безработица, связанная с колебанием количества рабочих мест в зависимости от времени года.

Стагфляция — это инфляция, сопровождаемая стагнацией производства и высоким уровнем безработицы в стране.

Государственная политика занятости — это комплексная система мер, направленная на повышение эффективности рынка труда и сокращение безработицы.

Биржа труда — учреждение, выполняющее посреднические функции между работодателями и наемными работниками.

Активная политика занятости — совокупность правовых, организационных и экономических мер, принимаемых государством с целью минимизации уровня безработицы.

Пассивная политика занятости — социальная политика, направленная на сглаживание негативных последствий безработицы. Пассивная политика занятости реализуется, как правило, через систему соответствующих выплат и пособий по безработице.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. В чем заключается сущность безработицы? Назовите основные причины безработицы и дайте им краткую характеристику.
2. Что такое полная и эффективная занятость?
3. Назовите основные формы безработицы. Почему совокупность фрикционной и структурной безработицы принято считать естественной нормой безработицы?
4. В чем заключается принципиальное отличие циклической безработицы от институциональной?
5. Почему в России в период проведения экономических преобразований наблюдался пик скрытой безработицы?
6. Назовите социальные и экономические последствия безработицы. В чем состоит экономическая сущность закона Оукена?
7. Какую статистическую зависимость установил английский экономист А. Филлипс?
8. Назовите основные концептуальные подходы к анализу функционирования рынка труда в контексте регулирования безработицы. Возможно ли в современных экономических условиях ориентироваться на какую-то одну концепцию занятости (классическую, кейнсианскую, монетаристскую)?
9. Раскройте основное содержание государственной политики в области занятости населения. Почему в современных реалиях происходит постепенное движение от пассивной политики занятости к активной?
10. Сформулируйте особенности реализации политики занятости в современной России. Какие, на ваш взгляд, меры по повышению занятости населения являются наиболее действенными?

ТЕСТЫ

1. **Безработица — это:**
 - а) форма нарушения макроэкономического равновесия;
 - б) социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не занята в производстве товаров и оказании услуг;
 - в) несовпадение совокупного спроса на труд и его совокупного предложения;
 - г) варианты а), б), в) верны;
 - д) все перечисленное неверно.

2. **Утверждение о том, что заработная плата является основным регулятором на рынке труда и поэтому вынужденной безработицы быть не может, относится к следующему направлению:**
 - а) классическому;
 - б) кейнсианскому;
 - в) марксистскому;
 - г) монетаристскому.
3. **Кейнсианский подход в области снижения безработицы предусматривает:**
 - а) регулирование занятости на основе механизма воздействия совокупного спроса;
 - б) повышение процентных ставок по кредитам;
 - в) регулирование занятости на основе воздействия совокупного предложения;
 - г) механизмы саморегулирования рыночной системы.
4. **Стоимость рабочей силы определяется:**
 - а) стоимостью произведенной работником продукции;
 - б) стоимостью используемых работником средств производства;
 - в) стоимостью средств существования, необходимых для воспроизводства рабочей силы;
 - г) амортизацией используемого работником основного капитала.
5. **Естественный уровень безработицы определяется как сумма:**
 - а) циклической и фрикционной безработицы;
 - б) структурной и институциональной безработицы;
 - в) структурной и фрикционной безработицы;
 - г) застойной и сезонной безработицы.
6. **Для определения экономических потерь от безработицы необходимо знать:**
 - а) потенциальный ВВП и сумму амортизации;
 - б) фактический и потенциальный ВВП;
 - в) норму естественной и циклической безработицы;
 - г) коэффициент Оукена.
7. **Английский экономист А. Филлипс предложил:**
 - а) обратную зависимость между динамикой номинальной заработной платы и безработицей;
 - б) прямую зависимость между динамикой номинальной заработной платы и безработицей;
 - в) обратную зависимость между динамикой номинальной заработной платы и инвестиционными расходами;
 - г) прямую зависимость между динамикой номинальной заработной платы и инвестиционными расходами.
8. **Закон Оукена выражает:**
 - а) уровень отставания фактического объема ВВП от его потенциального объема из-за отсутствия инвестиционных ресурсов;
 - б) уровень превышения безработицы над ее естественным уровнем;
 - в) разрыв между потенциальными и фактическими объемами ВВП, вызванный превышением уровня фактической безработицы над ее естественным уровнем;
 - г) достижение потенциального объема ВВП благодаря росту производительности труда.

9. **Активная политика занятости не включает такое направление, как:**
- а) разработка мероприятий по созданию рабочих мест;
 - б) обучение, переподготовка и повышение квалификации безработных;
 - в) организация выплат пособий по безработице;
 - г) финансирование в области создания новых рабочих мест.
10. **Формой проявления вынужденной безработицы является:**
- а) технологическая безработица;
 - б) структурная безработица;
 - в) региональная безработица;
 - г) циклическая безработица;
 - д) варианты а), б), в), г) верны;
 - е) все ответы неверны.

ЗАДАЧИ

1. Уровень безработицы в регионе равен 20 %. За год численность рабочей силы увеличилась на 10 %, численность безработных — на 1 %. Найдите новый уровень безработицы в регионе.
2. Найдите численность безработных, если уровень безработицы — 21 %, а численность работающих составляет 350 человек.
3. Через биржу труда нашли работу 40,7 тыс. человек, что лишь на 35 % удовлетворяет спрос на рабочую силу. Безработица на начало года составляла 28 тыс. человек. Как изменилась норма безработицы на конец года, если численность рабочей силы составляет 720 тыс. человек?
4. Уровень фактической безработицы составляет 12 %, коэффициент Оукена равен 2,5; естественная норма безработицы — 8 %, уровень равновесного дохода в условиях полной занятости — 300 ден. ед. Определите фактически произведенный ВВП.
5. В экономической системе потенциальный объем ВВП равен 700 млрд ден. ед. Фрикционная безработица составляет 5 %, структурная безработица — 2 %, общий уровень безработицы 15 %. Определите фактический объем ВВП.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

АМЕРИКАНСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА: КРАТКАЯ ИСТОРИЯ¹

По данным Международной организации труда (МОТ) во многих странах мира параллельно с ухудшением показателя безработицы и уменьшением темпов экономического роста увеличилась доля теневой экономики. В 2003 г. количество жителей Земли с доходом, составляющим менее одного доллара в день, достигло около 550 млн человек.

Хотя во все времена определенные группы людей находились в состоянии вынужденной безработицы, безработица в нынешнем ее понимании стала продуктом развития капиталистической системы производства. Рост количества предприятий, расширение производства и углубление специализации труда способствовали формированию такой

¹ При подготовке рубрики использованы следующие материалы: Мир страдает безработицей. Washington ProFile, 2004; Уровень безработицы зависит от взглядов аналитиков. Washington ProFile, 2004; Американская безработица: краткая история. Washington ProFile, 2004.

системы экономических взаимоотношений в обществе, при которой стало неизбежным образование потенциально уязвимых групп населения.

По мере того как все большее количество людей становится служащими компаний и предприятий, тем более они зависимы от заработной платы, жалования, гонораров, медицинских и социальных льгот и т. д. Соответственно, в случае финансово-экономических кризисов их выживание, по крайней мере в условиях нынешнего уровня развития системы рыночных отношений, полностью зависит от выплат, совершаемых работодателями. Сам термин «безработный» получил свое нынешнее значение в конце XIX в.

Со времен Гражданской войны и до начала Второй мировой войны показатель безработицы в США колебался от 4 до 5 % в сравнительно благоприятные годы и достигал 15 % в период экономических кризисов. Проблема безработицы достигла своего апофеоза в 1930-х гг. во времена Великой депрессии, когда фактически около 25 % американцев не имели работы.

Данная проблема привлекла к себе внимание государственных чиновников далеко не сразу. В периоды экономических пертурбаций конца XIX в. профсоюзы и политические партии, представлявшие интересы рабочих, начали требовать разработки особых государственных программ обеспечения занятости, а также помощи со стороны правительств штатов и местных органов власти. Так, в 1894 г. бизнесмен и популист из штата Огайо Джекоб Кокси начал пропагандировать программы государственной поддержки занятости. Согласно его плану, государство должно было израсходовать 500 млн долл. и нанять безработных для выполнения государственных заказов. Однако его идеи не получили одобрения в консервативных кругах, и когда стало ясно, что его не поддерживает также Конгресс США, он организовал первый в истории США массовый поход безработных на Вашингтон. Поход так называемой «Армии Кокси» начался в Огайо 25 марта 1894 г. Однако к моменту подхода к Вашингтону количество участников акции значительно сократилось. 500 безработных прибыли в столицу 1 мая с требованием к Конгрессу финансировать создание рабочих мест для безработных. Участники марша были разогнаны вооруженной полицией, а сам Кокси был арестован за посягательство на чужую собственность (Кокси лишь прошел несколько метров по частной лужайке) и приговорен к 20 дням тюремного заключения.

Ситуация изменилась в начале XX в., когда давление со стороны профсоюзов усилилось, и работодатели были вынуждены пойти на некоторые уступки. Именно в этот период в США впервые была разработана первая программа по экономическому регулированию и выплате пособий безработным. Однако только после Великой депрессии проблема начала серьезно рассматриваться на государственном уровне. Были созданы многочисленные программы по борьбе с безработицей, и государство, впервые за всю историю США, хотя и негласно, взяло на себя ответственность за обеспечение занятости населения, создав большое количество рабочих мест в государственном секторе. Одновременно популярность, которую получила теория британского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (сформулирована в его работе «Общая теория занятости, процента и денег»), также способствовала созданию новых государственных механизмов по борьбе с безработицей.

В 1970-х и в 1982 г. впервые после Великой депрессии уровень безработицы в США превысил показатель в 10 %. Особенно много безработных было среди молодежи и афроамериканцев В 1950–1960-е гг. количество безработных афроамериканцев моложе 25 лет в 2–3 раза превышало количество белых безработных. Неравномерное распределение безработицы наблюдалось также в различных регионах Соединенных Штатов. Основная доля растущей безработицы пришлось на штаты Среднего Запада США в 1970-х гг. и на «нефтяные» штаты — Техас и Луизиана в конце 1980-х гг.

Тема 17

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

В сущности, имеется только один аргумент в пользу свободной или более свободной торговли, но это чрезвычайно веский аргумент — беспрепятственно осуществляемая торговля способствует взаимовыгодному международному разделению труда, в большей степени увеличивает потенциально национальный продукт всех стран и создает возможность повышения уровня жизни на всем земном шаре.

П. Самуэльсон, американский экономист

1. **Мировое хозяйство: социально-экономическая структура и основные факторы развития.**
2. **Международная торговля.**
3. **Международное движение капитала.**
4. **Международная миграция рабочей силы.**
5. **Международные валютные отношения.**

1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ

Национальная экономика практически каждой страны включена в мировое экономическое пространство. С самых давних времен народы мира вели между собой торговлю товарами, отправлялись в далекие и опасные путешествия ради открытия новых, богатых природными ресурсами земель, создавали финансовые отношения, налаживали единые правила и контроль для ведения разнообразных экономических операций. В итоге мировое хозяйство получило современные контуры, создало определенные формы экономических связей.

В настоящее время характер мирового хозяйства оказывает достаточно сильное воздействие на национальные экономики различных стран мира.

Вместе с тем мировая экономика развивается по определенным специфическим принципам, имеет проблемы, которые существенно отличаются от проблем национальной хозяйственной системы.

- ❑ Мировое хозяйство — это многоуровневая, глобальная экономика, связывающая национальные хозяйства в единую систему обмена на основе международного разделения труда.

Существует достаточно много подходов к определению структуры мирового хозяйства. По официальной версии ООН выделяются следующие группы стран (рис. 17.1).

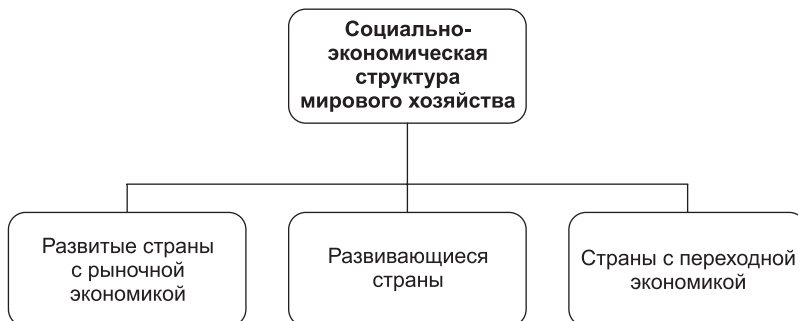


Рис. 17.1. Структура мирового хозяйства

К *развитым странам с рыночной экономикой* относятся: США, Канада, Западная Европа, Япония, Австралия и др.

Развивающиеся страны представлены странами Азии, Африки, Латинской Америки и др.

Страны с переходной экономикой — это прежде всего страны Восточной Европы, бывшие социалистические страны.

Основой дифференциации стран в структуре мирового хозяйства выступают:

- уровень экономического развития;
- социальная структура экономики;
- тип экономического роста;
- характер внешнеэкономических связей и т. д.

В структуре мирового хозяйства одни страны относятся к центру, а другие — к периферии. Основные особенности таких стран представлены в табл. 17.1¹.

Таблица 17.1

Характеристики стран центра и периферии

Центр	Периферия
Промышленно развитые страны с эффективным рыночным хозяйством. Эти страны имеют гибкий рыночный механизм, способны быстро адаптироваться к мировой конъюнктуре, осваивать достижения НТП	Развивающиеся страны, имеющие сырьевую направленность, неэффективный и негибкий механизм саморазвития. В этих странах имеют место нерыночные рычаги хозяйственного регулирования
Характерные особенности	
Стабильные темпы экономического роста; неравномерность экономического развития внутри группы стран; обострение конкуренции между ними	Нестабильные темпы экономического роста; высокая степень зависимости от более развитых партнеров патриархального хозяйства
Стабильный высокий уровень благосостояния населения	Низкий уровень жизни населения

продолжение ⇨

¹ Шкваря Л. В. Мировая экономика в схемах и таблицах. — М.: Эксмо, 2006.

Таблица 17.1 (продолжение)

Центр	Периферия
Обеспеченность национальных экономик необходимыми материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, научным потенциалом, продовольствием, что позволяет осуществлять процесс расширенного воспроизводства	Низкий уровень обеспеченности национальных экономик необходимыми материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, продовольствием, что предопределяет их экономическую зависимость от Центра
Однотипные экономические механизмы, взаимодополняемые экономики, географическая близость, развитый транспорт, что приводит к упрощению хозяйственных взаимосвязей	Разнотипные экономические механизмы, различный уровень экономического развития, отсутствие взаимодополняемости экономик, что обуславливает низкую степень хозяйственной интеграции этих стран

Мировая экономика (МЭ) — это сложная, неоднородная экономическая структура, в составе которой выделяют: *субъекты, объекты и механизм мирохозяйственных связей*.

Субъекты мировой экономики — юридические и физические лица, занятые осуществлением международных экономических операций. Субъектами МЭ являются национальные государства; международные организации (экономические, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка, торгово-экономические, валютно-финансовые, кредитные и др.); национальные частные субъекты хозяйствования (предприятия, организации, банки).

Объектами МЭ выступают товары и услуги.

Механизм МЭ — это система экономических инструментов, организационных мер и институтов, обеспечивающих осуществление мирохозяйственных связей.

Характер мирового хозяйства многоукладен. Здесь взаимодействуют страны с разным уровнем развития по всем современным формам международных экономических отношений.

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Современное производство обеспечивает людей огромным разнообразием продукции, потребность в которой существует во всех странах, однако далеко не у каждой имеются возможности для их удовлетворения за счет собственных ресурсов.

Формирование новых отраслей и видов производства связано не только с серьезными затратами на НИОКР¹, но с еще большими затратами на их внедрение в массовое производство. Однако необходимо иметь в виду, что положительный экономический эффект от внедрения новых видов изделий возникает только в случае достаточно больших объемов производства продукции (положительный эффект масштаба производства). Рынки даже самых крупных стран мира не всегда в состоянии обеспечить соответствующий таким масштабам производства сбыт товаров. С учетом этого выпуск национального продукта рассчитывается не только для внутреннего потребления, но и для поставок на внешний рынок.

Противоречие, возникшее между универсальным характером потребностей отдельной национальной экономики и отсутствием собственных возможностей для производства всех необходимых товаров, может быть разрешено только на основе активного участия соответствующего государства в **международном разделении труда (МРТ)**.

- Международное разделение труда — это специализация отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются друг с другом.

¹ НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

Международное разделение труда предполагает неразрывную взаимосвязь двух процессов, а именно *международной специализации и кооперации*.

- Международная специализация производства — форма разделения труда, при которой в рамках отдельных стран идет процесс изготовления все более однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей отдельной страны.
- Международная кооперация — координация хозяйственной деятельности предприятий-партнеров из различных стран в определенной области деятельности.

Различают три основные формы МРТ (рис. 17.2).

Международное разделение труда		
Общее	Частичное (предметное)	Единичное
Специализация по отраслям и сфера экономики	Специализация на отдельных видах готовой продукции и услуг	Специализация на отдельных узлах, компонентах и стадиях технологических процессов

Рис. 17.2. Формы международного разделения труда

Участие стран в МРТ определяется *природно-географическими, социально-экономическими и международными факторами*.

Природно-географические факторы: природно-климатические условия; природные ресурсы; территория; численность населения и др.

Социально-экономические факторы: положение страны в мировой экономике; уровень ее экономического развития; особенности исторического развития; тип хозяйствования и др.

Международные факторы: уровень НТП в мире; конъюнктура мирового рынка; система международных расчетов; глобальные проблемы мирового хозяйства и т. п.

Следует отметить, что за последние 30–40 лет система МРТ практически полностью трансформировалась (в прежней двухступенчатой модели страны подразделялись на индустриальные и аграрно-сырьевые). Это связано с тем, что началось перемещение ряда производств из промышленно развитых в развивающиеся страны, что получило название «сброс технологий». В результате этих процессов международное разделение труда полностью обновилось.

В настоящее время сложилась новая трехступенчатая система МРТ. Промышленно развитые страны, находящиеся на вершине мировой пирамиды МРТ, монополизировали новейшие технологии. Ряд развивающихся стран по-прежнему выполняют роль поставщиков сырья.

Вместе с тем появилась и новая группа стран, которые в результате «сброса технологий» получили сборочные и материало- и трудоемкие производства. Это стало возможным в результате развития транснационализации мировой экономики, хотя и не без усилий со стороны отдельных государств.

В чем же заключается выгода специализации и разделения труда между странами? Ответ на этот вопрос весьма прост. Если в одной стране есть металл, а в другой — лес, то для того чтобы в обеих странах были эти ресурсы, эти страны должны осуществлять торговлю друг с другом, то есть производить международный обмен металла на лес. Существование международной торговли объяснялось лишь неравномерным распределением природных богатств между различными странами.

А. Смит ввел понятие о затратах на производство различных продуктов. Например, если какая-то страна выпускает определенный товар с меньшими затратами ресурсов, это означает, что она обладает *абсолютным преимуществом* в производстве этого товара.

Но как поступить, если страна не обладает абсолютными преимуществами и иностранные предприятия на единицу затрат могут производить больше любого товара?

Д. Рикардо обосновал выгоду международного обмена товарами, сформулировав **закон сравнительных преимуществ**: страна **А** обладает сравнительным преимуществом в производстве товара, если она способна производить этот товар с наименьшими *альтернативными издержками*, чем ее потенциальный партнер.

Данный принцип позволяет принимать решение о том, по каким направлениям экономически целесообразно развивать специализацию производства для участия в международной торговле.

Например, две страны осуществляют обмен, если относительные цены на их товары или услуги существенно отличаются. Относительной ценой товара **А** является объем товара **Б**, который необходим для того, чтобы получить одну дополнительную единицу товара **А**. Различие относительных цен на определенные товары объясняется различием относительных (альтернативных) издержек производства товаров.

Выбор товаров для экспорта и импорта в мировой практике основан на способности страны специализироваться в производстве тех товаров, которые имеют более низкую относительную цену и которые из-за этого становятся выгодными для экспорта.

В результате повышается уровень мирового производства без привлечения дополнительных факторов производства, так как все страны производят исключительно те товары, по которым у них есть сравнительное преимущество, то есть происходит сдвиг вправо кривой производственных возможностей.

Таким образом, специализация на основе рационального использования сравнительных преимуществ по своим последствиям равнозначна приросту объемов ресурсов страны или внедрению более эффективной техники и технологии.

Международное разделение труда является основой международных экономических отношений — системы хозяйственных связей между экономическими агентами (производителями и покупателями, кредиторами и заемщиками и т. д.) разных стран.

Основные формы международных экономических отношений представлены на рис. 17.3.

Основные формы международных экономических отношений			
Международная торговля	Вывоз капитала и международный кредит	Международная миграция рабочей силы	Международные валютные отношения

Рис. 17.3. Основные формы международных экономических отношений

Международные экономические отношения проявляются на различных уровнях экономики.

На **микроэкономическом уровне** участниками международных отношений являются граждане и предприятия, осуществляющие внешнеэкономические операции (торговые, финансовые, кооперационные).

На **макроэкономическом уровне** участниками международных отношений выступают уже отдельные государства, контролирующие и непосредственно организующие внешнеэкономическую деятельность (на уровне государств достигаются договоренности

по осуществлению различных экономических операций, вырабатываются нормативные и правовые документы; правительства стран в интересах государства производят торговые, валютные и другие операции).

На межнациональном уровне действуют международные организации и наднациональные институты (Экономический комитет ООН, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация).

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В рамках мирового хозяйства действует ряд факторов, которые определяют его развитие. К числу таких факторов следует отнести: *научно-технический прогресс (НТП); интернационализацию хозяйственной жизни; транснационализацию; глобализацию мировой экономики; глобальные проблемы человечества (экономические аспекты); экономическую интеграцию.*

Научно-технический прогресс — непрерывный процесс открытия и использования новых знаний в хозяйственной деятельности, позволяющий при наименьших затратах произвести высококачественные конечные продукты.

Интернационализация хозяйственной жизни — это процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей между странами и выход воспроизводства за рамки национальных границ.

Транснационализация — процесс расширения и укрепления деятельности транснациональных корпораций (ТНК), которые национальны по способу формирования капитала и интернациональны по его функционированию и контролю.

ТНК выступают в качестве особых международных субъектов с единой производственно-финансовой и научно-технической политикой, системой совершенствования перспективного планирования и менеджмента, разветвленной службой маркетинга, изучения настроения, мотиваций как больших групп потребителей, так и индивидуальных потребностей тех или иных социальных групп. К крупнейшим ТНК можно отнести: «Дженерал Электрик» (электроника), «Водафон групп» (телекоммуникации), «Форд Мотор» (автомобилестроение), «Дженерал Моторс» (автомобилестроение), «Бритиш Петролеум» (нефтяная промышленность), «Эксон Мобил» (переработка нефти) и др.

Среди российских транснациональных структур, созданных в высокотехнологичных отраслях, можно выделить транснациональную финансово-промышленную группу (ТФПГ) «Нижегородские автомобили» (основанную на условиях кооперации с предприятиями Белоруссии, Киргизии, Молдовы, Латвии, Таджикистана, Украины), а также ТФПГ «Точность», которая объединяет промышленные предприятия, конструкторские организации и кредитно-финансовые учреждения России, Украины и Белоруссии. Однако транснациональной деятельностью занимаются в основном сырьевые отечественные ФПГ. Особую активность проявляют нефтяные и газовые компании. В частности, «Газпром» создал несколько совместных предприятий с европейскими газовыми компаниями. Крупнейшими среди них являются немецко-российский «Вингаз»; «Газум» (совместное предприятие со шведской компанией «Нестле»), российско-греческий «Прометей-газ». «Газпром» не только располагает активами иностранных газовых компаний, газотранспортных и газораспределительных систем, но и осуществляет экспансию в газонефтехимию, производство минеральных удобрений и металлургию¹.

¹ Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. — М.: КНОРУС, 2008.

Глобализация мировой экономики — процесс усиления взаимозависимости субъектов хозяйствования (субъектов мировой экономики) до такой степени, когда действия одного из них затрагивают интересы других, то есть принимают глобальный характер.

Глобальные проблемы человечества (экономические аспекты) — это проблемы, касающиеся всех стран мира (войны, экология, обеспеченность продовольствием, освоение космоса и др.). Их разрешение возможно только в результате совместных усилий мирового сообщества.

Экономическая интеграция — высшая ступень международного разделения труда; процесс развития глубоких и устойчивых взаимосвязей групп стран, основанный на проведении ими согласованной межгосударственной экономики и политики.

В ходе экономической интеграции происходит сращивание процессов воспроизводства, развитие научного сотрудничества, образование тесных хозяйственных, научно-производственных и торговых связей.

2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ: ПОНЯТИЕ, ПОКАЗАТЕЛИ, ЦЕЛИ

- Международная торговля — это форма международных экономических отношений, осуществляемая посредством экспорта и импорта товаров и услуг.

Международная торговля представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Международная торговля включает экспорт и импорт товаров, соотношение между которыми называют *торговым балансом*.

Торговый баланс страны — соотношение стоимости экспорта и импорта товаров за определенный период времени.

Торговый баланс принято считать *положительным*, если экспорт превышает импорт товаров и услуг, и *отрицательным* — если имеется обратное соотношение.

В статистических справочниках ООН приводятся данные об объеме и динамике мировой торговли как суммах стоимости экспорта всех стран мира. Как отмечено выше, в основе международной торговли лежит закон сравнительных преимуществ.

Основными причинами возникновения международной торговли являются:

- неравномерность распределения и обеспеченности экономическими ресурсами различных стран, что вызывает необходимость обеспечения населения недостающими товарами;
- разный уровень эффективности технологий в различных странах, что делает необходимым обмен ими.

Международная торговля имеет важное значение, она обеспечивает условия для:

- преодоления ограниченности отечественной ресурсной базы;
- увеличения емкости внутреннего рынка и формирования устойчивых связей национального рынка с мировым;
- получения дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства;
- увеличения масштабов производства за счет привлечения иностранных ресурсов.

Объем международной торговли выражается показателями: *экспорт, импорт, чистый экспорт*.

Отношение каждого из этих показателей к ВВП показывает их место в национальной экономике.

Экспорт — вывоз товаров из страны для продажи или использования в других государствах. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых.

Импорт — ввоз товаров в страну из-за рубежа. В этом случае страна приобретает те товары, производство которых ей в данный момент экономически невыгодно.

Разница между экспортом и импортом составляет чистый экспорт.

$$\text{Чистый экспорт} = \text{Экспорт} - \text{Импорт}.$$

Международная торговля характеризуется *количественными и качественными показателями*.

Товарооборот — сумма экспорта и импорта.

Стоимостной объем — исчисляется в текущих ценах.

Физический объем — исчисляется в постоянных ценах.

Товарная структура — соотношение товарных групп в общем объеме экспорта и импорта.

Географическая структура — распределение торговых потоков между отдельными странами.

Государство, осуществляя международную торговлю, проводит соответствующую *внешнеторговую политику*, которая преследует следующие цели (табл. 17.2).

- Внешнеторговая политика — целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

Таблица 17.2

Основные цели внешнеторговой политики

Цели внешнеторговой политики
Обеспечение страны необходимыми ресурсами
Обеспечение экономического роста
Обеспечение стабильности национальной валюты
Изменение соотношения экспортных/импортных цен
Изменение объема и структуры внешней торговли
Выравнивание структуры платежного баланса
Изменение способа и степени включения данной страны в МРТ

Необходимо отметить, что функционирование национального и мирового рынков существенно отличается. В условиях мирового рынка международная торговля осуществляется в более жестких конкурентных условиях, что выражается в:

- наличии множества конкурентоспособных товаров;
- большой степени монополизации;
- действии мировых цен;
- расчетах в свободно конвертируемой валюте;

Решающее значение могут иметь не экономические, а политические факторы.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Финансовое положение страны на международном рынке обычно оценивают по ее платежному балансу. Платежный баланс является важным показателем и инструментом, позволяющим предвидеть степень возможного участия страны в мировой торговле, международных экономических связях, установить ее платежеспособность.

Динамика экспорта и импорта определяет внешнеторговый оборот. Принято подсчитывать товарные и денежные операции с зарубежными партнерами, которые в совокупности формируют платежный баланс страны.

- Платежный баланс — это соотношение между суммой денег, полученных данным государством из-за границы, и суммой денег, которую оно уплатило другим странам.

Платежный баланс составляется в форме бухгалтерских отчетов, которые содержат данные о торговых и финансовых сделках между странами. Он содержит три основных раздела:

- счет по текущим операциям;
- счет движения капитала;
- расчеты по официальным резервам.

Структура платежного баланса приведена в табл. 17.3.

Таблица 17.3

Структура платежного баланса

Счет текущих операций	
1. Товарный экспорт	2. Товарный импорт
<i>Сальдо баланса внешней торговли (торговый баланс)</i>	
3. Экспорт услуг (доходы от иностранного туризма и т. д., исключая кредитные услуги)	4. Импорт услуг (платежи за туризм за рубежом и т. д., исключая кредитные услуги)
5. Чистые доходы от инвестиций (чистые доходы от кредитных услуг)	
6. Чистые трансферты	
<i>Сальдо баланса по текущим операциям</i>	
Счет движения капитала	
7. Приток капитала	8. Отток капитала
<i>Сальдо баланса движения капитала</i>	
<i>Сальдо баланса по текущим операциям и баланса движения капитала</i>	
Расчеты по официальным резервам	

1. **Счет текущих операций** включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком плюс), импорт (со знаком минус), чистые доходы от инвестиций и чистые трансферты. Основной составляющей этого раздела является *торговый баланс*, который определяется разницей между стоимостью экспорта и импорта товаров и услуг. Экспортируя товары, страна получает валютную выручку, а импортируя — затрачивает денежные средства на закупку.

2. **Счет движения капитала** представляет собой раздел платежного баланса, связанный с движением капиталов и кредитов (инвестиции, вклады, проценты, прибыль и пр.). В счете движения капитала отражаются все международные сделки с активами: доходы от продажи акций, облигаций, недвижимости и т. д. иностранцам и расходы, возникающие в результате

покупок активов за границей. Важной статьёй платежного баланса страны является оплата процентов по иностранным займам и кредитам.

Продажа активов увеличивает запасы иностранной валюты, а покупка — уменьшает. Баланс движения капитала показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами.

3. Расчеты по официальным резервам — это операции, не связанные с коммерческой деятельностью. На счете резервных активов отражаются операции по купле-продаже иностранной валюты, золота и других активов, осуществляемых центральным банком (ЦБ) и правительственными органами.

Целью этих операций является не получение прибыли, а регулирование несбалансированности платежного баланса, поддержание курсов определенных валют.

Платежные балансы могут быть **активными**, с положительным сальдо (если денежные поступления в страну превышают ее платежи), или **пассивными**, с отрицательным сальдо (если платежи больше поступлений).

В идеале каждая страна стремится иметь активный баланс. Отрицательное сальдо неблагоприятно сказывается на экономическом положении страны, поскольку предполагает покрытие разницы из валютных резервов Центрального банка и приводит к их уменьшению.

Официальные резервы являются источником покрытия дефицита или пассивного сальдо по двум предыдущим статьям платежного баланса (счета текущих операций и движения капиталов). На практике это осуществляется путем реализации ЦБ накопленных запасов резервных активов или получения государством валютных кредитов.

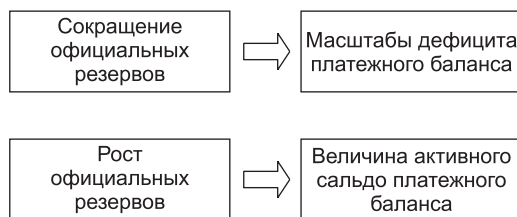


Рис. 17.4. Влияние изменений официальных резервов на состояние платежного баланса

Снижение резервов ЦБ приводит к увеличению предложения валюты на рынке и отражается в балансе со знаком плюс. Активное сальдо по счетам текущих операций и движения капиталов приводит к росту официальных валютных резервов и записывается в балансе со знаком минус.

Влияние изменений официальных резервов на состояние платежного баланса показано на рис. 17.4. Сумма сальдо текущего счета, счета движения капитала и изменения величины резервов должна составить ноль.

Итак, основное макроэкономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в соответствующей форме отчетности отражать состояние международных экономических отношений данной страны с другими государствами. Платежный баланс является своего рода показателем, определяющим необходимость разработки и реализации бюджетно-налоговой, валютной, кредитно-финансовой и внешнеторговой политики.

МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В области внешней торговли существует два разнонаправленных типа политики: протекционизм и фритредерство (свободная торговля).

А. Протекционизм.

- Протекционизм — это политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов.

Сущность данной политики проявляется в сдерживании ввоза в страну конкурентоспособной зарубежной продукции, а также в поддержке экспорта товаров отечественного производства.

Методы протекции, как правило, объединяют в три группы:

- *таможенные пошлины;*
- *нетарифные барьеры;*
- *поддержка экспорта.*

Таможенные пошлины — это налоги на импортируемые товары, которые повышают на них цены и тем самым затрудняют сбыт товаров в данной стране. Таможенные пошлины выполняют, с одной стороны, защитную функцию, а с другой — фискальную, так как способствуют пополнению бюджета страны.

Нетарифные барьеры связаны с различного рода ограничительными или запретительными мерами на товарный импорт. К ним относят:

Лицензирование — заключается в том, что импорт тех или иных товаров осуществляется только при наличии специальных разрешений, лицензий¹ госорганов.

Импортные квоты (доля, часть в объеме) — ограничивают объем импорта определенных товаров, устанавливая при этом количественные пределы их ввоза.

Запреты, как правило, осуществляются на правовой основе и могут реализовываться путем перекрытия ввоза определенных товаров через границу.

С целью обоснования запретов могут использоваться, например, достаточно жесткие стандарты качества продукции.

Поддержка экспорта — связана с содействием государства в продвижении продукции отечественных производителей на зарубежные рынки. Для этого применяются определенные рычаги, которые оказывают стимулирующее воздействие на национальные фирмы-экспортеры:

- *субсидии;*
- *налоговые льготы;*
- *низкие проценты по кредитам* и др.

Политика протекционизма имеет как преимущества, так и недостатки (табл. 17.4).

Любая страна стремится к сбалансированной торговле с другими странами и на политику протекционизма часто отвечает контрмерами.

Б. Фритредерство.

В современных экономических условиях наиболее адекватной является политика свободной торговли — *фритредерство*.

¹ Лицензия — разрешение на право той или иной хозяйственной деятельности, на пользование патентами, на ввоз и вывоз товаров и т. д.

Таблица 17.4

Политика протекционизма

Протекционизм	
Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – способствует защите национального производителя от разрушительного демпинга; – осуществляет поддержку вновь сформированных отраслей, которые являются пока неконкурентоспособными; – снижает объем импорта, что позволяет сбалансировать пассивный торговый баланс; – стимулирует рост отечественного производства, способствует повышению его эффективности за счет увеличения объемов производства и занятости и т. д. 	<ul style="list-style-type: none"> – ослабляет конкуренцию в экономике и стимулы к совершенствованию качества продукции, развитию НТП, что снижает эффективность производства в целом; – усиливает хозяйственную обособленность производителей, что лишает страны возможности использовать преимущества международного разделения труда; – ведет к повышению цен вследствие ограниченного выбора товаров отечественного производства, что негативно сказывается на бюджете потребителей; – снижаются возможности экспорта товаров из страны, так как отечественная продукция становится неконкурентоспособной

- Фритредерство — это политика свободной торговли, основанная на свободном движении товаров и услуг между странами без торговых барьеров.

В настоящее время большинство стран мира осуществляют гибкую внешнеторговую политику, сочетающую элементы протекционизма и фритредерства. Это обусловлено в первую очередь либерализацией мировой торговли: государства освобождаются от торговых барьеров, устанавливают благоприятный режим торговли, что расширяет возможности торгового сотрудничества.

С целью регулирования торговых взаимоотношений между странами заключаются договоры и соглашения, формируются таможенные и другие союзы, международные организации. Крупнейшая из них — Всемирная торговая организация (ВТО), бывшее Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) (организовано в 1947 г. и включало 23 государства).

Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) — многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц.

Всемирная торговая организация (ВТО) — правопреемница ГАТТ, создана в 1995 г. Функционирует во многом как ГАТТ, но осуществляет надзор за более широким спектром торгово-политических соглашений и имеет больше полномочий.

В ВТО входят 148 стран, которые взаимодействуют по определенным правилам, утвержденным правовыми нормами.

Основные соглашения в рамках ВТО:

- по тарифам и торговле 1994 г. (ГАТТ-1994);
- по сельскому хозяйству;
- по текстильным изделиям;
- по техническим барьерам в торговле;
- по инвестиционным мерам в торговле;
- по антидемпинговым мерам;
- о правилах и процедурах разрешения споров;
- по торговле услугами (ГАТС).

Российская Федерация сегодня осуществляет подготовку к вступлению в ВТО. Одной из наиболее серьезных проблем при этом является согласование отечественной торговой политики с международными стандартами этой организации.

Современная ситуация в мире характеризуется существенным расширением товарного обмена с преобладанием системы услуг производственного и потребительского назначения (услуги научно-технического, строительного характера, купля-продажа лицензий, патентов, ноу-хау¹ и т. д.).

Преимущества и недостатки политики фритредерства отражены в табл. 17.5.

Поскольку протекционизм и фритредерство имеют как преимущества, так и недостатки, государство проводит политику, наиболее полно отвечающую его экономическим интересам на данный промежуток времени и, как правило, сочетает меры этих двух направлений.

Следует отметить, что активизация межнациональных интеграционных процессов создает предпосылки для последующего движения *от закрытой экономики к открытой*.

- Закрытая экономика — это независимая хозяйственная система с ограниченными внешне-экономическими связями, стремящаяся к автаркии (изоляции).
- Открытая экономика — это экономическая система, ориентированная на максимальное участие в мирохозяйственных связях и международном разделении труда.

Таблица 17.5

Политика фритредерства

Фритредерство	
Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> — формирует благоприятную среду для конкуренции и тем самым ограничивает монополизм отечественных предприятий; — способствует внедрению инноваций в целях обеспечения высокой эффективности производства (повышение качества продукции, снижение себестоимости и цены изделий и т. д.); — стимулирует расширение предложения товаров, обеспечивая широкий диапазон выбора продукции для потребителя; — обеспечивает экономически целесообразное размещение ресурсов в мировой экономике 	<ul style="list-style-type: none"> — снижение уровня экономической безопасности страны вследствие отрицательного воздействия иностранных производителей (захват отечественного рынка, демпинг, формирование зависимости от иностранного капитала, банкротство национальных предприятий и т. д.)

Открытая экономика, как правило, выгодна странам с «сильной экономикой», которые могут использовать имеющийся потенциал, обеспечивающий конкурентные преимущества в их пользу.

Экономическое состояние хозяйственной системы России позволяет сделать вывод о необходимости разработки взвешенной экономической политики, которая будет ориентирована на учет интересов национальной безопасности.

¹ Ноу-хау («знаю как»), в международной практике — договор о передаче знаний.

3. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Под *международной миграцией капитала (ММК)* понимают перемещение капитала из одной страны в другую.

- Международная миграция капитала — процессы встречного движения капиталов между различными странами мирового хозяйства, приносящие дополнительные доходы их собственникам.

Основная цель ММК — извлечение предпринимательской прибыли или получение процентов на вложенный капитал.

Международная миграция капитала выступает в двух формах:

- *в форме вывоза (экспорта) капитала*, при этом он размещается за пределами данной страны;
- *в форме ввоза (импорта) капитала*, при этом в экономику данной страны вкладываются инвестиции из-за рубежа.

Экономическая сущность вывоза капитала состоит в изъятии части капитала из национального оборота и его прибыльное размещение в других странах.

Цель экспортеров капитала — поиск наиболее прибыльных сфер производительного использования капитала за пределами своей страны (приближение предпринимательского капитала к источникам сырья; освоение новых месторождений полезных ископаемых; использование более дешевой рабочей силы; освоение новых рынков сбыта готовой продукции).

Каждая страна, как правило, выступает в качестве *экспортера* и *импортера капитала*. При этом экспорт может осуществляться и при нехватке капиталов внутри страны, а импорт иногда приводит к вытеснению национального капитала.

Классификация форм ММК отражает различные стороны этого процесса. Капитал вывозится, ввозится и функционирует в следующих формах:

- а) в форме *частного* или *государственного* капитала в зависимости от того, вывозится он частными или государственными организациями и предприятиями;
- б) в *денежной* и *товарной* формах. Например, вывозом капитала могут быть машины и оборудование, патенты и ноу-хау, если они вывозятся за рубеж в качестве вклада в уставный капитал создаваемого там предприятия;
- в) в *краткосрочной* (срок до одного года) и *долгосрочной* формах. В целом мировая практика показывает, что доминирует движение краткосрочного капитала;
- г) в *ссудной* и *предпринимательской* формах. Капитал в ссудной форме (ссудный капитал) приносит его владельцу доход главным образом в виде процента по вкладам, займам, кредитам, а капитал в предпринимательской форме (предпринимательский капитал) — преимущественно в виде прибыли. Основные формы миграции капитала приведены в (табл. 17.6).

Таблица 17.6

Основные формы миграции капитала

Формы миграции капитала				
Ссудный капитал			Предпринимательский капитал	
Отток и приток наличной валюты	Займы и кредиты	Банковские депозиты и средства на счетах других финансовых институтов	Прямые инвестиции	Портфельные инвестиции

Рассмотрим более подробно основные формы миграции капитала.

ФОРМЫ МИГРАЦИИ КАПИТАЛА

Как было отмечено выше, по характеру использования выделяют две основные формы миграции капитала: *предпринимательский капитал* и *ссудный капитал*.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ

Под *предпринимательским капиталом* понимается вложение инвестиционных ресурсов в создание новых или реконструкцию действующих предприятий в целях получения прибыли или иного полезного эффекта.

Миграция капитала, осуществляемая в предпринимательской форме, имеет свои *признаки*, к которым следует отнести:

- организацию и участие в производственном процессе за рубежом;
- долгосрочный характер вложений иностранного капитала;
- право собственности на предприятие или на его часть на территории другого государства.

В литературе выделяют *прямые (физические)* и *портфельные инвестиции*.

- Прямые (физические) инвестиции — вложения денежных ресурсов в основные средства предприятий (технологическое оборудование, машины, механизмы и т. д.) и другие факторы производства.

По сути дела, физические инвестиции или прямые зарубежные инвестиции — это долгосрочные зарубежные вложения, в результате которых экспортером капитала организуется или ведется производственный процесс на территории другой страны.

- Портфельные инвестиции — вложения средств в ценные бумаги (акции, облигации) предприятий.

Прямые и портфельные инвестиции имеют ряд особенностей в отношении целей, путей и методов их достижения, а также форм дохода (табл. 17.7).

Одной из форм портфельных инвестиций является участие иностранного капитала в *совместных предприятиях*, в которых контрольный пакет акций остается у национальных государственных или частных фирм. Иностраный капитал, в свою очередь, получает часть причитающейся прибыли, которая вывозится из страны или используется для дальнейших инвестиционных вложений на месте.

Причины вывоза и ввоза капитала имеют свои особенности и сформулированы в табл. 17.8 и 8.9.

Таблица 17.7

Прямые и портфельные зарубежные инвестиции

Прямые инвестиции	Характерные особенности	Портфельные инвестиции
Контроль над иностранной фирмой	Основная цель вывоза	Получение высокой нормы прибыли
Организация и ведение бизнеса за границей	Пути достижения цели	Приобретение ценных бумаг иностранных компаний
Владение зарубежной фирмой на основе покупки контрольного пакета акций	Методы достижения цели	Приобретение части акционерного капитала иностранной компании
Прибыль	Формы дохода	Дивиденды, проценты

Таблица 17.8

Основные причины вывоза капитала
<ul style="list-style-type: none"> – наиболее благоприятные условия размещения капитала в другой стране (дешевая рабочая сила, низкий уровень налоговых изъятий, доступность природных ресурсов и др.); – достаточно низкая доходность капитала в какой-либо отрасли национальной экономики; – увеличение финансовых возможностей при осуществлении сложных дорогостоящих проектов, разделение финансового риска; – расширение объемов сбыта продукции предприятий

Таблица 17.9

Основные причины ввоза капитала
<ul style="list-style-type: none"> – осуществление структурной перестройки экономики, улучшение макроэкономической ситуации, подъем национальной экономики; – расширение возможностей внедрения инновационных технологий в отечественную экономику; – усиление диверсификации производства и повышение на этой основе его экономической эффективности; – формирование рабочих мест на новых или расширяющихся предприятиях, увеличение совокупного платежеспособного спроса населения

Миграция инвестиционного капитала привела к возникновению *транснациональных корпораций*.

- Транснациональные корпорации (ТНК) — это крупнейшие компании, которые действуют на мировом рынке и занимают ведущее положение в производстве и реализации тех или иных товаров.

ТНК во многом предопределяют международную специализацию и кооперацию производства, характер движения капиталов, обмена технологий и многие другие взаимоотношения в мировом хозяйстве.

В современных экономических условиях появляются новые формы сотрудничества ТНК, к числу которых следует отнести: *совместные научно-исследовательские программы, соглашения об обмене лицензиями, патентами* и т. д.

Развитие новых форм хозяйственных связей углубляет интернационализацию производства. В то же время усиление конкурентной борьбы приводит к возникновению противоречий между национальными внешнеторговыми интересами и интересами ТНК.

В целом международная миграция капитала имеет *положительные последствия* для мировой экономики, к числу которых можно отнести:

- рост конкурентоспособности национальных экономик;
- интенсификацию международной специализации и кооперирования производства;
- увеличение объемов взаимного товарооборота между странами;
- повышение эффективности механизма международных экономических связей в условиях глобализации и интеграции финансовых рынков.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ

Вложение иностранных инвестиций в экономику какого-либо государства зависит от ситуации в стране с точки зрения предпринимателей, вкладывающих свои денежные средства. В мировой практике хозяйствования эту ситуацию воспринимают как инвестиционный климат.

- Инвестиционный климат — это совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов, определяющих степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска.
- Инвестиционный риск — это риск обесценивания капиталовложений в результате действий органов государственной власти и управления.

Состояние инвестиционного климата в стране оценивают по достаточно большому числу элементов¹, так называемых факторов риска, которые можно объединить в следующие группы:

- а) социально-политическая ситуация в стране;
- б) внутриэкономическая ситуация и перспективы ее развития;
- в) внешнеэкономическая деятельность и ее перспективы.

Привлечение иностранных инвестиций возможно за счет следующих механизмов (табл. 17.10).

Таблица 17.10

Методы привлечения иностранного капитала

<i>Общие методы</i> — направлены на формирование благоприятной инвестиционной среды функционирования предприятий с целью повышения его экономической эффективности	
<i>Налоговые методы</i>	<ul style="list-style-type: none"> — прямые налоговые льготы; — отсрочка от уплаты налогов; — ускоренная амортизация; — налоговые каникулы; — освобождение от таможенных пошлин и др.
<i>Кредитно-финансовые методы</i>	<ul style="list-style-type: none"> — субсидии; — займы; — кредиты и гарантии их предоставления; — финансовые льготы

¹ Например: национальное законодательство, макроэкономические условия, таможенный режим, валютная политика, темпы экономического роста, темпы инфляции, состояние внешнеэкономической деятельности и т. д.

ССУДНЫЙ КАПИТАЛ

Особое место в условиях современной экономики принадлежит **ссудному капиталу**. Ссудный капитал функционирует путем осуществления *вкладов в иностранные банки* (вывоз капитала) и *внешних займов* (ввоз капитала).

Современной формой ссудного капитала является *международный кредит*.

- Международный кредит — это кредит, предоставляемый государствами, банками, фирмами, другими юридическими или физическими лицами одних стран правительству, банкам, фирмам, юридическим лицам других стран.

Сущность международного кредита заключается в предоставлении странами друг другу денежных или товарных ресурсов в долг на условиях возвратности, платности и срочности. Субъектами кредитно-финансовых сделок могут выступать частные предпринимательские структуры, государственные учреждения, правительства стран, различные международные организации и др.

Основными международными кредитно-финансовыми организациями являются *Международный валютный фонд (МВФ)*, *Международный банк реконструкции и развития (МБРР)* или *Всемирный банк*.

В настоящее время эти организации объединяют более 150 государств.

Международный кредит способствует:

- росту торговли между странами;
- облегчению международных денежных расчетов;
- привлечению дополнительных кредитных ресурсов с целью решения социально-экономических проблем;
- формированию активного платежного баланса страны;
- созданию специальных стабилизационных фондов для обеспечения устойчивого курса национальной валюты;
- сдерживанию нарастающих инфляционных процессов.

Однако неэффективное использование кредитных ресурсов может негативно отразиться на экономическом состоянии страны. Чрезмерные внешние заимствования, при высоких процентных ставках, отвлекают значительную часть денежных средств, которые могли бы быть вовлечены в необходимые для страны инвестиции. Поэтому внешние долги существенно снижают внутренние экономические возможности страны, подрывают перспективы ее дальнейшего самостоятельного социально-экономического развития.

4. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

- Миграция рабочей силы — это перемещение трудоспособного населения из одних населенных пунктов в другие с переменой места жительства, места приложения труда независимо от продолжительности, регулярности и цели. Основными причинами миграции рабочей силы являются: безработица, относительно низкий уровень развития экономики, низкий уровень жизни населения и др.

Различают *внешнюю* и *внутреннюю* миграцию рабочей силы.

Внешняя (международная) миграция рабочей силы — миграция рабочей силы, связанная с пересечением государственных границ.

Внутренняя миграция рабочей силы — миграция рабочей силы, связанная с перемещением в пределах одной страны между административными районами, населенными пунктами.

Международная миграция рабочей силы является одной из форм международных экономических отношений.

- Международная миграция трудовых ресурсов — переселение трудоспособного населения, связанное с выездом из страны (эмиграция) и въездом в страну (иммиграция).

Миграция рабочей силы тесно связана с такими понятиями, как эмиграция и иммиграция. *Эмиграция* — выбытие за границу. *Иммиграция* — прибытие из-за границы.

Миграционное сальдо — разница между количеством людей, переселившихся за пределы данной страны (*эмигранты*), и количеством людей, переселившихся в данную страну из-за ее пределов (*иммигранты*).

Международную миграцию рабочей силы можно классифицировать по следующим признакам (табл. 17.11).

Таблица 17.11

Классификация международной миграции рабочей силы

Классификационный признак	Содержание
По направлению	— из развивающихся и постсоциалистических стран в развитые государства; — между развитыми странами; — между развивающимися странами; — между развитыми и развивающимися странами
По времени	— временная; сезонная; маятниковая
По территории	— внутриконтинентальная; межконтинентальная
По уровню квалификации	— высококвалифицированная рабочая сила; — низкоквалифицированная рабочая сила
По отношению к закону	— законная; — незаконная

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ: ФАКТОРЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Основными *причинами* международной миграции рабочей силы являются *экономические* и *неэкономические факторы* (табл. 17.12).

Таблица 17.12

Факторы миграции рабочей силы

Причины международной миграции рабочей силы	
Экономические	Неэкономические
— снижение спроса на рабочую силу низкой квалификации; — высокий уровень предложения рабочей силы; — увеличение спроса на специалистов высокой квалификации (в США, Западной Европе и др.); — существенные различия в уровне оплаты труда	— демографические; — политические; — национальные; — культурно-психологические; — экологические; — правовые

Международная миграция рабочей силы имеет как *преимущества*, так и *недостатки*.

- Для **трудовых ресурсов** *преимуществом* миграции являются возможные выгоды от получения работы, лучших условий труда и его оплаты.

К *недостаткам* следует отнести: потери, связанные с переездом и устройством на новом месте; проблемы адаптации к новой культуре, языку, климату.

- Для **стран**, из которых идет **отток** трудовых ресурсов, *положительным* моментом является смягчение проблем занятости и социальной напряженности в обществе.

К *отрицательным* аспектам относятся: проблема «утечки мозгов» (страна теряет часть трудовых ресурсов, как правило, обладающих высокой квалификацией); потеря части национального дохода и налоговых поступлений в бюджет.

- Для **стран**, в которые идет **приток** трудовых ресурсов, *преимуществами* являются: значительная экономия расходов на образование и обучение персонала; достаточно низкий уровень оплаты труда прибывших в страну работников (гастарбайтеров); увеличение доходов предпринимателей, использующих дешевую иностранную рабочую силу.

Недостатком этого процесса можно считать возможность возникновения социальных конфликтов между местным населением и иммигрантами.

- Гастарбайтер (нем. Gastarbeiter, дословно: гость-рабочий — иностранный наемный работник) — наемный рабочий, проживающий и занимающийся определенной трудовой деятельностью вне своей страны.

- В целом для **мирового хозяйства** к *положительным* моментам относятся: значительное увеличение объемов мирового выпуска продукции; усиление хозяйственной интеграции между странами; сближение национальных культур и народов, а также достижение соответствующего согласия в мировом сообществе.

Отрицательный аспект связан с тем, что оптимальное распределение трудовых ресурсов не всегда способствует усилению мирового экономического развития и хозяйственной интеграции.

МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

- Миграционная политика — это совокупность государственных мер по регулированию процессов экспорта и импорта рабочей силы.

Миграционная политика включает меры по формированию эмиграционной и иммиграционной политики. Таким образом, государство целенаправленно регулирует эмиграционные и иммиграционные потоки рабочей силы.

- *Эмиграционная политика* охватывает следующие направления: поощрение валютных переводов из-за рубежа; поощрение выезда специалистов, работа которых за рубежом потребует экспорта отечественной продукции; ограничение выдачи загранпаспортов; административный запрет на выезд отдельных категорий работников; установление сроков обязательной работы в стране после завершения образования за государственный счет.
- *Иммиграционная политика* включает: определение качественных требований к иностранной рабочей силе (по образованию, здоровью, стажу работы и др.); определение возрастного ценза и квотирования импорта рабочей силы; введение санкций в отношении работодателей, незаконно использующих труд мигрантов; разработку правовых ограничений, определяющих профессии, заниматься которыми иностранцам запрещено и др.

Необходимо отметить, что проблема миграции рабочей силы затрагивает как интересы работников, так и интересы государств. Поэтому государственные органы власти формируют соответствующую нормативно-правовую базу, которая регламентирует миграционные процессы рабочей силы.

Например, в России с этой целью создана и функционирует **Федеральная миграционная служба**. Использование иностранной рабочей силы в Российской Федерации регламентируется правовыми нормами, которыми, в частности, предусмотрено:

- приоритетное обеспечение прав граждан России на занятие вакантных должностей и рабочих мест;
- обеспечение принципа равенства в условиях оплаты труда иностранцев и граждан Российской Федерации;
- проведение мер превентивного характера, связанных с нейтрализацией негативного воздействия найма иностранных граждан на занятость россиян и др.

В условиях социально-экономической трансформации проблема занятости российского населения является одним из приоритетных направлений государственного регулирования на макроуровне, поэтому совершенно очевидно, что принятые законодательные меры вполне адекватны сложившейся экономической ситуации в стране.

5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Внешнеэкономические связи между странами вызывают необходимость обмена их *валют*.

- Валюта (от итал. *Valuta* — цена, стоимость) — это денежная единица страны.

Каждая страна имеет собственную национальную валютную систему, сформированную на основе национального законодательства с учетом норм международного права. Основой механизма взаимных расчетов между гражданами и фирмами различных стран является *обменный курс*.

- Валютный (обменный) курс — цена одной валюты, выраженная в другой валюте, или количественное соотношение обмена одной национальной денежной единицы на денежные единицы других стран.

Операции по обмену валюты проводятся на валютном рынке, который можно рассматривать как совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок. С институциональной точки зрения валютный рынок представляет собой множество крупных коммерческих банков и других финансовых учреждений, связанных друг с другом современными средствами связи, с помощью которых осуществляется торговля валютами.

- Валютный рынок — это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих в результате операций по купле-продаже иностранной валюты.

Функционирование мирового валютного рынка подразумевает наличие взаимосвязей *субъектов и объектов*.

К **субъектам** мирового валютного рынка следует отнести: правительства и центральные банки; ТНК; валютные биржи; торгово-промышленные и финансовые компании; международные и региональные организации; брокерские компании; частных лиц и др.

Объектами мирового валютного рынка являются: национальные валюты, международные счетные единицы, золото, дорожные чеки, векселя, аккредитивы и др.

Различают *национальную, региональную и мировую валютные системы*.

На основе национальных валютных систем образуется мировая валютная система.

Основными функциями национальной валютной системы являются: формирование и использование валютных резервов; обеспечение внешнеэкономических связей страны; обеспечение оптимальных условий функционирования национального хозяйства.

- Валютные резервы — запасы иностранной валюты и золота, которыми располагают правительственные органы или центральные банки той или иной страны для платежей по международным расчетам, связанным с внешней торговлей и др.

В качестве примера *региональной валютной системы* можно привести европейскую валютную систему (ЕВС). ЕВС начала действовать в 1979 г. С 1999 г. стали осуществляться безналичные расчеты в евро, а в 2002 г. — наличные расчеты в евро; тогда же прекратили хождение национальные валюты стран ЕВС.

Мировая валютная система (МВС) представляет собой набор правил, законов, учреждений, которые регулируют деятельность центральных эмиссионных банков на внешних рынках.

Основными элементами МВС являются:

- основные международные платежные средства (национальные валюты, золото);
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- условия конвертируемости (обратимости) валют;
- режим международных рынков;
- определение статуса межгосударственных учреждений, регулирующих валютные отношения.

Международные валютные отношения — это экономические отношения, которые возникают при использовании денег в мирохозяйственных связях. Международные валютные отношения имеют свою историю, организационные формы — валютные системы, механизмы регулирования.

Международные валютные отношения возникли параллельно с отношениями международной торговли. В настоящее время, являясь посредником в процессе вывоза капитала, международной торговли товарами и услугами, научно-технического сотрудничества, международные валютные отношения обладают относительной самостоятельностью.

Такое положение международных валютных отношений основывается на следующих факторах:

- интеграции всех сфер мирового хозяйства;
- масштабном увеличении объемов мировой торговли валютой и многими другими финансовыми инструментами.

Организация устойчивых международных валютных отношений и их юридическое закрепление исторически сформировали национальные, а затем и мировую валютные системы.

Характер функционирования и стабильность МВС зависят от степени ее соответствия структуре мирового хозяйства. При изменении структуры мирового хозяйства и соотношения сил на международной арене происходит замена существующей формы МВС на новую.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

В экономической литературе выделяют *три этапа развития* международной валютной системы:

- первый этап — «золотой стандарт» (парижская валютная система);
- второй этап — Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов (Бреттон-Вудская конференция 1944 г.);
- третий этап — Ямайская система плавающих валютных курсов.

ПЕРВЫЙ ЭТАП — «ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ»

На протяжении веков основой национальных денежных систем служили два благородных металла: золото и серебро. Страны чеканили свои монеты из этих металлов, и обмен шел просто по весу. Обмен национальных валют усложнился, когда монеты стали заменяться в обращении бумажными деньгами. С целью решения этой проблемы была введена система золотого стандарта, которая просуществовала около полувека (1879–1934 гг.).

Золотой стандарт — механизм обмена национальных валют, основанный на установлении фиксированного веса золота (золотого обеспечения), к которому приравнивалась бумажная денежная единица определенного номинала (табл. 17.13).

При золотом стандарте обмен валют был достаточно прост, так как пропорции такого обмена были неизменными, то есть валютный курс был фиксированным. При этом гарантировалось право граждан на обмен бумажных денег на золотые монеты. Вполне очевидно, что в условиях инфляции граждане предпочитали переводить обесценивающиеся бумажные деньги в золото.

С началом Первой мировой войны классическая система золотого стандарта приостановила свое действие. Это объясняется тем, что ведение боевых действий потребовало резкого увеличения расходов, и правительства воюющих стран были вынуждены проводить эмиссию ничем не обеспеченных бумажных денег, что послужило причиной раскручивания инфляции.

Таблица 17.13

Преимущества и недостатки золотого стандарта

Золотой стандарт		
Основа	Преимущества	Недостатки
Фиксированные валютные курсы на основе золотого паритета для каждой валюты	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сохранение устойчивых валютных курсов. 2. Обеспечение стабильности внешней и внутренней экономической политики. 3. Благоприятные условия для развития международной торговли. 4. Стабильность внутренних цен 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зависимость денежной массы в обращении в мировой экономике от добычи золота. 2. Невозможность проведения независимой национальной денежно-кредитной политики

ВТОРОЙ ЭТАП — БРЕТТОН-ВУДСКАЯ СИСТЕМА ФИКСИРОВАННЫХ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

К середине XX в. стало понятно, что сохранение системы золотого стандарта будет проблематичным. В 1944 г. в США (г. Бреттон-Вудс) состоялась валютно-финансовая конференция, в ходе которой была разработана Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов (табл. 17.14).

Роль золота в международных расчетах в результате принятия этой системы была существенно снижена. Валюты всех стран были привязаны к доллару, а он — к золоту.

Причиной этому послужило то обстоятельство, что к окончанию Второй мировой войны в США было сосредоточено примерно 70 % мирового запаса золота, и только они могли проводить обмен своей валюты на этот благородный металл.

Казначейство США обменивало доллары на золото по твердому курсу, равному 35 долл. за одну тройскую унцию золота (31,1 г). Обмен валют различных стран осуществлялся на основе валютных паритетов, которые были установлены соглашением между странами — членами МВФ. Рыночные курсы валют не могли отклоняться от долларовых паритетов более чем на 1 %. Данная система позволила стабилизировать валютные курсы, существенно снизила инфляцию и обеспечила соответствующие благоприятные условия для восстановления национальных экономик после войны.

В начале 1970-х гг. идея увязки валютных курсов с золотым обеспечением бумажных денег окончательно потеряла привлекательность для ведущих стран мира.

Таблица 17.14

Преимущества и недостатки системы фиксированных валютных курсов

Система фиксированных валютных курсов		
Основа	Преимущества	Недостатки
Фиксация обменных курсов на основе валютных паритетов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Попытка увеличить гибкость регулирования валютных курсов путем уменьшения роли золота. 2. Ограничение отклонений валютных курсов от официальных паритетов с помощью валютных интервенций. 3. Создание Международного валютного фонда (МВФ), играющего важную роль в международных финансах по настоящее время 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Практика произвольных корректировок валютных курсов. 2. Незаинтересованность правительств в своевременной корректировке валютных курсов. 3. Невозможность обеспечения необходимого уровня международной ликвидности

ТРЕТИЙ ЭТАП — ЯМАЙСКАЯ СИСТЕМА ПЛАВАЮЩИХ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Отказ от золотого стандарта привел к возрождению в 1970-х гг. мощного валютного рынка, на котором валютные курсы стали формироваться как цены национальных денежных единиц. Валютные курсы так же, как и все остальные цены в рыночной экономике, определяются на основе соотношения спроса и предложения. Размеры спроса и предложения на валютном рынке зависят, прежде всего, от объемов международной торговли. Базой валютного рынка является существующее в большинстве стран мира требование о том, чтобы все расчеты на территории государства велись лишь в собственной валюте. Официальное оформление эта система получила в 1976 г. в г. Кингстоне (Ямайка) на сессии МВФ и стала называться Ямайской системой плавающих валютных курсов. Данная система существует по настоящее время (табл. 17.15).

Таблица 17.15

Преимущества и недостатки системы плавающих валютных курсов

Система плавающих валютных курсов		
Основа	Преимущества	Недостатки
Система плавающих валютных курсов	Система позволяет обеспечить валютным курсам долгосрочную гибкость, необходимую для выравнивания платежных балансов, и краткосрочную стабильность для стимулирования международной торговли	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отказ от фиксированных валютных курсов означал отказ от механизмов сдерживания инфляции. 2. Достаточно сильная резкая изменчивость валютных курсов при введении режима плавающих курсов

ФИКСИРОВАННЫЙ И ПЛАВАЮЩИЙ ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ. СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Современные системы валютного курса могут иметь *фиксированный* и *плавающий валютные курсы*.

- ❑ Фиксированный валютный курс — это курс, в условиях которого центральный банк обязан покупать или продавать иностранную валюту по заранее определенной цене, выраженной в иностранной валюте.

Для этого он должен располагать запасом иностранной валюты для покрытия периодически возникающего дефицита платежного баланса. Если резервы недостаточны, то необходимо принимать протекционистские меры и вводить прямой контроль за движением товарных и денежных потоков за границу.

Преимущество фиксированного курса — устранение факторов неопределенности в международных экономических отношениях, что делает приток инвестиций из-за границы и торговлю прогнозируемыми.

- ❑ Плавающий валютный курс — это курс валют, который определяется не золотым содержанием, а спросом и предложением на валюту.

Система плавающего валютного курса позволяет автоматически решать проблему выравнивания платежного баланса, эффективно использовать кредитно-денежную политику для регулирования макроэкономического равновесия. Вместе с тем она порождает неуверенность и затрудняет возможность инвестирования и долгосрочных прогнозов, может привести к обесцениванию национальной валюты под влиянием резких конъюнктурных колебаний.

Вот почему большинство стран мира используют *систему регулирования валютного курса, применяя* такие инструменты кредитно-денежной политики, как механизм процентных ставок и *валютной интервенции* центральных банков.

- ❑ Валютная интервенция — воздействие на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты.

Как правило, центральный банк воздействует на курс валюты через механизм изменения спроса и предложения на ту или иную валюту.

Соотношение курсов валют может изменяться методами *девальвации* и *ревальвации*.

- ❑ Девальвация — это понижение курса одной валюты по отношению к другой валюте.

Девальвация валюты делает импорт дороже (то есть невыгодным), а экспорт дешевле (то есть более выгодным). В результате объем импорта уменьшается, а объем экспорта увеличивается. Вследствие этого ликвидируется дефицит платежного баланса.

- ❑ Ревальвация — это повышение курса одной валюты по отношению к другим валютам.

Целью ревальвации является устранение положительного сальдо в платежном балансе страны и избыточного накопления международных резервов.

Ревальвация делает импорт более дешевым (выгодным), а экспорт более дорогим (невыгодным). Тем самым происходит стимулирование дополнительного импорта, а экспорт, наоборот, сдерживается.

Существует гипотеза, что основой соотношения обмена двух валют является *паритет покупательной способности (ППС)*.

Паритет (равенство) покупательной способности — это соотношение обменного курса валют между двумя странами, уравнивающее их покупательную способность к определенному набору товаров и (или) услуг.

$$E = \frac{P_1}{P_2},$$

где E — валютный курс; P_1, P_2 — уровень цен определенных наборов товаров в рассматриваемых странах.

Курсовые соотношения валют определяются путем сопоставления цен товаров двух стран в виде использования «потребительской корзины» товаров и услуг. В зависимости от набора товарной номенклатуры паритет покупательной способности может быть частным — по группе товаров широкого потребления, и общим — по всему общественному продукту. ППС показывает, чему равна покупательная способность денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран. Например, если определенный набор в США стоит 1000 долл., а в Италии 2500 евро, то паритет покупательной способности доллара составит: 1 долл. = 2,5 евро.

Определение ППС обменного валютного курса является весьма приблизительным, так как оно зависит от структуры «потребительской корзины», которая, как правило, в разных странах существенно отличается.

Однако на валютный курс влияют и другие **факторы**, к которым следует отнести: таможенные пошлины, изменение процентных ставок, различия в темпах инфляции, будущие ожидания, денежно-кредитную политику (табл. 17.16).

Таблица 17.16

Факторы, влияющие на валютный курс

Факторы влияния	Содержание
Таможенные пошлины	Увеличение таможенных пошлин на импорт ведет к повышению курса национальной валюты. Обратная ситуация складывается при введении повышенных пошлин на экспорт. Экспорт становится менее выгодным, приток валюты в страну уменьшается, следовательно, уменьшается предложение валюты на бирже, результатом этого является рост курса данной валюты
Изменение процентных ставок	Повышение процентных ставок в какой-либо валюте приводит к увеличению ее курса, поскольку владельцы капиталов в других валютах начинают переводить их в данную валюту с целью получить большую прибыль. Спрос на данную валюту увеличивается, и это ведет к повышению ее курса (стоимости)
Инфляция	В условиях повышенной инфляции происходит падение курса национальной валюты, то есть она обесценивается. Например, либерализация цен в России в начале 1990-х гг. привела к значительному росту объема денежной массы в обращении. Так, в 1990 г. прирост денежной массы составил 27 %, в 1991г. — 62 %, а в 1993 г. — уже 963 %. Обесценивание сбережений населения и отсутствие компенсации заставили использовать американский доллар как средство борьбы с инфляцией, что привело к значительному падению курса рубля по отношению к доллару
Будущие ожидания	Чрезвычайно важную роль в экономике играет фактор времени. Если ожидается дальнейшее обесценивание рубля, то курс доллара будет повышаться. С целью сохранения российского капитала от инфляции спрос на доллары будет расти. А увеличение спроса на доллары приведет к повышению его курса (стоимости)

продолжение ⇨

Таблица 17.16 (продолжение)

Факторы влияния	Содержание
Денежно-кредитная политика	Проводимая в стране денежно-кредитная политика оказывает самое непосредственное влияние на курс валюты. Например, при проведении жесткой денежно-кредитной политики, направленной на ограничение денежной массы в стране, значительно сокращается предложение национальной валюты, что приводит к повышению ее курса. И наоборот, если в стране проводится более мягкая монетарная политика, целью которой является рост инвестиций, то денежная масса увеличивается, а следовательно, происходит рост предложения национальной валюты, что приводит к снижению ее курса

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВАЛЮТЫ

Внешнеэкономические связи между странами обуславливают необходимость *обмена их национальных валют*.

- Конвертируемость валюты — это возможность свободного обмена национальной валюты на денежные единицы других государств.

Понятие конвертируемости обычно связывают с определенными принципами (критериями) МВФ: конвертируемыми считаются валюты только тех стран, которые вступили в МВФ и выполняют соответствующие обязательства, способствующие свободной купле-продаже валют на рынке.

В 1950-х гг. данным принципам удовлетворяли только семь стран, на долю которых приходилось 20 % мирового экспорта. В настоящее время статус конвертируемых имеют валюты более 70 стран, на долю которых приходится уже более 80 % оборота международной торговли. Вместе с тем большинство из этих стран не смогли добиться абсолютно полной конвертируемости и сохранили определенные ограничения на обмен своей валюты.

С точки зрения *режима обратимости* различают: *свободно конвертируемую (СКВ), частично конвертируемую и неконвертируемую валюту*.

СКВ обладает полной внутренней и внешней обратимостью, то есть беспрепятственно используется во всех внешнеэкономических операциях (доллары США, японская иена, евро).

Большинство стран имеют **частично конвертируемые валюты**.

Неконвертируемая (замкнутая) валюта — это, как правило, национальная валюта, которая функционирует в пределах только одной страны и не подлежит обмену. Обычно замкнутые валюты имеют страны, применяющие ограничения и запреты по экспорту и импорту, купле-продаже и обмену национальной валюты. К этому типу в основном относятся валюты развивающихся стран.

Накопленный мировой опыт перехода к конвертируемости показывает, что лучший вариант — введение вначале *внешней*, а уже затем *внутренней обратимости* национальной денежной единицы.

Внешняя обратимость — предоставление права свободно покупать и продавать национальную валюту только гражданам и фирмам других стран (нерезидентам).

Внутренняя обратимость — предоставление права покупать и продавать национальную валюту гражданам и фирмам своей страны (резидентам).

Например, в 1960 г. правительство Японии ввело режим внешней обратимости, разрешив использовать иену в качестве средства международных расчетов и платежей, а через некоторое время оно ввело внутреннюю обратимость, то есть разрешило гражданам и предприятиям свободно покупать и продавать иностранную валюту за иену.

В настоящее время Россия ориентирована на переход к рыночному типу хозяйства и интеграцию в мировую экономику. Введение конвертируемой валюты в нашей стране — задача довольно сложная.

Введение **конвертируемости рубля** предполагает проведение ряда общеэкономических мер, направленных на стабилизацию экономики; обновление основных фондов производственного назначения; доведение качества и эффективности производства до мирового уровня; создание товаров, способных конкурировать на мировом рынке и др.

К сдерживающим факторам введения конвертируемости рубля следует отнести: увеличение внешней задолженности; экономическую и финансовую нестабильность; высокий уровень инфляции; отсутствие благоприятного инвестиционного климата; нарушение принципов валютного регулирования в стране и во внешнеэкономической деятельности.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Международное разделение труда — это специализация отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются друг с другом.

Международная специализация производства — форма разделения труда, при которой в рамках отдельных стран идет процесс изготовления все более однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей отдельной страны.

Международная кооперация — координация хозяйственной деятельности предприятий-партнеров из различных стран в определенной области деятельности.

Международная торговля — это форма международных экономических отношений, осуществляемая посредством экспорта товаров и услуг.

Торговый баланс страны — соотношение стоимости экспорта и импорта товаров за определенный период времени.

Внешнеторговая политика — целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

Платежный баланс — это соотношение между суммой денег, полученных данным государством из-за границы, и суммой денег, которую оно уплатило другим странам.

Протекционизм — это политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов.

Фритредерство — это политика свободной торговли, основанная на свободном движении товаров и услуг между странами без торговых барьеров.

Закрытая экономика — это независимая экономическая система с ограниченными внешнеэкономическими связями, стремящаяся к автаркии (изоляции).

Открытая экономика — это экономическая система, ориентированная на максимальное участие в мирохозяйственных связях и международном разделении труда.

Международная миграция капитала — процессы встречного движения капиталов между различными странами мирового хозяйства, приносящие дополнительные доходы их собственникам.

Инвестиционный климат — совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов, определяющих степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска.

Инвестиционный риск — риск обесценивания капиталовложений в результате действий органов государственной власти и управления.

Международный кредит — кредит, предоставляемый государствами, банками, фирмами, другими юридическими или физическими лицами одних стран правительству, банкам, фирмам других стран.

Международная миграция трудовых ресурсов — переселение трудоспособного населения, связанное с выездом из страны (эмиграция) и въездом в страну (иммиграция).

Миграционная политика — это совокупность государственных мер по регулированию процессов экспорта и импорта рабочей силы.

Валюта — это денежная единица страны.

Валютный (обменный) курс — цена одной валюты, выраженная в другой валюте, или количественное соотношение обмена одной национальной денежной единицы на денежные единицы других стран.

Валютный рынок — это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих в результате операций по купле-продаже иностранной валюты.

Валютные резервы — запасы иностранной валюты и золота, которыми располагают правительственные органы или центральные банки той или иной страны для платежей по международным расчетам, связанным с внешней торговлей и др.

Фиксированный валютный курс — это курс, в условиях которого центральный банк обязан покупать или продавать иностранную валюту по заранее определенной цене, выраженной в иностранной валюте.

Плавающий валютный курс — это курс валют, который определяется не золотым содержанием, а спросом и предложением на валюту.

Валютная интервенция — воздействие на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты.

Девальвация — это понижение курса одной валюты по отношению к другой валюте.

Ревальвация — это повышение курса одной валюты по отношению к другим валютам.

Конвертируемость валюты — это возможность свободного обмена национальной валюты на денежные единицы других государств.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое мировое хозяйство?
2. В чем заключается абсолютное преимущество в производстве товаров одной страны над другой?
3. Что лежит в основе теории сравнительных преимуществ?
4. Назовите основные формы международных экономических отношений.
5. Перечислите основные причины, вызывающие международную торговлю.
6. Раскройте сущность политики протекционизма и фритредерства. В чем заключается их принципиальное отличие?
7. Что понимается под международной миграцией капитала?
8. Назовите основные причины международной миграции рабочей силы. Дайте им краткую характеристику.
9. Что такое валюта, валютный курс?
10. Перечислите основные элементы международной валютной системы (МВС).
11. Назовите основные этапы развития МВС.
12. Что такое конвертируемость валюты?

ТЕСТЫ

1. **Если производительность труда по производству экспортируемого товара на предприятиях одной страны выше, чем в стране-импортере, то первая страна имеет:**
 - а) абсолютное преимущество;
 - б) положительное преимущество;
 - в) сравнительное преимущество;
 - г) отрицательный торговый баланс.
2. **Внешнеторговый оборот определяется путем:**
 - а) вычитания из ВВП величины экспорта;
 - б) суммирования ВВП и величины экспорта;
 - в) суммирования величин экспорта и импорта;
 - г) вычитания из объема экспорта величины импорта.
3. **Девальвация национальной денежной единицы:**
 - а) делает выгодным экспорт;
 - б) делает выгодным импорт;
 - в) ведет к потере прибыли, полученной от экспорта в пересчете на отечественные товары на рынках других стран.
4. **Торговый баланс представляет собой:**
 - а) всю сумму годового экспорта товаров;
 - б) всю сумму годового импорта товаров;
 - в) разницу между стоимостью национального экспорта и импорта;
 - г) разницу между доходами и расходами государства.
5. **Дефицит торгового баланса страны существует, если:**
 - а) она продает за рубеж товары большей стоимости, чем приобретает оттуда;
 - б) она покупает за рубежом товары большей стоимости, чем туда продает;
 - в) она вкладывает капитала за рубеж больше, чем оттуда получает;
 - г) государственные расходы превышают налоговые поступления.
6. **Степень открытости национальной экономики определяется всем перечисленным ниже, кроме:**
 - а) экспортной и импортной квот;
 - б) доли страны в мировой торговле;
 - в) объема экспорта, приходящегося на душу населения;
 - г) доли объема национального производства в мировом.
7. **Политику фритредерства проводят страны:**
 - а) добившиеся наибольших успехов в своем развитии;
 - б) с низким уровнем индустриализации экономики;
 - в) аграрно-индустриальные;
 - г) получившие политическую независимость.
8. **Если произойдет рост курса национальной валюты страны, то:**
 - а) возрастут экспорт и импорт;
 - б) сократятся экспорт и импорт;
 - в) возрастет экспорт и сократится импорт;
 - г) сократится экспорт и возрастет импорт.

9. В настоящее время курс валют определяется:

- а) в зависимости от степени участия в мировой торговле;
- б) в зависимости от состояния экономики различных стран;
- в) в зависимости от колебания спроса и предложения на мировых валютных рынках;
- г) по курсам, устанавливаемым правительствами ведущих стран для свободно конвертируемых валют.

ЗАДАЧИ

1. На основании данных, приведенных в табл. 1, определите специализацию России и Украины в рамках международного разделения труда, исходя из относительных издержек производства.

Таблица 1

Продукт	Затраты на продукт, ч	
	Россия	Украина
Черные металлы, 10 т	90	100
Текстиль, 100 м ²	30	45

2. Страна А может производить 1 т пшеницы или 4 т угля, используя для этого единицу ресурсов. Страна В в аналогичных условиях может произвести 2 т пшеницы или 5 т угля.

Определите характер целесообразной специализации и товарообмена для обеих стран в условиях свободной торговли в соответствии с принципом сравнительных преимуществ.

В стране А функция спроса на конкретный товар имеет вид: $Q_A^D = 6 - 0,2P_A$, а функция предложения: $Q_A^S = 1 + 0,2P_A$. В стране В соответствующие функции на тот же товар таковы: $Q_B^D = 3 - 0,1P_B$, и $Q_B^S = -1 + 0,4P_B$.

Предположим, что между этими странами осуществляется свободная торговля с нулевыми транспортными расходами.

Определите мировую равновесную цену на данный товар.

3. Спрос на импортный товар и его предложение (импорт) формализуются при помощи следующих аналитических зависимостей:

$$Q_D = 3000 - 20P \text{ и } Q_S = 1800 + 20P,$$

где P — цена за единицу товара, тыс. ден. ед.

В результате введения таможенной пошлины внутренняя цена за единицу товара возросла на 10 тыс. ден. ед.

Определите соответствующий размер таможенной пошлины, приведшей к этому результату.

4. Определите паритет покупательной способности российского рубля и американского доллара, если условная потребительская корзина из трех товаров имеет вид (табл. 2):

Таблица 2

Страны	Товары					
	Цена			Количество		
	А	В	С	А	В	С
Россия	5	10	100	100	20	10
США	0,1	1,0	2,0	100	20	10

5. ВАЗ экспортирует в Украину автомобили. Расчеты при этом ведутся в твердой валюте: за один автомобиль — 4000 долл. Валютный курс составляет за 1 долл. — 27,5 руб. Издержки на один автомобиль составляют 90 000 руб.

Как изменится прибыль ВАЗа от экспорта каждой машины, если:

- а) курс рубля повысится на 20 %;
- б) курс понизится на 20 %?

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

МЕСТО РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ¹

Численность населения, млн чел.:

1. Китай — 1286,9.
2. Индия — 1049, 7.
3. США — 290,3.
- ...7. Россия — 144,5.

ВВП на душу населения, долл.:

1. Люксембург — 56 230.
2. Норвегия — 52 030.
3. Швейцария — 48 230.
- ...69. Россия — 3410.

Золотовалютные резервы, млрд долл.:

1. Китай — 876,0.
2. Япония — 852,0.
3. Тайвань — 257,0.
4. Россия — 236,1.

Продолжительность жизни населения, годы:

1. Андорра — 83,5.
2. Сан-Марино — 81,4.
3. Япония — 80,9.
- ...142. Россия — 67,7.

Запасы нефти, млрд тонн:

1. Саудовская Аравия — 36,3.
2. Иран — 18,9.
3. Ирак — 15,5.
- ...7. Россия — 10,2.

Запасы газа, трлн м³:

1. Россия — 47,8.
2. Иран — 26,7.
3. Катар — 25,8.

Производство стали, млн тонн:

1. Китай — 350,0.
2. США — 116,0.
3. Япония — 75,1.
4. Россия — 66,1.

¹ Данные газеты «Аргументы и факты», № 29, 2006.

Количество долларовых миллиардеров:

1. США — 371.
2. Германия — 55.
3. *Россия* — 33.

Потребление алкоголя на душу населения, старше 15 лет, литров:

1. Франция — 14,8.
2. Люксембург — 14,7.
3. Ирландия — 14,3.
- ...19. *Россия* — 8,7.

Доходы от экспорта вооружений, млрд долл.:

1. *Россия* — 27,5.
2. США — 26,8.
3. Франция — 8,2.

Количество лауреатов Нобелевской премии:

1. США — 281.
2. Великобритания — 103.
3. Германия — 78.
- ...7. *Россия* — 21.

Количество автомобилей на 1000 человек:

1. США — 765.
2. Люксембург — 686.
3. Малайзия — 641.
- ...53. *Россия* — 156.

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО. АРГУМЕНТОВ «ПРОТИВ» БОЛЬШЕ, ЧЕМ «ЗА»¹**Сначала немного статистики и истории**

Правовой основой создания Всемирной торговой организации (ВТО) послужили принятые на «уругвайском раунде» с 1986 по 1993 г. и подписанные странами-учредителями «Генеральное соглашение по тарифам и торговле» — ГАТТ, «Генеральное соглашение по торговле и услугам» — ГАТС и «Генеральное соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности» — ТРИПС. Началом деятельности ВТО считается 1 января 1995 г. Членами ВТО в настоящее время являются 144 страны (в том числе Китай, Грузия, Молдова и Киргизия), на которые приходится 96 % мирового торгового оборота. Около 30 стран, включая Россию, заявили о своем желании вступить в ВТО. Цель ВТО — либерализация международной торговли на основе новой договорно-правовой системы.

Новая договорно-правовая система обязывает страны — члены ВТО проводить торговую политику в пределах согласованных рамок, создавая тем самым справедливые и предсказуемые условия для всех участников международной торговли: товаропроизводителей, экспортеров и импортеров.

Членство в ВТО выгодно развитым странам, рынком сбыта их продукции становится весь мир.

¹ *Гусаров О.* Вступление России в ВТО. Аргументов «против» больше, чем «за» // Российская Федерация сегодня. — № 8. — 2003; <http://www.russia-today.ru/>

Страны с более низким уровнем развития сталкиваются с серьезными проблемами, главная из которых — необходимость защитить национальный рынок и национальное товарное производство от засилия импортных товаров и услуг.

Россия не может успешно развивать торговые и экономические связи с зарубежными партнерами по своим собственным правилам, не похожим на правила, принятые во всем мире. В долговременном, стратегическом плане целесообразность вступления России в ВТО очевидна. Главный вопрос — когда вступать: сейчас, через год или через десять лет?

Масла в огонь дискуссии на эту тему подлили высказывания Президента России о важности **СКОРЕЙШЕГО** вступления России в ВТО.

Сразу все заторопились в ВТО: политики, экономисты и даже парламентарии. Главные аргументы «за» таковы:

- Россия выйдет на новые рынки товаров и услуг;
- будут устранены различные тарифные и нетарифные барьеры, ограничивающие международную торговлю;
- Россия получит доступ к механизму разрешения торговых споров в рамках ВТО;
- законодательство и практика внешнеэкономической деятельности в России будут приведены в соответствие с принятыми международными нормами.

Главные аргументы противников поспешного вступления России в ВТО следующие:

- государственная защита российского товаропроизводителя от иностранной конкуренции будет значительно затруднена;
- либерализация тарифов сделает более привлекательным не производство, а импорт товаров;
- поступления в бюджет от импортных пошлин снизятся;
- вступление в ВТО не гарантирует от применения в будущем некоторыми странами против наших товаров антидемпинговых мер;
- воспользоваться преимуществами, получаемыми в результате вступления в ВТО, для расширения экспорта российской продукции «глубокого передела» Россия в ближайшие десятилетия не сможет.

Если вспомнить, что в торговле России с большинством ее торговых партнеров уже предусмотрен «режим наибольшего благоприятствования» на основе двухсторонних соглашений, что соглашение о партнерстве между Россией и ВТО от 1 декабря 1997 г. уже предусматривает автоматическое распространение на взаимную торговлю большинства норм ВТО, что в ближайшие дни в США будет отменена поправка Джексона—Вэника и Россия получит статус «наибольшего благоприятствования» в торговле с Америкой, становится очевидным, что дополнительные льготы от вступления в ВТО по экспортно-импортным операциям Россия не получит. Товары, импортируемые Россией, не наталкиваются на непреодолимые торгово-политические барьеры, и мировой рынок для России после ее вступления в ВТО не расширится.

Дискриминация наших товаров на мировом рынке, в частности алюминия, черных, цветных металлов и проката, — мера для России неприятная, но в глазах наших иностранных партнеров — оправданная. Появление в 1992 г. на мировом рынке дешевого российского алюминия снизило цены на него почти в 2 раза. Только за 10 месяцев 2001 г. мировая цена на алюминий снизилась с 1700 долларов в январе до 1200–1300 в октябре и, по прогнозам, упадет в ближайшее время до 1150 долларов за тонну.

Западные производители алюминия на грани банкротства. Они не могут конкурировать по цене с российскими производителями, так как стоимость электроэнергии на Западе

в 12–15 раз выше, чем в России. Экспорт российского алюминия — это экспорт нашей разорительно дешевой электроэнергии.

Мировой рынок черной металлургии завален российской сталью. Ежегодный выпуск сталелитейного производства в России — 850 млн тонн, из них российская экономика на собственное потребление способна переработать не более 600 млн тонн. «Лишние» 250 млн тонн мы вынуждены продавать на внешнем рынке. Доходит до того, что министр торговли США требует от России сократить производство стали на 10 % (в самих США производство стали уже сократилось на 20 %).

Китайский рынок мы медленно, но верно теряем. Китай развивает собственную металлургию.

Вот какие причины заставляют некоторые развитые страны (чтобы не подкосить под корень собственное производство) ограничивать экспорт в свои страны российских черных и цветных металлов, проката, продукции органической и неорганической химии и т. д.

Это оправданная, естественная и разумная мера Запада по защите собственного производства, и такие меры предпринимаются против стран, способных внести сумятицу на рынке данной продукции и существенно снизить мировые цены независимо от того, является ли страна, на которую накладывают дискриминационные санкции, членом ВТО или не является.

Членство в ВТО нужно России, чтобы по всему миру торговать конкурентоспособной продукцией? Такой продукции в нашем торговом балансе всего около 7 %. Вступив в ВТО, мы действительно получим более благоприятные возможности поставлять в Бразилию, Китай, Турцию, Польшу, Италию и Францию нашу одежду, обувь, автомашины, электронику. Кто будет покупать наши товары? Парадокс заключается в том, что чем сложнее продаваемая Россией продукция, чем большую стадию «технологического передела» претерпела конечная продукция российских предприятий, тем она становится более неконкурентоспособной.

Издержки производства из-за неэффективной работы изношенного и устаревшего оборудования, низкой производительности труда, большего расхода на единицу продукции энергии, сырьевых и трудовых ресурсов, необходимости в холодное время года в течение семи месяцев отапливать помещения и содержать соответствующую инфраструктуру (котельные, теплотрассы, обслуживающий персонал) делают на каждой стадии «технологического передела» нашу продукцию все дороже и дороже.

Готовая продукция повышенной сложности (автомшины, обрабатывающие станки, турбины) проходит через 10–12 циклов «технологического передела».

Выплавка из руды чугуна — первый «передел». При прочих равных затратах стоимость российского чугуна будет на 8–12 % дороже, чем выплавленного в Индии, где зимой отапливать помещения не нужно.

Получение стали из чугуна — второй «передел». Превращение стали в прокат — третий «передел» и т. д.

Накапливаясь по мере завершения всех технологических операций, более высокие накладные расходы формируют низкий показатель «эффективности экономики». Если принять за единицу уровень «эффективности экономики» в США, государства с довольно высокими, по мировым меркам, издержками производства (в странах Юго-Восточной Азии, Японии и Китае он еще ниже), в России при 10 «технологических переделах» (машиностроение) показатель «эффективности экономики» будет в 2,7 раза ниже, чем в США.

Вступив в ВТО, нам не удастся отменить или преодолеть нетарифные барьеры, ограничения объемов продаж, которые существуют на экспорт российского алюминия, стали и проката. Нетарифное ограничение на торговлю сталью в США, введенное американским

правительством по просьбе американских производителей стали, распространяется не только на Россию, но и на Китай, Японию и Бразилию — членов ВТО.

Нашему сельскому хозяйству, чтобы выдержать конкуренцию с дешевыми сельскохозяйственными товарами из Западной Европы, Австралии, Бразилии, Аргентины, нужны гигантские субсидии, оцениваемые в десятки миллиардов долларов в год. В бюджете России на поддержку сельского хозяйства выделено около 800 млн долл., в 50 раз меньше требуемой суммы. Наш рынок мяса и мясопродуктов под натиском аргентинской говядины, закупаемой на мировом рынке по 5–7 руб. за килограмм, при российской себестоимости 25–28 руб. и цене продажи 70–120 руб. за килограмм просто исчезнет. Держать коров мясных пород в России станет нерентабельно. Сегодня Россия ежедневно закупает на мировом рынке продовольствия примерно на 20 млн долл. Когда после вступления в ВТО будут отменены последние таможенные и тарифные барьеры, производство сельскохозяйственной продукции России окончательно заглохнет.

Начиная со второй половины 2000 г. вновь активизировался импорт. Доля импортной одежды возросла на 55 %, обуви — на 61 %. Решающим фактором здесь является даже не качество, а цена. Массовая импортная обувь дешевле российской. Наши товаропроизводители не могут обеспечить конкурентоспособный уровень цен. Ставки российских банков на кредит непомерно высоки. Даже сырье сегодня выгоднее покупать на Лондонской бирже, чем в России.

Наши производители, не имея доступа к инвестициям, не имеют доступа и к новым технологиям.

Поэтому какие стандарты не вводи, если не будет иметь место широкомасштабная модернизация производства, уложиться в «ценовой коридор» мировых цен и соблюсти новые стандарты будет просто невозможно.

Россия тратит на импорт изделий легкой промышленности (с учетом «челночного бизнеса») 10–12 млрд долл. в год. Направив эти средства на развитие отечественного производства, мы бы через несколько лет имели прибыль гораздо большую, чем от продажи на мировом рынке в случае вхождения в ВТО наших невозобновляемых ресурсов: нефти, газа, алюминия, черных и цветных металлов и т. д.

Огромный вред уже нанесло нашим производителям решение правительства о новых таможенных тарифах, что привело к снижению импортных пошлин, введение НДС на сырье и оборудование для текстильной и легкой промышленности.

Российский производитель не в состоянии конкурировать на рынке изделий легкой промышленности, насыщенном изделиями из Китая, Турции и стран Юго-Восточной Азии.

В этих странах иные условия производства: современное оборудование и невысокая заработная плата.

Конкуренцию с этими странами не выдерживают даже США и страны ЕС, устанавливая квоты на импортные товары, а для своих товаропроизводителей значительные налоговые льготы. В этих странах развито чувство самосохранения. У нашего руководства такое прозрение еще не наступило.

Именно легкая промышленность при самых низких капитальных вложениях на техническое перевооружение способна обеспечить высокую отдачу.

Китай начал свои реформы с подъема легкой промышленности и сельского хозяйства. В России пока инвестиции в основной капитал «легких» отраслей составляют 0,2–0,3 % расходной части госбюджета.

Не лучшее положение в России и с кадрами. Система их подготовки разрушена. Квалифицированных кадров в России осталось 5 % от общего числа трудоспособного населения (в Германии — 43 %).

В свое время Польша и Франция ограничили ввоз белого сахара, чтобы не погубить свое производство. В Россию, несмотря на то что вопросы производства и импорта сахара решает специальная «Сахарная комиссия», сахар продолжают ввозить.

Сейчас на обувном рынке только 20 % отечественной обуви, 80 % — завозная, 70 % из которой завозится «челноками». В Китае сотни предприятий шьют обувь для России и будут шить до тех пор, пока не возродится отечественное производство. А мы еще не члены ВТО. Когда мы вступим в ВТО, наплыв товаров будет большим и конкуренция еще жестче.

В страну, куда есть возможность поставлять товар, никогда не придут инвестиции.

Вступление в ВТО означает, что мы начнем применять стандарты, которые соответствуют иной фазе социального и экономического развития. У нас сейчас нет материального и политического ресурса, который позволил бы нам соответствовать стандартам ВТО.

Для того чтобы российские товары стали конкурентоспособны, нужно примерно 40–60 млрд долл. инвестиций ежегодно в течение не менее 10 лет.

В мире существует 1,5–2 триллиона потенциальных инвестиционных средств. Инвестиции вкладывают в страну с «благоприятным инвестиционным климатом». В экономику Китая последние несколько лет вкладывают ежегодно 40–50 млрд долл. Там создан «благоприятный инвестиционный климат», в России — еще нет. Прямые инвестиции в российскую экономику в 2001 г. составили около 3 млрд долл., почти в 3 раза меньше, чем в соседнюю Польшу.

После вступления в ВТО 50–60 % промышленных и 80 % сельскохозяйственных предприятий просто встанут и более 30 млн человек окажутся без работы.

Не выжить нашему производителю, если до вступления в ВТО не принять федеральную программу мер по повышению конкурентоспособности российской продукции: техническое переоснащение производства, возможность получения долгосрочных низкопроцентных кредитов, отмены таможенных пошлин и НДС на ввоз импортного оборудования, пересмотр таможенной политики в интересах российских производителей.

Нужно время, чтобы подготовить отечественное производство к жесточайшей конкуренции, чтобы выдержать ее и развиваться, а не погибнуть.

РАЗДЕЛ 4

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Тема 18

ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОСОБАЯ СТАДИЯ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Величие народа не в достижении его отдельных представителей, как бы значимы они ни были. Величие народа — в общечеловеческой значимости цели, к которой он стремится.

Н. А. Вознесенский (1903–1950), советский политический деятель, экономист, академик АН СССР

1. **Объективные предпосылки и условия формирования рыночной системы хозяйствования.**
2. **Основные фазы переходной экономики и типы системных трансформаций.**
3. **Особенности и основные проблемы переходной экономики России.**

1. ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ПРЕДПОСЫЛКИ И ЦЕЛЬ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

В 1970-е гг. советская экономика все больше отставала от экономики развитых стран по техническому и технологическому уровню, показателям эффективности, и, что более важно, СССР утрачивал преимущества в темпах экономического роста. Практически период 1961–1985 гг. характеризуется непрерывным падением темпов экономического развития. Эксперты отмечают, что в эти годы происходило резкое снижение национального дохода, падение фондоотдачи и эффективности капитальных вложений.

К середине 1980-х гг. кризис экономической системы приобрел открытый характер. Видимость относительного благополучия национальной экономики обеспечивалась за счет экспорта сырьевых ресурсов. Например, поставка нефти, цены на которую выросли в этот период на мировых рынках почти в 20 раз, позволяла стране относительно легко выполнять программы социального и экономического развития.

Необходимо отметить, что за счет масштабного экспорта невозполнимых природных ресурсов шло интенсивное освоение восточных районов страны, формировались и развивались крупные народно-хозяйственные комплексы.

Экономика 1970–1980-х гг. была предельно милитаризована. Наиболее современные производства на базе новейших технологий работали в основном на военно-промышленный комплекс. Доля военных расходов в ВВП составляла порядка 20–25 %. Производство военной техники — более 60 % общего объема продукции машиностроения. Чрезмерная военная нагрузка на народное хозяйство вела к серьезным диспропорциям в экономике.

Так постепенно, год за годом, нарастали кризисные явления в экономике, которые, в свою очередь, снижали уровень жизни населения. Потребительские и продовольственные товары стали просто дефицитными.

В СССР дисбаланс между материально-вещественными и стоимостными пропорциями в экономике возник еще в 60-е гг. XX в. Во второй половине 1960-х гг. рост денежных доходов населения стал все заметнее обгонять темпы увеличения товарооборота. Волны ажиотажного спроса захлестнули экономику. Анализ этого периода свидетельствует о постоянном отставании предложения от спроса. В середине 1970-х гг. экономисты забили тревогу: платежеспособный спрос удовлетворялся лишь на 50 %. Это был серьезный сигнал о неблагополучии, несбалансированности национальной экономики и, по существу, свидетельствовал о развале потребительского рынка.

Ситуацию на потребительском рынке ухудшало положение в аграрном секторе. Неэффективное использование средств в сельском хозяйстве (ежегодно вкладывалось до 30 % общей суммы капвложений), огромные потери продукции из-за бесхозяйственности (30–40 %), дотации из госбюджета (до 20 %) для поддержки низких розничных цен на продовольствие привели к отставанию производства сельхозпродукции от спроса, к росту зависимости страны от импорта продовольствия.

Согласно данным Всесоюзного НИИ конъюнктуры и спроса, из 1000 товаров без существенных перебоев к концу 1989 г. на рынок поступало лишь 106, то есть средняя степень дефицитности составила 89 %, а степень доступности товаров — 11 %¹.

В условиях всеобщего дефицита простые люди не могли приобрести необходимые им товары, а наживались в основном различные спекулянты. Дисконфорт ощущали практически все слои населения и особенно интеллигенция. Однако определенная часть населения практически ни в чем не нуждалась. К этой категории относились в первую очередь директора и работники торговли, общественного питания, заведующие продуктовыми и промышленными базами и другие категории. Они жили по принципу *«Ты — мне, я — тебе»*. В этот период теневая экономика приобрела огромные масштабы.

Командная экономика имеет существенные недостатки. Во-первых, это отсутствие необходимой гибкости и медленная адаптация к переменам. Во-вторых, это крайне низкая производительность вследствие общего подавления экономической инициативы производителей. По существу, плановая система в СССР опиралась на директивные (административные) методы хозяйствования, которые не вызвали экономической заинтересованности работников, а предпринимательская деятельность была и вовсе под строжайшим запретом.

В бывшем СССР считалось, что базовой основой экономики является тяжелая промышленность или производство средств производства. Поэтому производству потребительских товаров отводилась второстепенная роль.

Значительную часть капитальных вложений государство направляло в тяжелую промышленность и ВПК (военно-промышленный комплекс). В потребительский сектор (пищевая, легкая промышленность и др.) шли в основном мизерные остатки. Это были отсталые отрасли с изношенным оборудованием, они не удовлетворяли потребностей населения. Собственно говоря, производство работало для производства, а не ради потребителя.

Глубокая структурная деформация отрицательно сказывалась на общей экономической ситуации в стране, а самое главное, способствовала усилению негативных тенденций. Существовавшая централизованная система управления экономикой подавляла всяческую

¹ Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2008.

инициативу предприятий, была основана на подчинении, допуская хозяйственную самостоятельность лишь в узких пределах.

К середине 1980-х гг. централизованная система управления народным хозяйством испытывала глобальный экономический кризис, поразивший всю совокупность экономических отношений.

Необходимо отметить, что переход от плановой системы к рыночной в разных странах имеет общие тенденции и закономерности. Вместе с тем переходный процесс, как правило, включает: либерализацию экономики, глубокие институциональные преобразования (прежде всего, в отношениях собственности), структурные отраслевые изменения, меры по финансовой стабилизации.

- Переходная экономика — это промежуточное состояние хозяйственной системы в связи с изменением фундаментальных основ функционирования в результате социально-экономических и других преобразований.

Переходная экономика — это тип организации хозяйственной системы, в процессе функционирования которой на смену старым, отживающим элементам приходят совершенно новые экономические подсистемы и связи. Переходная экономика представляет собой транзитивное (промежуточное) состояние общества, когда прежняя система экономических отношений и институтов разрушается, а новая только создается.

В научной литературе выделяют определенные типы переходных экономических систем, которые *классифицируются в зависимости от масштабов и характера протекающих процессов* (табл. 18.1).

Таблица 18.1

Типы переходных экономических процессов

По масштабам переходных процессов	
Локальная переходная экономика	Глобальная переходная экономика
Характеризуется определенным переходным состоянием в отдельно взятой стране или регионе. В ее основе лежит специфика развития каждой хозяйственной системы. Именно она предопределяет неравномерность экономического развития той или иной страны	Характеризуется, прежде всего, масштабностью экономических трансформаций. По существу, это изменения процессов хозяйствования на мировом уровне. На развитие глобальных переходных процессов оказывают влияние различные факторы
По характеру переходных процессов	
Эволюционный процесс	Регулируемый процесс
Протекает в естественных исторических условиях	Сознательно регулируемый процесс в необходимом обществе направлении

Однако возможно и смешение этих процессов. Например, определенная, сознательно осуществляемая реформа вполне естественно открывает путь ускорению естественной эволюции. Экономические реформы в России в 1861 г. были направлены на скорейший переход от традиционной хозяйственной системы к капитализму. Собственно, осуществление различных социально-политических революций оказывает аналогичное воздействие на процесс экономической эволюции.

Переходная экономика характеризуется рядом черт (табл. 18.2).

В настоящее время в экономической науке сложилось *два направления перехода от плановой системы к рыночной*¹.

¹ Механизмы перехода к рынку более подробно будут рассмотрены в следующем вопросе.

Первое направление — это эволюционный путь формирования новой хозяйственной системы (Китай и др.). *Второй путь* — это модель «шоковой терапии» (большинство стран Восточной Европы, Россия и др.). Основные различия между указанными направлениями заключаются в сроках проведения системных преобразований и стабилизационных мер, степени охвата национальной экономики рыночными механизмами, объеме регулирующих функций государства. Выбор того или иного варианта перехода к рынку зависит от исторических, политических, экономических, социальных и других факторов.

Таблица 18.2

Характерные черты переходной экономики

Основные черты	Содержание
Многоукладность экономики	Многоукладность экономики — это наличие в стране разных видов экономических укладов в виде форм осуществления хозяйственной деятельности, собственности, организации хозяйства (частное, коллективное, государственное, общинное, натуральное хозяйство). Экономический уклад — это тип экономических отношений, базовыми положениями которого являются: форма собственности; способ ведения хозяйства; методы координации производства; типы хозяйственных регуляторов
Неустойчивость развития	Связана с изменением старых отношений при отсутствии новых институтов управления; со столкновением старых и новых экономических интересов; с нарушением устоявшихся социальных стандартов жизнеобеспечения населения и его размежеванием на противоборствующие группы
Многовариантность общественно-экономического развития	Для переходной экономики характерен альтернативный подход к решению крупных экономических проблем, который сопровождается столкновением альтернатив в виде глубинных экономических процессов, перерастающих в борьбу социальных слоев, поддерживающих те или иные направления экономического развития
Длительность преобразований в переходный период	Обусловлена инерционностью прежних направлений развития экономических процессов, масштабностью работ по структурной перестройке экономики, созданием новых политических и экономических институтов

В нашей стране вопреки здравому смыслу был выбран вариант «шоковой терапии». В России переход от административной к рыночной экономике начал осуществляться с 1992 г. в результате либерализации цен. Осуществление трансформационных процессов происходило в условиях жесточайшего экономического кризиса (спада). Реформирование экономической системы подразумевало коренные изменения форм собственности и управления.

Таким образом, объективная необходимость перехода от плановой экономики к рыночной была обусловлена, прежде всего, неспособностью существовавшей хозяйственной системы обеспечить устойчивое развитие экономики и достойный уровень жизни населения страны.

Основная цель перехода к рынку состояла в формировании рыночной социально-ориентированной эффективной хозяйственной системы, способной обеспечить динамичное развитие экономики и достойный уровень благосостояния гражданам страны.

Вне всякого сомнения, наиболее эффективной формой хозяйствования является рыночная экономика. Рыночная экономика создает стимулы к самореализации человека, усилению предпринимательской активности, способствует ускорению научно-технического прогресса и внедрению инноваций. Рыночная система устраняет диктат производителей, ликвидирует дефицит в экономике, обеспечивает положительную динамику всего народного хозяйства.

Свойственные рынку механизмы саморегулирования обеспечивают оптимальную координацию деятельности всех экономических субъектов, рациональное использование

природных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов, сбалансированность национальной экономики. Вполне понятно, что переход к экономической системе, основанной на рыночных отношениях, позволит решить наиболее острые проблемы страны, органично соединить внутреннюю экономику с мировым хозяйством, обеспечить рост производства и тем самым социальную ориентацию экономики, открывая доступ населению ко всем достижениям мировой цивилизации.

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Основными направлениями формирования рыночной экономики в переходный период являются: либерализация экономики, демонополизация хозяйственной системы и формирование конкурентной среды; институциональные преобразования; формирование сбалансированной отраслевой структуры; макроэкономическая стабилизация; обеспечение социальной защиты населения в переходный период (табл. 18.3).

Таблица 18.3

Условия формирования рыночной системы хозяйствования

Основные факторы	Содержание
Либерализация экономики	Система мер, направленных на отмену или сокращение ограничений, а также государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни. Она включает отмену государственной монополии на осуществление хозяйственной деятельности (в том числе внешней торговли), прекращение централизованного распределения ресурсов, переход к рыночному ценообразованию, снижение государственного контроля над транзакционными операциями на внутреннем и внешнем рынках
Демонополизация экономики; формирование конкурентной среды	Предполагает создание равных возможностей и условий для деловой активности всех экономических агентов, обеспечение доступа на рынок иностранных конкурентов, формирование системы предпринимательства и снижение барьеров для внедрения в отрасль, регулирование ценовой и сбытовой политики естественных монополий, в отдельных случаях раздробление крупных предприятий
Институциональные преобразования	Включает изменения отношений собственности (создание частного сектора), формирование рыночной инфраструктуры (коммерческих банков, товарных и фондовых бирж, инвестиционных фондов и т. д.), создание новой системы государственного регулирования экономики, формирование хозяйственного законодательства, адекватного рыночным условиям
Формирование сбалансированной отраслевой структуры	Направлено в первую очередь на устранение или смягчение унаследованных от прежней системы диспропорций в отраслевой структуре народного хозяйства и отдельных его отраслей. Основная задача перестройки отраслевой структуры экономики – это развитие производства продукции, пользующейся платежеспособным спросом на внутреннем и внешнем рынках
Макроэкономическая стабилизация	Необходимость проведения макроэкономической стабилизации обусловлена кризисной ситуацией в финансовой сфере, особенно в форме высокой инфляции. Длительное сохранение инфляции препятствует нормальному становлению рыночных отношений, поэтому подавление инфляции жизненно важно для переходных экономик. В систему мер по стабилизации входят ограничение денежной эмиссии, сокращение дефицита госбюджета, обеспечение положительной процентной ставки и т. д.
Создание системы социальной защиты населения в переходный период	Формирование адекватной рыночному хозяйству системы социальной защиты населения. Мероприятия направлены на переход к адресной социальной поддержке наиболее нуждающихся слоев населения

Необходимо отметить, что переходный процесс имеет определенные закономерности. С одной стороны, это глубокие изменения в структуре социально-экономических отношений, а также производства, с другой — осуществление незамедлительных стабилизационных мер, прежде всего, в нормализации потребительского рынка, системе хозяйственных связей, денежно-кредитной и финансовой сфере, а также ценообразовании.

Необходимо отметить, что успешное функционирование рыночной экономики предполагает решение следующих задач.

- **Разгосударствление экономики, приватизация.**

Разгосударствление в широком смысле понимается как снятие с государства функций прямого хозяйственного управления, передача соответствующих полномочий на уровень субъекта хозяйствования, демонтаж вертикальных и формирование новых горизонтальных связей, которые, по существу, являются экономически свободными.

Приватизация осуществляется путем передачи или продажи на различных условиях государственной собственности экономическим субъектам, которые будут в дальнейшем использовать ее в хозяйственной деятельности.

- **Становление и развитие системы предпринимательства.**

Предпринимательство является важнейшим элементом рыночной экономики и фактором ее успешного развития. Предприниматель — одна из ключевых фигур рыночной экономики, заинтересованная в эффективном использовании ресурсов, максимизации прибыли.

Переходное состояние экономики России актуализировало проблему предпринимательства. Опыт промышленно-развитых стран с рыночной системой хозяйствования показывает, что основным фактором динамики национальной экономики является не столько рынок сам по себе, сколько предпринимательство, как необходимая его составляющая.

- **Формирование потребительского рынка.**

Потребительский спрос возможно удовлетворить путем формирования соответствующей системы рынков товаров и услуг, а этого можно достигнуть, если будут эффективно функционировать соответствующие субъекты предпринимательства. Предпринимательство получит мощный толчок к развитию при условии благоприятной внешней среды его функционирования. Особая, если не сказать важная, роль в рыночной экономике (это, в частности, касается насыщения рынка потребительскими товарами) отводится малому бизнесу. Именно малые формы хозяйствования способны в короткие сроки выполнить свои экономические и социальные функции.

- **Формирование рыночной инфраструктуры, новых механизмов установления хозяйственных связей.**

Современный рынок невозможен без развитой *инфраструктуры, которая представляет совокупность различных учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночной системы хозяйствования.* Принято различать инфраструктуру трех рынков: товарного, финансового и рынка труда. Инфраструктура товарного рынка представлена товарными биржами, предприятиями оптовой и розничной торговли, аукционами, ярмарками, посредническими фирмами внебиржевого характера. Инфраструктура финансового рынка включает в себя фондовые и валютные биржи, банки, страховые компании и фонды. Инфраструктура рынка труда — биржи труда, службу занятости и переподготовки кадров, регулирование миграции рабочей силы и т. д.

Основными элементами рыночной инфраструктуры являются: банки, лизинговые, страховые, трастовые, факторинговые компании, аудиторские, консалтинговые фирмы, арбитражные суды, рекламные агентства, информационные центры и т. д.

- **Осуществление активной инвестиционной политики.**

Инвестиционная политика предполагает систему мер, направленных на установление структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования и источников получения в сферах и отраслях экономики.

Инвестиционная политика, опираясь преимущественно на экономические методы, должна обеспечить необходимые структурные сдвиги в народном хозяйстве, направленные на его социальную переориентацию, опережающее развитие производства потребительских товаров и услуг, сокращение потерь, восприимчивости производства к изменениям спроса и нововведениям.

Структурная перестройка является необходимым условием устойчивого рыночного равновесия, эффективного функционирования всех механизмов рынка.

Необходимо отметить, что по каждому из перечисленных направлений должно быть обеспечено опережающее создание правовой базы и институтов государственной власти и управления.

2. ОСНОВНЫЕ ФАЗЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ И ТИПЫ СИСТЕМНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

ОСНОВНЫЕ ФАЗЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Переходное состояние занимает весьма длительный период, который отличается существенной неоднородностью протекания экономических процессов и решения социально-экономических задач. Поэтому переходный период можно представить в виде нескольких фаз. Например, для постсоциалистических стран Дж. Сакс выделяет последовательно три фазы переходного периода¹: *фазу становления, критическую фазу, фазу структурного корректирования.*

В **фазе становления рынка** происходит формирование институтов рыночной экономики — создание бирж, коммерческих банков, комитетов по демонополизации, фондового рынка и т. д. Эта фаза, при условии сохранения политической стабильности и рыночного курса преобразований, занимает не менее пяти лет.

В **критической фазе** основной экономической задачей является борьба с инфляцией. Эта фаза в среднем охватывает период продолжительностью от одного года до трех лет.

Фаза структурного корректирования предполагает использование рыночных сил для окончательного изменения характера производства, его структурных преобразований и занятости. Эта фаза может занять жизнь целого поколения.

ИСХОДНЫЕ УСЛОВИЯ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

Особое значение для перехода к рыночной экономике имеют исходные условия, к которым относятся:

- длительность функционирования плановой экономики;
- удельный вес частного сектора в хозяйственной системе;
- размер структурных диспропорций в национальной экономике;

¹ Сакс Дж. Рыночная экономика. — М.: Инфра-М, 1994.

- степень милитаризации экономики;
- уровень стабильности макроэкономического равновесия;
- степень открытости хозяйственной системы.

Переходные процессы к рыночной модели хозяйствования в странах с плановой системой выявили определенные особенности, позволившие объединить эти страны в три группы.

Первая группа включает страны, где темпы развития рыночной системы являются наиболее значительными (Польша, Венгрия, Словакия, Словения и др.). Достаточно быстрое продвижение к рыночной экономике обусловлено существованием основ рыночной экономики, тесными экономическими и историческими связями с Западной Европой, отнесенной к сбалансированности структуры народного хозяйства и др.

Во вторую группу входят страны, в которых переход к рыночной модели оказался наиболее сложным (Россия, другие страны бывшего СССР, Румыния, Югославия, Болгария).

Трудности перехода к рынку в этих странах были обусловлены следующими факторами: высокий уровень структурных диспропорций в экономике, наличие сильных уравнилельных тенденций и отсутствие в обществе консенсуса по вопросу о характере преобразований, а также относительная изолированность от промышленно-развитых стран.

Основу *третьей группы* составляют страны Восточной Азии, где преобладание административно-командной экономики было кратковременным, и переход к рыночной системе начался на основе традиционной системы хозяйствования практически при неразвитой промышленности.

Однако в странах этой группы действовал ряд факторов, облегчавших рыночные трансформации. Например, переход от коллективных хозяйств к частным был достаточно легким, так как основой сельского хозяйства оставался ручной труд. Предприятия тяжелой промышленности и ВПК составляли небольшую долю в экономике этих стран, что облегчило переуплотнение промышленности на выпуск потребительских товаров.

Практика системных трансформаций во всех трех группах показывает, что достаточно просто проходит либерализация в виде снижения государственного контроля над финансово-хозяйственной деятельностью, возрождения частного предпринимательства, а также приватизации небольших объектов преимущественно в сфере торговли и бытового обслуживания. Значительно более сложен процесс либерализации цен и демонаполизации хозяйственной системы, так как здесь рыночные преобразования вступают в противоречие с социальными целями и нуждами населения. Серьезных усилий требует преодоление сложившихся структурных диспропорций в национальной экономике.

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ СИСТЕМНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

В мировой практике сложились два основных направления (варианта) перехода к рыночной модели экономики.

Первый вариант — **эволюционный** тип, то есть постепенное создание рыночных институтов; *второй вариант* — «шоковая терапия», применявшаяся с той или иной степенью интенсивности в России и большинстве стран Центральной и Восточной Европы.

Основные отличия между указанными направлениями заключаются в длительности проведения системных изменений и стабилизационных мер, степени охвата рыночными механизмами национальной экономики, регулирующих функций государства и др.

Использование эволюционного или «шокового» варианта перехода к рынку зависит от ряда факторов, характеризующих политическую, социальную, экономическую, историческую и другую обстановку в стране.

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ТИП

- Эволюционный тип рыночных преобразований — это вариант экономической трансформации хозяйственной системы путем постепенного, последовательного перехода от одного экономического состояния к другому.

Основным принципом этого типа преобразований является не конечный пункт перехода, как в концепции «шоковой терапии», а сам процесс преобразования, последовательность структурных изменений с учетом капиталоемкости длительности преобразований. Определяющим положением данной стратегии является стабильность развития, недопущение спада объема производства, устойчивый выпуск продукции, непрерывное поступление ресурсов и инвестиций, необходимых для структурных изменений, а также создание условий для социальной адаптации населения в процессе экономических преобразований.

Для эволюционного варианта перехода к рынку (градуализма) характерны следующие основные черты (табл. 18.4).

Таблица 18.4

Эволюционный тип экономических преобразований

Эволюционный тип экономических преобразований (градуализм)
1. Государство постепенно на основе долгосрочной стратегии реформ заменяет механизмы функционирования плановой системы рыночными отношениями. Примером являются Венгрия, где этот процесс происходил с 1968 по 1990 г., Китай — процесс продолжается с 1979 г.
2. Запуск экономических преобразований строго увязывается с установлением макроэкономического равновесия на потребительском рынке, причем это достигается не только с помощью гибкой системы цен, но и, прежде всего, за счет формирования частного предпринимательства в сфере производства потребительских товаров и оказания услуг. В Китае ограничения на формирование частного сектора были отменены в середине 1980-х гг., это позволило в определенной мере насытить рынок потребительских товаров
3. Внедрение рыночного механизма изначально охватывает область производства и сбыта потребительских товаров и лишь затем распространяется на другие отрасли
4. Отпуск цен (переход на свободное рыночное ценообразование) проводится практически на заключительных этапах реформы, причем нередко с сохранением государственного контроля над ценами в отраслях с сильными монополистическими тенденциями, что позволяет предотвратить падение жизненного уровня населения
5. Осуществляется достаточно жесткая кредитно-денежная политика с целью ограничения инфляционных процессов. Например, в Венгрии максимальный годовой прирост розничных цен составил 37 % (1991 г.), а в Китае и того меньше — 24,5 % (1994 г.)
6. Ускоренное формирование рыночной инфраструктуры, системы малого и среднего предпринимательства, сосредоточенного в сфере производства, и оказания услуг населению

Примером эволюционного типа являются экономические преобразования в КНР. В Китае реформирование происходило поэтапно. Оно началось с преобразования в сельском хозяйстве, в котором произошел переход от народных коммун к системе семейного подряда. Благодаря этому уже на начальном этапе удалось насытить рынок потребительскими товарами и улучшить жизненный уровень значительной части населения.

Реформы в городах начались в 1984 г. после завершения процесса перехода крестьянских дворов на семейный подряд. Успехи экономических реформ были обусловлены тем, что их целевая направленность, как отмечает профессор Шанхайского финансово-

экономического университета Чэнь Эньфу, «основывается на внутренних потребностях развития общественно-производительных сил и современной рыночной экономики, укреплении и усовершенствовании экономической базы начальной стадии социализма, в рамках которой ведущая роль в экономике принадлежит общественной собственности, используется принцип распределения по труду, государство управляет рынком, а политика внешней открытости дополняет принцип развития при опоре на собственные силы»¹.

В свое время политический деятель КНР Дэн Сяопин отметил: «Мы не должны рассматривать книгу как догму и не должны слепо копировать иностранные модели... Мы должны извлекать истину из фактов, идти своей дорогой, строить социализм с китайской спецификой».

Под этим подразумевалось широкое внедрение в народное хозяйство товарно-денежных отношений и конкуренции, постепенная демократизация общественной жизни, без посягательств на ключевые приоритеты общественной собственности, на решающую политическую и экономическую роль социалистического государства и правящей Коммунистической партии. В центре внимания государства — обеспечение неуклонного повышения уровня и качества жизни народа.

Сегодня Китай и Россия — страны с противоположными социально-экономическими системами: у них — социализм с китайской спецификой, у нас дикий, олигархический, коррумпированный капитализм. За 30 лет реформ социалистический Китай продемонстрировал миру свое «экономическое чудо». В экономической иерархии мира Китайская Народная Республика поднялась на вторую ступень. Россия же все еще догоняет саму себя образца 1990 г.²

Успешная реализация эволюционного варианта была обусловлена тем, что в Китае не пошли на слом основ социалистического строя, а начали реформы в рамках сложившейся системы хозяйства и с поэтапным ее качественным обновлением.

Создание новой модели рыночной экономики осуществлялось с учетом сохранения ведущей роли общественного сектора, включающего в себя государственные, коллективные и кооперативные предприятия. Трансформация экономики приобрела линейный характер, что предопределило поступательность ее развития без спадов производства и социально-экономических потрясений.

В итоге, за 1978–1998 гг. ВВП КНР увеличился с 362 до 7955 млрд юаней, то есть в 22 раза при среднегодовом росте данного показателя 9,8 %. При этом реальная заработная плата выросла по сравнению с 1978 г.: в 1980 г. на 13,2 %; в 1985 г. на 39,0 %; в 1991 г. на 63,1 % и т. д.

В России реформирование началось с разрушения социалистических хозяйственных элементов и их замены противоположными — капиталистическими. Между тем, слом основ социалистического строя объективно требовал эволюционных реформ, а не революционного переворота, сопровождаемого глубоким кризисом и распадом хозяйственной сферы и, как следствие, резким ухудшением уровня жизни населения.

Выбор типа экономического развития предопределяется стратегическими целями и идеологическими установками.

В России они были направлены на полный демонтаж сложившейся хозяйственной системы, в результате использование эволюционного типа развития фактически исключалось.

¹ Экономические реформы в России и Китае глазами российских и китайских экономистов. — СПб.: Изд-во СПб ГУ, 2000.

² Советская Россия. — № 16 (162), 17 июля. — 2008.

ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ

Шоковая терапия — это тип рыночных преобразований, который основывается на неоклассической концепции. Основой данной теории является утверждение, что рыночная экономика — это саморегулирующаяся система. Соответственно, главной задачей реформ является сведение к минимуму экономической роли государства. Государственные функции должны быть сосредоточены в основном на поддержании устойчивости финансово-кредитной системы, а для этого необходимо нейтрализовать инфляционные процессы, которые препятствуют развитию экономики и достижению макроэкономического равновесия.

- Шоковая терапия — это тип экономических реформ, который предполагает радикальное преобразование всей экономической системы путем дерегулирования государственного управления экономикой и одновременного перевода хозяйствующих субъектов на рыночные условия функционирования с экстренным формированием рыночных институтов, либерализацией цен и полной приватизацией государственной собственности¹.

Цель данной концепции — создать такие условия хозяйствования, при которых деятельность экономических агентов, преследующих свои частные интересы, обеспечивает наиболее высокие результаты. При этом игнорируется основной вопрос о том, каким образом реформы могут быть встроены в существующую экономическую модель.

Программа трансформации направлена, с одной стороны, на финансовую стабилизацию и перераспределение прав собственности путем приватизации (то есть принятие мер по созданию макроэкономической среды функционирования экономики и правовых условий рационального поведения хозяйствующих субъектов); с другой стороны, на радикальное расширение прав и предоставление экономических свобод в области предпринимательской деятельности через либерализацию хозяйственных взаимоотношений.

Концепция экономического реформирования «шокового» типа была разработана в 1970-е гг. специалистами МВФ для проведения рыночных реформ в развивающихся странах. Рыночные реформы увязывались с задачей выплаты этими странами огромных внешних долгов западным странам. Это достигалось за счет того, что шоковые реформы опирались на монетаристскую стабилизацию, что позволяло западным кредиторам жестко контролировать экономическую политику стран-должников. В результате в 1980-е гг. западные кредиторы только в виде процентов получили от стран «третьего мира» более 700 млрд долл. При этом экономическое положение большинства стран этой группы ухудшилось.

Именно эта концепция была выбрана постсоциалистическими странами Европы и Россией. Это объясняется следующими обстоятельствами.

Во-первых, международные экономические организации не располагали другими вариантами программ системных трансформаций.

Во-вторых, эта программа полностью отвечала экономическим и геостратегическим интересам стран ОЭСР (организация экономического сотрудничества и развития) в условиях распада мировой социалистической системы и развала СССР.

В-третьих, выбор курса «шоковой терапии» давал бывшим социалистическим странам шанс получить доступ к кредитным ресурсам МВФ и Мирового банка реконструкции и развития и позволял надеяться на поток иностранных инвестиций, способных обеспечить будущее рыночное процветание.

¹ Попов А. И. Рыночные процессы в микро- и макроэкономике: Учебное пособие. Часть 3. — СПб., 1999.

Для радикального варианта перехода к рынку (шоковой терапии) характерны следующие основные черты (табл. 18.5).

Таблица 18.5

Вариант радикального перехода к рынку (шоковая терапия)
1. Ускоренная либерализация цен на основную массу товаров и услуг; переход от государственного материально-технического обеспечения к свободной торговле средствами производства и предметами потребления. Это позволяет в определенной степени устранить дефицит товаров на рынке и запустить рыночные механизмы
2. Ликвидация централизованной системы управления экономикой с одновременным формированием экономических механизмов регулирования народным хозяйством
3. Приватизация государственной собственности и переход преимущественно к частной форме собственности. Формирование широкой сети частных малых и средних предприятий, в том числе функционирующих на инновационной основе
4. Введение широких возможностей для предприятий всех форм собственности осуществлять внешне-экономическую деятельность
5. Регулирование экономической системы в целом основывается преимущественно на монетарной концепции (концепции кредитно-денежного регулирования)
6. Формирование основы рыночной экономики — широкого предпринимательского слоя, то есть среднего класса как своего рода гаранта экономической, социальной и политической стабильности в обществе

Вместе с тем стратегия радикального перехода к рыночной экономике имеет существенные недостатки:

- а) в условиях огромных отраслевых диспропорций переход к рыночному ценообразованию приводит к тому, что наиболее прибыльной сферой вложения капитала становится торгово-посредническая, финансовая деятельность при оттоке ресурсов из реального сектора экономики;
- б) одномоментный переход к рыночному ценообразованию в условиях значительного товарного дефицита, монопольного положения производителей вызывает высокую инфляцию;
- в) высокий уровень инфляции, инспирированный стратегией радикальных преобразований, приводит к обнищанию основной части населения и усилению социальной дифференциации.

В конце 1994 г., когда обвальный характер реформ стал очевидным, на Западе появилось так называемое «Заявление нобелевских лауреатов». В числе тех, кто его подписал — экономисты мирового уровня Василий Леонтьев, Лоуренс Клейн, Джеймс Тобин, Дуглас Норт, Кэннет Эрроу. Василий Леонтьев не устал обосновывать необходимость сочетания плана и рынка, убедительно доказывал, что планирование на всех уровнях — от предприятия до национальной стратегии развития экономики страны — жизненно необходимо, поскольку экономические действия, не имеющие цели, бессмысленны.

Этот документ содержал основательную критику российских реформ и серьезные предостережения об их возможных последствиях: без эффективной госпрограммы идущие в России преобразования приведут к следующим результатам: сокращению ВВП; высокой инфляции; увеличению импорта конечного продукта до уровня, уничтожающего спрос на внутренние товары; криминализации экономики и установлению атмосферы всеобщего страха и запуганности; ухудшению положения в социальной сфере, включая государственное здравоохранение, образование, безопасность населения; сокращению инвестиций в экономическую инфраструктуру; падению уровня жизни и росту разрыва в доходах¹.

¹ Советская Россия. — № 16 (162), 17 июля. — 2008.

Весьма поучительную и вместе с тем научную позицию относительно роли государства в экономике изложил Дж. Гэлбрейт: «Если брать нормальные условия, а не нынешнее кризисное состояние России, то общая формула такова: в капиталистическом обществе экономика обычно функционирует успешно, если государство контролирует около 50 % ВВП. В частности, в США доля государственных расходов колеблется от 30 до 50 %... Поэтому представление о том, что участие государства противоречит нормальной жизнедеятельности современной рыночной экономики, не соответствует действительности. В условиях кризиса, когда требуются активные действия, инициатива всегда исходит от государства. Когда утверждают, что его роль должна быть сведена к минимуму, то это идеологический постулат, который лишен научной основы. В долговременной перспективе роль государства еще больше увеличивается»¹.

Дж. Стиглиц так отозвался о реформах в России: «Никакое переписывание истории не сможет изменить того факта, что неолиберальные реформы в России привели к чистейшему экономическому спаду. Длющийся два десятилетия переходный период, в течение которого значительно увеличиваются бедность и социальное неравенство, когда немногие богатеют, а все остальные нищают — нельзя назвать победой капитализма и демократии»².

Опыт экономических реформ, связанный с трансформацией народного хозяйства России в рыночную экономику, показал, что кризисная ситуация возникла в первую очередь из-за того, что не было адекватной переходному периоду экономической политики, отвечающей национальным интересам.

Теоретические концепции, которые использовали реформаторы при внедрении рыночных отношений в России, базировались на зарубежном опыте, накопленном ранее в несопоставимых условиях хозяйствования. В частности, предложенная модель основывалась на неоклассической теории монетаризма. В России это направление вошло в науку и практику реформирования как политика «шоковой терапии», идеологической основой которой явился радикальный либерализм.

Экономические реформы были направлены на ослабление государственного регулирования. Предполагалось, что рыночные отношения, способные к саморегулированию, обеспечат структурную перестройку и более эффективное функционирование экономики. Однако надежды реформаторов не сбылись, экономическая модель трансформации народного хозяйства без учета российских реалий привела к невиданному разрушению. Ни один из прогнозов авторов этой модели не оправдался. В условиях преобладания монополии производителей и деформированной структуры производства в силу вступили присущие этим процессам негативные явления, к числу которых относится механизм скачкообразной инфляции с одновременным сокращением производства.

3. ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Как было уже отмечено выше, основные предпосылки преобразования российской экономики были обусловлены совокупностью факторов, среди которых: структурные деформации и диспропорции, кризис экономики, несовершенство механизма управления, отсутствие экономических стимулов и многое другое.

¹ Гэлбрейт Дж. Проблемы теории и практики управления. — № 5. — 1995.

² Советская Россия. — № 16 (162), 17 июля. — 2008.

Следует отметить, что подавляющая часть государственных капитальных вложений направлялись в тяжелую промышленность и ВПК. Наряду с этим существовал крайне неразвитый потребительский сектор, что, собственно, усугубляло кризисную ситуацию в стране. Кроме этого существовало огромное противоречие между добывающей и обрабатывающей промышленностью.

Изначально программой рыночных реформ в России предусматривалось формирование рыночной экономики и ее интеграция в мировое хозяйственное пространство.

Формирование рыночной системы хозяйствования предполагалось осуществить в два этапа.

На первом этапе (1991–1993 гг.) создаются базовые институты рыночной экономики, осуществляется переход от государственной формы собственности к частной.

Второй этап (1994–1997 гг.) рассматривался как период структурной перестройки экономики, дальнейшего перехода от государственной собственности к частной, от закрытой экономической системы к открытой.

Для достижения поставленных целей использовался ряд основополагающих принципов: либерализация цен; приватизация государственных предприятий и демополизация производства в различных отраслях; формирование экономики открытого типа; становление и развитие малого и среднего предпринимательства; ограничение прямого государственного вмешательства в экономику; макроэкономическая стабилизация.

Масштабность экономических преобразований, а также интеграция экономики России в мировое экономическое сообщество обусловили содействие реформам со стороны Запада. Основными международными институтами, оказывавшими помощь России, были: Международный валютный фонд, Мировой банк, Европейский банк реконструкции и развития, правительства западных стран.

Необходимо отметить, что методы оказания помощи для поддержки изменений в экономике не являются абсолютно новыми, так как они были апробированы в странах, где проводились радикальные реформы. Причем финансовая поддержка международных институтов осуществлялась при условии, что денежные ресурсы, выделенные для проведения экономических реформ, используются эффективно.

Проведение экономических преобразований в России планировалось по нескольким альтернативным направлениям.

Первое направление (эволюционное) характеризовалось такими чертами, как: постепенность и последовательность перехода от одного состояния к другому; структурная адаптация производства; формирование активной промышленной политики; создание условий для социальной поддержки населения.

Для *второго направления («шоковая терапия»)* были характерны такие черты, как: дерегулирование государственного управления; либерализация цен; ускоренная приватизация; формирование внутреннего рынка; либерализация внешней торговли.

Экономические преобразования в России начали осуществляться по второму, наиболее радикальному варианту.

Ради справедливости следует отметить, что в период «запуска» рыночных реформ в 1989–1990 гг. было разработано и представлено в правительство 11 программ, а всего комиссия по оценке альтернативных вариантов во главе с А. Г. Аганбегяном рассмотрела 90 различных проектов и материалов перехода к рыночным отношениям¹.

В программах и проектах в основном выдвигалось два принципиально разных подхода к внедрению рыночных отношений. Одна группа разработчиков предполагала вначале

¹ Итоговые материалы работы Комиссии по оценке альтернативных вариантов перехода к рыночной экономике // Вопросы экономики. — № 10. — 1990.

осуществить стабилизационные меры по преодолению кризиса и на этой основе приступить к активному проведению рыночных реформ. Другая группа в качестве стратегического направления закладывала в проекты опережающий запуск максимально свободных рыночных отношений в виде «шоковой терапии». В этом случае движение к рынку предполагалось совместить с преодолением кризиса на основе достижения финансовой и хозяйственной стабилизации.

Имелись и зарубежные проекты перехода к рыночной системе, которые отличались от политики «шоковой терапии». В частности, продуманные предложения перехода к рыночным условиям были представлены японскими экономистами, предлагавшими переход СССР к рынку с учетом японского опыта¹.

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Основой реформ в России, как и в большинстве стран Восточной Европы, явилась ускоренная **приватизация**, то есть передача государственной собственности в частные руки с целью последующего формирования на ее основе частного предпринимательства.

- Приватизация — это процесс разгосударствления собственности на средства производства, имущество, жилье, землю, природные ресурсы; осуществляется посредством продажи государственной и муниципальной собственности организациям и частным лицам с образованием на их основе корпоративной, акционерной и частной собственности.

В России принято выделять два этапа приватизации: *ваучерный* и *денежный* (табл. 18.6).

По некоторым данным, продажа предприятий осуществлялась по мизерной, остаточной стоимости, в результате чего собственность перешла в «известные» руки по ценам значительно ниже их фактической стоимости.

Таблица 18.6

Основные этапы приватизации в России

Тип приватизации	Характеристика этапа
Ваучерная	Проходила путем выпуска ваучеров, которые были выданы всем гражданам России. В результате ваучерного этапа приватизации в России сформировались: акционерный сектор экономики; рынок ценных бумаг; система инвестиционных фондов и других финансовых структур. Возник новый класс собственников. В частную собственность перешли 50 % предприятий легкой и пищевой промышленности; 35 % предприятий строительства; 42 % фирм автотранспорта; 50 % организаций торговли и общественного питания и др.
Денежная	На этом этапе имущество государственных и муниципальных предприятий начали продавать за деньги. Наиболее распространенной оказалась продажа предприятий или их доли на аукционах (публичных торгах, разного рода конкурсах), выкуп арендованного имущества. Особенность второго этапа заключалась в пополнении бюджетов различных уровней, а также формировании крупных частных собственников (крупного бизнеса)

- Ваучер (приватизационный чек) — в Российской Федерации — государственная ценная бумага целевого назначения на предъявителя, имеющая номинальную стоимость в рублях и используемая как платежное средство для приобретения объектов приватизации.

¹ «Японское чудо» и советская экономическая реформа: Японские предложения по реформе экономики в Советском Союзе. — М., 1991.

Необходимо отметить, что денежный этап приватизации существенно ограничил количественные показатели приватизации и определил закономерную тенденцию к ее завершению.

В результате приватизации в России, с одной стороны, сформировался класс крупных собственников, сконцентрировавших в своих руках огромный денежный и инвестиционный капитал, а с другой — появился класс неимущих, то есть людей, по сути лишенных работы и средств к существованию.

Одной из целей приватизации являлось повышение эффективности деятельности предприятий. Между тем процесс приватизации фактически не сказался на улучшении макроэкономических показателей, более того, спад промышленного производства продолжился и на приватизированных предприятиях. В табл. 18.7 приведены данные об объемах промышленного производства в России и Китае по сравнению с 1990 г.

Согласно приведенным данным в России до сих пор не достигнуты объемы промышленного производства 1990 г. (отставание составляет порядка 34 %), в то время как в Китае наблюдается пятикратное увеличение объемов промышленного производства.

Таблица 18.7

Индексы производства промышленной продукции (в % к 1990 г.)

	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Россия	50	46	51	57	60	62	66
Китай	257	367	403	448	492	501	510

Источник: Цветков В. Необходим рост на основе высоких технологий // Экономист. — 2005. — № 6.

Приватизация явилась формой так называемого первоначального накопления капитала, использовавшего во многом те же жестокие методы, что и на заре развития капитализма. Приходится с сожалением констатировать, что при осуществлении приватизации в России не был учтен опыт других стран, что явно усилило негативные тенденции при переходе к рыночной экономике.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЦЕН

- Либерализация цен — частичная или полная отмена государственного регулирования цен; переход к формированию цен на свободном рынке.

Одной из центральных задач программы перехода к рынку явилась реформа в сфере ценообразования. Исходя из опыта рыночных реформ бывших социалистических стран, сформировались два подхода к преобразованию системы цен.

Радикальный подход — полная либерализация цен («шоковая терапия»). Сторонники данного подхода считают, что свободные цены быстро запустят новый механизм рыночных отношений, который, в свою очередь:

- ориентирует деятельность предприятий не на объем выпускаемой продукции, а на получение максимальной прибыли;
- сделает экономику предприятий ориентированной не только на внутренний, но и на внешний рынки;
- разрешит проблему дефицита и насыщения рынка потребительскими товарами за счет интенсивных структурных преобразований в экономике.

Данные теоретические основы не оправдались на практике. Последствия «шоковой терапии», внедренной в механизм рыночных преобразований в России, привели к резкому спаду производства, инфляции, росту безработицы, обнищанию населения.

Постепенный подход — поэтапная и рассчитанная на длительный период времени либерализация цен как элемент концепции поэтапных рыночных преобразований.

Первый из названных подходов был наиболее последовательно реализован сначала в Польше, а затем в России. Наиболее ярким примером реализации второго подхода является Китай.

Главным моментом проведения экономической реформы в России стала либерализация цен в январе 1992 г.: было отпущено 80 % оптовых и 90 % розничных потребительских цен. Исключение составили товары первой необходимости, а также особо важные материальные ресурсы, освобождение цен на которые могло бы резко затруднить работу промышленности (энергоносители и транспорт). Динамика цен за десятилетний период перехода к рынку представлена в табл. 18.8.

Таблица 18.8
Рост цен (1990 = 1)

Цены и тарифы \ Годы	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Потребительские	2,6	26,1	9,4	3,1	2,3	1,2	1,1	1,8	1,4	1,2	1,1
Промышленные	3,4	33,8	10,0	3,3	2,7	1,2	1,1	1,2	1,7	1,3	1,1
Сельского хозяйства	1,6	9,4	8,1	3,0	3,3	1,4	1,1	1,1	2,0	1,4	1,1
Грузовые и железно-дорожные тарифы	2,0	37,4	19,2	4,0	2,4	1,3	1,1	0,8	1,1	1,7	1,1
Электроэнергия	2,0	59,9	13,8	3,2	2,9	1,8	1,2	-0,9	1,1	1,5	1,2

Источник: Белоусов Р. Первые итоги российской экономики в новом столетии // БИК.

Либерализация цен вызвала почти пятикратное увеличение розничных цен за первые три месяца 1992 г. по сравнению с 1991 г., а оптовые цены возросли уже за первые два месяца почти в 3 раза. Первоначальный рост цен после их либерализации в России оказался выше, чем в других восточноевропейских странах, проводивших реформу. Это обстоятельство наглядно показало, что либерализация цен не должна быть одномоментной, а должна осуществляться постепенно, например, как в КНР.

МЕХАНИЗМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ

Высокий уровень инфляции в условиях либерализации цен не позволяет эффективно проводить экономические преобразования в стране. В связи с этим, одной из основных задач при переходе к рынку является нейтрализация негативного воздействия инфляции в стране. Нейтрализация может осуществляться двумя методами.

В основе *первого метода* лежит **монетаристская концепция**, которая связана с последовательным проведением в жизнь программы финансовой стабилизации, рекомендуемой Международным валютным фондом (МВФ).

Данная концепция предусматривает максимальное включение рыночных механизмов, прежде всего, в сфере либерализации цен и внешнеэкономической деятельности предприятий при значительном снижении роли государства в экономических процессах. Это связано с тем, что сторонники монетаризма трактуют инфляцию как чисто денежное явление, поэтому и методы ее подавления непосредственно связаны с мерами по финансовой

стабилизации (ликвидация дефицита госбюджета, жесткая денежно-кредитная политика, сокращение государственных расходов и т. д.).

Данный подход преобладал в экономической политике России, проводимой правительством Е. Гайдара в 1992 г.

Второй метод базируется на **кейнсианской концепции** и предусматривает необходимость возрождения производства, обеспечивающего макроэкономическую стабилизацию. Предлагаемые сторонниками этой концепции меры сыграли важную роль в преодолении высокой инфляции в западных странах. К наиболее существенным из них следует отнести: более активное регулирующее воздействие государства; замораживание или сдерживание на определенный период времени цен; формирование рыночной инфраструктуры; налоговое стимулирование реального сектора экономики; государственную поддержку важнейших отраслей экономики.

Необходимо отметить, что в современных условиях в России возникает объективная необходимость использования мер как монетаристского, так и кейнсианского характера, а это предполагает восстановление государственного внешнеэкономического и валютного контроля; государственного регулирования цен на товары и услуги, имеющие важное социально-экономическое значение.

СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

К моменту проведения реформ в России сложилась крайне несбалансированная отраслевая структура национальной экономики. Для экономики бывшего СССР производство средств производства было определяющим по сравнению с производством предметов потребления. В пропорциональном соотношении это выглядело приблизительно как 70 % на 30 %, естественно, в пользу производства средств производства. Вот почему в стране повсеместно ощущался хронический дефицит товаров потребительского назначения (продукты питания также были в дефиците), а если они и были, то, как правило, низкого качества. Все это имело самые негативные последствия для экономики СССР.

Поэтому в условиях командной экономики имели место такие явления, как черный рынок, незаконное предпринимательство¹ (подпольные цеха или «цеховики»), которое занималось производством нужных товаров для населения. То, что во всех развитых странах с рыночной системой приветствовалось и поощрялось, в СССР — строго наказывалось.

В 1973 г. теневой сектор в СССР составлял примерно 3 % ВВП, в 1990–1991 гг. — 10–11 %, в 1993 г. — 27 % ВВП, а еще через три года, согласно данным Московского института социально-экономических проблем, — уже 46 %.

Особенность и уникальность российской теневой экономики связана с такими чертами, как уход от налогов, бегство капитала за рубеж, двойная бухгалтерия, челночная и бартерная торговля, скрытая безработица, коррупция.

Заметим, что теневая экономика как негативное социально-экономическое явление существует практически во всех странах. Во второй половине 1990-х гг. в развитых странах теневая экономика была эквивалентна в среднем 12 % ВВП, в странах с переходной экономикой — 23 %, а в развивающихся — 39 % ВВП.

¹ В условиях функционирования плановой экономики предпринимательская деятельность была запрещена законом и жестоко каралась. Вместе с тем предпринимательство как форма экономической активности все же имело место в условиях командной системы, что, собственно, и составляло сферу теневого бизнеса. Имеются данные, что к теневому бизнесу имели самое непосредственное отношение высокопоставленные руководители, без протекции которых достичь таких объемов нелегального оборота было бы просто невозможно.

В странах с развитой рыночной экономикой отмечается постоянный рост масштабов теневого сектора. В 1998 г. страной с наиболее высокой долей теневого сектора была Греция (29,0 % официального ВВП). К странам с наибольшим теневым сектором относятся также Италия (27,8 %), Испания (23,4 %) и Бельгия (23,4 %). Среднее положение занимают Ирландия, Канада, Франция и Германия (от 14,9 до 16,3 %). Наиболее низкие показатели доли теневого сектора имеют Австрия (9,1 %), США (8,9 %) и Швейцария (8,0 %). Даже в относительно благополучных странах абсолютный объем теневой экономики составляет: в США — 700 млрд долл., в Италии — 310 млрд долл., а в Великобритании — 190 млрд долл.

Всего в мире в теневом секторе ежегодно создается как минимум 8 трлн долларов добавленной стоимости, не попадающих в бухгалтерские отчеты предприятий и в официальную статистику как отдельных государств, так и международных организаций. Таким образом, по своим размерам глобальная теневая экономика сопоставима с экономикой США — страны, имеющей самый большой ВВП в мире.

В условиях перехода к рыночной экономике возникает объективная необходимость *структурных преобразований экономики, проведении активной инвестиционной политики*. В промышленно развитых странах значительную роль в решении этих проблем играет фондовый рынок. Через продажу ценных бумаг он мобилизует финансовые ресурсы для инвестиционной деятельности, способствует перераспределению денежных ресурсов «в нужном направлении», то есть действует как механизм экономического регулирования экономики. Поэтому в России необходимо сформировать национальную модель фондового рынка, в наибольшей мере учитывающую отечественную специфику, способствующую экономическому росту.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Переход к рыночной экономике немалозначим без развития ее главного элемента — предпринимательства.

Как свидетельствует мировой опыт, предпринимательство играет огромную роль в становлении рыночной системы хозяйствования. Это наиболее массовая, динамичная, гибкая форма бизнеса, определяющая социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны.

Мировая практика развития предпринимательства в странах с рыночной экономикой свидетельствует, что его субъекты успешно функционируют при обязательном и необходимом условии, а именно — самом энергичном участии органов государственной власти и управления в формировании и реализации экономической политики поддержки предпринимательской деятельности.

Особое место в экономике развитых стран отводится малому предпринимательству. В промышленно развитых странах малые предприятия производят более 50 % валового национального продукта и более половины валового продукта частного сектора. Следует заметить, что в последнее время роль малого предпринимательства в экономической системе этих стран неуклонно возрастает.

В российских условиях особо острой является проблема преодоления *монополизма, формирования конкурентной среды и развития предпринимательства, создания антимонопольной законодательной базы*. В настоящее время принят ряд нормативных документов, регламентирующих развитие конкуренции и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

Одной из острых проблем перехода к рынку является обеспечение социальной защищенности населения. Ориентация российских преобразований исключительно на рыночные механизмы обусловила следующие негативные явления: значительное падение жизненного уровня большинства населения; высокий уровень безработицы, приближающийся к социально опасным пределам; острый демографический кризис — снижение рождаемости, рост смертности и др.

В сложившихся условиях необходимо проводить активную социальную политику.

Социальная политика государства заключается в поддержании отношений между социальными группами, слоями общества; обеспечении условий для повышения благосостояния, уровня жизни членов общества, создании социальных гарантий; формировании экономических стимулов для участия в общественном производстве.

К основным направлениям социальной политики государства следует отнести:

- гарантирование членам общества минимального дохода;
- поддержание и развитие способностей членов общества и, прежде всего, способности к труду;
- обеспечение членов общества приемлемым уровнем социальных услуг;
- обеспечение защиты от безработицы и инфляции.

Способом реализации социальной политики государства является система социальной защиты и социальных гарантий. Социальная защита определяет систему мер, направленных на обеспечение общественно нормального материального и социального положения граждан.

Доля и абсолютные размеры расходов на социальную защиту зависят от возможностей экономики и социально-политической ситуации (табл. 18.9). Так, доля средств, израсходованных в 2005 г. на социальную защиту, в ВВП США составила 14,2 %, Великобритании — 220,4 %, Франции — 25,6 %, ФРГ — 25,7 %, Швеции — 34,2 %.

Таблица 18.9

Социальные расходы в ряде зарубежных стран и в России (без расходов на социальное страхование), в % к ВВП

Страны	1980 г.	1990 г.	1999 г.	2005 г.
Германия	20,5	22,0	22,0	25,7
Франция	23,2	26,4	28,2	25,6
Италия	18,4	22,3	22,7	18,4
Великобритания	13,9	15,0	16,8	20,4
Швеция	23,2	24,0	28,1	34,2
США	11,9	12,4	13,9	14,2
Япония	12,0	12,9	17,6	—
Россия	26,0	17,0	12,7	16,1

Источник: Социальная модель государства: выбор современной России и опыт стран Европы // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, 2006, № 6.

Экономические реформы в России, начиная с «шоковой терапии» 1992 г., осуществлялись без предварительной оценки социальных последствий и создания социальных амор-

тизаторов. В результате наблюдалось стойкое падение жизненного уровня основной массы населения. Августовский кризис 1998 г. усугубил ситуацию. Так, в начале 1999 г. заработная плата и среднедушевые денежные доходы упали в три раза по сравнению с тем же периодом предшествующего года. При резком снижении прожиточного минимума и минимальной заработной плате, побившей к концу XX в. все рекорды (не многим более трех долларов США в 1999 г.), проблемой стало физическое воспроизводство людей.

С середины 1990-х гг. наблюдалась беспрецедентная поляризация материальной обеспеченности, которая с 13,5 раза для соотношения доходов крайних 10 % населения в 1995 г. выросла до 15,2 раз в 2004 г. Образовался угрожающий социальной стабильности разлом общества, враждебность большинства бедных к богатой прослойке, игнорирующей негативные последствия такого разрыва, кичащихся своим богатством¹.

Необходимо отметить, что односторонняя ориентация реформ на рыночные механизмы, приведшая к негативным последствиям в социальной сфере, обусловила необходимость *усиления роли государства в рыночной экономике*.

Государство должно обеспечить своим гражданам условия для достойной жизни. Это потребует изменения системы финансирования социальной политики, где работает принцип «по остатку».

Необходимо понимать, что процессы падения жизненного уровня населения ставят под угрозу и экономические преобразования.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одним из основных ориентиров в условиях перехода к рынку, способствующих интеграции российской экономики в мировое хозяйство, является либерализация внешней торговли.

Либерализация внешней торговли создает возможности для:

- повышения самостоятельности предприятий, наделяния всех экономических агентов правом осуществления внешнеторговых операций;
- включения отечественных производителей в конкурентную борьбу на внешних рынках;
- ориентации предприятий на эффективность хозяйствования и повышение качества продукции через ценовые сигналы мирового рынка;
- установления и поддержки сравнительных экономических преимуществ;
- значительного расширения рынков сбыта и получения эффекта от масштаба производства и др.

Либерализация внешнеэкономической деятельности позволяет субъектам хозяйствования выйти на мировые рынки, при этом повышается заинтересованность предприятий в выпуске конкурентоспособной продукции на основе инновационных технологий.

В настоящее время в России большинство компаний осуществляет экспорт природных ресурсов, в то время как поставка продукции предприятий обрабатывающей промышленности практически отсутствует или составляет небольшой процент. Необходимо сформировать государственную стратегию, которая бы задавала качественные и количественные ориентиры в осуществлении внешнеэкономической деятельности субъектов предпринимательства.

¹ Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2008.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Анализ условий функционирования экономики России позволяет сделать вывод, что в период трансформации хозяйственной системы обнаружили два направления экономических преобразований: одно из них — явления и процессы, которые представлены в концепции переходного периода и способствовали становлению рыночных отношений. Другое направление — это процессы, которые остались не замеченными при разработке программ переходного периода, но в результате преобразований они проявились в виде побочных явлений, которые оказали негативное влияние на развитие экономики.

К числу таких явлений относятся криминализация экономики; усиление инфляции; резкое снижение инвестиционной активности; спад промышленного производства, достигший катастрофических размеров.

Главным итогом либеральных реформ стало резкое усиление негативных тенденций в экономике, которые переросли в глубокий затяжной кризис.

В качестве конкретных причин усиления экономического кризиса приводят следующие:

- ошибочность ставки на опережающие конвертируемость национальной валюты и финансовую стабилизацию;
- потерю управляемости в экономике и неспособность к точному предвидению последствий от принимаемых решений;
- отрыв социальных целей от преобладающей системы социальных ценностей и интересов;
- стремительное социально-экономическое, культурное и идеологическое расслоение общества;
- несовместимость внедряемой модели капиталистически рыночной экономики со сложившимися социальными и хозяйственными реалиями России.

Таким образом, в процессе экономических преобразований выяснилось, что избранный путь перехода к рыночным методам хозяйствования в форме максимально свободных рыночных отношений при минимальном регулирующем воздействии на экономику со стороны государства оказался малоприменимым.

В настоящее время существует много аргументов для восстановления управляемости экономических процессов и усиления регулирующей роли государства с сохранением рыночных условий хозяйствования.

Изменение курса экономических реформ в этом направлении позволит обеспечить более быстрое восстановление научно-производственного потенциала страны, сохранение кадрового потенциала, снижение уровня безработицы и на этой основе перейти активному развитию промышленного производства.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Переходная экономика — это промежуточное состояние хозяйственной системы в связи с изменением фундаментальных основ функционирования в результате социально-экономических и других преобразований.

Предпринимательство (предпринимательская деятельность) — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей в установленном законом порядке.

Рыночная инфраструктура — система учреждений и организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке.

Инвестиционная политика — система мер, направленных на установление структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования и источников получения в сферах и отраслях экономики.

Эволюционный путь рыночных преобразований — это вариант экономической трансформации хозяйственной системы путем постепенного, последовательного перехода от одного экономического состояния к другому.

Шоковая терапия — это тип экономических реформ, который предполагает радикальное преобразование всей экономической системы путем дерегулирования государственного управления экономикой и одновременного перевода хозяйствующих субъектов на рыночные условия функционирования с экстренным формированием рыночных институтов, либерализацией цен и полной приватизацией государственной собственности.

Приватизация — процесс разгосударствления собственности на средства производства, имущество, жилье, землю, природные ресурсы; осуществляется посредством продажи государственной и муниципальной собственности организациям и частным лицам с образованием на их основе корпоративной, акционерной и частной собственности.

Ваучер (приватизационный чек) — в Российской Федерации — государственная ценная бумага целевого назначения на предъявителя, имеющая номинальную стоимость в рублях и используемая как платежное средство для приобретения объектов приватизации.

Либерализация цен — частичная или полная отмена государственного регулирования цен; переход к формированию цен на свободном рынке.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Назовите основные причины перехода к рыночной системе хозяйствования.
2. Что такое переходная экономика и каковы ее отличительные черты?
3. Перечислите основы формирования рыночной экономики. Дайте им краткую характеристику.
4. Какие исходные условия экономической системы влияют на эффективность перехода к рыночной социально-ориентированной модели хозяйствования?
5. Выделите основные направления перехода к рыночной экономике.
6. Что такое эволюционный путь развития экономической системы? Дайте ему краткую характеристику.
7. В чем заключается вариант радикального перехода к рынку — модель «шоковой терапии»?
8. Как вы считаете, удачным ли была использована в России модель «шоковой терапии»? Дайте краткую характеристику состояния российской экономики сегодня.
9. Сформулируйте основные этапы формирования рыночной системы хозяйствования в России.
10. Каковы, на ваш взгляд, основные проблемы развития хозяйственной системы России на современном этапе.

ТЕСТЫ

1. **Основной предпосылкой утраты лидирующих позиций плановой и рыночной системы хозяйствования явились:**
 - а) доминирующая роль государства в экономике;
 - б) использование исключительно административных методов регулирования экономических процессов;
 - в) ограниченность существования рыночных отношений;
 - г) несовершенство структуры общественного производства.
2. **Одной из основных причин криминализации российской экономики явилось:**
 - а) преобразование отношений собственности;
 - б) активное использование рыночных методов в экономике;
 - в) несовершенство предпринимательских структур;
 - г) резкое снижение государством своей регулирующей роли в масштабах всей национальной экономики.
3. **Главным недостатком плановой системы хозяйствования является:**
 - а) высокий уровень социальной защиты населения;
 - б) перенесение основных экономических проблем людей на государство;
 - в) низкий уровень мотивации населения к высокопроизводительному труду;
 - г) гарантированное обеспечение занятости населения.
4. **Экономический рост в Китае за последние годы вызван:**
 - а) использованием монетаристской концепции экономического развития;
 - б) расширением системы государственного планирования;
 - в) серьезными институциональными преобразованиями;
 - г) синтезом жесткой системы государственного регулирования и рыночных методов функционирования с преимущественной ориентацией на национальные потребности.
5. **К характеристике переходной экономики не относится:**
 - а) цикличность;
 - б) устойчивость;
 - в) историчность;
 - г) преемственность.
6. **Негативные последствия приватизации вызваны:**
 - а) перманентным процессом приватизации;
 - б) трансформацией государственной монополии в частную;
 - в) созданием экономической среды на основе разрыва производственных связей между предприятиями, организациями;
 - г) всем перечисленным выше.
7. **Директивный характер планирования развития хозяйственной системы означает:**
 - а) принцип обязательности выполнения плана;
 - б) выбор стратегических направлений развития экономики;
 - в) определение критериев функционирования отдельных секторов экономики;
 - г) рекомендательный характер выполнения плана экономического и социального развития.
8. **Метод индикативного планирования является:**
 - а) механизмом реализации экономической политики государства;
 - б) базой для определения основных параметров экономической динамики;

- в) инструментом формирования и реализации намеченных структурных преобразований в экономике;
- г) всем перечисленным выше.

9. **Под структурными сдвигами в национальной экономике понимается все перечисленное ниже, кроме изменения:**

- а) соотношения между отраслями хозяйственной системы;
- б) отраслевой структуры национальной экономики;
- в) соотношения между административными и экономическими регуляторами;
- г) территориального развития производительных сил общества.

10. **Селективная экономическая политика означает:**

- а) опору преимущественно на прямые методы регулирования экономики;
- б) равноудаленность органов власти и управления от всех организационно-правовых форм предпринимательства;
- в) целевую экономическую политику государства, направленную на реализацию необходимых структурных сдвигов в экономике;
- г) управление выбранными отраслями промышленного производства на основе директивного планирования.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И СИТУАЦИИ

1. В чем, на ваш взгляд, состоят преимущества и недостатки российской приватизации?
2. Создана ли в результате рыночных реформ в России конкурентная рыночная среда?
3. Дайте оценку рыночным преобразованиям в России с точки зрения социальных проблем.
4. Какую роль в условиях рыночных реформ в России играют финансовая и денежно-кредитная политика государства?
5. Дайте комплексную оценку рыночных реформ в России.
6. Какова роль государства в реформируемой экономике России.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ¹

Настало время признаться, что даже в маленьких, часто весьма скромных по размеру предприятиях, преследующих как будто только личные выгоды, создается мощная Великая Россия.

В. Н. Коковцов, премьер-министр Российской Империи

Одной из важнейших проблем экономики России является неэффективное управление собственностью. Современная ситуация, сложившаяся в отечественной экономике, состоит в том, что значительная часть государственной собственности приватизирована и она пере-

¹ При подготовке рубрики использованы следующие материалы: *Львов Д.* Какая экономика нужна России? // Российский экономический журнал. — № 11–12. — 2002; *Федцов В. Г., Федцов В. В.* Менеджмент в предпринимательской деятельности: Учебное пособие. — Издательство РДЛ, 2004; Санкт-Петербургские новости, 4 апреля, 2007.

распределена между различными группами собственников. Возникает закономерный вопрос, как «заставить» собственность работать не только на ее владельца, но и на общество?

Видимо современная модель российской экономики может быть представлена в виде непересекающихся множеств материальной собственности и собственности интеллектуальной. Для превращения российской экономики в эффективную производственную систему необходимо соединить интересы предпринимательства и общества.

Приходится констатировать, что в обществе еще не созрело понимание того, что собственность — не главное в экономике. Главным является человек с его идеями; человек, движущий материальную собственность так, чтобы экономика из ренто-ориентированной (полезной немногим) стала прибыльно-ориентированной, а значит, полезной всем членам общества.

Громко провозглашенная в начале 1990-х гг. приватизация так и не привела к полноценному развитию предпринимательства, к формированию эффективного собственника.

Особую роль в экономике, как показывает мировая практика, играет малое предпринимательство. О фундаментальной роли малого предпринимательства в экономике промышленно развитых стран свидетельствуют данные табл. 1.

Приведенные показатели наглядно отражают объективные закономерности, обуславливающие функционирование сектора малого предпринимательства в странах с рыночной экономикой.

Серьезное отставание отечественного малого предпринимательства по этим показателям далеко не случайно и требует глубокого научного осмысления.

Таблица 1

Показатели уровня развития малых и средних предприятий (МСП) в ряде стран

Страны	Количество МСП на 1000 жителей	Доля занятых МСП в общей численности занятых, %	Доля МСП в ВВП, %
США	74,2	54	50–52
Япония	49,6	78	52–55
Великобритания	46	49	50–53
Германия	37	46	50–54
Франция	35	54	55–62
Италия	68	73	57–60
Россия	5,65	9,6	10–11

Государственная политика в странах с рыночной экономикой в отношении малых предприятий (МП) исходит из того, что такие предприятия являются не уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляют собой особую модель со специфическими чертами и законами развития.

Зарубежный опыт показывает, что в нормальной рыночной экономике значительная, если не доминирующая часть малых фирм так или иначе находится в сфере интересов крупных предприятий. При этом устойчивость положения, доходы, финансовые и инвестиционные возможности малых фирм зависят непосредственно от их отношений с крупными предприятиями. В экономически развитых странах МП не просто охвачены системой кооперации с крупным бизнесом, они — неотъемлемая часть производственной структуры крупных корпораций, которые используют рыночную и структурную гибкость МП, их инновационные возможности.

Учитывая вышесказанное, можно утверждать, что будущее российского предпринимательства, в том числе и малого бизнеса, напрямую определяется возможностями экономической интеграции малых и крупных предприятий.

Решение данной задачи видится в формировании промышленных кластеров с активным участием в них предприятий малого и среднего бизнеса.

Под промышленными кластерами подразумевается индустриальный комплекс, сформированный из связанных технологической цепочкой специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, располагающихся на определенной территории. Кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, они направлены на достижение конкурентных преимуществ в условиях глобализации экономики. Практический опыт ряда промышленно-развитых стран подтверждает эффективность кластерных подходов.

Например, по итогам 2005 г., согласно исследованию, проведенному World Economic Forum, Финляндия заняла 1-е место в рейтинге перспективной конкурентоспособности (Growth Competitiveness Index) и первое место в рейтинге текущей конкурентоспособности стран (Business Competitiveness Index), обогнав такие ведущие индустриальные державы, как США, Япония, Великобритания. Данные результаты достигнуты благодаря внедрению в практику хозяйствования промышленных кластеров. Финляндия, имея 0,5 % мировых запасов лесных ресурсов, обеспечивает более 10 % мирового экспорта продукции деревопереработки, в том числе 25 % мирового экспорта качественной бумаги. Доля Финляндии на рынках телекоммуникационной продукции также исключительно высока для столь маленькой страны: около 30 % рынка оборудования для мобильной связи и почти 40 % рынка мобильных телефонов, что говорит об очень высоком уровне конкурентоспособности.

Россия по запасам природных ресурсов занимает лидирующее место в мире. США и Канада вместе взятые отстают от России по «природному капиталу» на душу населения в 10 раз, а Западная Европа — в 27 раз. Уже из одного этого следует, что Россия располагает наибольшими среди других индустриальных стран мира возможностями социально-экономического развития.

Участие малого бизнеса в промышленных кластерах основывается, как правило, на системе субконтрактинга и аутсорсинга.

Субконтрактинг — это поставки комплектующих изделий и полуфабрикатов. Есть главный контракт, есть его часть — субконтракт, его исполнитель взаимодействует не с конечным потребителем, а с держателем главного контракта. Например, в Японии вокруг «Тойоты» в системе субконтрактинга функционирует порядка 20 тысяч малых предприятий.

Аутсорсинг — это передача непрофильного производства в специализированную фирму. Несвойственные для данной фирмы функции выполняют сторонние организации, причем такое взаимодействие существенно сказывается на снижении общих издержек предприятия.

В целом, формирование промышленных кластеров позволит органам государственной власти и управления гораздо точнее отслеживать тенденции развития бизнеса, прогнозировать возможные пути изменений в отдельных секторах экономики.

Тема 19

ТЕОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: ПЛАНОВЫЕ И РЫНОЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Можно, грубо говоря, выделить три метода регулирования: регулирование, осуществляемое центральными государственными органами; регулирование, осуществляемое группами; регулирование через конкуренцию.

В. Ойкен (1891–1950), немецкий экономист

1. Теория хозяйственного порядка.
2. Плановые методы хозяйствования в экономической теории.
3. Система плановых и рыночных методов хозяйствования на микроуровне.
4. Альтернативные механизмы регулирования региональной экономики.
5. Макроэкономическое регулирование хозяйственной системы.

1. ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОРЯДКА

Особое место среди немецких экономистов, создателей теории хозяйственного (экономического) порядка, занимает В. Ойкен (1891–1950). Ключевой составляющей концепции Ойкена является проблема экономических порядков. Многие положения, сформулированные им в рамках этой теории, не утратили своей актуальности на современном этапе. Ойкен подчеркивал, что хозяйственная система *laissez faire* (свобода действий) имеет тенденцию к государственному регулированию. Формы и содержание государственного вмешательства в экономику со временем усложняются, но как направление оно должно сохраниться в будущем.

- Экономический порядок — рамочные условия функционирования рыночного хозяйства в виде совокупности институций, представляющих свод данных, обеспечивающих хозяйствующим субъектам возможность принимать решения и осуществлять те или иные действия.

Следует отметить, что в свод данных Ойкен включал шесть составляющих: потребности людей, природные условия, состояние рабочей силы, товарные запасы, уровень технологии и технических знаний, правовой и социальный порядок. В последний он включал законы и уложения, нравы и обычаи, духовный настрой, «определяющий правила игры». Хозяйственный порядок показывает, в какой мере государство регулирует экономическое развитие в стране, способствует этому развитию и обеспечивает рациональное использование ограниченных ресурсов. Государственные органы он рассматривал в качестве «вычислительной машины», встроенной в хозяйственный порядок.

Характеризуя хозяйственные системы с позиций исторического подхода, В. Ойкен выделил следующую типологию экономических политик:

- свобода действий;
- политика планово-централизованного управления страной;
- политика среднего пути;
- политика конкурентного порядка;
- точечная политика.

В своем исследовании В. Ойкен выделил и сформулировал *политику среднего пути*, которая предполагает использование *плановых и рыночных методов регулирования* и является наиболее предпочтительным вариантом экономической политики, так как находит компромисс между плановой и рыночной экономикой.

- Политика среднего пути, по Ойкену, предполагает ту или иную степень государственного вмешательства в рыночную экономику, нахождение компромисса между рыночным и плановым хозяйством.

В теории хозяйственного порядка соединены два методологических направления: историческая школа и классическая экономическая теория. Представители исторической школы ориентировались на выведение законов, ограниченных пространством и временем. Классики исходили из того, что экономические законы носят универсальный характер. В. Ойкен попытался соединить эти два подхода, выдвинув тезис, согласно которому хозяйственный порядок протекает постоянно внутри определенных форм порядка, в качестве которых выступают либо централизованно планируемая, либо рыночная экономические системы.

В отличие от двух «идеальных» типов экономических порядков, в реальной экономике он выделяет три их типа: а) полной конкуренции, «если продавцы и покупатели находятся в состоянии конкуренции между собой и если они, руководствуясь ею, строят свои хозяйственные планы, то в жизнь претворяется форма полной конкуренции»; б) централизованного регулирования; в) властных группировок. Каждому из выделенных порядков соответствует свой специфический способ регулирования экономических процессов. По этому поводу В. Ойкен пишет: «...можно, грубо говоря, выделить три метода регулирования: регулирование, осуществляемое центральными государственными органами; регулирование, осуществляемое группами; регулирование через конкуренцию»¹.

Основная задача теории хозяйственного порядка, использующей понятие форм порядка, — рассмотреть экономическую систему прежде всего как совокупность различных институтов, а также раскрыть содержание и роль социально-экономических и правовых рамок, в которых протекают хозяйственные процессы.

В. Ойкен неоднократно подчеркивал взаимозависимость различных общественных частичных порядков, таких как политический, культурный, экономический. Следует отметить, что новое институциональное направление также рассматривает развитие и изменение хозяйственных систем как результат взаимодействия политических, экономических и духовных факторов. Таким образом, теория хозяйственного порядка и новое институциональное направление исходят из одних и тех же теоретических принципов.

¹ Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М., 1995. — С. 239, 323.

2. ПЛАНОВЫЕ МЕТОДЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Если обратиться к истории, то плановые методы хозяйствования использовались при составлении балансов народного хозяйства (БНХ), ведении новой экономической политики (НЭП), разработке плана ГОЭЛРО и составлении пятилетних планов развития народного хозяйства.

На современном этапе экономического развития речь идет о сочетании плановых и рыночных методов хозяйствования.

Общие черты и различия плановых и рыночных методов

Общее заключается в том, что как план, так и рынок выступают в качестве механизмов (методов) регулирования хозяйственных процессов, нацеленных на обеспечение устойчивого роста, достижение высокой степени занятости, стабильного уровня цен, экономического развития. Вместе с тем план и рынок имеют существенные различия.

- План как метод регулирования исходит от общего к частному, предполагает, что государственные интересы выступают в качестве приоритетных при осуществлении хозяйственной деятельности.

План ориентирован на производство как исходную фазу воспроизводства продукции и услуг; нацелен на создание потребительных стоимостей и удовлетворение общественных и личных потребностей населения; как метод хозяйствования выступает в виде рычага **прямого воздействия** на экономику.

- Рынок как метод регулирования исходит от частного к общему, предполагает, что частные интересы являются приоритетными при осуществлении хозяйственной деятельности.

В процессе функционирования рынок охватывает преимущественно сферу обращения — промежуточную между производством и потреблением; нацелен на удовлетворение платежеспособного спроса населения. Важнейшим инструментом рыночных отношений выступает цена, которая формируется в результате спроса и предложения. Рынок как метод хозяйствования выступает в качестве рычага **косвенного воздействия** на социально-экономические процессы.

На современном этапе важнейшей проблемой является совместимость плана и рынка. Впервые тезис о совместимости плана и рынка был сформулирован в нашей стране в начале 1920-х гг. В соответствии с ним государственное планирование вовсе не означает тотальной централизации всех сторон экономической деятельности. Наоборот, если имеются самостоятельные и ответственные производители, то при наличии действенного рыночного механизма они могут обеспечивать быстрый рост производства. Это позволит государству концентрировать внимание на узловых проблемах развития народного хозяйства, побуждать самостоятельных производителей к участию в полезной для всей страны деятельности.

Характерным примером такого подхода явилось введение НЭПа, который, легализуя рынок, создавал более благоприятные условия для планирования.

Известный экономист, один из ведущих работников Госплана СССР В. А. Базаров, обосновывая совместимость плана и рынка в условиях НЭПа, указывал на два принципиальных положения, которые создают благоприятные условия для планирования: во-первых, он облегчил восстановление личной заинтересованности каждого трудящегося в результатах труда, личной ответственности за добросовестность труда. Во-вторых, и это особенно важно, он чрезвычайно упростил функции фактической проверки работы предприятий,

а следовательно, и всяческое хозяйственное регулирование¹. При этом особое внимание обращалось на перенесение центра тяжести в системе плановых органов с административно-директивных на планово-регулирующие функции.

С началом экономических реформ и перехода на рыночную систему хозяйствования Правительство РФ отказалось от использования в хозяйственной деятельности плановых методов регулирования экономики. В науке также наметилась тенденция, согласно которой полностью отрицалась возможность использования как директивного, так и индикативного планирования.

В этот период широкое распространение получила идея «отделения государства от экономики», основанная на противопоставлении плана и рынка. Наиболее четко эту идею сформулировал В. Найшуль. По его мнению, функционирование в рамках одной хозяйственной системы двух различных механизмов — административного и рыночного, действующих на разных принципах, подрывает ее целостность². Но столь радикальную позицию не разделяют даже представители «либеральной» западной цивилизации. Так, К. Поппер подчеркивает: «Принцип государственного невмешательства в экономику — принцип, на котором основывается неограниченная законодательная экономическая система капитализма, должен быть отброшен. Если мы хотим защитить свободу, то должны потребовать, чтобы политика неограниченной экономической свободы была заменена плановым вмешательством государства в экономику»³.

Опыт свидетельствует о том, что в любом постиндустриальном обществе с рыночной экономикой план и методы планирования увязывают цели, ресурсы и рыночные субъекты хозяйствования в единое целое, позволяют сформировать эффективно действующую систему. С ростом концентрации и усложнением производственно-экономических связей поддержание устойчивого равновесия с помощью рыночных инструментов все более затрудняется. Рыночные регуляторы в виде налогов, процентных ставок, кредитов используются для устранения неравновесных состояний и нарушения пропорций, в основном в краткосрочном периоде. План в отличие от рынка уравнивает производство и потребности, то есть параметры, которые поддаются существенным изменениям в долгосрочной перспективе. При этом показатели роста и экономические пропорции могут устанавливаться на основе тенденций развития и разработки плановых программ. В 1930-х гг. известные американские экономисты В. Леонтьев, Дж. Гэлбрейт, С. Холланд и другие выступили с предложением о создании в аппарате Президента США «Управления национального экономического планирования» с функциями анализа, выявления тенденций роста, разработки программ развития производственной и социальной сфер, а также координации деятельности государственных органов по регулированию экономики. В 1940–1960-х гг. во Франции был создан Комиссариат по планированию; в Канаде — Экономический совет; в Голландии — Центральное плановое бюро; Южной Кореи — Совет экономического планирования.

В этих странах широко используется индикативное планирование, осуществляемое в виде составления различных программ, направленных на решение важнейших социально-экономических проблем. К реализации таких программ привлекают многие фирмы, отбор которых проводится на конкурсной основе. Программы обычно оформляются в виде государственных заказов, которые обеспечиваются ресурсами и, как правило, являются достаточно прибыльными. В Южной Кореи, например, Совет экономического планирования с 1962 г. разрабатывает пятилетние планы, имеет право одобрять крупные инвестиционные

¹ Базаров В. К вопросу о хозяйственном плане // Экономическое обозрение. — 1924. — № 6.

² Найшуль В. Свободу экономике и государству? // Народный депутат. — 1991. — № 4. — С. 103.

³ Поппер К. Открытое общество и его враги. Т. 2. — М., 1992. — С. 146.

проекты. До 1970-х гг. планы Совета носили *директивный характер*, а по мере развития частного бизнеса осуществлялся переход к *индикативному планированию (недирективное планирование)*.

- Индикативное планирование — недирективное, советующее, ориентирующее планирование на государственном уровне; планирование, оперирующее показателями-индикаторами, в частности: индексами изменения экономических величин, структурными соотношениями, динамикой дисконтирования, подвижностью учетных ставок.

Индикативные планы представляют собой планы-прогнозы, которые составляются с целью помочь хозяйствующим субъектам, фирмам ориентироваться, разрабатывать собственные планы, исходя из видения экономического будущего государственными органами и привлеченными ими научными организациями.

На наш взгляд, выход российской экономики из кризисной ситуации возможен при внедрении *плановых методов хозяйствования*. В связи с этим следует определить сущность *планомерности*.

- Планомерность в рыночных условиях реализуется в виде планово-договорной системы, при которой объектами народнохозяйственного плана становятся лишь общеэкономические, межотраслевые и межрегиональные пропорции развития.

В качестве субъектов планирования выступают субъекты федерации, а также важнейшие межотраслевые ассоциации и предприятия. При этом следует особо отметить, что вместо плана-директивы вводится план-договор. В целом эффективность функционирования народного хозяйства страны может быть обеспечена при условии создания единой комплексной системы краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного программирования на всех уровнях народного хозяйства.

В 1995 г. Государственная дума приняла Закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации». В данном Законе сформулированы основные положения известных в недалеком прошлом понятий: «государственного прогнозирования», «концепций», «программ социально-экономического развития». Закон предусматривает разработку прогноза на долгосрочную (10 лет), среднесрочную (от 3 до 5 лет), краткосрочную (1 год) перспективу; концепций на долгосрочную и программ на среднесрочную перспективу; проектировку развития государственного сектора экономики на год; осуществление ежемесячного мониторинга состояния экономики¹.

Положительным для экономики России является признание необходимости разработки промышленной политики, называемой на Западе политикой «государственного отраслевого ориентирования».

- Политика государственного отраслевого ориентирования — это такое программное требование, которое предполагает наращивание производства и экспорта, прежде всего, высокотехнологичной наукоемкой продукции; создание и реализацию «прорывных» научно-технических проектов; прекращение импорта изделий, которые могут быть изготовлены отечественной промышленностью.

Однако практическая работа по реализации указанных программных разработок до сих пор осуществляется непоследовательно, направлена на решение текущих задач.

¹ Попов А. И. Хозяйственная система России: Теория становления. Институциональное устройство. Экономическая безопасность: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. — С. 181–182.

Прослеживается тенденция ежегодного сокращения финансирования программ, а также их недофинансирование в течение каждого бюджетного года.

Для реализации этого закона необходима согласованная стратегия экономической политики, отвечающая современным задачам и долговременным интересам России, для чего необходим кодекс — свод законов о государственном регулировании и практические меры по его осуществлению.

На наш взгляд, при выработке механизма использования плановых и рыночных методов регулирования социально-экономического развития народного хозяйства необходимо создание трехуровневой системы институционального переустройства общественного развития: *микроуровень, мезоуровень, макроуровень*.

3. СИСТЕМА ПЛАНОВЫХ И РЫНОЧНЫХ МЕТОДОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА МИКРОУРОВНЕ

- Фирма как хозяйствующий субъект, с одной стороны, выступает в качестве производителя материальных благ и услуг, с другой — как форма координации и организации взаимосвязи между хозяйствующими субъектами.

Форму координации и организации взаимосвязи между хозяйствующими субъектами можно рассматривать как определенную совокупность взаимовыгодных контрактных отношений, оптимальное установление которых обеспечивает экономию транзакционных издержек.

Рыночные и внерыночные формы координации выступают по отношению к предпринимательству в виде внешних и внутренних его форм. Формы координации первых рассматриваются в качестве ценовых, вторых — в качестве традиционного неоклассического анализа. Обычно сопоставление рыночной (ценовой) и фирменной (иерархической) форм координации осуществляется с позиций транзакционных издержек.

- Рыночные формы координации — внешние формы координации, которые выступают как ценовые, основанные на спросе и предложении, а границами обмена выступают транзакционные издержки.

Формы координации проявляются в виде межфирменных взаимодействий, обеспечивая пространственную целостность всех воспроизводственных стадий.

- Внерыночные формы координации — это внутрифирменные формы координации, которые выступают в качестве внутрифирменных форм взаимодействия иерархической соподчиненности.

Базовой основой функционирования организации является внутрифирменное разделение труда и воспроизводственное взаимодействие.

Данный подход предполагает изучение экономических взаимодействий, исходя из целостности и взаимопроникновения всех воспроизводственных стадий. Это, однако, не означает, что сфера производства и сфера обращения не должны рассматриваться как относительно самостоятельные. Возрождение классической традиции разграничения сфер производства и обращения прослеживается в методологии исследования современной теории фирмы и осуществляется путем использования базовых положений теорий тру-

довой стоимости и предельной полезности. С этих позиций рынок связан, прежде всего, со сферой обращения, а фирма — со сферой производства¹.

Общим элементом рыночных и нерыночных экономических взаимодействий являются сделки обмена, трансакции, которые существуют в различных формах и составляют содержание любых систем согласования. «Трансакции имеют место тогда, — пишет О. Уильямсон, — когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая»².

Обмен опосредует изменение функциональных форм капитальных активов. Если рассматривать функциональные формы капитала: денежную, товарную и производительную, то можно сказать, что в сфере обращения происходит превращение производственных ресурсов в факторы производства, сопровождающееся превращением денежной формы стоимости в товарную и затем в производительную. Товарную форму в данном случае приобретают производственные ресурсы, необходимые для начала производственного процесса, в рамках которого они станут факторами. Процесс кругооборота промышленного капитала может начаться не только с денежной его формы, но и с товарной или даже с производительной, когда работник владеет необходимыми для производства ресурсами. Независимо от того, с какой из функциональных форм капитала начинается процесс кругооборота, соединение производственных ресурсов осуществляется как процесс согласования, договорный процесс, участники которого являются собственниками ресурсов. Этот договорный процесс составляет содержание сделки обмена (трансакции), предшествующей процессу производства на предварительной (*ex ante*) стадии. Реализация готовой продукции порождает свои элементы трансакционных затрат, относящихся к стадии после заключения контракта (*ex post*).

Организационными формами трансакций являются рынок и фирма. Рыночная форма организации обмена формируется в результате спроса и предложения, а границами обмена выступают трансакционные издержки. Внутрифирменная форма обмена порождает административные издержки. Внутрифирменный обмен осуществляется на основе договоров (контрактов). Смешанные формы обмена, занимающие промежуточное место между рыночной и внутрифирменной его формами, включают в себя элементы той и другой форм обмена.

Рыночные по своему содержанию сделки проникают во внутрифирменные взаимодействия, а последние в виде издержек оказывают воздействие на рыночные формы обмена. Такой подход подтверждается теорией издержек А. Маршалла. Исследуя теорию трудовой стоимости и предельной полезности, он сделал вывод, что «принцип издержек производства» и «принцип конечной полезности» являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения. Закономерности формирования предложений он объяснял на основе теории факторов производства, а закономерности спроса — на основе теории предельной полезности.

Система межфирменных взаимодействий как рыночная в своей основе должна рассматриваться в качестве опосредованно-общественной, то есть в роли посредников при организации обмена выступают рыночные цены, а внутрифирменные взаимодействия выступают как непосредственно-общественные. При оценке рыночных и внутрифирменных взаимодействий необходимо исходить из того, что связи внутри фирм формируются на

¹ *Потов А. И., Романова Т. Г.* Теория трудовой стоимости и предельной полезности — методологическая основа институционализма. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. — С. 93–94.

² *Уильямсон О.* Институты капитализма. — М., 1996. — С. 27.

основе планово-административных методов координации, а рыночные взаимодействия — на основе спроса и предложения.

В условиях планово-административной системы хозяйства в СССР функции управления и координации осуществлялись министерствами, центральными финансово-кредитными учреждениями. Жесткие методы административного управления со временем стали отрицательно сказываться на результатах производства.

Например, к началу 1960-х гг. экономистам и руководителям предприятий стало ясно, что хозяйственный механизм, основанный, главным образом, на административном воздействии, явно устарел. В 1965 г. были заложены основы экономической реформы, суть которой сводилась к изменению соотношений между административными и экономическими методами в пользу последних. Адресное директивное планирование не устранялось, но ограничивалось всего несколькими показателями (вместо 40–10), среди которых были объем реализации продукции, фонд заработной платы, прибыль, рентабельность и др.

В этот период начали появляться новые формы управления, обеспечивающие расширение полномочий хозяйствующих субъектов. Предприятия могли самостоятельно планировать темпы роста производительности труда, снижение себестоимости, устанавливать величину средней заработной платы и т. д. В результате стали создаваться производственные, научно-производственные, территориально-производственные комплексы.

В период перехода к рыночным отношениям произошло разрушение прежней административной системы управления, а это, в свою очередь, вызвало разобщенность хозяйственных связей предприятий и «атомизацию» всей хозяйственной системы.

Сложилась экономическая ситуация, при которой, с одной стороны, были утрачены прежние методы управления, а с другой — полное отсутствие новых подходов к управлению в условиях рынка. В результате наступил глубокий социальный и экономический кризис.

Это обусловлено тем, что при прежней централизованной системе все предприятия и организации были охвачены единым «контуром управления», который замыкался через высшие государственные органы управления. Каждое структурное подразделение в этом «контуре» выполняло свою специфическую функцию в соответствии со специализацией и существующим разделением труда:

- НИИ занимались разработкой новых технологий и продукции;
- заводы производили продукцию;
- торговые и коммерческие организации оперировали на рынке;
- банки и финансовые структуры выполняли специфические операции, связанные с движением товарных и денежных средств.

После предоставления полной хозяйственной самостоятельности предприятиям и организациям, последующего их акционирования и приватизации обнаружилось, что «контуры» общего управления оказались разорванными, опыта знаний хозяйствования в рыночных условиях не было, рыночный механизм взаимодействия между хозяйствующими субъектами отсутствовал. В результате начались сбои в поставках комплектующих изделий. Лишение предприятий государственной поддержки привело к взаимным неплатежам, спаду производства, макроэкономической нестабильности всей хозяйственной системы.

Преодоление негативных явлений посредством институциональных преобразований можно осуществить двумя путями.

Первый, наиболее простой, но весьма дорогостоящий — создание на каждом предприятии необходимых служб и подразделений, обеспечивающих его функционирование в рыночных условиях.

Второй — предполагает объединение предприятий различных сфер в крупные конкурентоспособные структуры. В качестве таких структурных подразделений могут служить финансово-промышленные группы (ФПГ), основанные на интеграции промышленного, финансового и торгового капиталов с привлечением кредитно-финансовых учреждений. Последние имеют более широкие инвестиционные возможности и позволяют совместно осуществлять целевые программы, недостижимые для отдельно взятого предприятия.

- Финансово-промышленные группы — одна из форм добровольного объединения хозяйствующих субъектов, основой которого является горизонтальная и вертикальная интеграция промышленного, финансового и торгового капиталов.

Формирование ФПГ можно осуществлять без поддержки государства или при его содействии. В первом случае, если положиться на естественные процессы, то преобразование промышленности может затянуться на многие годы и даже десятилетия. Это связано с отсутствием денежных средств, со сложной экономической ситуацией, с нарушениями корпоративных связей и т. д. Второй путь основан на содействии формированию ФПГ со стороны государства. При таком подходе одновременно решаются две крупные народнохозяйственные проблемы. С одной стороны, создание финансово-промышленных групп выступает в качестве формы преодоления стагнации промышленности. Формирование ФПГ с участием государства является составной частью общей программы преодоления кризиса и оздоровления национальной экономики. С другой стороны, финансово-промышленные группы, охватывающие ведущие отрасли народного хозяйства, выполняют роль «несущей конструкции» современной экономической системы. Успешное функционирование ФПГ в таком виде обеспечивает активизацию воспроизводственных процессов всей экономики страны.

При образовании ФПГ необходимо учитывать имеющийся научно-производственный потенциал и его структуру. В России, а также в странах СНГ и индустриально развитых государствах концентрация производительных сил, осуществленная в прежние годы, позволила создать промышленные гиганты, сравнимые с зарубежными транснациональными корпорациями (ТНК). В России под предлогом демонополизации производства идет процесс разрушения гигантов промышленной индустрии. Сравнительный анализ концентрации промышленности в России и зарубежных странах позволяет сделать вывод, что промышленные гиганты следует не разрушать, а использовать в качестве основы для формирования финансово-промышленных групп нового типа при соответствующей трансформации технологий, инфраструктуры и организации управления на рыночных принципах хозяйствования. Их развитие особенно активизировалось в последние годы. В течение 1995–1996 гг. были созданы правовые основы формирования ФПГ. Это позволило устранить экономически необоснованные ограничения доли госсобственности в ФПГ; установить строго целевой порядок государственной поддержки в зависимости от их соответствия приоритетам развития промышленности и проведения социальной политики; введены понятия транснациональных и межгосударственных финансово-промышленных групп.

Практика показывает, что сегодня в России финансово-промышленные группы продолжают тяготеть, как правило, к организации бизнеса в соответствии с одним из двух типов. Это либо вариант холдинга, либо корпорации, в зависимости от того, какой степени жесткости контроля над активами стремятся достичь их владельцы. Финансово-промышленные группы, создаваемые в России в соответствии с официальными нормативными документами, являются не единственной формой объединений. Кроме ФПГ действуют и вновь создаются разнообразные союзы и ассоциации предприятий и банков на договорной основе. К числу таких объединений относятся: концерны, консорциумы, ассоциации, холдинги и т. д.

4. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Особое место в системе управления хозяйственными процессами принадлежит механизмам регулирования региональных экономических подсистем. Однако эффективное управление региональными экономическими подсистемами формирует проблему выбора того или иного механизма.

Проблема выбора механизма хозяйственного регулирования обусловлена большими природными различиями регионов; сформировавшимися производственными и социально-экономическими структурами; сложившимися экономическими связями в системе «центр — регион».

Ситуация осложняется тем, что технология экономического регулирования, выбор регулятивных инструментов и процедур поведения регионов, определение целей развития требуют индивидуального подхода для строго определенных территорий.

Механизм регулирования региональных процессов, его совершенство и функционирование оказывают решающее воздействие на экономический рост, добычу и использование природных ресурсов, развитие институтов управления.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ ВСТРАИВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ В НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ

В экономической литературе сформулировано три основных альтернативных подхода.

Первый подход — концепция ускоренного формирования «свободного рынка». В этой модели региональная составляющая в экономической политике государства отсутствует. Последователи этой концепции полагают, что рыночные процессы должны естественным путем обеспечить пространственное перераспределение ресурсов, устранить дифференциацию уровней развития регионов и создать эффективную систему территориального разделения труда.

Второй подход — концепция «управляемого рынка». Эта модель в качестве важнейшей составляющей включает в себя «региональную политику». Сущность такого подхода состоит в том, что на стадии переходного периода используется широкий набор разнообразных методов, с помощью которых формируются региональные экономические пропорции. Государство осуществляет пространственное перераспределение ресурсов, обеспечивая формирование территориальной структуры национальной экономики. В этих целях используется такой инструментарий, как фискальное, кредитно-денежное и прямое регулирование. Этот подход широко используется в ряде стран с рыночной экономикой¹.

Третий подход — концепция «двухсекторной экономики». Она основывается на сосуществовании рыночного и нерыночного секторов. По этой концепции процессы вытеснения устаревших элементов хозяйственной системы и внедрение новых происходят под оперативным контролем государственных органов. Последние осуществляют согласование развития всех хозяйствующих субъектов таким образом, чтобы, не снижая совокупной эффективности общественного производства, добиваться его максимизации. Обязательным условием реализации этой концепции является использование в различных территориальных образованиях селективной экономической политики².

¹ Ларина Н. И., Кисельников А. А. Региональная политика в странах рыночной экономики. — Новосибирск, 1997.

² Экономическая политика: региональное измерение / Под ред. П. А. Минакира. — Владивосток: Дальнаука, 2001. — С. 6–7.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ДВУХСЕКТОРНОЙ ЭКОНОМИКИ В КНР

Характерным примером реализации такого подхода являются реформы в КНР, в разработке которых принимали участие многие ученые. Так, известный китайский экономист У. Цзинлянь в начале 1980-х гг. подготовил фундаментальное научное обоснование и практические рекомендации по реформе экономической системы. Центральной проблемой этих рекомендаций является постепенный переход от старой модели к новой, уменьшение сферы действия директивного плана с одновременным ослаблением контроля и оживлением обращения продукции и первичных ресурсов. На первых порах необходимо учитывать показатели директивного плана и рыночные цены. Для преодоления ведомственной разобщенности предлагаются меры, с одной стороны, по упрощению структуры административных органов и расширению прав органов государственной власти на различных уровнях; с другой — по расширению хозяйственной самостоятельности предприятий¹.

В конце 1990-х гг. другой китайский ученый, профессор Шанхайского финансово-экономического университета, заместитель председателя научно-экономического общества Шанхая Чэнь Эньфу, сопоставляя экономические реформы в Китае и России, подчеркивал, что центральными звеньями китайских реформ выступают план, финансы и денежное обращение. «Параллельно проводится политика расширения полномочий низовых органов власти, регионов и отраслей при сохранении централизованного руководства и при увязывании частных интересов с единым руководством»².

При внедрении рыночных отношений в России был избран первый подход, то есть концепция ускоренного формирования «свободного рынка». В ней субъекты федерации рассматривались в качестве своеобразных квазикорпораций, которые должны были вести себя как обыкновенные субъекты конкурентного рынка.

Такой подход существовал недолго. При подписании федеративного договора возникла проблема распределения ресурсов между федеральным центром и регионами. В результате во второй половине 1990-х гг. сформировалась тенденция трансформации региональной политики как комплекса целенаправленных мер на достижение оптимального состояния региональных социально-экономических образований. Эта тенденция базируется на системе централизованно задаваемых приоритетов межрегионального распределения и эффективного использования абсолютных сравнительных преимуществ отдельных регионов.

Однако анализ практики хозяйствования показывает, что сложившаяся государственная региональная политика, ее воздействие на экономическую динамику и на динамику доходов в регионах носит ограниченный характер. Так, государственная финансовая политика направлена на выравнивание доходов между регионами, но из-за слабости бюджета она не может быть выполнена.

Опыт России и других стран по регулированию региональных процессов позволяет сделать вывод, что в качестве базового положения должно выступать сочетание централизованного управления с расширением самостоятельности на местах. Известный китайский экономист Сунь Ефан считал, что среди проблем экономической системы является централизация большой власти и децентрализация малой власти. У. Цзинлянь сформулировал это положение в виде принципа: «большие права — в одних руках, малые права — рассредоточены», «управлять, но не до зажима, оживлять, но не до хаоса»³.

¹ Цзинлянь У. Экономическая реформа в КНР. — М.: Наука, 1990. — С. 221–224, 299, 325.

² Экономические реформы в Китае и России глазами российских и китайских ученых / Под ред. проф. В. Т. Рязанова, проф. Л. Д. Широкограда, проф. Чень Эньфу, проф. Ли Синя. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. — С. 51.

³ Цзинлянь У. Экономическая реформа в КНР. — М.: Наука, 1990. — С. 221–224, 299, 325.

Используя данные методологические положения, можно сформулировать основные стратегические направления механизма регулирования хозяйственных процессов:

- **на федеральном уровне** необходимо создать институциональные условия, способствующие эффективному развитию региональной инициативы (эффективное использование финансовых трансфертов, направленных на сглаживание процессов межрегиональной дифференциации доходов; недопущение коммунальных удорожаний по отдельным регионам; предотвращение экстремальных ситуаций);
- **на региональном уровне** — расширить самостоятельность в области экономической политики, позволяющей осуществлять институциональные преобразования, связанные с реализацией преимуществ, каждого конкретного региона путем улучшения предпринимательского климата;
- **на микроуровне** создать условия по более тесному взаимодействию хозяйствующих субъектов по «вертикали» и «горизонтали», укрепляя отраслевые и территориальные связи в виде поддержки таких структур, как региональные финансово-промышленные группы (РФПГ) и финансово-строительные группы (РФСГ);
- формирование системы регионального стратегического планирования, позволяющей усилить регулирование экономических процессов на региональном уровне.

Например, В. Яковлев (бывший губернатор Санкт-Петербурга) предложил и реализовал эту идею на уровне такого мегаполиса, как Санкт-Петербург.

В рамках стратегического планирования мегаполиса он предложил осуществлять определение стратегических целей и приоритетов развития планирования мегаполиса (агломерации); определение стратегии экономического развития, включая анализ сильных и слабых сторон города, выявление целевых секторов экономики, формирование программы действий городской администрации по поддержке экономики; определение стратегии пространственного развития, включая развитие транспортно-дорожной инфраструктуры; координация разработки стратегических программ по отдельным направлениям развития города; координация осуществляемых в городе разработок, связанных с перспективным планированием¹.

5. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Объективные предпосылки государственного регулирования определяются, во-первых, поддержанием текущего экономического равновесия, правового оформления деятельности участников производства; во-вторых, необходимостью неуправляемых процессов развития производства в рыночных условиях и антисоциальных явлений.

Ведущая роль в реализации актов регулирования воспроизводственных процессов исторически отводится государству. Это объясняется следующими обстоятельствами:

- особым положением и специфическими функциями государства, позволяющими оперативно воздействовать на воспроизводственные процессы, связанные со структурными преобразованиями;
- реальным влиянием государства в экстремальных ситуациях на преодоление кризисных процессов, неравновесных состояний рынка;

¹ Регион как субъект исследования: на материалах Санкт-Петербурга и Ленинградской области. — СПб.: Изд-во Института проблем региональной экономики РАН, 2000. — С. 21–22.

- решением глобальных проблем экономики, с которыми рыночные механизмы не справляются с достаточной эффективностью: развитие базовых отраслей производства, строительство природоохранных объектов, поддержание непроизводственной сферы.

В этих условиях задача государственного регулирования сводится к определению форм согласованного действия многочисленных субъектов хозяйствования, обеспечения их интересов на всех уровнях народного хозяйства.

Известно, что при плановых методах хозяйствования такое согласование осуществлялось с помощью контрольных цифр, директивных заданий, лимитов, экономических нормативов. В рыночной экономике товаропроизводители несут полную ответственность за результаты своей деятельности. В результате рынок направляет деятельность непосредственных производителей, а государство выполняет регулирующие функции рыночных отношений. Важнейшим направлением государственного воздействия на экономические процессы в рыночных условиях выступает государственный сектор.

- Государственный сектор — часть экономики, управляемая, контролируемая государственными органами, находящаяся в собственности государства.

Государственный сектор, с одной стороны, — это часть национального хозяйства, выступающая в виде государственной собственности на имущество со своей сетью предприятий и организаций; с другой — это государственная собственность на финансовые ресурсы, поступающие в виде налогов и различных платежей.

В первом случае государство осуществляет полный контроль над собственностью, решает организационно-хозяйственные задачи по созданию рациональной структуры производства и устанавливает оптимальную комбинацию имущественных прав, закрепленных за хозяйствующими субъектами.

Во втором случае государство по своему усмотрению распоряжается имеющимися финансовыми ресурсами. Их использование осуществляется двумя путями. Первый — это создание новых государственных предприятий или расширение действующих; второй — использование системы государственных заказов на частных предприятиях.

Говоря о тенденциях эволюции соотношения рынка и госрегулирования в западных странах, Б. Пинскер отмечает, что в развитых странах идут процессы мощного, детального регулирования, а значит, отрицания свободы частноправовых отношений, самих принципов частной собственности. По его мнению, в США, например, экологическое законодательство фактически ведет к уничтожению частной собственности на недвижимость во многих сферах. Свобода распоряжения этой собственностью оказывается настолько ограниченной, владение ею столь проблематичной, что этот процесс может быть сопоставим с российской национализацией 1917 г.¹

Наличие государственного сектора обычно связывается с экономическими задачами, которые средствами рыночного саморегулирования решаться не могут. К числу таких задач относится создание социальных и экономических благ, которые частный сектор не производит либо не может произвести с минимальными затратами. Такие блага получили название общественных благ. Вместе с тем такие блага определяют благополучие общества в целом. К данным благам относят энергетику, связь, транспорт, коммунальные услуги, оборону, здравоохранение, образование, культуру, экологию, обеспечение социальной стабильности, занятости, правопорядка и т. д. Ресурсы, необходимые для производства общих благ, лимитируются величиной ВВП.

¹ Черный рынок как политическая система // Мировая экономика и международные отношения. — 1994. — № 8–9. — С. 17.

Следует напомнить, что доля государственного сектора не является постоянной. Как правило, в периоды экстремальных ситуаций, когда наступают кризисные моменты, понижается активность производства, расстраивается финансовая система, роль государственного вмешательства в экономическую жизнь усиливается. И наоборот, в периоды устойчивого состояния экономики, стабильного развития производства, эффективного функционирования рыночного механизма государственное воздействие на экономические процессы снижается.

Государственный сектор по своей природе имеет два базовых изначально противоречивых положения. С одной стороны, функционирование государственного сектора основывается на возмездности, эквивалентности обменных процессов, использовании рыночных отношений, с другой — на использовании административных методов регулирования, вне рыночных механизмов распределения ресурсов, безвозмездных форм выделения основных фондов государственным и муниципальным предприятиям. Такая двойственность экономической природы госсектора нередко порождает неэффективность использования ресурсов, ведет к снижению результативности производства. Для преодоления негативных последствий двойственной природы государственного сектора необходимо создать специальный механизм, обеспечивающий эффективное использование ресурсов в процессе производства общих благ, распределения создаваемых госсектором доходов в соответствии с реальными правами и функциями всех субъектов в данном секторе экономики (государственные органы, трудовые коллективы, руководство предприятий).

В современных условиях в индустриальных странах с развитой рыночной экономикой процесс дерегулирования, то есть сокращения масштабов прямого государственного вмешательства, сопровождается не ослаблением экономических функций государства, а их усложнением. Перестройка системы регулирования, ее адаптация к изменившимся условиям произошла в форме диверсификации деятельности государства по регулированию экономики.

Основные направления государственного регулирующего воздействия, используемые в зарубежных странах, успешно могут применяться в российской экономике.

Поддержание конкурентоспособности отдельных секторов. Достигается за счет прямого государственного регулирования, основанного на ресурсном обеспечении. Как правило, используется:

- в секторах, которые занимаются решением крупномасштабных стратегических задач, к числу которых относятся фундаментальная наука, оборона, образование;
- в секторах, вложения частных инвестиций в которые связаны с большим риском. В результате долгосрочные дорогостоящие проекты без вмешательства государства или неосуществимы, или трудно осуществимы. К числу таких секторов относятся: аэрокосмическая промышленность, атомная энергетика, другие наукоемкие отрасли;
- в секторах, поддержание которых рыночными методами дает «осечку», в то же время их развитие дает положительные экстерналии, то есть внешние эффекты, поскольку общественная выгода значительно превышает выгоду отдельных предприятий (например, в сфере экологии).

Общая координация экономических процессов. Эта функция заключается в общем государственном регулировании и стимулировании развития экономики в соответствии с выбранными ориентирами. В этой связи особое внимание уделяется разработке и реализации долгосрочной экономической стратегии, которая включает такие направления, как структурные преобразования, природоохранные меры, энергетическое и научно-техническое развитие.

Социальная стратегия государства. Эта проблема является одной из главных в долгосрочной стратегии многих зарубежных стран. Социальная стратегия включает политику доходов, цен, занятости, развитие социальной защиты, социальных гарантий и др.

Основная цель государственного регулирующего воздействия — смягчение социального неравенства, поддержание баланса интересов и достижение общего консенсуса, с одной стороны, и стимулирование экономической активности различных слоев и групп населения, — с другой.

Большое внимание этим проблемам уделяется в Японии, Германии, Швеции. Правительства этих стран проводят активную социальную политику на всех уровнях управления.

В последние десятилетия в развитых индустриальных странах происходит смена приоритетов государственного регулирования. Наряду со стимулированием конкурентной среды усилия государства направляются на улучшение качественных особенностей экономического развития, включая улучшение качества жизни. В этом направлении принимаются меры по созданию стимулов всестороннего развития работников, установлению контроля за качеством и безопасностью потребительских товаров и защите прав потребителя, обеспечению надлежащих условий труда и его охраны.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Экономический порядок — рамочные условия функционирования рыночного хозяйства в виде совокупности институций, представляющих свод данных, обеспечивающих хозяйствующим субъектам возможность принимать решения и осуществлять те или иные действия.

Политика среднего пути по Ойкену — та или иная степень государственного вмешательства в рыночную экономику, нахождение компромисса между рыночным и плановым хозяйством.

План как метод регулирования исходит от общего к частному, предполагает, что государственные интересы выступают в качестве приоритетных при осуществлении хозяйственной деятельности.

Рынок как метод регулирования исходит от частного к общему, предполагает, что частные интересы являются приоритетными при осуществлении хозяйственной деятельности.

Индикативное планирование — недирективное, советующее, ориентирующее планирование на государственном уровне; планирование, оперирующее показателями-индикаторами, в частности: индексами изменения экономических величин, структурными соотношениями, динамикой дисконтирования, подвижностью учетных ставок.

Планомерность в рыночных условиях реализуется в виде планово-договорной системы, при которой объектами народнохозяйственного плана становятся лишь общеэкономические, межотраслевые и межрегиональные пропорции развития.

Политика государственного отраслевого ориентирования — это такое программное требование, которое предполагает наращивание производства и экспорта, прежде всего, высокотехнологичной наукоемкой продукции; создание и реализацию «прорывных» научно-технических проектов; прекращение импорта изделий, которые могут быть изготовлены отечественной промышленностью.

Фирма как хозяйствующий субъект, с одной стороны, выступает в качестве производителя материальных благ и услуг, с другой — как форма координации и организации взаимосвязи между хозяйствующими субъектами.

Рыночные формы координации — внешние формы координации, которые выступают как ценовые, основанные на спросе и предложении, а границами обмена выступают трансакционные издержки.

Внерыночные формы координации — это внутрифирменные формы координации, которые выступают в качестве внутрифирменных форм взаимодействия иерархической соподчиненности.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) — одна из форм добровольного объединения хозяйствующих субъектов, основой которого является горизонтальная и вертикальная интеграция промышленного, финансового и торгового капиталов.

Государственный сектор — часть экономики, управляемая, контролируемая государственными органами, находящаяся в собственности государства.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Дайте определение понятия «хозяйственная система».
2. Проанализируйте основные положения теории хозяйственного порядка, предложенную немецким экономистом В. Ойкеном.
3. Расскажите о зарождении и особенностях использования плановых методов хозяйствования в России.
4. В чем заключаются общие черты и различия плана и рынка, выступающих в качестве механизмов (методов) регулирования хозяйственных процессов.
5. Приведите отличительные особенности директивного и индикативного планирования: плана-директивы и плана-договора.
6. Прокомментируйте сущность Закона РФ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации».
7. Приведите отличительные особенности сочетания плановых и рыночных методов хозяйствования на микроуровне.
8. Раскройте сущность внутрифирменной формы обмена и системы межфирменных взаимодействий.
9. Чем обусловлена необходимость создания финансово-промышленных групп (ФПГ) и каковы базовые положения их формирования?
10. Раскройте альтернативные подходы встраивания механизмов регулирования региональных процессов в национальные модели экономик.
11. Рассмотрите особенности реализации концепции двухсекторной экономики в КНР.
12. Проследите порядок государственного регулирующего воздействия на экономические процессы и определите роль государственного сектора в экономике.

ТЕСТЫ

1. **Кому из ученых-экономистов принадлежит создание теории хозяйственного порядка:**
 - а) К. Марксу;
 - б) В. Ойкену;
 - в) Н. Д. Кондратьеву;
 - г) В. В. Леонтьеву.
2. **Политика среднего пути по Ойкену предполагает:**
 - а) нахождение компромисса между рыночным и плановым хозяйством;
 - б) оптимизацию регионального хозяйственного развития;
 - в) невмешательство государства в экономику;
 - г) усиление рыночной составляющей в хозяйственной системе.

3. **Рынок как метод регулирования выступает:**
 - а) как механизм прямого воздействия на экономику;
 - б) как механизм косвенного воздействия на экономику;
 - в) как механизм, сочетающий прямое и косвенное регулирование;
 - г) все ответы верны.
4. **Планомерность в рыночных условиях реализуется в виде:**
 - а) планово-договорной системы;
 - б) хозрасчетной системы;
 - в) планово-директивной системы;
 - г) системы, основанной на межфирменном взаимодействии.
5. **Рыночные формы координации реализуются в виде:**
 - а) ценовых факторов;
 - б) неценовых воздействий;
 - в) трансакционных издержек;
 - г) инвестиционных затрат.
6. **Какая концепция в наибольшей мере отвечает условиям сочетания плановых и рыночных методов регулирования экономических процессов:**
 - а) концепция ускоренного формирования «свободного рынка»;
 - б) концепция «управляемого рынка»;
 - в) концепция «двухсекторной экономики»;
 - г) нет правильного ответа.
7. **В какой стране наиболее полно была реализована концепция «двухсекторной экономики»:**
 - а) Россия;
 - б) КНР;
 - в) Куба;
 - г) Монголия.
8. **Концепция двухсекторной экономики основывается на:**
 - а) сочетании рыночного и планового секторов;
 - б) взаимодействии крупного и малого предпринимательства;
 - в) интеграции национальной экономики в мировую хозяйственную систему;
 - г) взаимодействии финансового и реального секторов экономики.
9. **В каких случаях роль государственного вмешательства в экономику уменьшается:**
 - а) когда наступают кризисные моменты;
 - б) когда расстраивается финансовая система;
 - в) когда понижается активность производства;
 - г) когда наступает стабильное развитие производства.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Н. Д. Кондратьев: концепция народнохозяйственного планирования¹

Николай Дмитриевич Кондратьев в 1915 г. окончил экономическое отделение юридического факультета Петербургского университета. Его учителями были известные ученые

¹ При подготовке рубрики использованы следующие материалы: История экономических учений. Ч. 2: Учебник / Под ред. А. Г. Худоркова. — М.: Изд-во МГУ, 1994; Экономическое наследие Н. Д. Кондратьева и современность. Межвузовский сборник / Под ред. Л. Д. Широкограда и В. Т. Рязанова. — Л.: Изд-во ЛГУ, 1994; *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. — М., 1989.

М. И. Туган-Барановский, М. М. Ковалевский, А. С. Лаппо-Данилевский, Л. И. Петражицкий, В. В. Святославский. Личным другом Н. Д. Кондратьева со школьной семьи был Питирим Сорокин, который впоследствии стал видным социологом.

В 1920-е гг. Н. Д. Кондратьев усиленно занимался разработкой теории народно-хозяйственного планирования. Он исходил из того, что при наличии государственной собственности правительство способно оказывать регулирующее воздействие не только на общественный, но и на частный сектор, а также на народное хозяйство в целом. В качестве основного метода такого воздействия Н. Д. Кондратьев считал планирование.

В теоретическом отношении в тот период сложилось два подхода к планированию: *генетический* и *телеологический*.

Генетический подход основывается на методе экстраполяции. При этом объект планирования формируется с помощью статистических данных, которые характеризуют основные параметры развития экономики в настоящем и экстраполируются в будущее при условии сохранения сложившихся тенденций без больших скачков.

Телеологический подход основывается на выборе определенной цели и разработке способов ее достижения.

Н. Д. Кондратьев, как и многие другие известные экономисты того времени, выступал за разумное сочетание этих методов. Он отмечал, что учет объективной обстановки столь же необходим при построении планов промышленности, как и при построении планов развития сельского хозяйства.

Различие между первыми и вторыми направлениями обуславливается вовсе не тем, что в одном случае мы пользуемся генетическим методом, а в другом — телеологическим методом. Различие это лежит в ином, а именно в пределах возможного влияния государства на промышленность и сельское хозяйство.

Занимаясь проблемами сочетания «генетики» и «телеологии», Н. Д. Кондратьев много внимания уделял изучению тенденций развития рыночных процессов. При этом он исходил из необходимости сочетания плановых и рыночных методов хозяйствования, а рынок рассматривал в качестве связующего звена между национализированным, кооперативным и частным секторами. Назначение плана, по его мнению, состоит в том, чтобы, с одной стороны, обеспечить более быстрый, чем при спонтанном развитии, рост производства, а с другой — при увеличении масштабов выпуска продукции того или иного сектора производства сохранить сбалансированность развития различных секторов экономики.

Следует отметить, что Н. Д. Кондратьев увязывал использование тех или иных методов планирования с экономической политикой и уровнем развития производительных сил. На начальном этапе в силу аграрного характера российской экономики он отдавал предпочтение генетическому методу. Основу народнохозяйственного планирования, по его мнению, должен был составлять генетический план развития сельскохозяйственного производства.

При переходе к политике ускоренной индустриализации и под воздействием перемен в экономической жизни ученый во все большей степени соотносил задачи народнохозяйственных планов с целями индустриализации.

В целом в концепции планирования Кондратьева усиливалась роль телеологических методов. Фактически он разработал довольно стройную концепцию научного планирования, причем в условиях НЭПа, при сохранении рыночного регулирования.

Концепция планирования по необходимости содержала компромиссные положения. Он полагал, что план является руководящим заданием для государственных органов, проводящих экономическую политику государства. Однако для самих государственных предприятий контрольные цифры перспективного плана носили скорее рекомендательный характер и не увязывались с обязательными решениями об объемах производства.

В результате уже в конце 1920-х гг. Н. Д. Кондратьев подошел к **концепции индикативного планирования**, реализованной на Западе после Второй мировой войны.

Таблица 19.1

Динамика ВВП стран, принявших «неоклассическую» модель рынка (Россия, Украина), и стран, развивающихся по планово-рыночной модели (Китай, Вьетнам, Индия) (в млн долл., в ценах 1990 г.)

Год	Россия		Украина		Китай		Вьетнам		Индия	
	Физич. объем	% к 1990	Физич. объем	% к 1990	Физич. объем	% к 1990	Физич. объем	% к 1990	Физич. объем	% к 1990
1990	151 040	100	311 112	100	2 087 560	100	68 959	100	1 098 100	100
1991	1 093 488	95	284 045	91	2 225 003	107	72 956	107	1 112 351	101
1992	934 932	81	255 925	82	2 441 935	117	79 313	115	1 169 293	107
1993	853 593	74	219 583	70	2 688 943	129	85 720	124	1 238 318	113
1994	745 187	64	169 299	54	2 953 994	142	93 292	135	1 328 158	121
1995	714 634	62	148 644	47	3 394 683	163	102 192	148	1 425 677	130
1996	688 907	59	133 780	43	3 451 227	165	111 737	162	1 537 439	140
1997	698 552	60	129 767	41	3 621 440	174	126 847	175	1 611 156	147
1998	661 529	57	127 301	41	3 627 539	174	127 812	185	1 716 002	156
1999	703 867	61	127 046	41	3 849 421	184	133 913	194	1 819 995	166
2000	774 253	67	134 542	43	4 183 666	200	143 002	207	1 899 297	173
2001	813 740	70	146 920	47	4 612 927	221	152 862	222	2 008 629	183
2002	851 986	74	154 560	49	5 171 758	248	163 685	237	2 084 312	190
2003	914 181	79	169 398	54	5 938 870	284	175 701	255	2 260 448	206
2004	980 002	85	189 895	61	6 538 696	313	189 388	275	2 430 669	221
2005	1 042 939	91	194 925	63	7 192 565	345	205 354	298	2 635 455	240

Источник: Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board, Total Economy Database, January 2007.

Анализируя концепцию Н. Д. Кондратьева, можно сделать вывод, что он опередил свое время, так как предложенный им метод индикативного планирования с послевоенного времени с успехом используется при формировании моделей социально-экономического развития в различных странах мира. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что модели, полученные на основе системы индикативного планирования, нашли наиболее выраженное применение в таких странах, как **Китай, Вьетнам, Индия**.

Предложенная планово-рыночная модель экономического развития оказалась более эффективной, чем «неоклассическая» модель рыночного типа, используемая в **России, Украине** и ряде других стран с переходной экономикой, о чем свидетельствуют данные табл. 19.1.

ОТВЕТЫ НА ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ (ПРАКТИКУМ, ТЕМЫ 10–19)

РАЗДЕЛ 3. МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ТЕМА 10. МАКРОЭКОНОМИКА: ПОКАЗАТЕЛИ ИЗМЕРЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Ответы на тесты:

1 – в; 2 – г; 3 – г; 4 – а; 5 – а; 6 – б; 7 – в; 8 – г; 9 – г; 10 – б; 11 – б; 12 – б.

Решение задач

№ 1.

а) $VНП = 120 \times 8 + 50 \times 30 = 2460$ ден. ед.

амортизация = $12 \times 30 = 360$ ден. ед.

б) $ЧНП = VНП - \text{амортизация} = 2460 - 630 = 2100$ ден. ед.

в) Объем потребления = $120 \times 8 = 960$ ден. ед.

г) Объем валовых инвестиций = $50 \times 30 = 1500$ ден. ед.

д) Объем чистых инвестиций = Объем валовых инвестиций – амортизация = $1500 - 360 = 1140$ ден. ед.

№ 2.

1. Определим формулу, по которой будем рассчитывать ВНП:

$$ЧНП = VНП - A.$$

2. Подставим численные значения в формулу и найдем ВНП:

$$300 = VНП - \frac{1}{12}VНП,$$

$$300 = VНП \times \left(1 - \frac{1}{12}\right),$$

$$\frac{11}{12}VНП = 300,$$

$$VНП = 327,2 \text{ ден. ед.}$$

№ 3.

1. Определим формулу для расчета:

$$НД = VНП - A - \text{косвенные налоги.}$$

2. Амортизация и косвенные налоги равны между собой и составляют 20 % от НДС.

Тогда

$$НД = ВВП - 0,2НД,$$

$$НД + 0,2НД = ВВП,$$

$$1,2НД = 24,$$

$$НД = 20 \text{ млрд ден. ед.}$$

№ 4.

Для того чтобы заполнить таблицу, воспользуемся формулой:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}.$$

Таблица 1

Год	Реальный ВВП	Дефлятор ВВП (индекс цен), %	Номинальный ВВП
1980	88,5	122	108
1986	96	129,17	124
1990	135	72	97,2
1995	70	100	70

№ 5.

Вклад автомобилестроителей составит: $60\,000 - 16\,200 = 43\,800$ ден. ед.

№ 6.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\sum Q_i^0 \times P_i^1}{\sum Q_i^0 \times P_i^0}.$$

Подставляем численные значения в формулу

$$\frac{100\,000 \times 100 + 75\,000 \times 150 + 50\,000 \times 75}{100\,000 \times 60 + 75\,000 \times 90 + 50\,000 \times 80} \times 100 = 149\%.$$

Или прирост цен по корзине составил + 49 %.

№ 7.

На основании данных задачи проведем расчет показателей и сведем их в таблицу.

Таблица 2

Показатель	Млрд ден. ед.
1. Личные потребительские расходы	290
2. Валовые инвестиции = чистые инвестиции + амортизация	$55 = 30 + 25$
3. Государственные расходы	120
4. Чистый экспорт = экспорт – импорт	$11 = 55 - 44$

продолжение ⇄

Таблица 2 (продолжение)

Показатель	Млрд ден. ед.
ВВП по расходам – амортизация	$290 + 55 + 120 + 11 = 476$ – 25
ЧВП – косвенные налоги на бизнес	$476 - 25 = 451$ – 40
НД – взносы на социальное страхование – налог на прибыль – нераспределенная прибыль + трансферты	$451 - 40 = 411$ – 35 – 15 – 10 + 80
ЛД – индивидуальные налоги	$411 - 35 - 15 - 10 + 80 = 431$ – 60
Располагаемый доход	371

ТЕМА 11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: МОДЕЛИ И МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Ответы на тесты:

1 – в; 2 – в; 3 – в; 4 – а; 5 – б; 6 – г; 7 – в; 8 – в; 9 – а; 10 – г; 11 – а; 12 – в.

Решение задач

№ 1.

- а) 0 – 1000 (на кейнсианском отрезке);
б) 225 – 250, 2000 (на классическом отрезке);
в) 1000 – 2000 (на промежуточном отрезке).

№ 2.

1. Определим цену при потенциальном ВВП, равном 4000 ден. ед.

$$Y = 4200 - 2P,$$

$$4000 = 4200 - 2P,$$

$$P_0 = 100 \text{ ден. ед.}$$

2. При увеличении потенциального ВВП на 1% в текущем периоде:

$$\text{ВВП в текущем периоде} = 4000 \times 1,01 = 4040 \text{ ден. ед.}$$

$$Y = 4280 - 2P,$$

$$4040 = 4280 - 2P,$$

$$P_1 = 120 \text{ ден. ед.}$$

3. Найдем изменение уровня равновесных цен

$$\Delta P = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times 100\% = 20\%.$$

ТЕМА 12. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

Ответы на тесты:

1 – б; 2 – в; 3 – г; 4 – б; 5 – а; 6 – г; 7 – в; 8 – г;

9 а – верно; 9б – верно; 9в – верно; 9г – верно; 9д – неверно; 9е – неверно;

10 – б; 11 – б; 12 – б.

Решение задач

№ 1.

Таблица 1

Доход (Y)	Потребление (C)	Сбережение (S)
0	100	– 100
100	150	– 50
200	200	0
300	250	50
400	300	100
500	350	150

№ 2.

1. Определим мультипликатор расходов:

$$M = \frac{\Delta ВВП}{\Delta I} = \frac{500}{100} = 5.$$

2. Определим предельную склонность к сбережению:

$$M = \frac{1}{MPS},$$

$$MPS = \frac{1}{5} = 0,2.$$

№ 3.

$$MPS = \frac{10}{100} = 0,1,$$

$$M = \frac{1}{MPS} = \frac{1}{0,1} = 10.$$

№ 4.

$$M = \frac{\Delta ВВП}{\Delta I} = \frac{490 - 466}{6} = 4.$$

№ 5.

$$M = \frac{1}{MPS} = \frac{1}{0,2} = 5,$$

$$M = \frac{\Delta ВВП}{\Delta I},$$

$$\Delta I = \frac{\Delta ВВП}{M} = \frac{10}{5} = 2 \text{ млрд ден. ед.}$$

ТЕМА 13. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И ИНФЛЯЦИЯ

Ответы на тесты:

1 – а; 2 – б; 3 – в; 4 – а; 5 – а; 6 – г; 7 – б; 8 – а; 9 – г; 10 – г; 11 – б; 12 – в.

Решение задач

№ 1.

Темп инфляции можно определить по формуле:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{I_1 - I_0}{I_0} \times 100\% = \frac{132 - 120}{120} \times 100\% = 10\%.$$

№ 2.

а) найдем индекс цен в феврале по отношению к январю:

$$I_{\text{ф/я}} = \frac{(20 \times 20 + 40 \times 4 + 25 \times 16)}{(15 \times 10 + 10 \times 2 + 20 \times 28)} \times 100\% = \frac{960}{730} \times 100\% = 131,5\%.$$

б) найдем индекс цен в марте по отношению к февралю:

$$I_{\text{м/ф}} = \frac{(30 \times 28 + 80 \times 2 + 28 \times 10)}{960} \times 100\% = \frac{1280}{960} \times 100\% = 133,3\%.$$

в) индекс цен в марте по отношению к январю

$$I_{\text{м/я}} = \frac{1280}{730} \times 100\% = 175,3\%.$$

№ 3.

1. Обозначим $Q_2 = 1$, тогда $Q_1 = 3Q_2$.
2. Уровень инфляции за год можно рассчитать так:

$$\frac{Q_1 \times P_1 + Q_2 \times P_2}{Q_1 + Q_2} = \frac{3 \times 1,08 + 1 \times 1,1}{3 + 1} = \frac{3,24 + 1,1}{4} = 1,085 \times 100\% = 108,5\%.$$

Прирост инфляции за год составил + 8,5 %.

№ 4.

1. Уровень инфляции в 1986 г. составил 101,9 %, а в 1987 г. – 103,6 %.
2. Найдем уровень инфляции за 2 года:

$$1,019 \times 1,036 = 1,056,$$

или

$$105,6\% + 5,6\%.$$

№ 5.

Индекс цен в декабре составил 1,2.

Индекс цен в январе составил 0,81.

Уровень инфляции (дефляции) за два месяца составил:

$$1,2 \times 0,81 = 0,972,$$

$$0,972 - 1 = - 0,028$$

или снижение цен составило: – 2,8 %.

ТЕМА 14. КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Ответы на тесты:

1 – б; 2 – б; 3 – б; 4 – в; 5 – г; 6 – б; 7 – в; 8 – б; 9 – б; 10 – в.

Решение задач

№ 1.

1. Определим общую сумму вклада:

$$1200 + 2000 + 1600 = 4800 \text{ ден. ед.}$$

2. Валовую прибыль банка можно определить по формуле:

$$\text{полученные \%} - \text{уплаченные \%} = \text{валовая прибыль.}$$

3. Подставляем в формулу численные значения и получаем необходимый процент:

$$4800x - 4800 \times 0,05 = 300,$$

$$4800x = 540,$$

$$x = 0,1125 \text{ или } 11,25 \text{ \%}.$$

№ 2.

1. Найдем сумму обязательных резервов: $5000 \times 0,12 = 600$ ден. ед.

2. Определяем избыточные резервы:

$$E = A - R,$$

$$5000 - 600 = 4400 \text{ ден. ед.}$$

3. Валовую прибыль банка можно определить по формуле:

$$\text{полученные \%} - \text{уплаченные \%} = \text{валовая прибыль.}$$

4. Подставляем в формулу численные значения и получаем необходимый процент:

$$4400x - 5000 \times 0,04 = 240,$$

$$4400x = 440,$$

$$x = 0,1 \text{ или } 10 \text{ \%}.$$

№ 3.

1. Скорость обращения денег можно найти по формуле:

$$MV = PQ,$$

$$V = \frac{PQ}{M}.$$

2. Найдем денежную массу:

$$\Sigma M = 20 \times 2 + 16 \times 5 + 8 \times 10 + 2 \times 50 = 300 \text{ ден. ед.}$$

3. Найдем объем реализации:

$$\Sigma P \times Q = 10 \times 40 + 15 \times 20 + 4 \times 50 = 900 \text{ ден. ед.}$$

4. Скорость обращения денег составит:

$$V = \frac{PQ}{M} = \frac{900}{300} = 3.$$

№ 4.

1. Определим будущую стоимость по формуле:

$$FV = PV \times (1 + r)^t,$$

$$FV = 50\,000 \times (1 + 0,15)^2 = 66\,000 \text{ ден. ед.}$$

2. Размер дохода по вкладу составит $66\,000 - 50\,000 = 16\,000$ ден. ед.

№ 5.

1. Значение денежного мультипликатора можно найти по формуле:

$$M = \frac{1}{R} \times 100\%.$$

Таблица 1

Норматив обязательных банковских резервов, %	Денежный мультипликатор (M)
10	10
12	8,33
15	6,66
20	5
25	4
30	3,33

2. С увеличением норматива обязательного резервирования численное значение коэффициента мультипликации уменьшается, а следовательно, происходит сжатие денежной массы, находящейся в обращении.

№ 6.

1. Обязательные банковские резервы составят:

$$500 \times 0,25 = 125 \text{ млн ден. ед.}$$

2. Избыточные резервы:

$$500 - 125 = 375 \text{ млн ден. ед.}$$

3. Банковский мультипликатор:

$$M = \frac{1}{R} \times 100\% = \frac{1}{25\%} \times 100\% = 4.$$

4. Денежная масса увеличится в 4 раза и составит:

$$375 \times 4 = 1500 \text{ млн ден. ед.}$$

ТЕМА 15. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Ответы на тесты:

1 – г; 2 – г; 3 – г; 4 – в; 5 – б; 6 – в; 7 – а; 8 – в; 9 – б; 10 – б; 11 – а.

Решение задач

№ 1.

а)

1) прирост дохода определяется по формуле:

$$\Delta Y = \Delta G \times \text{мультипликатор расходов } (M),$$

$$\Delta Y = Y_1 - Y_0 = 4200 - 4000 = 200.$$

2) определим мультипликатор расходов:

$$M = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{1 - 0.8} = 5,$$

$$200 = \Delta G \times 5,$$

$$\Delta G = 40,$$

то есть *государственные расходы должны увеличиться на 40 ден. ед.*

б)

аналогично проведем расчеты с налоговой составляющей:

$$\Delta Y = \Delta T \times \text{мультипликатор налогообложения } (M),$$

$$M = -\frac{MPC}{MPS} = \frac{0.8}{0.2} = -4,$$

$$200 = \Delta T \times (-4),$$

$$\Delta T = -50,$$

то есть *налоги должны быть уменьшены на 50 ден. ед.*

№ 2.

а) определим доход бюджета:

$$160 \times 0,1 = 16 \text{ млн ден. ед.}$$

Расходы бюджета 18 млн ден. ед.:

$$\text{Дефицит бюджета} = 16 - 18 = -2 \text{ млн ден. ед.}$$

б) определим доход бюджета в условиях полной занятости:

$$200 \times 0,1 = 20 \text{ млн ден. ед.}$$

$$\text{Профицит бюджета} = 20 - 18 = 2 \text{ млн ден. ед.}$$

№ 3.

$$\text{Расходы бюджета} = 660 + 20 + (30 \times 0,1) = 83 \text{ млн ден. ед.}$$

$$\text{Доходы бюджета} = 40 + 10 = 50 \text{ млн ден. ед.}$$

$$\text{Дефицит бюджета} = 50 - 83 = -33 \text{ млн ден. ед.}$$

№ 4.

Размер первоначальных инвестиций можно найти из формулы:

$$M = \frac{\Delta \text{ВНП}}{\Delta I},$$

$$M = \frac{1}{\text{MPS}} = \frac{1}{0,2} = 5,$$

$$\Delta I = \frac{\Delta \text{ВНП}}{M} = \frac{10}{5} = 2 \text{ млрд ден. ед.}$$

ТЕМА 16. ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

Ответы на тесты:

1 – г; 2 – а; 3 – а; 4 – в; 5 – в; 6 – б; 7 – а; 8 – в; 9 – в; 10 – д.

Решение задач

№ 1.

1. Уровень безработицы можно определить по формуле:

$$y_{\phi} = \frac{BH}{\mathcal{A}_a} \times 100 \%$$

2. Найдем новый уровень безработицы:

$$y_{\phi} = y_{\phi}^0 \times \frac{1,01}{1,1} \times 100 \% = 0,2 \times \frac{1,01}{1,1} \times 100 \% = 18,36 \%$$

№ 2.

1. Уровень безработицы можно определить по формуле:

$$y_{\phi} = \frac{\mathcal{A}_a - 3H}{\mathcal{A}_a} \times 100 \%$$

2. Обозначим \mathcal{A}_a через x :

$$0,21 = \frac{x - 350}{x},$$

$$0,21 \times x = x - 350,$$

$$0,79 \times x = 350,$$

$$x = 443 \text{ чел.}$$

Экономически активное население (\mathcal{E}_a) составляет 443 чел.

3. Находим численность безработных:

$$BH = \mathcal{E}_a - 3H = 443 - 350 = 93 \text{ чел.}$$

№ 3.

1. Найдем уровень безработных на начало года:

$$Y_{\phi} = \frac{BH}{\mathcal{E}_a} \times 100\% = \frac{28}{720} \times 100\% = 3,88\%.$$

2. Найдем общую численность людей, ищущих работу на конец года, исходя из пропорции:

$$40,7 - 35\%$$

$$x - 100\%$$

$$x = 116,28 \text{ тыс. чел.}$$

Тогда численность безработных на конец года = $116,28 - 40,7 = 75,58$ чел.

3. Найдем уровень безработных на конец года:

$$Y_{\phi} = \frac{BH}{\mathcal{E}_a} \times 100\% = \frac{75,58}{720} \times 100\% = 10,49\%.$$

Прирост безработицы на конец года составил $10,49\% - 3,88\% = 6,61\%$

№ 4.

Определим фактический ВВП по формуле:

$$ВВП_{\text{факт.}} = ВВП_{\text{потенц.}} \cdot \left(1 - \frac{(Y_{\text{факт.}} - Y_{\text{естест.}}) \times K}{100} \right),$$

$$ВВП_{\text{факт.}} = 300 \cdot \left(1 - \frac{(12 - 8) \times 2,5}{100} \right) = 270 \text{ ед.}$$

№ 5.

1. Найдем естественный уровень безработицы:

$$Y_{\text{ест.}} = Y_{\text{струк.}} + Y_{\text{фрик.}} = 5\% + 2\% = 7\%$$

2. Циклическая безработица составит $15\% - 7\% = 8\%$.

3. Потери ВВП в % составят $8\% \times 2,5 = 20\%$

или в стоимостном выражении

$$\frac{700 \times 20\%}{100\%} = 140 \text{ млрд ден. ед.}$$

4. $ВВП_{\text{факт.}} = ВВП_{\text{потенц.}} - \text{Потери ВВП} = 700 - 140 = 560$ млрд ден. ед.

ТЕМА 17. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Ответы на тесты:

1 – а; 2 – в; 3 – а; 4 – в; 5 – б; 6 – г; 7 – а; 8 – г; 9 – в.

Решение задач:

№ 1.

Рассчитаем коэффициенты сравнительных преимуществ по черным металлам и текстилю в России и Украине:

а) По черным металлам в России: $\frac{90}{10} : \frac{30}{100} = 30$.

По черным металлам в Украине: $\frac{100}{10} : \frac{45}{100} = 22,2$.

б) По текстилю в России: $\frac{30}{100} : \frac{90}{10} = 0,033$.

По текстилю в Украине: $\frac{45}{100} : \frac{100}{10} = 0,045$.

Сопоставляя полученные коэффициенты по *черным металлам*, можно сделать вывод, о том, что сравнительные издержки по данной продукции ниже в Украине. Поэтому она специализируется на выпуске черных металлов.

Сопоставляя полученные коэффициенты по *текстилю*, можно сделать вывод, о том, что сравнительные издержки по данной продукции ниже в России. Поэтому она специализируется на выпуске текстиля.

№ 2.

1. Страна В обладает абсолютным преимуществом перед страной В по производству соответствующих видов продукции (табл. 1).

Таблица 1

Продукты	Страна А	Страна В
Пшеница, т	1	2
Уголь, т	4	5

2. Рассчитаем альтернативные издержки производства соответствующих видов продукции по странам А и В (табл. 2).

Таблица 2

Продукты	Страна А	Страна В
Пшеница	$4/1 = 4,0$ т угля/т пшеницы	$5/2 = 2,5$ т угля/т пшеницы
Уголь	$1/4 = 0,25$ т пшеницы/т угля	$2/5 = 0,4$ т пшеницы/т угля

Страна А имеет сравнительное преимущество в производстве угля, так как альтернативные издержки этой страны при производстве этого вида продукции меньше, чем соответствующие издержки в стране В ($0,25 \leq 0,4$). *Страна В* имеет сравнительное преимущество по выращиванию пшеницы ($2,5 \leq 4$).

Поэтому *страна А* будет экспортировать уголь в *страну В*, а из нее импортировать пшеницу.

№ 3.

1. Определим равновесные цены на рынках в стране А и стране В.

Страна А:

$$6 - 0,2P_A = 1 + 0,2P_A,$$

$$P_A = 12,5 \text{ ден. ед.}$$

Страна В

$$3 - 0,1P_B = -1 + 0,4P_B,$$

$$P_B = 8 \text{ ден. ед.}$$

Сравнительный анализ позволяет сделать вывод, что *страна В* будет экспортировать данную продукцию, а *страна А* — импортировать.

Условием равновесия в торговле между странами является равенство

$$Q_B^S - Q_B^D = Q_A^D - Q_A^S.$$

Подставляем значения функций в данное равенство и находим равновесную цену единицы продукции на мировом рынке:

$$[(-1 + 0,4P_W) - (3 - 0,1P_W)] = [(6 - 0,2P_W) - (1 + 0,2P_W)].$$

Цена единицы товара на мировом рынке составит $P_W = 10$ ден. ед.

№ 4.

1. Определяем исходную цену (P_0) на товар:

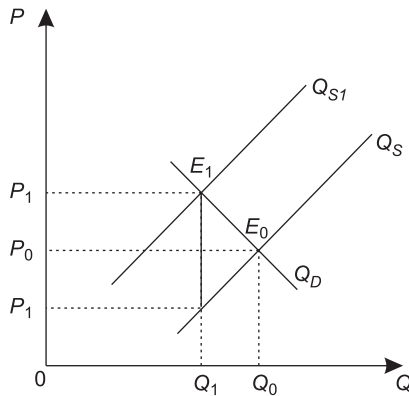
$$3000 - 20P = 1800 + 20P,$$

$$1200 = 40P,$$

$$P_0 = 30 \text{ тыс. ден. ед.}$$

2. Находим равновесный объем в точке E_0 :

$$Q_S = 1800 + 20P = 1800 + 20 \times 30 = 2400.$$



$P_2 - P_1 = T$ (T — размер таможенной пошлины).

3. После введения таможенной импортной пошлины (T) цена данного товара увеличилась до 40 тыс. ден. ед.

$$P_2 = P_0 + T = 30 + 10 = 40 \text{ тыс. ден. ед.}$$

4. Подставляем P_2 в функцию спроса и найдем объем продаж в условиях введения таможенной импортной пошлины:

$$Q_D = 3000 - 20P = 3000 - 20 \times 40 = 2200.$$

5. Подставляем полученный объем спроса (2200) в функцию предложения (Q_S) и находим P_1 :

$$2200 = 1800 + 20P,$$

$$P_1 = 20 \text{ тыс. ден. ед.}$$

Тогда размер таможенной импортной пошлины составит:

$$T = P_2 - P_1 = 40 - 20 = 20 \text{ тыс. ден. ед.}$$

№ 5.

Паритет покупательной способности можно определить по формуле:

$$ППС = \frac{\sum_{i=1}^3 P_{\text{росс}}^i \times Q_i}{\sum_{i=1}^3 P_{\text{США}}^i \times Q_i},$$

$$ППС = \frac{5 \times 100 + 10 \times 20 + 100 \times 10}{0,1 \times 100 + 1,0 \times 20 + 2,0 \times 10} = \frac{1700}{50} = 34 \text{ руб./долл.}$$

№ 6.

Определим первоначальное значение прибыли:

$$4000 \times 27,5 - 90\,000 = 20\,000 \text{ руб.}$$

- а) Определим финансовый результат ВАЗа при повышении курса рубля на 20 %:

$$27,5 - 27,5 \times 0,2 = 22 \text{ руб.}$$

$$4000 \times 22 - 90\,000 = -2000 \text{ руб.}$$

Убыток (– 2000 руб.) на один проданный автомобиль.

- б) Определим финансовый результат ВАЗа при понижении курса рубля на 20 %:

$$27,5 \times 1,2 = 33 \text{ руб.}$$

$$4000 \times 33 - 90\,000 = 42\,000 \text{ руб.}$$

Прибыль (+ 42 000 руб.) на один проданный автомобиль.

**РАЗДЕЛ 4. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА РОССИИ:
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**ТЕМА 18. ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОСОБАЯ СТАДИЯ РАЗВИТИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

Ответы на тесты:

1 – б; 2 – г; 3 – в; 4 – г; 5 – б; 6 – г; 7 – а; 8 – г; 9 – в; 10 – в.

**ТЕМА 19. ТЕОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ:
ПЛАНОВЫЕ И РЫНОЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Ответы на тесты:

1 – б; 2 – а; 3 – б; 4 – а; 5 – а; 6 – в; 7 – б; 8 – а; 9 – г.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

1. Понятие и предмет экономической теории.
2. Экономические законы и категории.
3. Методология экономической теории.
4. Основные этапы становления и развития экономической теории.
5. Общественное производство и его основные элементы.
6. Ресурсы и факторы производства. Производственные возможности экономической системы.
7. Субъекты экономических отношений и их характеристика.
8. Объективные условия возникновения товарного хозяйства.
9. Собственность: понятие, сущность и формы.
10. Рынок как система экономических отношений.
11. Типы и модели экономических систем. Инфраструктура рынка.
12. Понятие, сущность и функции предпринимательства в рыночной экономике.
13. Предпринимательская среда и ее структурно-элементный состав.
14. Классификация основных форм предпринимательства.
15. Организационно-правовые формы предпринимательства в России.
16. Объединения предпринимательских структур.
17. Модель индивидуального воспроизводства предприятия.
18. Производственные ресурсы предприятия.
19. Издержки предприятия: понятие, сущность и методы расчета.
20. Прибыль фирмы: понятие и сущность. Формирование и распределение прибыли.
21. Спрос индивидуального потребителя. Закон спроса.
22. Предложение индивидуального производителя. Закон предложения.
23. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена и равновесный объем.
24. Эластичность спроса по цене и доходу. Эластичность предложения.
25. Цена: понятие и сущность. Классификация цен.
26. Конкуренция: понятие и сущность.
27. Совершенная конкуренция.
28. Модели несовершенной конкуренции и их характеристика.
29. Сущностные основы рационального поведения потребителя.
30. Количественный анализ поведения потребителя.
31. Закон убывающей предельной полезности.

32. Порядковая теория потребительского выбора. Кривые безразличия.
33. Бюджетные ограничения. Равновесие потребителя.
34. Эффект дохода и эффект замещения. Излишки потребителя и производителя.
35. Спрос и предложение на факторы производства.
36. Рынок труда и заработная плата.
37. Рынок капитала и процент.
38. Рынок земли и рента.
39. Система основных макроэкономических показателей.
40. Методы определения валового национального продукта.
41. Экономический рост и его типы.
42. Цикличность рыночной экономики.
43. Государственное воздействие на экономические циклы и кризисы.
44. Макроэкономическое равновесие национальной экономики.
45. Модели макроэкономического равновесия и механизмы его обеспечения.
46. Современные методы, инструменты и модели государственного регулирования экономики.
47. Совокупный спрос и совокупное предложение. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения.
48. Потребление и сбережения. Средняя и предельная склонность к потреблению и сбережению.
49. Понятие, сущность и функциональное назначение инвестиций. Основные факторы, влияющие на величину инвестиций.
50. Теория мультипликатора-акселератора.
51. Деньги в современной рыночной экономике: основные теоретические подходы.
52. Денежная система. Ликвидность денег. Денежные агрегаты.
53. Инфляция: понятие, основные формы и источники
54. Модели и механизмы антиинфляционной политики.
55. Кредит: понятие, сущность и основные формы.
56. Кредитно-банковская система: структура и функции в современной экономике.
57. Теоретические основы функционирования денежного рынка.
58. Инструменты и механизмы реализации кредитно-денежной политики.
59. Понятие, сущность и функции финансов.
60. Финансовая система и финансовая политика государства.
61. Понятие бюджета его функции и экономическое содержание.
62. Налоги и налоговая система. Принципы налогообложения.
63. Фискальная политика государства. Дискреционный и автоматический типы фискальной политики.
64. Безработица: сущность и основные причины.
65. Основные формы безработицы и ее последствия.
66. Инфляция и безработица.

67. Социальная политика занятости.
68. Мировое хозяйство: социально-экономическая структура и основные факторы развития.
69. Международная торговля.
70. Международное движение капитала.
71. Международная миграция рабочей силы.
72. Международные валютные отношения.
73. Объективные предпосылки и условия формирования рыночной системы хозяйствования.
74. Основные фазы переходной экономики и типы системных трансформаций.
75. Особенности и основные проблемы переходной экономики России.
76. Теория хозяйственного порядка.
77. Плановые методы хозяйствования в экономической теории.
78. Система плановых и рыночных методов хозяйствования на микроуровне.
79. Альтернативные механизмы регулирования региональной экономики.
80. Макроэкономическое регулирование хозяйственной системы.

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО НАПИСАНИЮ РЕФЕРАТОВ

1. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

1. Роль экономической науки в развитии национальной хозяйственной системы.
2. Экономическая политика государства на современном этапе рыночных преобразований.
3. Фундаментальные вопросы рыночной экономики: проблемы и противоречия.
4. Роль и функции государства в рыночной экономике.
5. Современные системы рыночного хозяйства: особенности и специфика.
6. Концепция перехода России к рыночной экономике.
7. Специфика переходной экономики в России — ориентация на модель социально-ориентированной рыночной модели экономики.
8. Объективные предпосылки и закономерности функционирования переходной экономики.
9. Усиление роли государства как стратегический ориентир развития хозяйственной системы в России.
10. Предпринимательство как особая форма экономической активности.
11. Основные формы интеграции крупного и малого бизнеса в России.
12. Малый бизнес в России: организационно-правовые и экономические основы регулирования.
13. Малое предпринимательство как стратегический ресурс обеспечения экономической безопасности страны.
14. Проблемы расширенного воспроизводства в экономике России.
15. Модель индивидуального воспроизводства предприятия.
16. Физический и моральный износ основных фондов. Инвестиционные проблемы в российской экономике.
17. Управление издержками как основа эффективности функционирования предприятия.
18. Прибыль как инвестиционный ресурс предприятия.
19. Эффективность функционирования предприятия: основные подходы в современных концепциях.
20. Проблемы формирования эффективного платежеспособного спроса в современных условиях.
21. Проблемы инфраструктурного обеспечения деятельности предпринимательских структур в России.
22. Роль инвестиций в устойчивом развитии социально-экономической системы.

23. Венчурное предпринимательство в современной экономике: роль и проблемы развития.
24. Монополия: экономическая природа, причины возникновения, формы. Проблемы монополизма в российской экономике.
25. Экономические последствия монополизации. Основные методы регулирования монополии и конкуренции.
26. Перспективы демополизации в России: основные аспекты и тенденции.
27. Условия и факторы экономического роста в современных условиях.
28. Модели и механизмы экономического роста.
29. Цикличность как форма экономической динамики.
30. Циклы и кризисы. Антикризисная политика государства.
31. Доходы населения как материальная основа воспроизводства человеческого капитала.
32. Инвестиции в человеческий капитал: сущность, проблемы и перспективы реализации.
33. Деньги и их эволюция.
34. Инфляция: основные причины и формы проявления.
35. Антиинфляционная политика государства.
36. Место и функции денежно-кредитного механизма в рыночной экономике.
37. Современная структура кредитно-банковской системы.
38. Модернизация банковской системы в России: основные направления и задачи.
39. Роль и место Центрального банка в денежно-кредитной системе страны.
40. Финансовая система в России: состояние и перспективы развития.
41. Финансовая политика государства как составная часть его экономической политики.
42. Бюджетный дефицит: влияние на экономический рост и состояние социальной сферы.
43. Государственный внутренний и внешний долг: проблемы и перспективы решения проблемы.
44. Система налогообложения в России: проблемы и пути совершенствования.
45. Занятость как экономическая проблема.
46. Современный рынок труда в России. Факторы, определяющие состояние и динамику рынка труда.
47. Поиски путей формирования российской модели социально-экономического развития страны.
48. Структурный кризис в России и экономический спад на этапе перехода к рыночной модели хозяйствования.
49. Инфляция и политика регулирования доходов.
50. Рыночная экономика и государственная система социальной защиты населения.
51. Налоги как инструмент государственного регулирования экономики.
52. Мировое хозяйство: современные тенденции, противоречия и перспективы развития.
53. Проблемы вывоза капитала за рубеж.
54. Транснациональный капитал и механизм его функционирования.
55. Валютная система современного мирового хозяйства.
56. Международные валютные рынки и валютное регулирование.

57. Сущность и динамика глобальных экономических проблем.
58. Интеграционные процессы в валютно-финансовой системе Европейского экономического сообщества.
59. Интеграция крупного и малого предпринимательства в России как фактор экономического развития.
60. Диверсификация хозяйственной системы России как объективная предпосылка устойчивой экономической динамики.
61. Проблемы сочетания экономической и социальной справедливости.
62. Структурная перестройка российской экономики: проблемы и перспективы.
63. Механизмы стимулирования и активизации инвестиционной деятельности.
64. Трансформация социально-экономических систем в современном мире.
65. Глобализация: альтернативные направления развития.
66. Возрождение нравственности как решающий фактор формирования модели устойчивого развития России.
67. Основы формирования инновационной экономики в России.
68. Проблемы обеспечения национальной и экономической безопасности России.
69. Инновации — стратегический ресурс развития хозяйственной системы.
70. Теория формирования хозяйственной системы России: плановые и рыночные механизмы регулирования.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО НАПИСАНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ РЕФЕРАТОВ

Реферат — одна из форм научно-исследовательской работы.

Целью подготовки реферата является формирование у студентов навыков научного познания происходящих событий с точки зрения экономической теории.

Слово «реферат» имеет два значения: с одной стороны — оно предполагает краткое изучение реферируемой научной работы, книги, статьи. С другой — доклад на заданную тему, сделанный на основе критического обзора литературы и других источников.

Работа над рефератом состоит из следующих этапов: выбора темы на основе тематики, разработанной кафедрой; накопления информационного материала; подготовки и написания реферата; защиты реферата на кафедре. Реферат должен иметь следующую структуру: план, краткое содержание, изложение основного содержания темы, заключение, список использованной литературы.

Разработка избранной темы начинается с ознакомления с соответствующей литературой. Но прежде чем приступить к ее подбору, целесообразно наметить план работы с литературой и общий план реферата.

Предварительный план реферата состоит обычно из трех-четырех вопросов, в процессе работы он уточняется и конкретизируется.

План — это основа реферата, от правильного его составления во многом зависит структура, содержание, логическая связь частей.

Целесообразно предварительно намеченный план реферата согласовать на консультации с преподавателем кафедры.

План не следует излишне детализировать, в нем перечисляются основные вопросы темы в логической последовательности. Перечень основных вопросов заканчивается заключением или кратким выводом, которые представляют обобщение важнейших положений, выдвинутых и рассмотренных в реферате.

Имея предварительный план, студент обращается к библиографии. Существенную помощь в ознакомлении с библиографией могут оказать библиотечные каталоги (алфавитный, систематический, предметный), библиографические указатели (учетно-регистрационные, научно-вспомогательные, рекомендательные, критические), справочная литература (энциклопедии, словари, предметные указатели в трудах отдельных ученых-экономистов), интернет-ресурсы.

- При работе над рефератом по экономической теории необходимо внимательно изучить соответствующую теме литературу, включая монографии, статистические сборники, материалы, публикуемые в журналах: «Российский экономический журнал», «Вопросы экономики», «Экономист», «Мировая экономика и международные отношения», «США — экономика, политика, идеология» и др.; в газетах.
- Источниками фактического материала могут служить статистические сборники, газеты, журналы.
- Основному тексту в реферате предшествует введение. В нем необходимо показать значение, актуальность рассматриваемой проблемы, обосновать причины выбора темы. Кроме того, следует отметить, в каких произведениях известных ученых-экономистов рассматривается изучаемая проблема; сформулировать основную задачу, которая ставится в реферате.
- В основной части работы особое внимание следует уделить глубокому теоретическому освещению как темы в целом, так и отдельных ее вопросов, правильно увязать теоретические положения с практикой, конкретным фактическим и цифровым материалом. Изложение должно осуществляться в соответствии с составленным планом.
- Реферат должен быть написан грамотным языком, без повторений, сокращений, противоречий между отдельными положениями.
- Большое значение имеет правильное оформление реферата. На титульном листе необходимо указать название института, факультета, реферата, свою фамилию и инициалы. На следующем листе приводится план работы, план реферата с указанием страниц соответствующих разделов.
- Реферат должен быть написан разборчиво. Приводимые в тексте цитаты из экономической литературы, а также статистические данные должны быть снабжены соответствующими ссылками на источники, из которых они взяты, с указанием автора, названием работы, тома, страницы. Текст реферата пишется с одной стороны листа с оставлением полей, каждый пункт плана с новой страницы. Страницы должны быть пронумерованы. Объем реферата 10–15 страниц машинописного текста через два интервала.
- В конце реферата приводится библиографический список.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1981.
2. *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры и предвидения. М.: Наука, 2001.
3. *Коуз Р.* Фирма, рынок, право. М., 1993.
4. *Маркс К.* Капитал. Т. 1 / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 23. Гос. Изд. Политическая литература, 1963.
5. *Маршалл А.* Принципы политической экономики. М.: Прогресс, 1983.
6. *Мизес Л.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000.
7. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Экономика 1997.
8. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. М.: Прогресс, 1998.
9. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М.: Дело, 2002.
10. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2008.
11. *Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д.* Экономика / Пер. с англ. М.: Вильямс, 2008.
12. *Попов А. И.* Экономическая теория. СПб.: Питер, 2006.
13. *Артамонов В. С., Попов А. И., Иванов С. А., Уткин Н. И.* Микроэкономика: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2009.
14. *Артамонов В. С., Иванов С. А., Попов А. И., Миэринь Л. А., Уткин Н. И.* Макроэкономика: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2009.
15. *Артамонов В. С., Попов А. И., Иванов С. А., Уткин Н. И.* Экономическая теория. Ч. 2. Макроэкономика. Курс лекций, практикум: Учебное пособие. СПб.: Лениздат, 2007.
16. *Артамонов В. С., Попов А. И., Иванов С. А., Уткин Н. И.* Экономическая теория. Ч. 1. Основные положения. Микроэкономика. Курс лекций, практикум: Учебное пособие. СПб.: Лениздат, 2008.
17. *Станковская И. К., Стрелец И. А.* Экономическая теория: Учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2009.
18. *Журавлева Г. П.* Экономика: Учебник для вузов. М.: Экономистъ, 2006.
19. *Чернецова Н. С., Скворцова В. А., Медушевская И. Е.* Экономическая теория: Учебное пособие. М.: КНОРУС, 2009.
20. В поисках новой теории: Книга для чтения по экономической теории с проблемными ситуациями / Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. М.: КНОРУС, 2004.
21. Макроэкономика. Теория и российская практика / Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. М.: КНОРУС, 2004.
22. Эффективный экономический рост. Теория и практика / Под ред. Т. В. Чечелевой. М.: Экзамен, 2000.

23. Экономическая теория: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой и Т. В. Чечелевой. М.: Экзамен, 2003.
24. *Борисов Е. Ф.* Экономическая теория: Учебник. М.: Юрист, 2004.
25. *Носова С. С.* Экономическая теория: Учебник для вузов. М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000.
26. Вводный курс по экономической теории: Учебник / Под ред. Г. П. Журавлевой. М.: ИНФРА-М, 1997.
27. Курс переходной экономики: Учебник / Под ред. Л. И. Абалкина. М.: АО «Финстатинформ», 1997.
28. *Бусыгин А. В.* Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 1997.
29. Основы экономической теории и практики: Учебно-методическое пособие: 2-е изд. Волгоград: Изд-во Волгоградского гос. университета, 1995.
30. *Лукасьян Г. М.* Экономическая теория: ключевые вопросы: Учебное пособие / Под ред. А. И. Добрынина. 3-е изд., доп. М.: ИНФРА-М, 2000.
31. *Липсиц И. В.* Экономика: Учебник для вузов. М.: Издательство «Омега-Л», 2004.
32. Экономическая теория в схемах и графиках: Учебное пособие / авт. и ред. проекта В. П. Сальникова. СПб.: Фонд «Университет», 2000.
33. Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. А. С. Булатова. М.: Экономист, 2003.
34. *Попов А. И., Иванов С. А.* Малое предпринимательство. В двух частях. Часть I. Теория становления и система государственной поддержки: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СП ГУЭФ, 2004.
35. *Попов А. И., Иванов С. А.* Малое предпринимательство. В двух частях. Часть II. Интеграция крупного и малого бизнеса, механизм регулирования, экономическая безопасность: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2004.
36. *Попов А. И., Иванов С. А., Миэринь Л. А.* Хозяйственная система России: инновационное развитие и экономическая безопасность: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2009.
37. *Михайлушкин А. И., Шимко П. Д.* Начала экономики: Учебное пособие. М.: Высшая школа. 2005.
38. *Океанова Э. К.* Экономическая теория: Учебник. М.: Изд-во «Дашков и Ко», 2003.
39. Практикум по экономической теории: логические схемы и тесты. Изд. 2-е, доп. и перераб. / Под ред. А. И. Добрынина. СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2006.
40. Экономическая теория. Задачи, логические схемы, методические материалы / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. СПб., Питер, 2001.
41. *Корниенко О. В.* Экономическая теория: практикум: Учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2005/
42. *Лукасьян Г. М., Бородина Т. С.* Экономическая теория: Практикум / Под ред. Г. М. Лукасьян. М.: ИНФРА-М, 2003.
43. Экономическая теория: вопросы и ответы, задачи и решения: Учебное пособие / Под ред. проф. В. Я. Иохина. М.: Экономист, 2004.
44. *Любецкий В. В.* Экономика в таблицах и схемах. Ростов н/Д.: Феникс, 2006.