

Саратовский национальный исследовательский государственный
университет имени Н. Г. Чернышевского

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МИКРОЭКОНОМИКА, МАКРОЭКОНОМИКА

*Учебное пособие
для студентов бакалавриата*

Под редакцией *Е. В. Огурцовой*

Саратов
Издательство Саратовского университета
2017

УДК 330.1(072.4)
ББК 65.01я73
Э40

Авторы:

Е. В. Огурцова (гл. 1, 5, 6, 9), О. Ю. Красильников (гл. 7, 8),
Т. И. Трубицына (гл. 2, 3), Г. А. Черемисинов (гл. 6, 9), В. А. Максимов (гл. 1),
О. В. Савинова (гл. 2), Е. В. Порезанова (гл. 4), Т. Б. Оберт (гл. 4),
В. С. Федоляк (гл. 5), О. В. Сенокосова (гл. 5), Е. В. Коротковская (гл. 6),
И. О. Пугачев (гл. 8), О. А. Шлякова (гл. 9), Т. В. Ромашкин (гл. 10),
Т. Л. Коновалова (гл. 10)

Экономическая теория: микроэкономика, макроэкономика
Э40 ка : учебное пособие для студентов бакалавриата / Е. В. Огурцова,
О. Ю. Красильников, Т. И. Трубицына [и др.]; под ред. Е. В. Огурцовой. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2017. – 256 с. : ил.

ISBN 978-5-292-04451-2

В учебном пособии раскрываются основные аспекты экономической науки: категориальный аппарат, методы исследования важнейших экономических процессов на микро- и макроуровнях. Пособие содержит систематизированное изложение микроэкономических и макроэкономических проблем, подходы к их решению. Теоретический материал дополнен анализом прикладных проблем российской экономики, статистическими данными.

Для студентов, обучающихся по направлениям подготовки бакалавров: 38.03.01 – Экономика, 38.03.02 – Менеджмент, 38.03.03 – Управление персоналом, 38.03.05 – Бизнес-информатика, 09.03.03 – Прикладная информатика в экономике, а также студентов, обучающихся по неэкономическим специальностям, изучающих основы экономической теории и практики.

Рекомендуют к печати:

научно-методический совет экономического факультета
доктор экономических наук, профессор *Н. В. Митяева*
доктор экономических наук, профессор *И. Ф. Суханова*

*Работа издана по тематическому плану 2017 года
(утвержден Ученым советом Саратовского национального исследовательского
государственного университета имени Н. Г. Чернышевского,
протокол № 3 от 21 февраля 2017 г.)*

УДК 330.1(072.4)
ББК 65.01я73

ISBN 978-5-292-04451-2

© Саратовский университет, 2017

ПРЕДИСЛОВИЕ

Знание базовых понятий экономической науки и навыков экономической оценки происходящих событий сохраняют свою актуальность в современном мире как для студентов, которые выбрали экономику областью своих профессиональных интересов, так и для студентов, обучающихся по неэкономическим специальностям и направлениям. Объясняется данный факт тем, что экономика является не только важнейшей сферой жизнедеятельности человека в плане удовлетворения его разнообразных материальных потребностей, но и сферой, формирующей основы интеллектуального развития. В процессе своей жизнедеятельности каждый человек оказывается вовлеченным в разнообразные экономические отношения с государством, работодателем, финансовыми институтами. Эффективность такого взаимодействия во многом определяется компетентностью самого человека. Индивид, обладающий основами экономических знаний, лучше ориентируется в неустойчивой рыночной среде, понимает экономическую политику, проводимую государством, что позволяет ему легче адаптироваться к происходящим изменениям, прогнозировать результаты принимаемых им решений.

Термин «экономика» имеет древнегреческое происхождение. В IV в. до н. э. Ксенофонт создал произведение «Домострой», название которого в транскрипции древнегреческого языка звучало как «*Oikonomikos*» (греч. *oikonomike* – искусство управления домашним хозяйством). Перевод названия данного произведения Цицероном на латынь закрепил использование термина «*oeconomicus*» для обозначения деятельности по управлению личным хозяйством – домоводства. В XVII в. Антуан Монкретьен в работе «Трактат о политической экономии» (1615) ввел понятие «*политическая экономия*», расширив, тем самым, рамки понимания экономики как сферы научного знания, представив ее как определенную совокупность правил ведения хозяйственной деятельности в масштабе страны.

Экономическая наука сегодня представляет собой особую область научного знания, она имеет свой предмет, методы исследования. Эта специфика раскрывается через фундаментальные понятия хозяйственной деятельности: потребности, труд, ресурсы, экономические отношения и др. В ходе исторического развития предмет и метод экономической науки менялись, что отразилось в наличии ряда этапов ее становления, а также во множестве направлений развития экономического знания, многочисленности экономических научных школ.

В данном учебном пособии в краткой и доступной форме рассматриваются основные термины и понятия экономической науки, раскрываются принципы организации и функционирования национальной экономики, направления развития экономических отношений, демонстрируются возможности использования разнообразного научного инструментария при решении проблем хозяйственной практики.

В соответствии с требованиями, предъявляемыми к результатам освоения основных образовательных программ высшего образования – программ бакалавриата по направлениям подготовки 38.03.01 – Экономика, 38.03.02 – Менеджмент, 38.03.03 – Управление персоналом, 38.03.05 – Бизнес-информатика, 09.03.03 – Прикладная информатика в экономике, – пособие нацелено на формирование базовых экономических знаний, представлений о методах и инструментах исследования экономических процессов и явлений, возможных путях решения экономических проблем на микро- и макроуровне. При этом используются индуктивный метод, методология перехода от абстрактного к конкретному, качественные суждения сопровождаются количественным анализом.

Пособие поможет помочь более эффективно организовать самостоятельную работу студентов, развить навык самостоятельного осмысления актуальных проблем в области функционирования национальной и мировой экономики, выработать собственный взгляд на изучаемые экономические проблемы.

Часть 1

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Глава 1. Предмет и метод экономической науки

1.1. Экономические потребности. Блага. Ресурсы, их ограниченность.

Экономический выбор. Альтернативные издержки.

Производственные возможности общества

Потребности и интересы движут людьми, определяя их действия. Необходимость удовлетворять свои потребности заставляет людей трудиться, производить разнообразные блага, услуги. По отношению к производству потребности выступают как его побудительный мотив, естественная цель. В свою очередь, производство, создавая новые виды благ, услуг, порождает и новые потребности, полное, качественное удовлетворяющие нужды людей.

Потребность – это объективная нужда людей в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, личности, требующая удовлетворения.

Круг человеческих потребностей чрезвычайно широк: это материальные, духовные и социальные потребности.

На первом месте стоит удовлетворение материальных потребностей. Чтобы жить, учиться, заниматься наукой или политикой люди должны иметь определенные материальные блага, т. е. пищу, одежду, жилье и т. д. Однако не менее значимы духовные потребности человека. От степени удовлетворения духовных потребностей человека зависит его культурный уровень, система жизненных ценностей.

Потребности людей различаются:

- по роли в воспроизводстве человека (первичные, удовлетворяющие жизненно важные нужды людей в средствах существования и средствах производства, и вторичные, производные);
- по виду удовлетворения (индивидуальные, коллективные);
- по степени настоятельности (необходимые, действительные, абсолютные и перспективные);
- по степени пользы для человека (рациональные и иррациональные).

В экономике различают *потенциальные* и *платежеспособные потребности*. Потенциальной потребностью называют принципиальное желание использовать те или иные блага. К платежеспособным потребностям относятся лишь те из потенциальных, которые обеспечены реальными денежными доходами и трансформируются в покупательский спрос.

Потребности взаимодействуют друг с другом. Так, например, возрастание духовных потребностей влияет на качество и структуру потребно-

стей материальных, в то время как развитие материальных потребностей отражается на состоянии потребностей духовных. Изменения происходят и в рамках одной потребности – от ее насыщения до полного и даже избыточного удовлетворения.

Между потребностями и степенью их удовлетворения существует взаимосвязь. Удовлетворение потребностей ведет к их возрастанию, так как раскрываются более высокие уровни потребностей, появляется стремление к большему удовлетворению (количественному и качественному) уже существующих нужд. Это отражается в законе возвышения потребностей, действующем в любой экономической системе.

Человеческие потребности безграничны, т. е. совокупность потребностей каждого человека никогда не может быть полностью удовлетворена. Более того, в процессе развития человечества в целом происходит расширение и усложнение потребностей, они становятся разнообразнее.

Для удовлетворения потребностей человеку необходимы материальные и нематериальные блага, которые находятся в окружающем нас мире (продукты питания, одежда, книги, информация и т. д.).

Благо – это материальный и нематериальный носитель полезности, служащий для удовлетворения потребностей человека. Благо – это не только продукты труда, результат деятельности человека, но и плоды природы. Любое благо, существующее в мире, ограничено в количестве. Блага всегда меньше, чем хотелось бы.

Ресурсы – это экономические блага, используемые для производства других благ и удовлетворения потребностей.

Различают ресурсы:

- *природные* (имеющиеся у общества запасы полезных ископаемых, выгодное географическое положение);
- *трудовые* (люди с их опытом, квалификацией, уровнем образования, предпринимательскими способностями);
- *научно-технические* (имеющиеся у общества накопления, разработки современного технологического прогресса);
- *денежные, золотовалютные*;
- *материальные ресурсы*, созданные и накопленные предыдущими поколениями для производственной деятельности и потребления.

Главной особенностью ресурсов является то, что они имеются в ограниченном количестве или редки. Ограничены производственные ресурсы, физические и интеллектуальные возможности трудовых ресурсов, информация и пригодная для обработки земля, фиксированы имеющиеся в распоряжении общества реальные капиталы.

Ограниченность или редкость ресурсов отражает отношение между потребностью в определенных ресурсах и их запасом и обуславливает необходимость экономического выбора.

Суть экономического выбора состоит в том, что если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей ресурс ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска наилучшего сочетания производственных ресурсов.

При выборе наилучшего способа использования ограниченных ресурсов приходится учитывать альтернативные варианты применения одних и тех же ресурсов, разные цели, которые преследуют государство, фирма, домохозяйство. Например, студент, распределяя свой наиболее ценный ресурс – время, может провести весь день за чтением учебника по экономике или все свое время потратить на изучение математического анализа, или поровну распределить его на эти две науки. Посвятив один час какому-то предмету учебной программы, студент теряет шестьдесят минут, которые мог бы использовать для расширения знаний в другой области. Каждый час, потраченный на учебу, молодой человек мог бы использовать для занятий в спортивном зале, просмотра фильма, отдыха или работы в какой-либо фирме. Аналогичным образом происходит и распределение семейного дохода, которое осуществляют родители студента. Они могут использовать доход на покупку продуктов питания или одежды (на потребление) или отложить какую-то часть его на образование детей, на «черный день» (накопление). Если они решают направить один дополнительный рубль дохода на одну из этих целей, количество денег, которые они могли бы использовать для приобретения других благ, уменьшается на тот же один рубль.

Принимая экономические решения, субъекты экономики выбирают один из альтернативных вариантов действий. Проблема выбора возникает только в том случае, если для данного экономического субъекта существует не только реальная возможность, но и необходимость выбирать между альтернативными вариантами.

Конкретизацией проблемы выбора являются три фундаментальных вопроса, возникающих в любом обществе: Что производить? Как производить? Для кого производить?

«Что производить?» – это вопрос о том, какие именно блага, в каком количестве и какого качества должны быть созданы.

Поясним на условном примере, как обществу приходится маневрировать ресурсами, насыщая одни потребности и одновременно ограничивая другие. Допустим, что в обществе производится два вида продукции: тракторы (средства производства) и зерно (предметы потребления) (табл. 1).

Таблица 1

Возможности производства тракторов и зерна при полной занятости ресурсов
(условные данные)

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	А	В	С	Д	Е
Товар X – зерно, тыс. тонн	0	1	2	3	4
Товар Y – тракторы, тыс. штук	10	9	7	4	0

В случае **А** общество направляет все имеющиеся ресурсы на производство тракторов, а в случае **Е** – на производство зерна. Любое продвижение в направлении альтернативы **Е** наращивает выпуск потреби-

тельских товаров (зерна), увеличивает удовлетворение текущих потребностей, одновременно сокращая запас средств производства (тракторов). Общество наносит удар самому себе, снижая потенциал будущего производства.

Продвижение от альтернативы **Е** до **А** сопряжено для общества с увеличением капитала, что требует от него сокращения текущего потребления, и только в перспективе общество ожидает рост текущего потребления. Тот решающий факт, что ресурсы ограничены или редки, заставляет общество находить определенный оптимум в их распределении, выбирая между минимизацией одного вида продукта и максимизацией другого.

Количество блага, от которого следует отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество иного блага, называется *альтернативными издержками или издержками упущенных возможностей*.

Решение проблемы экономического выбора иллюстрирует кривая производственных возможностей (рис. 1).

Кривая производственных возможностей показывает различные комбинации двух благ, которые могут быть произведены при полном использовании производственных ресурсов и неизменной технологии.

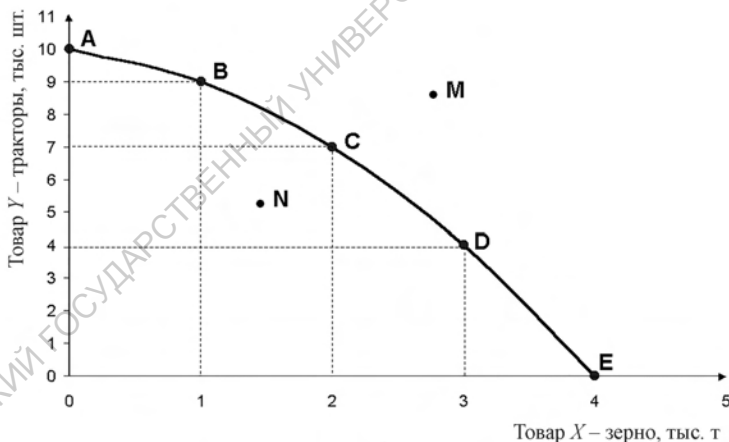


Рис. 1. Кривая производственных возможностей

Данная модель отражает максимальный потенциально возможный объем производства двух благ (тракторов и зерна) – множество точек на линии **АЕ**. Данная линия является выпуклой, а это означает, что производство последующих единиц одного блага достижимо только за счет все большего сокращения выпуска другого блага, т. е. дополнительная

единица товара **У** обходится в большее количество единиц товара **Х**, что объясняется неполной взаимозаменяемостью ресурсов. Это отражает закон возрастающей альтернативной стоимости (альтернативных издержек).

Закон возрастающей альтернативной стоимости (альтернативных издержек): производство каждой дополнительной единицы блага требует отказа от все большего количества альтернативного блага.

Если запасы ресурсов увеличиваются или за счет технического прогресса производится большее количество благ, то кривая производственных возможностей сдвигается вправо, к точке **М**, а если, например, при безработице недоиспользуются ресурсы, то общество теряет часть потенциального производства (точка **Н**). Функционирование национальной экономики на границе своих производственных возможностей (точки **А**, **В**, **С**, **Д**, **Е**) свидетельствует об ее эффективности.

Кривая производственных возможностей – абстрактная модель реально существующего потенциала национальной экономики. Однако она позволяет представить ограниченные возможности экономики страны в каждый момент времени и рассмотреть вероятность их расширения.

Разрешение проблемы «*Как производить?*» связано с выбором определенной технологии и необходимого набора ресурсов. Один и тот же результат может быть достигнут разными средствами. Наглядно решение данной проблемы отражает производственная функция, показывающая альтернативные способы получения одного и того же количества продукта с помощью использования разных комбинаций ресурсов. Так, ручной труд может быть заменен механизированным. При этом за высвобождение части рабочей силы экономика должна заплатить увеличением числа машин и соответственно затраченным на них капиталом. Это тоже проблема выбора, но в данном случае – между различными ресурсами.

В зависимости от цен на ресурсы и используемой технологии производители выбирают различные комбинации ресурсов. Поиск наиболее дешевого пути создания продукта составляет важную часть их деятельности. От решения данной проблемы в масштабе всей экономики зависит эффективность функционирования национального хозяйства.

Решение третьего фундаментального вопроса – «*Для кого производить?*» – связано с проблемой распределения созданного национального продукта между домохозяйствами. Это распределение может осуществляться уравнилельно либо на основе принципа «по труду», либо в зависимости от вклада в производство всех ресурсов, например пропорционально вложенного в дело труда и капитала.

Распределение общественного продукта является одной из самых острых проблем экономики, от способа ее решения зависят динамичность экономической системы и ее социальная стабильность.

Как и другие стороны проблемы выбора, вопрос «*Для кого производить?*» ставит перед обществом дилемму. Чем равномернее распределены доходы, тем выше социальная стабильность, но одновременно тем ниже мотивация труда и иной социально полезной активности (предпринима-

тельской деятельности, изобретательства). Напротив, при высокой дифференциации доходов мотивация в обществе очень сильна, но в то же время несправедливость распределения порождает социальную и классовую вражду.

1.2. Экономическая деятельность. Экономические агенты. Кругооборот экономических благ. Общественное производство и национальное богатство

Экономическая деятельность человека связана, прежде всего, с производством благ и услуг. В широком смысле оно отражает как взаимодействие людей с природой, так и их взаимодействие между собой в хозяйственных процессах.

Производство – это целесообразная деятельность экономических субъектов, направленная на удовлетворение личных, институциональных и общественных потребностей.

При этом задействованы необходимые ресурсы, непосредственно участвующие в создании благ, или факторы производства. Эволюционную роль земли и труда метафорически отметил английский экономист XVII в. У. Петти: «Труд – отец богатства, а земля – его мать». В ходе производственно-промышленной революции рубежа XVIII–XIX вв. значение приобрёл еще один фактор фактор – капитал. Научно-технический переворот конца XIX в. привнес фактор организации производства и предпринимательской способности. Важнейшим фактором нашего времени стала информация.

Экономические агенты (субъекты, акторы) – хозяйствующие субъекты, обладающие экономическими интересами. Преследуя собственные цели в условиях ограниченности (редкости) ресурсов, они объединяют (комбинируют) факторы, используют их в собственных интересах.

Экономическая теория постулирует предпосылку о рациональном поведении агентов, добивающихся максимизации результата (полезности) при минимизации затрат. Индивиды стремятся к максимуму удовлетворения потребностей, домохозяйства – дохода, фирма – прибыли, государство – к наибольшему росту общественного благосостояния.

Экономические агенты взаимодействуют друг с другом посредством движения экономических благ, в рамках национальной экономики оно может быть представлено как **кругооборот экономических благ или хозяйственный кругооборот**. Модель кругооборота представлена на рис. 2.

Главными субъектами в экономике являются домохозяйства, предъявляющие спрос на потребительские товары и услуги, одновременно являющиеся продавцами ресурсов. Фирмы же предоставляют товары и услуги, являясь покупателями ресурсов. Конкретизация спроса и предложения представляется в виде встречных денежных потоков доходов и расходов. Модель хозяйственного кругооборота модифицируется с учётом роли государства в современной (рыночной) экономике. Механизм её

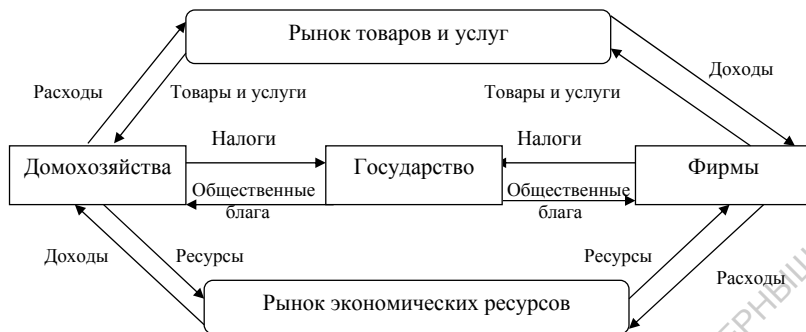


Рис. 2. Модель хозяйственного кругооборота

функционирования обеспечивается фундаментальными процессами или фазами: собственно производство, обмен, распределение и потребление.

Производство является исходным пунктом создания благ. Рассматривая его как непрерывно возобновляемый процесс в масштабах общественного хозяйства, можно говорить о процессе воспроизводства. Следует отметить, что конечной целью производства является потребление, т. е. человек создаёт, чтобы существовать. Но со становлением эпохи промышленного производства (или шире – капитализма) выделилась непосредственная цель – приумножение прибыли. Теоретически это означает более рациональное и эффективное использование ресурсов.

Обмен, вообще, присущ человеческой природе – это «инстинктивная» черта (А. Смит). Является ли обмен производительным? – вопрос, который волновал экономистов со времён Аристотеля. Описательно устанавливалось, что обмен в своей специфической форме – торговле – способствует увеличению богатства государства. Классическая экономическая теория доказывает, что пространственное перемещение экономических благ расширяет потребительский выбор и производственные возможности.

Распределение в экономической теории рассматривается не только как способ обеспечения экономических субъектов потребительскими и инвестиционными товарами и услугами. Оно подразумевает также размещение, аллокацию ресурсов (факторов производства), а значит, решение проблемы собственности на средства производства и производимый продукт. Ещё в начале XIX в. Д. Рикардо настаивал, что в производстве решающим моментом является оптимальное, пропорциональное соотношение долей дохода от реализуемого продукта, приходящееся на каждый фактор (зарплата, прибыль, рента) или функциональное распределение дохода.

Потребление как результат экономической деятельности можно подразделить на два вида: личное и производительное. Личное, или индивидуализированное, потребление блага остаётся как бы за рамками

общественного производства. Стоит выделить также коллективное (кооператив, корпорация) потребление. Немецкий экономист М. Вебер называл его «организационным потреблением». Производительное потребление рассматривает приобретаемое благо как промежуточное, используемое для изготовления нового блага. Отсюда, как писали представители австрийской школы маржинализма, проистекает деление его на благо первого и второго порядка, разная ценность и соответственно разная полезность.

Процессы производства, обмена, распределения и потребления в ходе экономической деятельности в структурных рамках хозяйственной системы реализуются в создании национального богатства.

Традиционный подход определяет **национальное богатство** как воплощённый в материальных благах накопленный труд предшествующих и настоящих поколений. Современное понимание включает в него и нематериальные факторы, и специфические активы: профессиональные знания, способности человека, свободное время, природные ресурсы. Оценка общественного богатства происходит как в натуральной, так и в денежной форме. Сравнительное сопоставление в международных статистических расчётах обычно производится исходя из количественных показателей, но важны и качественные данные.

Категориально богатство – нормативная позиция, ценностное суждение. Личностное, субъективное представление о богатстве покоится на ценности благ, среды, отношений, т. е. на всём, что расширяет выбор человека или его альтернативные возможности.

1.3. Предмет экономической теории

Экономическая наука является гуманитарной дисциплиной, изучающей общество с точки зрения создания и использования хозяйственных благ, а также складывающихся по этому поводу взаимосвязей (отношений).

Определение предмета изучения и объяснения явлений и процессов прошло долгий путь, отражающий саму эволюцию экономической жизни. Методологическое обоснование следовало за объективными изменениями хозяйственных форм и типами экономического развития. Присваивающее и производящее хозяйство, внеэкономическое принуждение и свободная контрактация труда, доминирование аграрной или промышленной сферы, теснота экономического пространства и коммуникаций – всё это вкуче с социальными, политическими и идеологическими установками вкладывало новые смыслы в обобщения, концепции и теории.

В Средние века учёные были сосредоточены на справедливом распределении и потреблении, в эпохи Возрождения и Просвещения – на накоплении и источниках богатства. Не случайно основоположник классической экономической теории Адам Смит назвал свой труд «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). В XIX в. наука стала именоваться политической экономией и предметом видела совре-

менный (капиталистический) строй или по К. Марксу, «капиталистический способ производства». Создатель современной микроэкономики А. Маршалл в книге «Принципы политической экономии» (1890) писал, что политическая экономия или экономическая наука занимается исследованием нормальной жизнедеятельности человеческого общества; она изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием и использованием материальных основ благосостояния, образует часть исследования человека.

В настоящее время общепризнанной считается дефиниция, данная английским экономистом Л. Роббинсом. По его мнению, именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами, составляет единый предмет экономической науки. Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление.

Различают два раздела экономической теории: микро- и макроэкономика. *Микроэкономика* предполагает анализ действий индивидов, домохозяйств и фирм. *Макроэкономика* занимается изучением функционирования всего национального хозяйства, агрегированного состояния элементов структуры и их взаимосвязей. Кроме того, выделяют *мезоэкономику* (средний, между), анализирующую продуктовую, отраслевую, региональную и территориальную структуры, *миниэкономику*, слабо связанную с рынками или находящуюся в тени; *мировую экономику*, представленную глобальными связями или международными сообществами.

Анализ явлений и процессов в экономической теории опирается на два подхода: *позитивный и нормативный*.

Позитивная экономическая теория объясняет реальное состояние хозяйственной жизни или «то, что есть на самом деле». Нормативная экономическая теория носит предписывающий характер или отражает, «как должно быть». Противоречивость экономического знания, неоднозначность эмпирических наблюдений, неполнота информации и разная вероятность прогнозируемых событий влияют на точность и корректность выводов и аргументации, а значит, ставят проблему «субъективизации объективности». Предпочтения или идеологическая направленность возможны и в том и другом подходе. Доводы и логические выводы экономической теории, особенно нормативной, облекаясь в постулаты, правила, алгоритмы действий, служат руководством и комплексом мер в государственной экономической политике.

Экономической теории присущи основополагающие *функции*:

- *познавательная*, позволяющая расширить наши представления о меняющейся экономической среде;
- *методологическая*, задающая рамки исследований в прикладных экономических дисциплинах;
- *практическая*, косвенно определяющая поведение и влияющая на экономическую политику;

- *прогностическая*, устанавливающая перспективные пути развития и возможности.

1.4. Методы экономического познания. Экономические категории и экономические законы

Любая наука представляет собой систему знаний о каких-то явлениях, которые она исследует. Экономика изучает экономические явления, хозяйственную жизнь общества. Поскольку общество постоянно находится в развитии, условия хозяйствования изменяются, меняются также представления ученых о способах решения экономических проблем, методы исследования, на смену одним экономическим школам приходят другие, появляются новые теории и парадигмы. Эволюция экономической теории – это поиск путей целостного системного анализа экономической жизни общества, стремление описать, объяснить и предвидеть тенденции развития, выявить законы экономической жизни, обосновать способы рациональных экономических решений.

Развитие предмета экономической науки свидетельствует о том, что **объектом изучения** является экономическая деятельность людей, т. е. формы жизнедеятельности в обществе, направленные на производство и присвоение благ для удовлетворения потребностей. Важным направлением экономического анализа является изучение поведения экономических субъектов по использованию ограниченных ресурсов, его мотивов, следствий, факторов, его определяющих. Предмет экономической теории – экономические отношения в обществе:

- *что собой представляет экономическая система, как она устроена, каковы ее структурные элементы, цели, формы движения;*
- *как функционирует экономическая система, как осуществляется взаимосвязь ее элементов в процессе функционирования и какое влияние оказывает принятие экономических решений;*
- *как система экономических отношений взаимодействует с другими общественными отношениями, и прежде всего с социальными и политическими.*

Экономика изучает реальные экономические процессы, вырабатывает основу для принятия эффективных решений применительно как ко всей экономике, так и к отдельным ее элементам. Кроме экономической теории, экономика изучается многими науками (бухучет, статистика, региональная и национальная экономика и т. д.).

Дж. М. Кейнс подчеркивал, что экономическая теория не является набором уже готовых рекомендаций, применимых непосредственно в хозяйственной практике и экономической политике. Она скорее является методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогает тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям. Правила, необходимые для практической деятельности в какой-либо области экономики, вырабатываются конкретными экономическими

дисциплинами и потому относятся к искусству хозяйственной практики, а не к области общей теории.

Эвристическая значимость экономической науки заключается в том, что она позволяет предвидеть развитие социально-экономических процессов и предпринимать действия, адекватные происходящим изменениям. Экономическая теория должна быть основой экономической политики, через нее влиять на область хозяйственной практики. Практика ведет к знанию, знание – к предвидению, предвидение – к правильному действию.

Познание экономической действительности предполагает использование определенной методологии.

Современная методология предлагает различные подходы к анализу экономической жизни общества: субъективистский, неопозитивистско-эмпирический, рационалистический, диалектический, системный.

При субъективистском подходе в качестве исходного пункта анализа экономических явлений берется хозяйствующий субъект, воздействующий на окружающий мир. Объектом экономического анализа является поведение субъекта экономики, поэтому теоретическая экономика рассматривается как наука о человеческой деятельности, определяемой границами потребностей. Главная категория при таком подходе – потребность, полезность. Экономика становится теорией выбора, осуществляемого хозяйствующим субъектом из различных вариантов.

Неопозитивистско-эмпирический подход основан на более тщательном изучении явлений и их оценке. Технический аппарат исследования из инструмента превращается в предмет познания (математический аппарат, эконометрика, кибернетика), результатом выступают различные экономические модели. Данный подход предполагает деление на микроэкономику – экономические проблемы на уровне фирмы и отрасли и макроэкономику – экономические проблемы в масштабах общества.

Рационалистический подход обуславливает изучение и открытие объективных рациональных законов экономической цивилизации на основе целостного исследования экономической системы. Данный подход рассматривает объективную реальность в постоянной динамике, включая анализ внутренних связей, законов производства, распределения, обмена, потребления. Наиболее полно взаимосвязь рационалистического и аналитического подходов прослеживается в анализе процессов воспроизводства и экономического роста. Экономические таблицы Ф. Кенэ являются вершиной этого подхода. Значительное внимание при таком подходе уделялось стоимости, цене, экономическим законам.

Диалектический подход рассматривает социально-экономическое развитие как объективную реальность, находящуюся в постоянном изменении, и предполагает решение научных проблем на основе не эмпирического позитивизма (опыта), а объективного анализа, характеризующего внутренние связи явлений, существующих в реальности и в их развитии. Экономические процессы и явления постоянно возникают, развиваются и уничтожаются, т. е. находятся в постоянном движении.

Диалектика – это наука об общих законах развития как внешнего мира, так и экономического мышления. Человек повысит эффективность своей хозяйственной деятельности, если он, всесторонне изучив процесс производства и экономические отношения, возникающие по этому поводу, будет основывать свои хозяйственные действия на законах экономического развития.

Системный подход является формой реализации диалектической методологии. Системный подход и принципы системного анализа использовались в науке давно. Однако широкое распространение его принципы получили во второй половине XX в. в связи с возникновением экономической кибернетики. В соответствии с данным подходом окружающий человека мир, и материальный, и духовный, составляют не отдельные, изолированные друг от друга предметы, явления и процессы, а их взаимосвязанные и взаимодействующие системные, целостные образования. Данный подход рассматривает экономику, ее структурные и функциональные звенья как систему, что облегчает регулирование социально-экономических процессов и управление ими.

Методологию нельзя смешивать с методами познания. Метод в переводе с греческого означает «путь (к чему-либо)», способ достижения цели.

Методы экономической науки – это инструменты, совокупность приемов исследования, способов, принципов изучения экономических явлений и процессов.

Методы, являясь средством познания, совершенствовались в процессе развития экономической науки.

Первым способом изучения экономических явлений стал **эмпирический метод** – сбор и описание фактов и событий, он опирается на данные наблюдений и эксперименты. Выявленные новые факты подготавливают основу для научного обобщения. Эмпирическим методом пользовались еще меркантилисты, но и сегодня он является основным способом получения исходной информации об экономике.

В XVII в. Уильям Петти дополнил эмпирический метод статистическим методом (или, как он сам его называл, «политической арифметикой»), обогатив простой сбор информации ее количественным анализом. Особенности **экономико-статистического метода** являются сбор и обработка количественных данных о явлениях и процессах хозяйственной жизни. В России сбор статистической информации ведется Федеральной службой государственной статистики. Экономисты пользуются и такими источниками, как информация, предоставляемая фирмами, данные международных организаций, результаты опросов, анкетирования.

Эпоха классической политической экономии характеризуется широким распространением **причинно-следственного, или каузального** (от лат. *causa* – причина) **метода**, который выявляет причинно-следственные связи между отдельными явлениями. Активное использование данного метода стало возможным благодаря созданию четкого понятий-

ного или, как говорят, категориального аппарата экономической науки. Система категорий – язык науки.

Экономические категории – это понятия, теоретически обобщающие свойства, черты экономических процессов, представляющие собой форму осознания экономических явлений. Категориями, например, являются товар, деньги, собственность, прибыль, процент, рента и др.

Причинно-следственный метод, анализируя сущность явлений с качественной точки зрения, помогает создать логическую иерархию экономических категорий по принципу: из явления А вытекает следствие Б, оно порождает событие В и т. д., что создает предпосылки для объяснения и прогнозирования экономических событий. Развитие казуального метода в экономической науке связано с достижениями философии и расширением использования общих методов научного познания: индукции, дедукции, анализа, синтеза и др. **Анализ** предполагает расчленение процесса или явления на составные части: обмен предстает как акты купли-продажи, товар – как совокупность его свойств, деньги – в виде многообразных функций. Целостная картина воссоздается путем **синтеза**, т. е. соединения. Посредством **индукции** происходит переход от единичного явления в экономике к общему, посредством **дедукции** – от общего к частному.

А. Смит ввел понятие «позитивный и нормативный анализ». Позитивный анализ направлен на выявление объективных закономерностей и явлений в том виде, как они существуют, т. е. констатирует факт. Позитивный (дескриптивный) подход дает научное объяснение объективной реальности. Нормативный анализ отвечает на вопрос, как должно быть, как действовать, чтобы достичь желаемых результатов, предполагает оценочные суждения. Это подход к процессам с точки зрения должностования, выяснения того, благоприятно или нет данное экономическое явление. Данный анализ очень важен при формировании экономической политики. Вместе с тем при нормативном подходе особенно сильно затрагиваются интересы людей, следовательно, резко возрастает субъективизм оценок. Цели, представляющиеся важными и полезными одним, могут выглядеть второстепенными или вредными по мнению других, поэтому при проведении нормативного анализа важнейшей проблемой становится верный выбор цели.

Д. Рикардо первым в экономической науке четко сформулировал метод научной абстракции, заключающийся в выделении наиболее важных, существенных явлений и мысленном отвлечении от второстепенных деталей. При познании экономических явлений и процессов исследователь отвлекается от второстепенного с тем, чтобы выявить главное, существенное. Так возникают научные абстракции: товар, деньги, капитал и др. Через систему абстракций формируется знание о системе экономических отношений, процессов. Метод научных абстракций лежит в основе любого (в том числе математического) моделирования экономических процессов.

Большой вклад в развитие методологии экономической науки внес К. Маркс, обогатив ее методами диалектического и исторического материализма. Главный тезис материалистического подхода состоит в том, что сознание определяется общественным бытием. Поэтому главными в общественном строе являются материальные производительные силы и люди с их трудовыми навыками. В зависимости от производительных сил формируются производственные отношения людей, в том числе и отношения собственности. Вместе с тем эволюция общественного развития и экономической науки доказала ограниченность возможностей материалистической диалектики. Вопрос первичности бытия по отношению к сознанию продолжает активно дискутироваться в науке.

На основе успехов в развитии математики к концу XIX в. в маржинальной школе сформировался функциональный метод, предполагающий анализ всех категорий в их взаимодействии друг с другом в качестве равнозначных. Например, справедливо утверждать, что цена товара зависит от спроса на него, равно как и то, что сам объем спроса зависит от цены. Функциональный метод позволяет измерять количественные параметры взаимодействия разных явлений, создавать экономические модели и разрабатывать многовариантные, альтернативные способы достижения цели, решая задачи оптимизации.

Успехи использования в экономике функционального метода привели к созданию экономико-математического метода, в рамках которого активно применяются регрессионный анализ, математическое моделирование, линейное и нелинейное программирование, системный анализ. Большое значение в познании процессов имеет экономико-математическое моделирование.

Экономическая модель – формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого связана с его объективными свойствами, а также с целями исследования.

На основе экономической модели можно проследить статику, суть экономических явлений, наметить динамику изменений, оценить их последствия.

Однако возможности функционального метода имеют свои границы. Не все явления и процессы в экономике и обществе можно формализовать и перевести на функциональный, математический язык. Не всякую современную экономическую проблему способна решить математика.

Экономика развивается не по математическим моделям и формулам, хотя последние необходимы для исчисления количественных параметров экономического развития. Математика не может заменить в экономической теории мир реальных отношений в экономике и обществе, поэтому излишняя математизация экономической науки не дает представления о реальных процессах.

В ограниченных сферах экономической деятельности возможны экономические эксперименты: по наилучшей организации и управлению предприятием, по наиболее эффективным формам организации и оплаты труда, производства, сбыта и др.

Истории мировой экономической науки известны периоды противопоставления друг другу разных методов. В современных условиях наука сочетает разнообразные методы, что позволяет выявлять повторяющиеся, устойчивые связи экономических явлений, которые получили название **экономических законов**. В зарубежной экономической литературе употребляется понятие «принцип», означающее обобщение или констатацию закономерностей экономического поведения в обществе.

Экономические законы, будучи законами жизни общества, как и законы естествознания, объективны, т. е. не зависят от воли и сознания людей. Однако между законами естествознания и экономики есть ряд существенных различий:

- *естественные законы* – это законы природы, *экономические* – законы развития общественной жизни;
- *естественные законы* вечны, *экономические* носят исторический характер;
- *открытие и применение естественных законов*, в отличие от экономических, не встречают сильного противодействия со стороны общества.

Экономические законы в своей совокупности образуют систему экономических законов развития общества. Данная система включает виды законов, разделяемых по их исторической устойчивости. Экономические законы классифицируются на группы: специфические экономические законы и общие экономические законы. Специфические законы – законы развития конкретных, исторически определенных форм хозяйствования. Это законы стоимости (ценности), распределения и др. Общие экономические законы – законы, свойственные всем без исключения историческим эпохам. Они выражают поступательный процесс развития общественного производства. Это законы возвышения потребностей, разделения общественного труда. Практическое значение изучения экономических законов состоит в возможности предвидеть развитие исследуемых процессов, оценить ожидаемый результат.

1.5. Этапы развития экономической мысли

Зарождение экономической науки начиналось в странах Древнего Востока во II–I тыс. до н. э. Она ориентировалась на непосредственные хозяйственные практики, на создание нормативных концепций общего (государственного) порядка экономической жизни, на этическое видение процессов и отношений. В Египте повышенное внимание уделялось проблемам организации, управления и распределения материальных и трудовых ресурсов. В Месопотамии экономическое развитие определялось не столько аграрной сферой, сколько торговой. «Кодекс царя Хаммурапи» (XVIII в. до н. э.) фиксирует права собственности, законность соблюдения контрактов и сделок. В Китае складываются (VI–V вв. до н. э.) первые научные школы, оппонировавшие друг другу. Стройную социально-

экономическую модель «нормального» патриархального общества создаёт **Конфуций** в работе «Беседы и суждения». В Индии кастовая система экономической деятельности описана в трактате «Артхашастра» (IV–II вв. до н. э.), который можно перевести как «Наука о государственной выгоде». В нём детально расписывается пространственная характеристика хозяйства страны, специализация территорий, городов и сельской округи. Регулирование действий экономических агентов с целью повышения эффективности использования ресурсов представлялось законам стратифицированного общества.

В Древней Греции в VI–V вв. до н. э. произошёл «культурный переворот (социально-правовой)» и установился хозяйственный порядок, который содержательно можно представить как «рыночная демократия». Идеи **Ксенофонта**, **Платона** и **Аристотеля** позволили очертить формат экономических обобщений, научный категориальный аппарат, выделить позитивную и нормативную стороны анализа, структурировать экономическую среду. Ксенофонт дал название науки в работе «Домострой» «ойкономика» (древнегреч. «ойкос» – домашнее хозяйство; «номос» – закон, порядок). Он первым указал на органическую связь общественного разделения труда и существования и организации рынков, рассмотрел функции денег, выделил важность инфраструктуры и информации для хозяйственных связей. Платон, основатель философской школы «Академия», в работе «Законы» рассматривал микро- и макросостояния экономической деятельности (типы поведения). Мыслитель стоит у истоков количественной теории денег, выделяя два свойства: декретность и ликвидность. В работе «Государство» он даёт первую стратифицированную экономическую модель «идеального» государственного устройства, в котором политический строй регулирует хозяйственную структуру. Политическая экономия как научная дисциплина возрождается в трудах английских экономистов только в XVII в., но с другим содержанием.

Аристотель разработал логический аппарат науки, просуществовавший 2 тысячи лет. В работе «Афинская политика» он рассматривал влияние социальных и политических институтов на естественное состояние общества, которое покоилось на частной собственности. Последнее являлось гарантом справедливости экономических отношений и мерилom хозяйственного прогресса. В другой работе – «Никомахова этика» – он описывает рыночные состояния общества и практически превосходит его конкурентную модель. Аристотель считается основоположником эволюционной теории денег и обмена.

В Древнем Риме научные интересы были сосредоточены на решении прагматичных задач функционирования экономических агентов и государства. Объектом исследования были пространственно-технологические преимущества различных форм хозяйства, институциональные проблемы правомочий собственности (в современной теории так называемый «спикок Оноре») и бюджетно-налоговое администрирование.

В эпоху Средневековья экономическая мысль развивалась в основном схоластами (учеными-богословами), которые в рамках своих науч-

ных школ соединяли христианские каноны и ценности с идеями Платона и Аристотеля. Выдающимися учеными были профессора Парижского университета **Фома Аквинский** и **Никола Орем**. Фома Аквинский в книге «Сумма теологии» выступил сторонником частной собственности на землю, предвосхитил правомерность включения социальных издержек в цены товаров и услуг, разграничил ростовщический и ссудный процент, обосновывая природу последнего как плату за риск и упущенную выгоду. Н. Орем выпускает первую «настоящую» экономическую книгу – «Трактат о деньгах», в которой систематизировал взгляды на денежное обращение, применил историко-компаративистский подход. Он стал основоположником «металлистической» теории денег, по которой золото и серебро являются «деньгами сами по себе», исследовал природу инфляции. В эпоху Возрождения активизируются экономическая политика и связанное с ней учение под названием меркантилизм (итал. – мерканте – купец, торговец). Представители этого направления связывали создание богатства общества (государства) с обменом в особой форме – международной торговли. Деньги, по их мнению – основное богатство нации. Их заслугой была идея баланса денежного и торгового оборота, с обязательным превышением экспорта над импортом. Они предоставляли государственной власти полномочия регулирования экономической жизни и обосновывали политику протекционизма (защита отечественных производителей). Выдающимся экономистом этой эпохи был **У. Петти**, применявший в работе «Политическая арифметика» структурный анализ и статистический метод.

В XVIII в. складываются две теоретические школы, делающие акцент на производственной деятельности и послужившие началом действительного анализа экономических процессов. Во Франции классическое направление представляла школа физиократов («физис» – земля, природа, «кратос» – сила, мощь). Ее главными представителями были **Ф. Кенэ** и **Р. Тюрго**. Они рассматривали аграрное производство как основной источник национального богатства; земля как фактор имеет феноменальную природу, только она создает чистый продукт. Ф.Кенэ в работе «Экономическая таблица» создает первую воспроизводственную модель национального хозяйства, которая объясняла происходящие в экономике процессы обмена, распределения и потребления. Модель послужила прототипом для современных равновесных моделей кругооборота хозяйственных благ.

В Англии экономисты делали упор на промышленное производство и провозглашали капитал в этой сфере «фактором экономического прогресса». Наиболее видным представителем этой школы был «отец» классической английской политической экономии **А. Смит**. Он провозгласил принцип экономического либерализма: «Предоставьте людям заниматься своими делами, предоставьте делам идти своим ходом». В экономической политике этот принцип выражался в свободном предпринимательстве и относительной независимости от государственного вмешательства. Экономическая свобода личности и конкурентное взаимодей-

ствие субъектов создают базу для экономического роста. Смит тщательно разрабатывал категории экономической теории и ввел в нее концепцию «экономического человека», по которой личные выгоды зависят от общественных потребностей. Рынок, по его мнению, является «самовоспроизводимым, естественным и инстинктивным» механизмом экономической жизни. Он отмечал, что рынок «невидимой» рукой направляет, корректирует и вдохновляет экономические процессы. Продолжателями Смита в классической теории были англичане *Д. Рикардо*, *Д. Милль*, *Т. Мальтус* и французский экономист *Ж.-Б. Сэй*.

Если в классической теории провозглашалась универсальность рыночной организации хозяйства, то в немецкой национальной экономической школе указывали на уникальность каждой страновой экономики. Истоки особенности развития следует искать в историческом прошлом каждой страны, в ее специфических формах хозяйства, мировоззрении и роли государства. Основным методом объяснения явлений и процессов в экономической науке становится исторический подход, что и дало название этой школе. Представителями этого направления были *Ф. Лист*, назвавший свою книгу «Национальная система политической экономии», *Г. Шмоллер* и наиболее видный ученый *М. Вебер*, который на рубеже XIX–XX вв. объединил классическую и историческую школы, признавая вклад современному ему маржинализма.

Особняком в развитии экономической теории стоит немецкий экономист, социолог и политический деятель *К. Маркс*. Его взгляды базировались на философских идеях Г. Гегеля, политической экономии Д. Рикардо и утопического социализма. Маркс рассматривал современное ему общество как эксплуататорское, функционирование которого зиждется на частной собственности на средства производства и на неоплаченном труде наемных работников. Концепция научного социализма, экономически обоснованная в трехтомном труде «Капитал», устанавливала объективные, с его точки зрения, законы социально экономического развития общества, стадии и способы хозяйствования (пять формаций эволюции производительных сил и производственных отношений), смена которых через классовую борьбу приведет к безрыночному хозяйству. Маркс разработал теорию прибавочной стоимости, превращенных форм явлений и процессов, применил новый для экономического анализа диалектический метод и логически исторический подход.

В 70-е гг. XIX в. экономическая теория переживает маржиналистский переворот. Наука требовала новых объяснений и методов, наиболее адекватно отражающих динамические перемены в мировых хозяйственных практиках. Маржинализм состоялся через три национальные школы: австрийскую, англо-американскую и швейцарскую. В трудах *К. Менгера*, *Е. Бём-Баверка*, *Ф. Визера*, *Л. Вальраса* и *В. Парето* были сформулированы его основные принципы и обоснована теория предельной полезности. Маржиналисты экономического анализа проводили с учетом субъективных суждений вовлеченных в хозяйственный оборот субъектов о ценности, цене, пропорциях обмена, издержках, спросе и предложении.

Основатель микроэкономики английский экономист **А. Маршалл** использовал маржиналистский анализ, но считал экономику эволюционной наукой, занимающейся обобщением рационального мышления и поведения рыночных агентов, покоящихся на «здравом смысле». Он исследовал экономические процессы, условия, при которых потребители и производители максимизируют своё благосостояние. Эти условия выполняются только в рамках свободного предпринимательства и конкуренции, но лишь в тот момент, когда рынок приходит в равновесное состояние сбалансированности спроса и предложения. Он является главным представителем неоклассического направления – «кембриджской школы».

На рубеже XIX–XX вв. в США формируется институциональное направление экономической теории, основоположником которой был **Торстейн Веблен**. В его работе «Теория праздного класса» обосновывается влияние социальных обычаев, установленных правовых традиций, общественных организаций на экономическое поведение и коллективное взаимодействие. Особое внимание уделяется эмпирическому подкреплению мотивов экономической деятельности в конкретной потребительской среде. Институционализм оказал большое влияние на концепцию типов организационного действия, природы предпринимательского риска.

В начале XX в. в развитии экономической мысли выделилась русская социально-экономическая школа, ставшая истоком и предшественницей современных экономических теорий. **П. Струве** исследует значение ценностей в человеческом экономическом мышлении, закладывая основы экономической социологии и антропологии; **С. Булгаков** на основе концепции моральной экономики исследует принципы христианской (православной) экономической жизни, выделяя «эксплоярную» экономику, где главным субъектом является крестьянство. Эту же линию продолжил **А. Чаянов**, анализируя структурно малое предпринимательство в аграрной сфере. **М. Туган-Барановский** является автором социальной теории распределения, разработчиком эволюционной теории кризисов и организатором кооперативного движения в России и за рубежом, а **А. Богданов** в работе «Тектология. Новая организационная наука» разрабатывает принципы технократического устройства будущего общества и превосхищает новую сферу экономической системы – информационную. Наиболее востребованы в современной экономической теории идеи **Н. Кондратьева**, которые он обобщил в труде «Большие циклы конъюнктуры», аргументированно показав «длинные волны» экономической динамики.

В период 1920–1940 гг. экономическая мысль пополнилась вкладом выдающегося английского экономиста **Дж. Кейнса**. Его работа «Общая теория занятости процента и денег» произвела революцию в экономической теории, макроэкономике, изменила представление о рынке как идеальной саморегулирующейся системы. Кейнс доказывал, что рынок не справляется с длительными экономическими кризисами и роль самоподдерживающего механизма должно взять на себя государство. Для этого оно должно использовать и проводить гибкую налогово-бюджет-

ную и кредитно-денежную политику. Идеи Кейнса во второй половине XX в. трансформировались в такие течения, как пост- и некейнсианство.

На фоне мирового экономического кризиса 30-х гг. XX в. экономисты более пристально взглянули на роль денежного хозяйства, финансовой сферы и валютных отношений. Большой вклад в разработку этих вопросов внесли шведские экономисты **К. Викаль** и **Г. Кассиль**, а также американский экономист **И. Фишер**. Последний в работе «Покупательная сила денег» показал, что нематериальный актив может модифицировать цели, намерения и поведение инвесторов. Денежную теорию наиболее активно разрабатывает американский экономист **М. Фридман**, который провозгласил: «Деньги имеют значение». Он является основателем экономической школы «монетаризм».

Современная экономическая теория в последней трети XX в. обогатилась ранее конкурирующими с ней новейшими исследовательскими программами, такими как:

- «экономический империализм» (**Г. Беккер**);
- неoinституционализм (**Р. Коуз**, **О. Уильямс** и **Д. Норт**);
- теория общественного выбора (**Дж. Бьюкенен** и **Г. Таллок**);
- эволюционная теория (фирмы и рынков) (**Р. Нельсон**, **С. Уинтер**);
- поведенческая экономика (**Д. Канеман**, **Т. Шелинг**, **Дж. Акерлоф**).

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного

1. Объясните, почему для деятельности людей недостаточно технических, естественных наук, дающих ответы на конкретные практические задачи. Зачем людям нужны экономические знания?

2. В чем проявляется неопределенность экономического развития? Это обстоятельство снижает или повышает роль экономической науки?

3. С какими экономическими проблемами человек сталкивается в процессе своей жизнедеятельности? Можно ли утверждать, что при этом он управляет экономикой?

4. Укажите проблемы рационального выбора, типичные для семьи, производителя, правительства.

5. Определите позитивные и нормативные утверждения:

а) в 1991–1996 гг. в экономике России наблюдались спад производства и высокие темпы инфляции;

б) необходимо разработать комплекс мер по замедлению или прекращению спада производства и снижению темпов инфляции;

в) структурная перестройка экономики России, помимо других целей, направлена на повышение уровня потребления людей;

г) осуществление структурной перестройки экономики неизбежно ведет к разрушению эгалитаризма, господствующего в мышлении многих людей, резкому росту безработицы, что потенциально влечет за собой социальную дестабилизацию, и поэтому структурная перестройка должна осуществляться постепенно.

Глава 2. Основы экономической организации общества

2.1. Современная структура экономики как системы.

Типы экономических систем

Наиболее продуктивным способом изучения экономической организации общества является системный подход, позволяющий представить экономику в качестве важнейшей подсистемы организационной системы жизнедеятельности человека. В современной науке системный подход является наиболее перспективным методом исследования. Системный подход – это направление методологии научного познания, в основе которого лежит рассмотрение объекта как системы: целостного комплекса взаимосвязанных элементов; совокупности взаимодействующих объектов; совокупности сущностей и отношений.

Экономическая система – это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг. Экономическая система представляет собой исторически развивающуюся взаимосвязанную совокупность экономических отношений по использованию ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения материальных потребностей людей.

Всем экономическим системам присущи некоторые общие для них свойства:

- *целостность*, которая означает, что по отношению к другим системам, к окружающей среде данное образование выступает как общность, как единство, как целостный организм;
- *целесообразность*, означающая направленность к определенной цели, функциональную, целевую заданность;
- *способность к самовоспроизводству и самовозобновлению*, т. е. к самостоятельному обеспечению своего существования и развития;
- *устойчивость* связей и зависимостей её элементов;
- *историчность*, т. е. каждая экономическая система существует и изменяется в определенном времени. Она зарождается, переживает период становления и расцвета и, исчерпав свои возможности, заменяется новой.

Основными элементами экономической системы являются производительные силы и экономические отношения (рис. 3).

Производительные силы включают: средства производства и людей, приводящих их в движение.

Средства производства составляют предметы труда и средства труда. В производстве используются предметы труда – вещи, на которые люди воздействуют в процессе труда. Они могут быть даны самой природой (руда, уголь), подвергаются обработке (например, руда и уголь в доменном производстве). Предметы труда служат или основным материалом при создании продукта (мука в хлебе, пряжа в ткани), или вспомогательным (смазочные материалы, электроэнергия).



Рис. 3. Элементы экономической системы

Предметы труда обрабатываются с помощью средств труда. Развитие средств труда – показатель степени развития технического прогресса. Отличительные признаки производства той или иной исторической эпохи заключаются именно в уровне развития средств труда.

Люди, имеющие определенные навыки, обладают рабочей силой. Рабочая сила – это способность человека к труду.

В связи с возрастающим объемом научных знаний и усилением их роли в общественном развитии как непосредственную производительную силу рассматривают науку. Наука способствует совершенствованию средств производства и рабочей силы. Взаимодействие рабочей силы и средств производства отражает технология производства, т. е. способы воздействия человека на предмет труда.

Развитие производительных сил обуславливает совершенствование человеческого общества, является критерием и показателем общественного прогресса. Эти отношения складываются объективно, помимо воли и сознания людей.

Экономические отношения – это отношения, в которые вступают люди в процессе производства, распределения, обмена и потребления. Экономические отношения являются общественной формой производительных сил. Всякое производство является общественным, осуществляется в форме совместной деятельности людей. Экономические отношения исторически конкретны.

Выделяют несколько видов экономических отношений:

- *организационно-экономические* – это отношения между людьми в процессе организации производства как такового, независимо от его характера (в процессе разделения труда, его кооперации, концентрации, централизации производства);
- *социально-экономические* – это отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ. Они образуются на основе отношений собственности на средства производств;
- *техничко-экономические* – связаны с функционированием средств производства (технология производства).

Экономические отношения не являются неизменными, они постоянно развиваются, причем их развитие происходит в непосредственной связи с производительными силами.

Существуют различные подходы к классификации экономических систем.

Формационный подход. Этот подход характерен для марксистской теории. В соответствии с формационным подходом историческое развитие общества сводится к смене одной общественно экономической формации другой, более прогрессивной. В основе каждой формации лежит определенный *способ производства*, представляющий единство производительных сил и производственных отношений. К. Маркс выделил три типа формации:

- первичная (архаичная) включает в себя первобытнообщинный и азиатский способы производства;
- вторичная, основана на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм);
- третичная основана на уничтожении частной собственности, состоит из двух фаз: низшей – социализм, высшей – коммунизм.

Данный подход имеет достоинства и недостатки. С помощью формационной теории история человечества представлена в виде логической системы. Ограниченность этого подхода состоит в том, что он применим в основном к Западной Европе, поэтому не имеет всеобщего значения.

Цивилизационный подход. Предполагает изучение мировой истории как единого планетарного целого с постепенной сменой цивилизации. В соответствии с данной концепцией в общественном развитии выделяется семь цивилизаций:

- *неолитическая* – 7–4-е тысячелетие до н. э.;
- *восточно-рабовладельческая* – 3–1-е тысячелетие до н. э.;
- *античная* – VII в. до н. э. – VI в. н. э.;
- *раннефеодальная* – VII – XIII вв.;
- *прединдустриальная* – XIV – XVIII вв.;
- *индустриальная* – 60-е гг. XVIII в. – 70-е гг. XX в.;
- *постиндустриальная* – с 80-х гг. XX в.

Многие ученые считают, что общественное развитие идет в направлении формирования «единой мировой цивилизации» с господством общечеловеческих ценностей при нивелировании различий, существующих в разных странах. Однако это достаточно спорная точка зрения.

Технологический подход. В данной классификации основным критерием выступает степень индустриального развития общества. Выделяются три крупные стадии развития общества (табл. 2):

- доиндустриальное общество;
- индустриальное общество;
- постиндустриальное (информационное) общество.

Переход на более высокую ступень развития экономики и общества происходит благодаря научно-техническим революциям и смене технологических укладов. Период индустриальной стадии производства можно

Таблица 2

Характеристики стадий развития общества

Характеристика	Тип стадий развития общества		
	доиндустриальная	индустриальная	постиндустриальная
Главная сфера экономики	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
Основной лимитирующий фактор производства	Земля	Капитал	Наука и информация
Основная господствующая социальная группа	Собственники земли	Собственники капитала	Собственники информации

обозначить с начала *Первой промышленной революции* (1772 г.) и соответственно первого технологического уклада по конец четвертого технологического уклада, на который пришелся пик развития индустриального общества. Концепция постиндустриального общества была обусловлена переходом к пятому технологическому укладу в 60-х гг. XX в., основой которого стали микроэлектроника и информационные технологии¹.

Идея постиндустриального общества отразила реальные процессы, наблюдаемые в тот период в развитых странах: появление ЭВМ и автоматизация производства, массовое высвобождение работников из промышленной сферы и переход в сферу услуг, формирование новой структуры производства, превращение науки в непосредственную производительную силу, усиление творческого характера труда и стимулов творческой самореализации личности, выдвижение на первый план таких видов продукции, как научные знания, информация, духовные блага и т. п.

Организационный подход. Классификация экономических систем на основе способа организации хозяйственной деятельности учитывает следующие *признаки*:

- *форма собственности на факторы производства;*
- *кто и как принимает основные экономические решения;*
- *способ координации экономической деятельности;*
- *мотивы, стимулирующие ведение экономической деятельности.*

На основе данных критериев можно выделить следующие системы: традиционная экономика, рыночная экономика (чистый капитализм), плановая (директивно-командная) экономика, смешанная экономика, переходная экономика. В настоящее время такая классификация является наиболее распространенной, поэтому рассмотрим ее более подробно.

Традиционная экономика – это экономика, в которой практика использования ресурсов определяется традициями и обычаями. Традиционная экономика основана на примитивной технике, так как использование новых технологий и методов производства сдерживается сложившимися

¹С 2010 г. начался (некоторые ученые-экономисты считают, что начнется с 2018 г.) переход к шестому технологическому укладу, в основе которого будут лежать нанотехнологии, клеточные технологии, конвергенция нано-, био-, инфо- и когнитивных технологий.

в обществе традициями. Соответственно экономический рост и научно-технический прогресс в такой системе практически отсутствует.

Рыночная экономика – это экономика, основанная на товарно-денежных отношениях, господстве частной собственности и свободной конкуренции производителей и потребителей.

Сбалансированность экономики достигается посредством рыночного механизма. В экономике свободного рынка роль государства минимальна, все решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно. При чистом капитализме более полно удовлетворяются общественные потребности, существуют широкие возможности для предпринимательской деятельности, фирмами быстро внедряются результаты научно-технического прогресса с целью получения конкурентных преимуществ и максимизации прибыли. Однако не стоит забывать и о негативных сторонах чисто рыночной экономики: монополизация, высокое социальное расслоение общества, отсутствие социальных гарантий для уязвимых слоев населения, слабое регулирование трудовых отношений, макроэкономическая нестабильность (инфляция, безработица, экономические кризисы).

Плановая экономика – это экономика, при которой материальные ресурсы составляют государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляются посредством централизованного планирования, управления и контроля.

В условиях плановой (командной) экономики управление всеми предприятиями осуществляется из единого центра. Поэтому производители ограничены в принятии экономических решений, а потребители – в выборе предлагаемых продуктов. В такой экономике отсутствует или ограничена частная собственность, а значит, и предпринимательские возможности, общественные потребности удовлетворяются неполно, внедрение результатов научно-технического прогресса зависит от выбранной стратегии государства, конкуренция между предприятиями практически отсутствует, так как существует государственная монополия на все виды деятельности. Однако положительными сторонами является макроэкономическая стабильность, незначительное социальное расслоение, социальные гарантии для населения (всеобщее бесплатное образование, бесплатная медицина, пенсии, пособия, оплачиваемые больничные листы и отпуска).

Смешанная экономика – это экономика, сочетающая рыночный механизм и государственное регулирование. Данный тип экономики преобладает в настоящее время в большинстве стран мира. В разных странах складываются различные модели смешанной экономики. Они отличаются друг от друга своими «национальными коэффициентами смешения» различных форм собственности, рынка и государственного регулирования. (табл. 3).

Весь исторический опыт России – дореволюционный, советский и современный – убедительно говорит о том, что, руководствуясь об-

Таблица 3

Основные модели смешанной экономики

Наименование модели	Основные характеристики модели
Американская («либеральная модель капитализма»)	Малый удельный вес государственной собственности и минимальная регулирующая роль государства; всемерное поощрение предпринимательства (80% новых рабочих мест создается за счет малого предпринимательства); резкая дифференциация на богатых и бедных; приемлемый уровень жизни малообеспеченных групп населения
Японская («корпоративный капитализм»)	Высокий уровень государственного воздействия на основные направления экономики; составление планов развития экономики; незначительное различие в уровне заработной платы между главой фирмы и служащим; социальная направленность модели
Немецкая (социально-рыночная экономика)	Высокий уровень государственного воздействия на экономику; прогнозирование основных макроэкономических показателей; всемерное поощрение предпринимательства; социальные гарантии для населения
Шведская («шведский социализм»)	Социальная направленность, сокращение имущественного неравенства, забота о малообеспеченных слоях населения; государство активно вмешивается в процесс ценообразования, устанавливая фиксированные цены; высокий удельный вес государственного сектора
Французская	Регулирующая роль государства (с 1947 г. составляются 5-летние планы развития); значительные масштабы прямой предпринимательской деятельности государства; вмешательство государства в процесс накопления капитала
Южнокорейская	Широко используется планирование экономического развития (с 1962 г. разрабатываются 5-летние планы); длительное время действовала государственная монополия кредитно-финансовой сфере; регулирование внешнеэкономической сферы направлено на стимулирование экспорта и ограничение импорта
Китайская («социалистически-рыночная»)	Осуществлен переход от модели «централизованной плановой экономики» к модели «социалистической плановой товарной экономики»; сочетание рыночных отношений с государственным планированием; в сельском хозяйстве осуществлен переход от «народных коммун» к системе «семейного подряда»; оживление хозяйственной деятельности предприятий госсектора путем отделения «права собственности» от «права хозяйствования»; установление прямых хозяйственных связей между предприятиями; создание системы рынков (рынки услуг, рынки информации, техники, технологии, фондовые рынки)

щими принципами смешанной экономики, Россия должна найти свою национальную модель организации экономической жизни.

Российская национальная модель организации экономической жизни должна учитывать следующие объективные и субъективные факторы: территориальный (территория современной России в 3,5 раза превышает территорию всех европейских государств); природно-географический (2/3 территории нашей страны расположено в холодном климатическом поясе, крайне неблагоприятном для сельскохозяйственного производства, и прежде всего для земледелия, на мировом рынке наши отечественные сельскохозяйственные и сырьевые товары оказываются в объективно невыгодных условиях); потенциальная самодостаточность экономики России (народнохозяйственный комплекс нашей страны веками формировался как самодостаточный, опирающийся главным образом на внутренний рынок и внутренние ресурсы, при этом самодостаточность экономики России никогда не означала ее самоизоляцию: внешнеэкономические связи, экспорт товаров в России всегда поощрялись).

Переходная экономика – это экономика, находящаяся в процессе перехода (трансформации) от одной экономической системы к другой. Характерной чертой переходной экономики является одновременное существование экономических отношений старой системы и присущих зарождающейся системе. Ей свойственно обострение социально-экономических противоречий, а продолжительность трансформации зависит от уровня социально-экономического развития общества.

Последние десятилетия наблюдается переход стран с плановой экономикой к рыночной (смешанной) экономике. Реформы в переходной экономике могут осуществляться двумя путями: один из них называется «*градуализм*» (от англ. *gradual* – постепенный), а второй – «*шоковая терапия*» (подразумевающая быстрый переход к рынку на основе идей монетаристов). Яркий образец «градуализма» – реформы в Китае, «шоковая терапия» была характерна для России, Польши, некоторых стран СНГ и Южной Америки.

Любая экономика, особенно переходная, представляет собой сложное переплетение легальных, полулегальных и нелегальных отношений. Результатом таких отношений является теневая экономика.

Теневая экономика – это экономика, предполагающая экономическую деятельность, не зарегистрированную официально уполномоченными органами. Ее элементами выступают: незаконное предпринимательство, сокрытие хозяйственных операций, сокрытие доходов и экономической деятельность, запрещенная законом.

2.2. Базовые характеристики экономики: отношения собственности, формы организации экономики. Приватизация и национализация

Важнейшими отличительными признаками экономической системы выступают преобладающая форма и вид собственности. Система прав собственности и экономической власти придает общественную опреде-

ленность процессу производства и присвоения. В повседневной жизни под собственностью понимается принадлежность тех или иных вещей определенным лицам, группам. В научной литературе можно выделить юридический и экономический подходы к определению собственности.

Под **собственностью** в экономическом смысле подразумеваются отношения между людьми по поводу присвоения, использования благ. Собственность же в юридическом понимании показывает, как реальные имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, которые устанавливает государство в обязательном порядке для всех граждан. В российском гражданском праве традиционным является представление о «триаде» правомочий: владение, пользование, распоряжение. В англосаксонской системе права выделяют более широкий перечень прав собственности.

Правовая концепция послужила основой формирования теории прав собственности, суть которой состоит в том, что в экономике нет абсолютных прав собственности. Каждое экономическое решение должно опираться на тот определенный набор прав собственности или «пучок правомочий», который достаточен и необходим для наиболее выгодной реализации экономического решения. Стремление к приобретению абсолютных прав собственности может привести к излишним издержкам по обслуживанию прав собственности (транзакционным издержкам), что ведет к снижению эффективности экономических решений. Аренда земли может быть выгоднее ее покупки, а лизинг – выгоднее приобретения оборудования, аренда недвижимости зачастую выгоднее приобретения на нее абсолютных прав и т. д.

Существуют различные варианты классификации прав собственности. Общепризнанным является *пучок прав собственности* из 11 элементов, называемый *перечень А. Оноре*:

- *право владения*;
- *право пользования*;
- *право управления*;
- *право на доход*;
- *право на капитальную ценность вещи* (т. е. абсолютное право на определение дальнейшей судьбы вещи);
- *право на безопасность* (т. е. иммунитет от экспроприации);
- *право на завещание и наследование*;
- *запрещение вредного использования*;
- *ответственность в виде взыскания* (т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга);
- *остаточный характер* (т. е. обязательность возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока);
- *бессрочность*.

Количественное изменение набора прав собственности приводит к качественным изменениям в экономическом положении (статусе) субъектов отношений собственности. Например, право пользования предполагает практическое употребление вещи в соответствии с ее предназна-

чением, но само по себе оно не дает права на доход в том смысле, что сами пользователи не назначают себе вознаграждение.

Вернемся к экономическому содержанию собственности.

Собственность – это не вещь, не актив, а отношения между людьми, возникающие по поводу присвоения, хозяйственного использования материальных и нематериальных благ (средств и результатов производства).

Объектами отношений собственности являются материальные блага, финансовые ресурсы, капитал, земля, рабочая сила, информация и др. Каждый из этих объектов придает специфику отношениям собственности.

Субъекты отношений собственности: человек, группа лиц, государство, общество в целом. В зависимости от субъектов собственности возникают различные по содержанию ее формы.

История человеческого общества представляет собой развитие и закономерную смену разнообразных форм и видов собственности. Их роль и значение в развитии разных форм хозяйствования не одинаковы.

В зависимости от субъекта выделяют следующие *формы собственности*: государственную, частную, групповую, смешанную.

Частная собственность означает, что средства и результаты производства принадлежат отдельным лицам, у которых формируется специфический экономический интерес – личная материальная заинтересованность в рациональном использовании средств производства с целью достижения максимального эффекта. Средства производства принадлежат немногим лицам, что порождает имущественное неравенство, общество раскалывается на противоположные социальные группы, одни из которых владеют и распоряжаются средствами производства и его результатами, а другие их лишены. Неизбежно возникают экономические противоречия между этими социальными группами. Преобладает частная собственность при чистом капитализме.

Групповая собственность характеризует принадлежность средств и результатов производства отдельной группе (семье, коллективу предприятия). Она выражает коллективное единство труда и собственности, т. е. такое их состояние, при котором каждый член коллектива является собственником. Это порождает новый тип экономических интересов – коллективную материальную заинтересованность в лучшем использовании и приумножении группового имущества. Это характерно для акционерных обществ, товариществ, партнерства.

Собственность общества представляет собой совместное достояние, т. е. те или иные объекты принадлежат всему обществу. Эта форма собственности является общенародной, это высшая форма обобществления собственности. Однако на практике реализация отношений собственности осуществляется государственным аппаратом, который призван олицетворять социально-экономические интересы всех слоев населения. Таким образом, можно говорить о *государственной собственности*.

сти. Выделяют федеральную и региональную собственность государства.

При плановой экономике государственная форма собственности преобладала. В современной смешанной экономике в разных странах доля государственной собственности различна: чем она выше, тем больше вмешательство государства в рыночные процессы.

Наряду с частной, групповой и государственной собственностью существует *смешанная собственность*. Она возникает на основе объединения, интеграции форм собственности – частной и государственной. Примером может служить собственность предприятий, образующихся на паевой (долевой) основе, акционерная собственность. Государству могут принадлежать акции в акционерных обществах. Здесь формируется новый тип экономических интересов – органическое соединение частной материальной заинтересованности в лучшем использовании имущества и реализации государственных интересов (рис. 4).

Любая форма собственности содержит в себе и негативные, и позитивные тенденции. Сочетание разнообразных форм собственности в современной экономике является важнейшим условием ее эффективного развития, в то время как монополизм той или иной формы собственности сдерживает экономическое развитие.

Собственность тесно связана с экономической властью. Как правило, управляет производством тот, кто является собственником средств производства. Собственность является одним из ключевых (хотя и не единственным) элементов экономической власти – ее источником.

Особым направлением развития форм собственности является их социализация. Социализация предполагает нарастание признаков и свойств общности различных форм собственности, усиление общественной связи субъектов собственности. Так, например, эволюция частной собственности происходит в направлении ее социализации и обобществления. Специфический признак, характеризующий новое качественное состояние собственности современного общества, – это совместное присвоение, формирование общественной собственности и через акционирование частных собственников, и через приобретение государственной собственностью черт общественной, использование ее в интересах всего общества.

В структуре собственности большинства развитых стран преобладает акционерная собственность. Так, например, в экономике США акционерные предприятия (корпорации) выпускают свыше 80% продукции обрабатывающей промышленности, на них приходится более 90% валового дохода всех предприятий страны. Акционерная форма собственности дает возможность соединять капиталы предпринимателей и аккумулировать сбережения населения путем продажи мелких акций и таким образом осуществлять программы, требующие привлечения значительного капитала.

Интеллектуализация производственных процессов, усиление творческого характера труда привели к изменению социального статуса работ-



Рис. 4. Структура отношений собственности

ника, сделав его собственником. Получает развитие собственность трудовых коллективов, создаются эффективные механизмы вовлечения трудящихся в процесс хозяйственного управления, что вызывает изменения и в присвоении результатов производства.

Преобразования собственности, формирование многообразия ее форм чаще всего связывают с проведением приватизации.

Приватизация – это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность.

Однако приватизация является только одной из форм преобразования собственности. Она включает в себя как перераспределение прав в рамках одной и той же формы собственности, так и переход от одних форм собственности к другим. При этом смена форм собственности ведет к изменению экономической власти только в случае особой концентрации правомочий в одних руках.

Приватизация, как правило, преследует несколько целей: формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально-ориентированной рыночной экономики; повышение эффективности деятельности предприятий; создание конкурентной среды; содействие демонополизации экономики; привлечение иностранных инвестиций; социальную защиту населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств, полученных от приватизации; содействие процессу стабилизации финансового положения страны.

Приватизация в России проходила в несколько этапов.

Первый этап – чековая, или ваучерная, приватизация (1992 г. – первая половина 1994 г.). Приватизационный чек – государственная ценная бумага целевого назначения на предъявителя номинальной стоимостью десять тысяч рублей, используемая как платежное средство для приобретения объектов приватизации. Всего было распространено 144 млн приватизационных чеков, получивших в народе название *ваучеров*. Итоги первого этапа были противоречивы. С одной стороны, в РФ сформировались акционерный сектор экономики, рынки ценных бумаг, система инвестиционных фондов и других финансовых структур. К 1 июля 1994 г. в частный сектор экономики перешли 50% предприятий легкой и пищевой промышленности, 35% – строительных организаций, 42% – автотранспортных предприятий, около 50% – торговли, 55% – предприятий общественного питания, 21% – бытового обслуживания.

С другой стороны, использование приватизационных чеков не смогло решить те задачи, которые рассматривались как ключевые в трансформации собственности: большинство граждан РФ не стали собственниками бывшей государственной собственности и фактически от приватизации положительного результата для себя не получили. Большая часть чеков была скуплена спекулянтами, часть чеков была вложена в инвестиционные фонды, которые в большинстве своем не инвестировали вложенные средства, а использовали их в спекулятивных целях. Часть чеков была вложена работниками в акции своих предприятий, многие из которых испытывали серьезные финансовые трудности и позже стали банкротами.

Второй этап приватизации в РФ – денежный, или этап залоговых аукционов (1994–1996 гг.), – имел две основные цели: существенное пополнение бюджетов всех уровней; инвестиционная поддержка приватизированных предприятий. На этом этапе пакеты акций приватизируемых предприятий должны были выставляться на денежных аукционах посте-

пенно, обеспечивая бесперебойные денежные поступления в бюджеты всех уровней и инвестиции в развитие предприятий.

Однако намеченные цели выполнены не были. Например, в 1995 г. в бюджет РФ должно было поступить от приватизации 9 трлн рублей, а на самом деле поступило 500 млрд руб., или 5,5% от задания. Чтобы переломить эту ситуацию и улучшить финансовое состояние государства, в 1995–1996 гг. в стране начали проводиться залоговые аукционы, в соответствии с которыми бюджет РФ получал от коммерческих банков кредит под залог федеральных пакетов акций наиболее привлекательных компаний. По акциям, предназначенным в залог, проводились закрытые аукционы (тендеры), победителями которых становились банки, предложившие более крупные кредиты. Банки, выигравшие на залоговых аукционах, получали право управлять залоговыми пакетами акций в течение всего времени залога. По истечении этого времени (1 сентября 1996 г.) в случае невозврата кредитов залогодержатель становился собственником залогового пакета акций. В таких аукционах чаще всего участвовали подставные компании, причем цена компании в ходе аукциона не повышалась, а оставалась на уровне ниже рыночной стоимости.

В результате федеральный бюджет получил от залоговых аукционов около 1 млрд долларов, что значительно меньше (по различным оценкам в 5–10 раз) рыночной стоимости проданных пакетов акций. На этом этапе в России сформировались финансово-промышленные группы во главе с крупными банками, появился класс олигархов. Этот этап приватизации является наиболее противоречивым в российской истории.

В 1997 г. начался *третий этап приватизации*. На этом этапе основной акцент делался не на приватизацию предприятий (большая часть из них уже была приватизирована), а на приватизацию имущественных долей предприятий, находящихся в собственности государства. Крупнейшими сделками на этом этапе стали продажи пакетов акций компаний Связьинвест, Роснефть, Сбербанк и др.

С 2010 г. началась *«новая волна приватизации»* в России, которая должна была завершиться к 2017 г. В планы приватизации были включены пакеты акций 20 крупнейших российских компаний и банков, занимающих лидирующее положение в отраслях экономики (Русгидро, Совкомфлот, ВТБ, Росагролизинг, РЖД, Россельхозбанк, Роснано и др.). Была намечена приватизация широкого круга менее крупных предприятий госсектора – порядка 500 организаций. При этом следует отметить, что основную долю среди них занимали компании транспорта и транспортной инфраструктуры (морские и речные пароходства, порты, аэропорты).

Основными целями «новой волны приватизации» являются: пополнение государственного бюджета, бюджета Пенсионного фонда, снижение доли государственного сектора в экономике, развитие конкуренции в отраслях, привлечение инвестиций в долгосрочное развитие компаний, повышение эффективности крупных компаний с государственным участием. Перспективы «новой волны приватизации» оцениваются экономистами неоднозначно.

Процесс перехода собственности из частной формы в государственную называется **национализация**. Национализация проводится на основе соответствующего закона и при наличии у государства средств для выкупа частного имущества (в специфических российских условиях начала XX в. национализация осуществлялась без выкупа, т. е. путем экспроприации).

В развитых странах национализация служит мерой решения экономических задач и не имеет никакой идеологической окраски.

2.3. Товарно-денежная организация экономики

Одной из наиболее характерных классификаций экономических систем является выделение форм хозяйства. Основным критерий их разграничения – способ связи производства и потребления, способ координации экономической деятельности (табл. 4).

Таблица 4

Основные характеристики форм организации экономики

Форма	Основные характеристики
Натуральное хозяйство	Производитель является потребителем продукта собственного труда; неразвитость общественного разделения труда; самообеспеченность факторами производства; удовлетворение всех или почти всех потребностей за счет собственных ресурсов (потребности незначительны по объему и однообразны по качеству)
Товарное хозяйство	Развитое общественное разделение труда; господство частной собственности на средства производства; экономическое обособление производителей товаров; осуществление экономических связей между товаропроизводителями посредством обмена товаров

Исторически первой формой хозяйства является натуральное хозяйство (или традиционная экономика), в котором производство и потребление непосредственно соединены, а координация деятельности осуществляется на основе сложившихся традиций и внеэкономического принуждения к труду. В натуральном хозяйстве продукты труда предназначаются для удовлетворения собственных потребностей производителя и поступают к потребителю путем прямого присвоения. Продукт труда с самого начала имеет гарантию того, что произведен для конкретного потребителя.

Однако абсолютная замкнутость была почти невозможна. Металл для орудий труда, некоторые предметы потребления (например, соль) далеко не всегда существовали в данном хозяйстве. Поэтому натуральному хозяйству свойственно противоречие между универсальностью потребностей, которые оно должно удовлетворить, и ограниченностью территориальных, климатических, производственных возможностей изолированного хозяйства. Основная цель натурального хозяйства – обеспече-

ние личного потребления. Экономический кругооборот осуществляется по формуле: «производство – распределение – потребление». Просто и ясно решаются три главных экономических вопроса: что, как, для кого производить? Они решаются собственниками и работниками хозяйства с учетом только внутренних потребностей. Рудименты натурально-хозяйственных отношений могут существовать и в современных условиях, например, в форме отсталых укладов в отдельных странах, в форме самообеспечения предприятий.

Развитие производительных сил и общественное разделение труда подготавливают условия для смены натурального хозяйства товарным хозяйством, в котором происходит специализация производителей на производстве одного какого-либо товара.

Товарное хозяйство – форма хозяйства, в условиях которого продукты производятся не для собственного потребления, а для обмена посредством купли-продажи на рынке.

Связь между производством и потреблением или координация экономической деятельности осуществляется на рынке в условиях конкуренции. Другими словами, существует косвенная форма признания продукта труда, которое осуществляется в сфере обмена. Потребитель имеет недоступимую для натурального хозяйства свободу выбора благ.

Итак, товарное хозяйство обязательно предполагает обмен продуктами труда. Развитой формой товарного обмена является товарное обращение, а рынок – это конкретная форма товарного обращения. По мере развития товарного производства и обращения происходит обособление субъектов рыночных отношений друг от друга.

Товарное хозяйство в процессе развития претерпело ряд изменений (табл. 5).

Первой формой существования товарного хозяйства являлось простое или неразвитое товарное хозяйство.

Второй формой товарного хозяйства является развитое товарное хозяйство. Достижение этой ступени развития связано с утверждением капиталистического способа производства. Поэтому данная форма еще называется «капиталистическое товарное хозяйство». Эта форма характеризуется тем, что товарами становятся не только все продукты труда, но и факторы производства, в том числе и рабочая сила. Товарное производство приобретает всеобщий характер.

Классическое товарное производство существовало в условиях монополистического капитализма, где производство и реализация товаров осуществлялись через механизм свободной конкуренции. Но в конце XIX в. этот капитализм сменился монополистическим капитализмом. В 30-е гг. XX в. в практику капиталистического хозяйства внедряются элементы планового регулирования производства. Это связано с высоким уровнем обобществления производства, который требует согласованного функционирования экономики. Без такого согласования экономический прогресс становится невозможным. Появляется монополистическое и государственное планирование и регулирование экономики. Элементы

Основные черты простого и развитого товарного хозяйства

Форма товарного хозяйства	Основные характеристики форм товарного хозяйства
Простое	Мелкое раздробленное производство на рутинной технике. Основано на мелкой частной собственности товаропроизводителей и на личном труде товаропроизводителей. Собственник и труженик в одном лице. Продукты труда присваиваются теми, кто их производит. Производство ведётся для продажи на рынке, однако извлекаемая прибыль расходуется на удовлетворение личных потребностей
Развитое	Крупное производство на машинной технике. Основано на капиталистической частной собственности и на наёмном труде. Произошло разделение труда и собственности. Продукты труда присваиваются собственниками средств производства. Появляются рынки факторов производства (труда, капитала, земли). Производство ведётся в целях получения прибыли, которая служит источником наращивания капитала предприятий

нерыночного регулирования общественного производства наряду с формированием многообразных форм собственности свидетельствуют о зарождении новой, более развитой формы хозяйства. Это уже не чисто капиталистическое хозяйство. Наиболее распространенное название третьей формы хозяйства – *смешанная экономика*, соединяющая воедино рыночный механизм и государственное регулирование экономики (рынок и план). Современная смешанная экономика основана на социализированном товарном производстве, которое ориентировано на удовлетворение потребностей общества в целом и отдельных индивидов.

Продукт, который обменивается на рынке, является товаром.

Товар – это продукт труда, произведенный для обмена посредством купли-продажи. Им могут быть вещь, предмет или услуга.

Услуга – это целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека.

Товар обладает свойствами:

- способностью удовлетворять человеческие потребности;
- способностью к обмену на другой товар.

Первое свойство товара – способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность – составляет *потребительную стоимость товара*. Ею обладает любой товар. Характер потребностей может быть при этом самый различный (физиологические, социальные, духовные). Разным может быть и способ их удовлетворения. Потребительная стоимость одних товаров может удовлетворять индивидуальные потребности

людей (продукты питания, одежда); других – потребности производства (оборудование, материалы). Потребительная стоимость может удовлетворять не одну, а несколько потребностей (древесина, например, используется как сырье для производства бумаги, мебели и как топливо).

Потребительная стоимость товара характеризуется следующими чертами:

- *создана* не для личного потребления производителем товара, а для использования другими членами общества;
- *поступает* в потребление через обмен, куплю-продажу на рынке.

Потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы, поэтому ее нельзя накопить, она может быть потреблена лишь в момент производства.

Второе свойство товара – его способность к обмену на другой товар. Экономические школы по-разному подходят к решению вопроса, что лежит в основе обмена. Сторонники *трудовой теории стоимости* считают, что это трудовые затраты, стоимость товара. *Маржиналисты* считают, что в основе обмена лежит полезность.

Большой вклад в развитие *трудовой теории стоимости* в разные периоды времени внесли Аристотель, У. Петти, П. Буагильбер, Б. Франклин, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс.

Товары обмениваются друг на друга в определенных пропорциях. Количественное соотношение, или пропорция, в которой товар одного рода обменивается на товар другого рода, является *меновою стоимостью товара*. Товары, имеющие различную потребительную стоимость качественно, качественно разнородны и количественно несоизмеримы, поэтому они не могут быть приравнены друг к другу.

Основой меновой стоимости является овеществленный в товаре общественный труд товаропроизводителя. Этот труд и образует стоимость товара. Но стоимость скрыта в товаре и проявляется только в обмене путем приравнивания определенного количества разных товаров. Формой, внешним проявлением стоимости является меновая стоимость. Товары по стоимости могут быть измерены количественно.

Величина стоимости определяется количеством абстрактного труда, содержащегося в товаре. Количество абстрактного труда определяется продолжительностью рабочего времени, в течение которого протекает труд, трудоемкостью изготовления товара. Существует индивидуальная и общественная стоимость товара.

Индивидуальная стоимость товара определяется индивидуальным рабочим временем, затрачиваемым отдельными производителями (предприятиями) на изготовление единицы данного вида товара.

Общественная стоимость товара определяется общественно-необходимым рабочим временем (ОНРВ). Под *общественно-необходимым рабочим временем* понимается то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при общественно-нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда. ОНРВ устанавливается стихий-

но и тяготеет к индивидуальному рабочему времени товаропроизводителей, выпускающих основную массу товаров данного вида.

Таким образом, товар представляет собой единство противоположностей: потребительной стоимости и стоимости. По сути своей он противоречив. Чтобы реализоваться как стоимость, товар сначала должен быть признан обществом как потребительная стоимость. Однако в качестве потребительной стоимости товар выступает после того, как реализуется как стоимость. Это противоречие разрешается всякий раз, когда товар реализован на рынке и как стоимость, и как потребительная стоимость. В процессе реализации потребительная стоимость переходит от производителя к потребителю, а стоимость возвращается к производителю, уже приняв собственную, самостоятельную форму существования, отличную от той потребительной стоимости, которая первоначально являлась вещественным носителем данной стоимости, – форму денег или эквивалента.

На величину стоимости товара оказывают влияние:

- *интенсивность труда;*
- *производительность труда.*

Интенсивность характеризует напряженность труда и определяется степенью расходования рабочей силы в единицу времени. Интенсивность увеличивается при ускорении работы конвейера, росте количества обслуживаемого оборудования, уменьшении потерь рабочего времени. Рост интенсивности труда равнозначен увеличению рабочего дня.

Производительность труда показывает, какое количество продукции производится в единицу времени, или сколько времени необходимо затратить на производство единицы продукции. Категория «производительность труда» связана не только с трудом, но и с прогрессом техники, улучшением организации труда и т. д. При росте производительности труда доля труда как фактора производства на единицу товара сокращается, а доля средств производства возрастает, но так, что общие затраты факторов производства на единицу товара уменьшаются. В условиях научно-технического прогресса (НТП) снижается расход физической энергии рабочего, но растут затраты умственной и нервной энергии. Это связано с механизацией и автоматизацией производства.

Итак, величина стоимости товара прямо пропорциональна количеству затраченного труда и обратно пропорциональна его производительности.

Новые теоретические концепции стоимости появились в последней трети XIX в., в целом эти концепции были названы маржиналистской революцией. Новую концепцию стоимости сформулировали У. Джевонс, К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, Д. Кларк, К. Виксель. С их именами связано распространение нового подхода к решению вопроса о стоимости – *теории предельной полезности*. В качестве исходного пункта ими принимается аксиома: сведение стоимости к затратам труда или к затратам трех факторов – труда, земли и капитала – неприемлемо. Стоимость определяется степенью полезного эффекта.

Маржиналисты считают, что в основе обмена лежит ценность товара для потребителя, оцениваемая через предельную полезность. Различают общую и предельную полезность.

Общая полезность – это совокупная полезность от потребления какого-то количества блага.

Предельная полезность – дополнительная полезность, получаемая от потребления каждой следующей единицы блага, причем с увеличением количества благ предельная полезность убывает.

Теоретики предельной полезности часто прибегали в изложении концепций к методу «робинзонады». Метод во многом уязвим, но законен на определенной ступени изложения.

Представим себе одинокого Робинзона на острове с источником пресной воды. Предположим, что ему ежедневно для удовлетворения потребностей в воде нужен 1 литр для утоления жажды, еще 2 литра для приготовления пищи, 5 литров для полива огорода, 10 литров для мытья и стирки, еще 2 литра для полива цветника. Итого Робинзон может найти применение 20 литрам воды ежедневно. Допустим, что источник дает ежедневно 100 литров воды, т. е. 80 литров являются лишними. Какова же будет для него ценность 1 литра воды? Она равна нулю, так как, потеряв 1 литр, он сохранит 99, а это намного больше, чем ему нужно. И если на острове появится Пятница, то у Робинзона не будет экономических оснований взимать с него плату за пользование источником.

Предположим, что в результате засухи источник иссяк и дает теперь лишь 20 литров воды. Робинзон пока удовлетворяет все потребности, но утрата даже 1 литра воды для него сопряжена с потерями: его цветник лишится половины необходимой ему воды. Пусть к Робинзону приползет умирающий от жажды Пятница. В этой ситуации Робинзон разрешит ему напиться, но теперь уже не даром, а в обмен на что-то, имеющее для него не меньшую ценность, чем цветник. Вывод: каждый обмен должен быть организован так, чтобы приносимые жертвы точно соответствовали тем выгодам, которые человек приобретает в результате обмена.

Чем больше будет высыхать источник, тем ошутимее будут для Робинзона потери каждого литра воды. Он будет ходить все более грязным, лишится овощей и фруктов, а затем для него встанет вопрос жизни и смерти. И по мере этого он будет запрашивать с Пятницы все более высокую цену, пока никакие ценности в мире не заставят его расстаться ни с одним стаканом.

Следовательно, ценность единицы блага в теории предельной полезности определяется степенью важности той потребности, которая удовлетворяется с помощью этой единицы. Первый литр воды в нашем примере имеет бесконечно высокую ценность, высокую ценность имеют и несколько следующих литров, но ценность все новых и новых литров воды начинает убывать, пока не становится равной нулю, так как уже никакие потребности не могут быть удовлетворены с помощью этого растущего количества блага. В этом проявляется закон убывающей предельной полезности.

Закон убывающей предельной полезности: предельная полезность убывает с увеличением общего объема блага, которым располагает потребитель. Ценность блага определяется ценностью последней имеющейся в наличии единицы, величиной предельной полезности данного блага, что является законом предельной полезности.

Субъективная оценка полезности блага зависит от двух факторов: от имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем. Если благо имеется в изобилии, то сколь бы ни была велика его совокупная полезность, полезность последней единицы будет равна нулю. Вывод: в своем первоначальном виде ценность (стоимость) есть потребительская оценка полезного эффекта данного вида экономического блага.

Теория предельной полезности не совсем справилась с анализом общественного производства, так как полностью отказалась от трудовой теории стоимости. Ни одна теория, определяющая стоимость на основе только одного принципа, не добилась успеха. Теория предельной полезности «споткнулась» на анализе общественных издержек, а трудовая теория стоимости – на вопросах, требовавших анализа полезности товара. Необходимо было объединить полезность с общественными издержками, создать общую теорию сопоставления результатов и затрат. А. Маршалл сравнивал полезность и затраты с двумя лезвиями ножниц. Он писал, что мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц. Ценность товара в равной мере определяются его полезностью и затратами на производство. Ценность конечного товара определяют ценность того или иного фактора производства, пошедшего на его изготовление, масштабы его применения и в целом величина издержек производства.

Таким образом, в теории равновесной цены А. Маршалла факторы спроса (предельная полезность товара для потребителя) и факторы предложения (затраты труда, других факторов производства) с равной силой действуют на установление равновесной цены (через которую определяется рыночная стоимость товара).

В результате исторического процесса общественного разделения труда, развития товарного производства, обмена возникли деньги. Развитие обмена и формы стоимости привело к тому, что из общей массы товаров выделился один, который стал выполнять роль денег.

Деньги – это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента, форма выражения стоимости всех других товаров

Всеобщий эквивалент означает способность денег обмениваться на любой другой товар. Способность к обмену называется ликвидностью товара, наибольшей ликвидностью обладают именно деньги.

Еще перед первобытными племенами встала сложная задача: как, в каких меновых соотношениях одно племя, занятое, например, скотоводством, сможет обменять образовавшиеся у него излишки мяса на зерно,

выращенное земледельцами. Сначала обмен был случайным и простым. Например:

1 овца = 2 мешка зерна;

1 овца = 2 пары сапог.

Позже товары стали производиться в большом разнообразии. Владелец товара мог выменять его на несколько иных полезных вещей. Появилась полная или развернутая форма стоимости:

$$1 \text{ овца} = \begin{cases} 2 \text{ мешка зерна} \\ 2 \text{ пары сапог} \\ 1 \text{ шкурка соболя} \\ 2 \text{ г золота.} \end{cases}$$

Когда производство и обмен стали регулярными, то в каждой местности и в крупных экономических регионах появились на местных рынках общие эквиваленты – наиболее ходовые продукты, на которые можно было обменять все другие продукты. Возникла всеобщая форма стоимости:

$$1 \text{ овца} = \begin{cases} 2 \text{ м зерна} \\ 2 \text{ пары сапог} \\ 1 \text{ шкурка соболя} \\ 2 \text{ г золота.} \end{cases}$$

У греков эквивалентом был скот, у славян – меха, у племен Центральной Африки – слоновая кость. Однако такие товары задерживались в этой роли ненадолго, поскольку не удовлетворяли требованиям товарного обращения и по своим свойствам не соответствовали условиям эквивалентности. Позже из всех товаров выделились драгоценные металлы: золото и серебро, которые наиболее длительный срок функционировали в качестве денег, так как обладали такими свойствами, как редкость, портативность, делимость, долговечность. Товарные деньги, а также золото и серебро являются полноценными деньгами, так как их реальная и номинальная стоимость совпадают. Постепенно товарооборот увеличился, что потребовало введения полноценных денег – бумажных, пластиковых, а в современное время и электронных. У неполноценных денег номинальная стоимость намного выше реальной.

Сущность денег раскрывается в их функциях, особую роль среди которых играют две основные: меры стоимости и средства обращения. Остальные функции денег: средство накопления и сбережения, средство платежа и функция мировых денег – являются производными от основных и появились лишь как результат исторического развития товарного обращения вообще и денег в частности.

Функция денег как меры стоимости – это способность денег измерять и соизмерять стоимость всех товаров.

Измерение стоимости товаров происходит мысленно представляемыми идеальными деньгами, т. е. у владельца товара необязательно должны быть наличные деньги.

Согласно марксистской теории стоимость товара, выраженная в деньгах, называется ценой. В основе цен и их движения лежит закон стоимости. Цена товара формируется на рынке, и при равенстве спроса и предложения на товары она зависит от стоимости товара и стоимости денег. При несоответствии спроса и предложения на рынке цена товара отклоняется от его стоимости. Отклонение цен вверх и вниз от стоимости товара свидетельствует о том, каких товаров произведено недостаточно, а каких – в избытке.

Функция денег как средства обращения – деньги выступают посредником при обмене товаров, снижая тем самым издержки обращения за счет уменьшения усилий и времени на совершение купли-продажи.

В отличие от первой функции, где товары идеально оцениваются в деньгах до начала их обращения, деньги при обращении товаров должны присутствовать реально. Второй особенностью денег как средства обращения является мимолетность их участия в обмене. В связи с этим функцию средства обращения могут выполнять неполноценные деньги, символы, знаки полноценных денег – бумажные деньги и неполноценные монеты, они не имеют собственной стоимости, являются знаками золота, вводятся государственной властью, которая придает им принудительный курс. Однако именно по этой причине все денежные знаки, в отличие от полноценных денег, имеют силу только внутри отдельных государств.

Функция денег как средства накопления и сбережения вытекает из функции средства обращения.

Деньги выполняют *функцию средства накопления*, если покидают сферу обращения, превращаясь в различные ценности, имеющие способность сохранять свою покупательную способность в будущем.

Если товаропроизводитель продал свой товар и не превратил вырученные деньги в другой товар, то в этом случае деньги уходят из сферы обращения, становятся богатством. Деньги, обеспечивая их владельцу получение любого товара, становятся всеобщим воплощением общественного богатства. Поэтому у людей возникает стремление к их накоплению и сбережению. Эту функцию выполняют действительные деньги – реальное золото, хотя на практике товаропроизводители накапливают не только золото, но и металлические и бумажные знаки денег. Однако фиктивность такого рода сокровищ обнаруживается в момент, когда происходит обесценение денежных знаков по отношению к золоту. Наряду с накоплением денег в монетарной форме происходит накопление сокровищ в виде предметов роскоши, недвижимого имущества, акций и облигаций, т. е. квази-денег, способных сохранять стоимость и обладающих определенной ликвидностью, но не функционирующих непосредственно в виде денег.

По мере развития товарного производства значение функции накопления и сбережения возрастало. Без накопления и сбережений станови-

лось невозможным осуществлять воспроизводство. Стремление к получению наибольшей прибыли заставляет предпринимателей не хранить деньги как мертвое сокровище, а пускать их в оборот.

В условиях металлического денежного обращения эмиссионные банки обязаны были иметь золотые запасы в виде резервов внутреннего денежного обращения, запасы размена банкнот на золото и международных платежей. В настоящее время все эти функции золотого запаса центрального банка отпали в связи с изъятием золота из обращения, прекращением размена банкнот на золото и отменой золотых паритетов, т. е. с исключением благородного металла из международного оборота. Вместе с тем золото продолжает храниться в центральных банках как стратегический резерв.

Из процесса товарного обращения возникла функция денег как средства платежа в связи с развитием кредитных отношений в капиталистическом хозяйстве.

Функция средства платежа подразумевает, что деньги используются при продаже товаров в кредит, рассрочку, т. е. платеж за товар или услугу растянут во времени.

Как средство платежа деньги используют при выплате зарплаты, пособий, пенсий, при оплате финансовых обязательств (по займам, по налогам, за аренду недвижимости) и в том случае, когда деньги выступают не как посредник движения товаров, а совершают самостоятельное движение, переходя из рук одного участника обмена в руки другого.

Из функции денег как средства платежа возникают кредитные деньги: векселя, банкноты, чеки, банковские кредитные карты. В настоящее время на эти деньги в развитых странах приходится 9/10 всех денег.

Развитие товарного производства и выход товарного обмена за пределы национальных границ являются материальной предпосылкой появления новой функции денег как мировых денег.

Мировые деньги функционируют как всеобщее платежное средство, всеобщее покупательное средство и всеобщая материализация общественного богатства.

На мировом рынке роль денег до недавнего времени выполняло золото, которое принималось по весу. В настоящее время эту функцию выполняют конвертируемые валюты развитых стран.

Деньги – исторически развивающаяся категория. На разных этапах развития товарное производство предъявляет различные требования к деньгам, что определяет их эволюцию. В истории денежного обращения неоднократно происходила замена одних форм денег другими. Например, демонетизация серебра – утрата этим металлом денежных функций – завершилась в конце XIX в., когда в роли денежного товара монополю утвердилось золото. Характерной чертой конца XX в. явилась демонетизация золота – процесс окончательной утраты золотом денежных функций. В настоящее время золото перестало выполнять функции денег.

Вытеснение золота кредитными деньгами получило свое дальнейшее развитие в процессе устранения из оборота значительной части но-

сителей денежных функций (банкнот, чеков) путем использования кредитных карточек. Кредитная карточка объединяет в себе платежно-расчетную и кредитную функции. Она является своеобразным именованным заменителем чека и выполняет функцию денег как средства платежа. Значение кредитных карт заключается в том, что их применение сужает сферу использования наличных денег, является мощным стимулом в реализации товаров и устранении кризисных явлений в экономике.

Следующим этапом процесса эволюции денег стал выпуск дебетовых карт, которые получили широкое распространение благодаря системе автоматической выдачи наличных. Это система расчетов с помощью ЭВМ, получившая название «электронные деньги». Возможность перехода от бумажных носителей информации в денежной сфере к электронным импульсам открывается в связи с внедрением в сферу производства и обращения электронно-вычислительного оборудования. Система электронных денег включает в себя следующие элементы: автоматизированную расчетную палату, систему автоматизированного кассира и систему терминалов, установленных в пунктах покупки товаров или оказания услуг. Введение в платежный оборот электронных денег способствует вытеснению наличных денег как средства обращения не только при совершении крупных сделок, но даже при оплате телефонных разговоров, что ведет к ускорению платежей, сокращению издержек обращения и повышению рентабельности предприятий.

Различают следующие *формы денег*:

- *наличные* (бумажные и металлические);
- *безналичные* (в виде записей на счетах финансово-кредитных учреждений). Элементом безналичных денег являются дебетовые пластиковые карточки, заменяющие их владельцу чековую книжку;
- *кредитные* (векселя, закладные и разного рода долговые расписки). В настоящее время широкое распространение получили кредитные карточки (не путать с дебетовыми). Это средство мгновенного получения краткосрочной ссуды, необходимой для оплаты текущих расходов;
- «*квазиденьги*» или «*почти деньги*» (высоколиквидные активы, включая иностранную валюту, ценные бумаги, наиболее ходовые товары);
- *виртуальные деньги*. С развитием глобальных компьютерных сетей получили распространение системы расчетов с помощью Интернета (web-money, Яндекс-деньги и т. п.).

Закон денежного обращения устанавливает количество денег, необходимое для выполнения ими функций средства обращения и средства платежа. Необходимое количество денег в неоклассической теории предлагается определять из уравнения обмена И. Фишера:

$$MV = PQ,$$

где M – масса денежных единиц (совокупность наличных и безналичных денежных средств, а также других средств платежа, обеспечивающих

обращение товаров и услуг); V – скорость обращения денег (т. е. среднее количество раз, которое рубль тратится на приобретение товаров и услуг в течение года); P – цена товара (точнее средняя цена, по которой продается каждая единица физического объема производства); Q – физический объем предназначенных для реализации товаров и услуг.

Правая часть этой формулы (PQ) – «товарная», она показывает сумму цен товаров, предназначенных для реализации, она задает спрос на деньги Md . Левая часть (MV) – «денежная», она показывает количество денег, необходимых для обращения произведенных товаров, т. е. предложение денег Ms . Следовательно, эта формула отражает связь между товарным и денежным рынками и характеризует условия равновесия на них:

$$Ms = Md.$$

Преобразуя формулу обмена, можно определить количество денег, необходимых для обращения Q товаров:

$$M = PQ/V.$$

Если же количество бумажных денег в обращении будет больше, чем требуется, то они обесценятся, их покупательная способность уменьшится, а цены на товары повысятся. Это называется инфляцией.

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного

1. Какие существуют подходы к классификации типов экономических систем, в чем их различие?

2. Как разные экономические системы решают основные проблемы экономики?

3. Можно ли сравнивать эффективность экономических систем по таким показателям, как: наличие природных ресурсов, численность населения, его образовательный уровень, уровень социальной защиты?

4. Какие показатели, по вашему мнению, делают сравнение экономических систем более объективным и справедливым? Почему?

5. Можно ли делать вывод о неэффективности экономик бывших социалистических стран по сравнению с западными державами на основании данных об отставании производства потребительских товаров в СССР и Восточной Европе? Используйте при ответе аппарат кривой производственных возможностей.

Часть 2

МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 3. Рынок и рыночный механизм

3.1. Рынок: сущность, функции, структура

Рынок представляет собой систему экономических отношений, связей между хозяйствующими субъектами по поводу производства, обмена, распределения и потребления товаров и товарных услуг по ценам, формирующимся на основе соотношения спроса и предложения, конкуренции между участниками рыночных отношений.

Рынок является сферой взаимодействия продавцов и покупателей, возникновения между ними соглашений, контрактов, осуществления рыночных сделок (обмена, договоров по условиям рыночных взаимодействий). На рынках участвуют все экономические субъекты: домашние хозяйства, фирмы, государство. Большую роль играют на рынках посредники, которые одновременно могут быть и покупателями и продавцами.

Объектами рынка являются товары, услуги, ресурсы, ценные бумаги, деньги, валюта, государственные и муниципальные льготы, трансферты.

Участникам рынка нужна информация о предложении товаров и спросе на них. Рынок передает информацию в основном в форме цен. Обеспечивают функционирование рыночной экономики спрос и предложение, которые определяются величиной поступления товаров и услуг на рынок, величиной доходов покупателей, развитостью их потребностей. Спрос является стимулом расширения, предложения и производства.

Рынок выполняет в обществе ряд **функций**:

- *регулирующую* – потребности индивидов и возможности производителей координируются через установление соотношения спроса и предложения по ассортименту товаров и товарных услуг, их количеству, представленному на конкретных рынках;
- *посредническую* – рынок позволяет реализовать возможность выбора покупателем необходимых товаров и услуг, а продавцом – наиболее привлекательных для него рынков. Это обеспечивается свободой передвижения потоков товаров, капиталов, рабочей силы по территории страны и между странами;
- *стимулирующую* – рынок стимулирует снижение затрат на производство, обмен, потребление товаров и услуг, поскольку такая минимизация позволяет продавцам варьировать цены на рынке, устанавливая их в границах между рыночными ценами и ценами производителя. Покупатели же получают возможность оптимизировать

собственные ожидания и затраты на приобретение и потребление товаров и услуг;

- *санитизирующую (оздоровительную)* – использование институтов банкротства, разорения, самоликвидации фирм способствует экономическому оздоровлению хозяйственной ситуации в стране. Это связано с тем, что фирмы, производящие некачественную, несовременную, чрезмерно дорогую продукцию и оказывающие такие же услуги не могут участвовать в рыночной конкуренции на равных с другими фирмами. Они не удовлетворяют потребности покупателей. Происходит излишняя трата общественного труда, не восполняемая рыночными ценами и спросом на такие товары и услуги;
- *информационную* – рыночные цены информируют участников рынка об изменениях в спросе, предложении товаров и услуг, издержках производства, реализации и потребления товаров, формируют восприятие рынком именно тех товаров и услуг, которые оказываются эффективными, как для продавца, так и для покупателя.

Функции рынка выполняются субъектами рынка в процессе осуществления сделок купли-продажи. Рынок является способом связи экономически обособленных товаропроизводителей, товаропотребителей, продавцов и покупателей. Но многие задачи, особенно социальные, связанные с развитием, структурной перестройкой экономики, самостоятельно рынок не может решить. Эти процессы регулируются государством.

Структура рынка формируется по многим признакам. Прежде всего, рынки делятся на рынки товаров и рынки услуг. Существуют виды рынков, определяемые отраслями, где производятся товары и услуги. Например, рынки продовольственных товаров, промышленных товаров, ресурсов. Делятся рынки ресурсов на рынки рабочей силы (труда), капитала, земли, информации. Существуют специальные рынки научно-технических разработок, технологий, инноваций. Есть рынки ценных бумаг, денег, валютные. Многообразие структуры рынков предопределяет их сложное взаимодействие, поскольку один и тот же покупатель может обращаться на самые разные рынки, удовлетворяя свои собственные потребности. Например, одному и тому же покупателю нужны сырье, земля, кредит, товары личного потребления. Взаимодействие продавцов различных рынков осуществляется, когда покупатели предъявляют спрос на продукцию разных производителей, на разных рынках.

Делятся рынки в зависимости от той территории, где они функционируют. Это рынки внутрирегиональные, местные, межрегиональные, национальные, международные. Каждый из таких рынков имеет свои особенности, правовые ограничения функционирования.

Виды рынков определяются тем, как развита на них конкуренция, какой вид конкуренции на том или ином рынке господствует. В зависимости от этого признака выделяются рынки монопольный, олигопольный, рынок свободной конкуренции.

Есть еще множество классификаций рынков. В частности, выделяются рынки оптовые и розничные, рынки, функционирующие как теневые (или черные, подпольные). Специально выделяются рынки результатов функционирования интеллектуального труда, рынки интеллектуальных продуктов. Есть деление рынков внутри каждой отрасли.

Для понимания структуры рынков важно знание проблемы их сегментирования. **Сегментом рынка** является часть рынка, группа потребителей, группа товаров, которые образуют единую систему продажи, единую систему спроса на такие товары. Например, осуществляется сегментация рынков товаров, потребляемых определенными группами населения (по полу, возрасту, уровню доходов и другим признакам). Так, в системе рынков обуви есть специализированные рынки модной, детской, мужской и женской обуви. Важно понять, что работа на конкретном рынке требует специальных знаний, действий. Сегментируются рынки также в зависимости от доходов населения: выделяются рынки, ориентированные на покупателей с низким, средним, высоким, очень высоким уровнями дохода. При сегментации рынков учитывается стиль жизни групп населения (богемный, элитарный, молодежный, спортивный).

Рыночный механизм представляет собой сочетание элементов:

- спрос;
- предложение;
- конкуренция;
- цена.

3.2. Спрос. Величина спроса. Закон спроса. Ценовые и неценовые факторы спроса. Индивидуальный и рыночный спрос. Кривая спроса

Спрос представляет собой зависимость между возможной величиной покупки товара и величиной затрат на покупку, т. е. не только потребность в товаре, но и возможность приобрести нужное количество товара, заплатив его цену. На рынке спрос выступает как *платежеспособный спрос*, зависящий от того, сколько покупатель может заплатить за определенное количество выбранного товара в данное время. Спрос представляет собой рыночное выражение потребности, соотношенное с располагаемым денежным доходом, который покупатель может затратить на сделку купли товара.

В экономике важнейшим процессом является координация усилий людей, фирм, организаций для создания товаров, их реализации, обеспечения потребления товаров и услуг экономическими субъектами. Эти задачи рыночная экономика решает соотнося спрос и предложение товаров и услуг на рынке. Эволюция общественных форм хозяйственного взаимодействия привела к возникновению современного рынка, реализующего товарные отношения, ориентированные на удовлетворение потребностей индивидов, фирм, общества в целом, обеспечивающего движение товаров от производителя к потребителю в виде товарного рыночного обмена.

Рыночные отношения предполагают формирование норм экономического поведения на основе взаимодействия продавцов и покупателей как взаимодействие спроса и предложения. Условием существования рынка является одновременное развитие потребностей, выражающихся в динамике рыночного спроса, и увеличение производства, импорта, проявляющихся как расширение предложения. Проявляется это как сотрудничество и конкуренция субъектов рынка, обеспечивающих индивидуальную заинтересованность каждого в получении дохода, прибыли, расширении сферы деятельности. Одновременно происходит подчинение действий субъектов рынка определенным нормам, правилам, ограничивающим свободу их действий, не позволяющим господствовать вседозволенности. Конкуренция непрерывно обеспечивает воспроизведение экономической свободы спроса и предложения, хотя механизм рынка постоянно направлен на ограничение свободы в пользу наиболее сильного участника рынка. Социальная ориентация рынка существует на основе законодательного регулирования конкурентных отношений, предотвращения недобросовестной конкуренции.

Участникам рынка нужна информация о спросе на товары. При этом используется не вся система информации в обществе, а только рыночная, что оказывается достаточным для организации необходимых для рынка взаимодействия спроса и предложения товаров. Рынок передает информацию в основном в форме цен.

Спрос является стимулом не только расширения предложения, но и производства. Спрос представляет собой то количество определенного товара или услуг, которое покупатели готовы купить по реальным ценам в пределах одного периода времени. Рыночный спрос существует у индивидуального покупателя, у группы покупателей.

Спрос позволяет осуществлять выбор покупателем необходимых товаров и услуг, а продавцом – наиболее привлекательных для него рынков, ориентированных на величину спроса на тот или другой товар. Это обеспечивается свободой передвижения потоков товаров по территории. Через величину спроса покупатели получают возможность оптимизировать собственные ожидания и затраты на приобретение товаров и услуг, а продавцы, ориентируясь на величину спроса, могут варьировать цены на рынке, устанавливая их в границах между средними рыночными ценами и ценами производителя, стимулируя производителя снижать затраты на производство товаров. Это связано с тем, что фирмы, производящие некачественную, несовременную, чрезмерно дорогую продукцию и оказывающие такие же услуги, не могут участвовать в рыночной конкуренции на равных с другими фирмами. Они не удовлетворяют потребности покупателей. Происходит излишняя трата общественного труда, не выполняемая рыночными ценами и спросом на такие товары и услуги. При этом особое значение имеет информационная функция рыночных цен.

Величина спроса формируется в зависимости от той территории, где функционируют рынки, от того, на какой рынок обращается спрос покупателя – оптовый или розничный. Корректирует величину спроса и то,

что функционируют теневые рынки. Величину спроса нужно различать по видам рынков: рынки товаров, отраслевые рынки, рынки результатов интеллектуального труда, интеллектуальных продуктов. Каждый рынок имеет свои закономерности динамики величины спроса, свои факторы, влияющие на величину рыночного спроса. Рынок всегда существует как парное отношение «продавец–покупатель», как двусторонняя единая сделка «купля–продажа». Величина спроса определяется взаимодействием таких сделок на конкретном рынке товаров и услуг.

Количественно платежеспособный спрос на товары зависит не только от доходов покупателя, но и от цен товаров. **Величина спроса** определяется как максимальное количества товара, которое бы приобрел покупатель на рынке за данную цену. Взаимосвязь между спросом и ценой выражается **законом спроса**, суть которого состоит в том, что рост цен на данный товар при неизменных доходах и потребностях покупателя снижает количество товара, которое может им быть приобретено.

Графически закон спроса изображен на рис. 5.

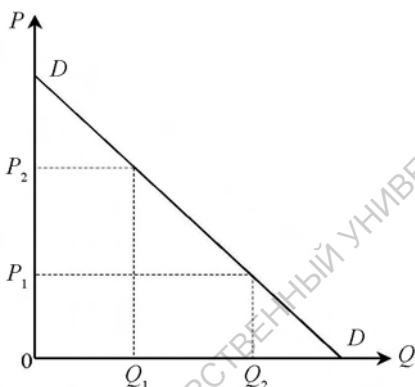


Рис. 5. Кривая спроса

Кривая спроса отражает обратную зависимость между изменением цены товара и объема спроса на данный товар, обозначается буквой *D* – первой буквой в английском слове *demand* – спрос.

Чем больше цена (при прочих равных условиях), тем меньше спрос на товар, и наоборот. При снижении цен увеличивается спрос на товар. Этот закон выражает рамки изолированного отношения между спросом на определенный товар и ценой на этот товар. В реальной жизни такого изолированного отношения нет.

На реальную величину спроса влияют **неценовые факторы**:

- наличие товаров-субститутов: по мере роста цены покупатель переводит свой спрос на другие товары, заменяющие первый, т. е. товары-субституты. Такими товарами являются изделия, имеющие примерно одинаковое потребительское значение, удовлетворяющие примерно одинаковые потребности;
- изменение доходов покупателей: при росте доходов происходит изменение спроса на приобретение более качественных и дорогих товаров. Тогда изменение цены на данный товар не имеет для покупателя значения;
- наличие большого количества покупателей – при небольшом количестве продавцов определенного товара может привести к тому, что величина цены в сделке купли-продажи потеряет свое значение.

При малом же количестве покупателей даже снижение цен на товар не всегда приведет к увеличению спроса на этот товар в реальности;

- *изменение ожиданий покупателя*, в частности возникновение и увеличение инфляционных ожиданий, что обуславливает стремление защитить собственные доходы от обесценения. Это проявляется в покупке большего количества товаров, материализации доходов, в том, что при росте цен будет не снижаться, а расти покупательский спрос;
- *изменение предпочтений покупателей*, которое возникает как результат развития их потребностей. Это может быть связано с изменением моды, набора престижных товаров. При этом немалое значение имеет реклама, которая формирует спрос некоторой части населения.

Зависимость величины спроса от цены как закон спроса имеет много исключений. Эти исключения состоят в том, что:

- *повышение цены на товар может сопровождаться увеличением спроса*, что порождается наличием ожиданий дальнейшего роста цен на такой товар, люди спешат его приобрести;
- *понижение цены сопровождается уменьшением спроса*, если покупатели ожидают дальнейшего снижения цены;
- *сохраняется стабильный спрос на дорогостоящие товары*, которые, как правило, приобретаются людьми с высокими доходами либо оплачиваются за счет денежных сбережений. В этом случае приобретение такого товара рассматривается как надежное вложение денег, особенно людьми со средними доходами;
- *приобретаются наиболее дорогие товары-субституты*. Это происходит в случае, если такой товар-субститут является престижным и приобретается покупателями с высокими доходами. Но даже при не очень высоких доходах такой товар-субститут может приобретаться, поскольку нередко считается, что только дорогой товар является качественным, надежным при использовании. Здесь свою роль может играть реклама, недостаточная или искаженная информация о товаре.

Индивидуальный спрос – спрос отдельного покупателя, объем которого определяют цена и качество товара, бюджет покупателя, его вкусы и предпочтения. Высокая цена подавляет стремление сделать покупку, низкая – стимулирует. Конечно, данное утверждение не является аксиомой, но важно для понимания соотношения индивидуального и рыночного спроса. Люди, имея одинаковый доход, тратят его различным образом. Каждый потребитель формирует собственное понимание и оценку той полезности, которую принесут ему товар и определенное его количество.

На соотношение индивидуального и рыночного спроса влияет то экономическое решение, которое покупатель принимает на рынке. Экономическое решение при выборе товара имеет две закономерности. Первая закономерность динамики индивидуального спроса, основанного на полезности: по мере увеличения общего объема благ, которыми

располагает потребитель, предельная полезность этих благ падает. Вторая закономерность этой динамики состоит в том, что полезность благ максимальна при удовлетворении самой насущной потребности и падает при переходе от удовлетворения насущных потребностей к менее значимым для данного человека потребностям. Покупатель будет выбирать товар, набор товаров на рынке, соотносясь с наиболее важной для конкретного потребителя товара полезностью. В реальной жизни каждая категория потребителей имеет собственную структуру затрат, не говоря уже о том, что каждый человек индивидуально определяет собственные затраты и их динамику.

Индивидуальный спрос основан на стремлении потребителя максимизировать удовлетворение своих потребностей при помощи покупаемого товара и оплачиваемой услуги. Снижение цены товара на рынке стимулирует потребителя заместить подешевевшим товаром другие товары, ставшие относительно дороже и поэтому менее привлекательными. Это объясняет способность и желание покупателя приобретать больше дешевых товаров, формируя возросший рыночный спрос на них. Поэтому если покупатель имеет возможность купить тот же набор благ, что и до роста цен, то он фактически окажется на более высоком уровне благосостояния, чем это было перед изменением цен. Таким образом, покупатель своим индивидуальным спросом активно включается в формирование нового качества рыночного спроса в данный период на новом уровне цен.

Рыночный спрос представляет собой форму коллективного мнения потребителей при решении следующих вопросов: что производить, как производить, в каких количествах производить, для кого производить.

Фактически поведение индивидуального покупателя, его индивидуальный спрос непосредственно отражаются на политике развития производства, инвестиционной политике, учете фактора времени при производстве и реализации товаров. Если большинство потребителей готовы отдать деньги за товар по определенной цене, то фирма может развиваться. В противном случае фирме грозит разорение. Следовательно, реклама, другие маркетинговые действия должны ориентировать большинство потребителей на определенные товары. Это, однако, не означает, что реклама должна навязывать потребителю ненужный, некачественный товар. Потребитель же на рынке своим рублем голосует «за» или «против» товара фирмы. Именно взаимодействие индивидуального и рыночного спроса является важнейшей составляющей управления экономикой.

Индивидуальные кривые спроса отражают реакцию индивидуального покупателя на цены. Кривые рыночного спроса характеризуют объем спроса всех покупателей на данном рынке на определенный товар, т. е. совокупный рыночный спрос существует как интегрированный спрос покупателей в данное время на определенном рынке.

3.3. Предложение. Величина предложения. Закон предложения. Ценовые и неценовые факторы предложения. Кривая предложения

Сопряженным со спросом элементом рыночного механизма является предложение товаров.

Величина предложения товаров на рынке представляет собой максимально возможное количество предложенного к продаже товара, которое продавец может реализовать по имеющейся цене за определенный период времени. Состав предложения товаров на рынке постоянно меняется. Товары обновляются, в продажу поступают совершенно новые товары. Предложение меняется на локальных рынках конкретных товаров.

Величина предложения товара зависит и от ряда факторов.

Во-первых, на величину предложения товара воздействует выручка продавца от реализации конкретного товара за определенное время на конкретном рынке. Этот фактор совокупно учитывает цену и количество продаж товаров. Значит, высокая цена на товар не всегда выгодна продавцу, поскольку может снижать количество его продаж.

Во-вторых, на величину предложения конкретного товара влияет конъюнктура рынка. Если существует рынок продавца (мало продавцов и много покупателей, тогда продавцы диктуют цену и условия продажи товара), то конъюнктура рынка благоприятна для продавца. Объем продаж товаров устойчив и даже увеличивается одновременно с ростом цен. Если же формируется рынок покупателя (мало покупателей и много продавцов, тогда покупатели диктуют продавцам цену и условия продажи товара), то экономическая конъюнктура такого рынка для продавцов характеризуется как низкая, продавцы начинают конкурировать за привлечение покупателя, цена падает, снижается предложение данного товара.

В-третьих, величину конкретного предложения товара определяют условия его реализации, наличие специального рынка, возможность хранить товар на рынке и пр.

Закономерность взаимосвязи цены и предложения товаров выражается экономическим **законом предложения**. Суть этого закона состоит в том, что динамика цен и динамика предложения конкретного товара на рынке находятся в прямой зависимости: при росте цен на товар увеличивается его предложение, при сокращении цен на товар снижается его предложение.

Графическое изображение функциональной зависимости объема предложения от цены представлено на рис. 6.

Кривая предложения показывает соотношение между рыночными ценами и тем количеством товара,

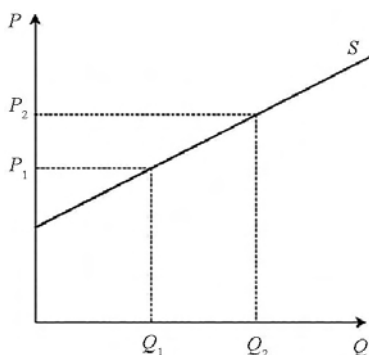


Рис. 6. Кривая предложения

которое продавец продаст в данное время. Кривую предложения принято обозначать буквой S – первой буквой в английском слове *supply* – предложение.

На величину предложения воздействуют как ценовые, так и неценовые факторы. **Неценовые факторы**, воздействующие на величину предложения товара на рынке:

- затраты на ресурсы, с ростом которых увеличиваются общие затраты производителя. Растет цена производителя, и прежняя рыночная цена не стимулирует продавца к наращиванию предложения товаров. Значит, должна расти и рыночная цена, происходит переход неценового фактора динамики предложения товара в ценовой фактор;
- технология производства, изменение которой, как правило, связано с техническим прогрессом, с изменением организации производства, с подготовкой новых работников, с изменением квалификации уже занятых на производстве. Иначе говоря, изменение технологии производства вызывает новые затраты производителя, но обеспечивает рост производительности труда;
- налоги и дотации влияют на величину предложения различно. При увеличении налогового бремени происходит рост цены производителя на товар. Это трансформируется в рост рыночной цены на товар. Снижение налогового бремени продавца или производителя не всегда адекватно проявляется в снижении рыночной цены. Могут снижаться налоги, но цена не уменьшаться. Снижение налогов может проявляться в том, что производитель будет совершенствовать производство товаров, а продавец сможет больше предлагать товаров. Примерно также (только с обратным знаком) воздействуют дотации на предложение товаров;
- цены на одни товары влияют на предложение других товаров тем, что спрос покупателя переключается на подешевевшие товары;
- ожидание изменения цен на рынке вызывает увеличение или сокращение предложения при соответствующей ситуации. Иными словами, психологическое ожидание изменения цен вызывает экономические действия динамики предложения;
- число продавцов на рынке соотносится со степенью развития монополизма рынка определенного товара. При монополистическом рынке продавец регулирует предложение товара, исходя из своих интересов роста дохода от его продажи.

В реальной ситуации ценовые и неценовые факторы предложения взаимодействуют.

Закон предложения отражает объективную зависимость величины предложения от изменения цены: чем выше цена, тем больше предложение товаров. Закон предложения показывает, что производители хотят изготовить, а продавцы предложить к продаже большее количество товара по высокой цене. Увеличение предложения товара стимулирует рост его производства. Продавец выступает в роли получателя денег при продаже товара. Для него цена представляет собой выручку, которую

он получает за каждую единицу проданного товара. Поэтому цена служит стимулом увеличения предложения товара на рынке.

В формировании реальной цены предложения товара участвуют цена производителя и рыночная цена. Цена производителя представляет собой совокупность затрат на производство товара и прибыли, которую планирует получить производитель. Рыночная цена формируется как результат взаимодействия спроса и предложения, означает цену договоренности продавца и покупателя в сделке купля-продажа. По этой цене товар продается покупателю, реализуется платежеспособный спрос покупателя. Кривая предложения в зависимости от изменения предложения под влиянием цен сдвигается вверх-влево (снижение предложения) или вниз-вправо (увеличение предложения). При этом неценовые детерминанты величины предложения как бы не меняются. На самом деле, неценовые факторы активно воздействуют на изменение предложения товара на рынке.

Таким образом, следует различать изменения в предложении товара и величины предложения товара. На графике кривой предложения (см. рис. 6) изменения отражаются как смещение этой кривой вправо или влево. А изменение величины отражается на графике как передвижение по кривой вверх или вниз. Если меняется и та и другая переменная предложения, то кривая смещается либо вверх-влево, либо вниз-вправо. Но может смещаться вверх-вправо и вниз-влево. Все это зависит от реального рыночного изменения в предложении товаров и в величине предложения товаров.

3.4. Рыночное равновесие и его устойчивость. Равновесная цена.

Неравновесное состояние рынка. Динамика равновесной цены

Взаимодействие спроса и предложения порождает равновесие или неравновесие на рынке. Неравновесие спроса и предложения представляет собой постоянную ситуацию на рынке. **Рыночное равновесие** – это мгновенно возникающее и исчезающее состояние взаимодействия спроса и предложения. Через избыточное предложение, избыточный спрос, решение продавцов и покупателей, какой товар продавать-покупать, сколько товара задействовать в этих сделках, на рынке возникает состояние равновесия спроса и предложения. При этом конкуренция между продавцами влияет на снижение цены, а конкуренция между покупателями определяет повышение цены товара на конкретном рынке. Методом проб и ошибок возникает цена, устраивающая и продавца и покупателя при определенной сделке в определенное время. Только при такой цене количество товара, которое желает реализовать продавец и приобрести покупатель, оказывается равным. Возникающая при этом цена называется равновесной ценой. Цены являются важнейшим элементом рыночного механизма. Они складываются под воздействием соотношения спроса и предложения на рынке. Цена, при которой совершается реальная сдел-

ка купли-продажи, представляет собой равновесную цену, характеризует величину рыночной цены на определенный товар в данное время.

Равновесная цена выражает такое состояние рынка, когда количество предложенного товара равно количеству товара, на который предъявлен платежеспособный спрос на этом рынке.

Установление равновесной цены – это временное состояние рынка. При увеличении спроса на товар и неизменном его предложении равновесная цена растет. Уменьшение спроса при неизменном предложении обуславливает снижение равновесной рыночной цены. Если растет предложение товара при неизменном спросе на него, то равновесная цена снижается. При сокращении предложения и неизменности спроса на него цена растет. Формирование равновесной цены товара представлено на рис. 7.

Состояние рынка, когда количество предложенного товара равно количеству товара, на который предъявлен спрос на этом рынке, является **равновесным**. Все четыре случая динамики равновесной цены могут происходить на одном и том же рынке постоянно. Поэтому изменение равновесной цены в реальности представляет собой непрерывный процесс. Если необходимо определить, дорог или дешевь данный товар на рынке, то нужно сравнивать его цену с ценой других товаров. Товар может быть относительно дорогим или дешевым. Возникает новая равновесная цена на определенные товары и новые относительные цены.

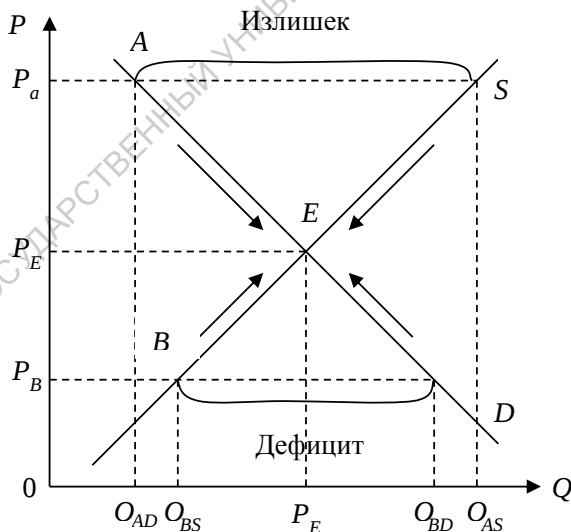


Рис. 7. Формирование равновесной цены товара

Цена на рынке устанавливается в процессе конкуренции.

Конкуренция представляет собой соперничество в системе рыночных отношений. Конкуренция осуществляется по самым разным причинам и преследует различные цели. Конкурируют продавцы за увеличение доли рынка, т. е. за усиление рыночной власти, за получение большей прибыли с учетом возможности устанавливать собственные цены на рынке. Покупатели в условиях рынка продавца конкурируют за возможность приобрести товар. В условиях других рынков – за возможность приобрести товар по более низким ценам.

На рыночную конкуренцию влияет множество факторов: количество и качество поставляемых на рынок товаров и услуг, возможности продавца снижать цены ниже рыночных и этим завоевывать покупателя, монопольно устанавливать цены, формировать условия реализации товара, диктовать покупателю свою экономическую волю. Зависит успешность конкуренции от того, доступны или нет рыночные ресурсы, как развита инфраструктура рынка и прочее. Рыночная конкуренция всегда нацелена на получение частной выгоды. Но при этом происходит рационализация использования ресурсов на рынке, стимулируется снижение издержек производства и реализации. Иначе говоря, рыночная конкуренция в конечном итоге обеспечивает большее удовлетворение потребностей в обществе, рационализировать расходование средств.

Конкуренция является одним из методов хозяйствования, борьбой товаропроизводителей, продавцов и покупателей на рынке, усиливающей разобщения субъектов рынка. Но нередко общие интересы конкурентов заставляют их временно объединяться в конкурентной борьбе, чтобы противостоять другим союзам конкурентов. Такие союзы возникают часто, современная конкуренция нередко представляет собой борьбу именно союзов конкурентов друг с другом, а не отдельных субъектов-конкурентов на рынке.

В ходе конкурентной борьбы возникли очень многие процессы, являющиеся в настоящее время обычными составляющими хозяйствования в рыночной системе. Так, акционирование есть результат конкурентной борьбы; государственное регулирование возникло как система регулирования конкурентных отношений, чтобы законодательство стало основой предпринимательских отношений, обеспечивая субъектам рынка особый «коридор рыночной свободы», внутри которого участники рынка должны функционировать; маркетинг появился в результате конкурентной борьбы как особая экономическая технология. Постепенно он превратился в целую систему рыночных отношений между конкурентами.

3.5. Эластичность спроса и предложения

Все товары различаются по степени реакции спроса на изменение цены. Это называется **эластичностью спроса и эластичностью предложения товара**. Спрос может быть эластичным и неэластичным.

Эластичность спроса зависит от изменения цены: ее снижение (P) вызывает такое увеличение количества продаваемого товара (Q), что об-

щая выручка (произведение количества товара на цену – $P \times Q$) возрастает, тогда спрос является эластичным. При этом эластичность больше единицы.

В случае если снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом количества продаваемого товара так, что общая выручка остается неизменной, то это означает существование единичной эластичности спроса. При этом эластичность спроса численно равна единице.

В случае если снижение цены вызывает незначительный рост количества продаваемых товаров, в результате чего общая выручка падает, отмечается неэластичный спрос. Величина эластичности спроса меньше единицы, но не меньше нуля.

Следовательно, общее понятие *эластичности, неэластичности и единичной эластичности* представляет собой характеристику относительной реакции количества продаваемого товара на изменение цены и характеристику изменения общей выручки.

Расчет коэффициента эластичности (E) представляет собой соотношение между процентом роста количества продаваемого товара и процентом падения цен:

$$\text{коэффициент эластичности } E_d = \frac{\text{изменение объема продаж, \%}}{\text{изменение цены, \%}}.$$

В представленном коэффициенте эластичности количество продаваемых товаров и величина цены изменяются в противоположных направлениях согласно закону спроса.

Объяснить изменение спроса на рынке, применяя только показатель эластичности спроса на товар по цене, нельзя. Существует показатель эластичности спроса по доходу. Величина этого показателя зависит от качества товара. По качеству товары могут разделяться на предметы роскоши, нормальные блага, предметы первой необходимости, малоценные блага. Для предметов роскоши такая эластичность будет больше единицы. Для спроса на нормальные блага эластичность равна единице. На предметы первой необходимости – эластичность меньше единицы. Для малоценных же товаров эластичность спроса по доходу оказывается меньше нуля.

При неизменных доходах и росте цен происходит как бы уменьшение дохода и покупатель меньше приобретает товара. При росте дохода и увеличении цен может происходить рост спроса на одни товары и падение спроса даже на те товары, цены на которые не менялись или уменьшились. Одновременно могут меняться цены и доходы в разных направлениях или в одном направлении. Это порождает *перекрестную эластичность спроса*, когда эффект эластичности гасится или увеличивается эффектом эластичности другого товара. Таких случаев на реальном рынке множество, и каждый раз необходим их мониторинг.

Предложение товаров тоже эластично относительно цены. Если предложение товара остается строго постоянным и товар продается по любой цене, какую дадут на рынке (например, в случае со скоропортящимся товаром), то этот случай называется неэластичным предложением.

Если небольшое уменьшение цены вызывает сокращение предложения товара чуть ли не до нуля, а малейшее увеличение цены обуславливает очень большой рост предложения, то это означает существование абсолютно эластичного предложения. Эластичность предложения менее значима для рынка, чем эластичность спроса. Но важно, что эластичность предложения проявляется в длительном периоде. В короткие же отрезки времени эластичность предложения мало влияет на рыночные процессы.

Алгебраическое выражение коэффициента эластичности предложения товара по цене таково:

$$\text{коэффициент эластичности } E_s = \frac{\text{изменение предложения продаж, \%}}{\text{изменение цены, \%}}.$$

Эластичность предложения товара зависит от того, может ли товар долго храниться, может ли быстро и гибко расширяться или уменьшаться производство товара, сколько нужно времени производителю, чтобы закупить необходимые для производства ресурсы, чтобы вовремя среагировать на увеличение спроса на товар, рост на него цен.

3.6. Основы формирования рыночного спроса.

Теория поведения потребителя

Рыночный спрос формируется как сумма индивидуальных спросов покупателей. Потребитель на рынке ведет себя активно и соотносит качество товара, его цену и другие характеристики с теми потребностями, которые он хочет удовлетворить. Потребительское поведение основано на рациональности выбора, на стремлении максимизировать удовлетворение своих потребностей при помощи покупаемого товара и оплачиваемой услуги. При этом учитывается ограниченность бюджета. Поэтому на рынке потребитель, выступая в роли покупателя, выбирая товар, сопоставляет собственные предпочтения с ценой товара, имеющимися возможностями приобрести товар на свой доход. Потребитель постоянно стремится определить для себя максимально возможную полезность потребления выбранного и купленного им товара.

В реальной жизни покупка товара является очень сложным процессом, на который влияют привычки потребителя, его финансовые возможности, максимальная полезность, которую стремится получить покупатель от приобретения именно данного товара. Полезность товара – это субъективное восприятие качеств товара отдельным человеком, отдельным потребителем. Иначе говоря, полезность товара – это потенциальная возможность товара удовлетворить определенную потребность покупателя. Все это, взятое в совокупности, определяет поведение потребителя.

Выбирая тот или иной товар, потребитель рационализирует свое потребительское поведение. Принимая самостоятельное решение, купить или не купить товар, покупатели в целом воздействуют на ситуацию конкретного рынка (на цену, на предложение товара).

Поведение потребителя, его выбор определяют потребительские предпочтения, цены товаров, размер потребительского бюджета, качество товара и способы его потребления. Критерием потребительского выбора товара является максимальная полезность от потребления блага, набора благ. Распределение потребителем своего бюджета формируется с учетом этого критерия. Каждый потребитель формирует собственное понимание и оценку той полезности, которую принесут ему товар и его определенное количество.

Экономическое решение при выборе благ имеет закономерности. Во-первых, по мере увеличения потребления объема блага его предельная полезность падает. Во-вторых, полезность блага максимальна при удовлетворении самой насущной потребности и падает при переходе от удовлетворения насущных потребностей к менее значимым для данного человека потребностям. Сообразуясь с наиболее важной для конкретного потребителя товара полезностью, покупатель будет выбирать товар, набор товаров на рынке. В реальной жизни каждая категория потребителей имеет собственную структуру затрат, не говоря уже о том, что каждый человек индивидуально определяет собственные затраты и их динамику.

Рациональность поведения потребителя выражается в стремлении максимизировать удовлетворение своих потребностей при помощи покупаемого товара и оплачиваемой услуги. В случае если на рынке цена товара падает, он становится более дешевым по отношению к другим товарам, то подешевевшим товаром потребители будут стремиться заместить другие товары, ставшие относительно дороже. Другие товары становятся относительно подешевевшего товара менее привлекательными. Это позволяет объяснять способность и желание покупателя покупать больше дешевого товара, формируя возросший рыночный спрос на него. Поэтому если покупатель имеет возможность купить тот же набор благ, что и до роста цен, то он фактически окажется на более высоком уровне благосостояния, чем это было перед изменением цен. Значит, такой покупатель своим индивидуальным спросом активно включится в формирование нового качества рыночного спроса в данный период на новом уровне цен. По мере роста дохода происходит сначала насыщение потребности продовольственными товарами, затем промышленными товарами стандартного качества и лишь позднее высококачественными товарами и услугами. Причем замечено, что после перехода к потреблению высококачественных товаров и услуг происходит новый всплеск спроса на промышленные товары стандартного качества, которые используются потребителем для повседневных нужд, на услуги стандартного качества, которые необходимы потребителю тоже для повседневных нужд.

Рыночный спрос представляет собой форму коллективного мнения потребителей при решении фирмами следующих вопросов: что произ-

водить, как производить, в каких количествах производить и для кого производить. Фактически поведение индивидуального покупателя, его индивидуальный спрос непосредственно отражаются на политике развития производства, инвестиционной политике, организации рынков, учете фактора времени при производстве и реализации товаров. Если большинство потребителей готовы отдать деньги за товар по определенной цене, то фирма может развиваться. В противном случае фирме грозит разорение. Значит, реклама, все остальные маркетинговые действия должны ориентировать большинство потребителей на определенные товары. Это, однако, не означает, что реклама должна навязывать потребителю ненужный, некачественный товар. Потребитель на рынке своим рублем голосует «за» или «против» товара фирмы. Именно взаимодействие индивидуального и рыночного спроса является важнейшей составляющей управления экономикой страны.

*3.7. Кардинализм и ординализм: категории потребительских предпочтений. Рациональность поведения потребителей.
Законы Госсена*

Потребительское поведение очень сложное явление. Оно непрерывно меняется, учитывает различные наборы благ, цены, моду. Каждый человек решает для себя, как он будет тратить собственный доход, постоянно составляет собственный набор благ, предпочитаемых для приобретения на рынке. При этом совокупная полезность этих благ всегда должна быть максимальной. Регулируя рыночные отношения, необходимо учитывать все эти очень сложные параметры рынка. Управление потребительским поведением людей в рамках рынка заключается в том, чтобы предложение товаров быстрее и полнее реагировало на изменение спроса на товары.

В реальной жизни потребительское поведение обладает рядом черт.

Во-первых, существует порядок предпочтений людьми товаров, наборов благ. Потребитель предпочитает один набор благ, либо другой, либо вообще отменяет эти наборы благ, либо для него эти наборы равнозначны.

Во-вторых, в реальности есть множество видов потребления, способов использования потребителями одного и того же набора благ. Каждый потребитель желает множество благ, их сочетание весьма сложно.

В-третьих, потребности могут насыщаться, и тогда потребитель стремится иметь большое разнообразие благ, не пресыщаясь ими, постоянно обновляя собственные потребности.

В-четвертых, существует транзитивность предпочтений потребителя, когда одно благо может заменяться другим, перенося на новое благо предпочтение потребителя в удовлетворении какой-то потребности. Это означает, что если потребитель предпочитает набор «А» набору «В», а набору «В» – набору «С», то фактически он предпочитает набор «А» набору «С». Поведение потребителя экономически логично. Например,

если потребитель решил, что для него сейчас костюм более необходим, чем магнитофон, а последний лучше, чем палатка, то отсюда следует, что костюм предпочтительнее палатки в настоящее время.

В-пятых, существует субституция благ, это означает, что потребитель согласен отказаться от определенного количества блага «А», если он сможет заменить это большим количеством блага-субститута.

Потребитель приобретает массу различных благ и услуг. Он должен решить, каким образом распределить свой денежный доход. Каждый человек имеет собственную шкалу предпочтений в потреблении, отражающую его потребности и возможности. Поэтому постоянно необходимо составлять такой набор благ, который наилучшим образом удовлетворит его запросы в границах определенного бюджета. При этом еще и полезность набора благ должна быть максимальной. Все эти очень сложные параметры необходимо учитывать, регулируя рыночные отношения, рыночное предложение товаров и услуг, управляя потребительским поведением в рамках рынка.

В реальной жизни функцию управления потребительским поведением выполняют рыночные структуры и государство. Рынок обеспечивает маркетинговое воздействие на интересы потребителя. Государство же может влиять на это поведение: следить за позитивной динамикой доходов и обеспечивать их рост; формировать налоговую политику, которая позволяет потребителям меньше терять на налогах и увеличивать тем самым потребительский бюджет. В силах государства запрещать производство вредных для потребления товаров, услуг, проводить регулярные проверки качества товаров, технологий производства, лицензировать товары и проч. Государство может запретить товары, которые с точки зрения общества приносят людям вред. Таковыми запретами являются различные ограничения продажи алкогольной продукции. Но, как правило, такие запреты только усиливают тягу потребителя к товару. Чаще возникает криминальная форма удовлетворения этих потребностей. Поэтому, когда речь идет об управлении потребительским поведением, то оно должно осуществляться деликатно, с максимальным учетом возможностей рыночного воздействия.

При выработке методов управления потребительским поведением очень важно учитывать время потребления. Русская поговорка очень точно определила это правило: «Дорога ложка к обеду». Именно временной фактор потребления определенного товара нередко бывает решающим в потребительском выборе. Время при этом приобретает экономическую ценность. Так, неработающий пенсионер может ехать на автобусе или идти пешком, и это будет вполне разумным. Бизнесмен же не может позволить себе такую роскошь. Ему необходимо минимальное время для передвижения. Значит, потребление услуг транспорта разными людьми ориентируется на затрачиваемое время. И здесь критерием выбора вида услуги является затраченное время. Время приобретает высокую рыночную ценность.

Управление потребительским поведением проявляется в том, что целенаправленно формируются потребности людей, ориентированные на современный образ потребления, возможности новых товаров и услуг. При этом особое значение имеет государственная инвестиционная политика, поскольку она позволяет создавать современные производства, развивать современную инфраструктуру и этим обеспечивать современное потребление. Поэтому и на рынок потребитель выходит с требованием новых товаров, воздействуя, таким образом, на производство. Меняющееся социальное положение людей тоже должно учитываться при создании направлений экономической политики государством.

В экономической теории различают два подхода к анализу потребительского поведения: кардинализм и ординализм.

Кардиналистский, или **количественный**, **подход** к анализу потребительского поведения основывается на предположении о возможности измерения степени удовлетворения потребителя, приносимого тем или иным товаром, в условных единицах – ютилях. Исходным пунктом анализа являются потребности человека и законы их насыщения.

В XIX в. такие экономисты, как У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас, считали, что потребитель оценивает потребляемые товары с позиции величины удовлетворяемых этими благами потребностей. При этом главенствующей считалась такая функция полезности блага, как максимизация полезности его для конкретного потребителя.

Ординалистский, или **порядковый**, **подход** к выявлению полезности потребляемого блага является альтернативным количественному (кардиналистскому) подходу. Суть данного подхода состоит в том, что каждый новый потребляемый товар увеличивает общую полезность набора благ для потребителя. Сторонниками этой теории были В. Парето и русский экономист и математик Е. Слуцкий. Здесь замечена такая функция полезности: чем богаче набор товаров, тем полнее удовлетворяется потребность потребителя, а также разворачивается общая полезность набора благ.

Сравнение количественного и порядкового подходов к анализу потребительского поведения показывает, что количественная теория обосновывает положение, согласно которому потребитель извлекает пользу из набора товаров. Чем полнее этот набор, тем больше польза при потреблении. Порядковая же теория подчеркивает тот факт, что потребитель в процессе потребления сравнивает полезности товаров в наборе, упорядочивает этот набор, стараясь извлечь из него максимальную пользу. Потребитель рационализирует свой выбор на рынке со своей субъективной точки зрения. Каждый человек при этом имеет свою шкалу предпочтений, выбирая тот или иной товар, соотносясь с привычками, доходами, собственными слабостями, наличием каких-то чрезвычайных обстоятельств. Именно поэтому люди, даже имея одинаковый доход, трактуют его различно. Каждый потребитель формирует собственное понимание и оценку той полезности, какую принесут ему товар и его определенное количество. Иными словами, полезность товара определяется

следующими факторами: видом товара и необходимостью этого товара для конкретного потребителя, возможностью иметь достаточно большое количество этого товара. Значит, каждый потребитель по каждому товару формирует для себя субъективное восприятие полезности этого товара, иначе говоря, определяет наиболее полезное количество наиболее значимого, наиболее ценного для него товара. Таким образом, чем меньшим количеством товара располагает потребитель, тем большая величина предельной полезности оказывается. По мере увеличения общего объема благ, которыми располагает потребитель, предельная полезность этого блага падает.

Важной закономерностью динамики полезности является то, что полезность блага возрастает при удовлетворении самых насущных потребностей и падает при переходе от насущных потребностей к менее значимым для этого человека.

Предельная полезность – это добавочная полезность товара для удовлетворения потребности отдельного человека. Это удовлетворение, извлекаемое потребителем из каждой добавочной единицы блага. По мере насыщения потребности человека предельная полезность блага падает.

В обыденной жизни мы измеряем полезность товара деньгами, так как считаем предельной полезностью ту сумму денег, какую мы готовы отдать за определенное количество какого-то товара, за дополнительную единицу этого товара. Важно, что полезность в потреблении обычно измеряется не одним видом товара, а набором благ. Эти наборы различны для каждого потребителя, но обычно учитывается взаимодополняемость благ, их заменяемость, доступность для потребителя. В наборе даже из двух товаров возможны различные комбинации, чтобы потребитель смог извлечь максимум полезности, заменяя определенное количество одного товара каким-то количеством другого товара.

В теории и на практике известно, что предельная полезность по мере насыщения потребности уменьшается. Законы, которым подчиняется динамика предельной полезности, открыл немецкий ученый Госсен. Этим открытием положено начало новому направлению в науке – исследованию рационального поведения потребителя. В настоящее время объективные характеристики потребительского поведения, описанные Госсеном, зачастую называются «классической логикой принятия решений».

Рационализм поведения потребителя заключается в том, что он стремится извлечь максимум полезности из любой своей хозяйственной деятельности, из потребления набора любых товаров.

Суть *первого закона Госсена*: в одном непрерывном акте потребления товара полезность последующей единицы потребляемого блага убывает, при повторном акте потребления этого блага полезность каждой единицы уменьшается по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении. Для экономики первый закон Госсена имеет большое значение: во-первых, он позволяет различать общую полезность запаса блага и предельную полезность этого блага; во-вторых, объясняет, что необходимым условием достижения экономическим субъектом состоя-

ния равновесия является извлечение максимальной полезности из набора имеющихся в его распоряжении ресурсов. Однако сам процесс достижения такого равновесного состояния можно понять, зная второй закон Госсена.

Суть *второго закона Госсена*: чтобы получить максимум полезности от потребления данного набора благ за ограниченный период времени нужно каждое из этих благ потреблять в таких количествах, чтобы предельная полезность всех потребляемых благ была равна одной и той же величине. Иначе говоря, предельная полезность набора благ должна быть постоянной, предельная же полезность входящих в набор благ варьируется количеством потребляемых благ, входящих в этот набор. При этом за счет перераспределения времени, в течение которого потребляются входящие в набор блага, можно увеличить общую полезность этого набора благ.

Законы Госсена описывают классическую модель принятия решений потребителем, так как в них учитываются психология субъекта потребления, время экономического поведения субъекта, а также общественные условия потребления набора благ. Они ориентируют потребителя на достижение максимально возможной полезности этого экономического действия – потребления набора благ. Знание законов Госсена объясняет многие действия в рыночной экономике.

Потребительское поведение – весьма сложное явление. Оно постоянно меняется, что осложняет его прогнозирование, расчеты вариантов. Потребитель приобретает массу различных товаров и услуг. Он должен решить, как распределить свой денежный доход.

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного

1. Необходимость перехода к рыночным отношениям в России была обусловлена экономическими отношениями, существовавшими в отечественной экономике в тот период времени. Ответьте на вопросы:

- а) существовал ли в СССР развитый рынок?
- б) для экономики России того периода была характерна монополизация или конкуренция?
- в) кто и как устанавливал цены на товары?
- г) как удовлетворялся покупательский спрос, имели потребители свободу выбора благ и услуг?

2. Определите в каждом конкретном случае, когда происходит изменение спроса, а когда изменение величины спроса:

- а) рост доходов потребителей приводит к увеличению покупок изделий из натуральных мехов;
- б) цена на яблоки резко поднялась, в результате упал спрос на них;
- в) повышение цены на сливочное масло вызвало увеличение покупок растительного масла;
- г) введение платного обучения в вузе сократило число его студентов;
- д) товар вышел из моды, в результате сократился спрос на него;

- е) удачная реклама на товар вызвала большой прилив покупателей данного товара на рынок;
 - ж) забота о здоровье привела к сокращению потребления сигарет.
3. Вызывают ли сдвиг кривой предложения ситуации (да/нет):
- а) снижение цены на пшеницу вызвало снижение ее продаж;
 - б) в связи с хорошим урожаем арбузов число их продавцов на рынке увеличилось вдвое;
 - в) снижение цен на минеральные удобрения увеличивает предложение риса;
 - г) рост налога на продажу спиртных напитков сократил их предложение.

Глава 4. Производство, издержки фирмы и прибыль в рыночной экономике

4.1. Производство. Производительность факторов производства

Производство – процесс создания материальных и нематериальных благ. Материальное производство – это трудовое, преобразующее воздействие человека на силы природы, результаты которого в вещной форме блага служат удовлетворению общественных потребностей. В эту сферу входят отрасли по производству материальных благ (промышленность, сельское хозяйство, строительство), а также по оказанию услуг материального характера (транспорт, торговля, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание). В сфере нематериального производства осуществляется создание идей в научной или художественной форме либо оказание услуг образования, здравоохранения, государственного, военного управления и др. Трудовая деятельность здесь направлена на развитие человека через создание особых – духовных – ценностей, поэтому данную сферу называют также духовным производством.

В современных условиях нематериальное производство отличается высокими темпами роста: растет доля работников, занятых в этой сфере, по сравнению с количеством занятых в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве и других отраслях материального производства. Так, например, в США в сфере услуг, включая государственный аппарат, сосредоточено примерно 65% работников, а в России – около 50%. Это связано с увеличением значимости непроизводственной сферы в жизни развитых стран. Потребительский спрос растет на услуги образования и здравоохранения, спорт, туризм, усиливается взаимодополняемость благ и услуг в различных сферах, возникают и развиваются интегральные организации, объединяющие науку, образование, производство, сферу обслуживания, например технопарки.

Процесс производства – это материально-производственная деятельность людей, осуществляемая посредством взаимодействия средств производства и рабочей силы для создания материального продукта, отвечающего общественным потребностям. Процесс производства динамичен,

является носителем всех составляющих экономического роста, в нем взаимодействуют факторы производства: труд, земля, капитал и предпринимательские способности. Завершается непосредственное производство выпуском готовой продукции.

Производственными факторами в любом обществе выступают труд, капитал, земля. Они-то и создают полезный продукт – естественный результат трудовой деятельности человека. Материально-вещественные факторы производства представлены в производственных фондах, или капитале. В число материально-вещественных факторов производства входят природные ресурсы. Их отличие от производственных фондов состоит в том, что природные ресурсы, не подвергшиеся воздействию труда, имеют нулевую стоимость. Но такие случаи редки, так как даже естественное воспроизводство земли, лесов, водоемов требует затрат труда, инвестиций.

Личный фактор производства – рабочая сила, носителем которой является человек. Личный фактор объединяет всех работников: квалифицированных, неквалифицированных, руководителей. Производительность труда, ее темпы зависят от качества рабочей силы, а также от качества вещественных факторов производства.

Процесс производства осуществляется таким образом, чтобы его экономические результаты не только покрывали затраты производителей, но и превышали их. Поэтому происходит не только создание продукта и его стоимости, но и рост стоимости. Материально-вещественный и личный факторы имеют в этом процессе различные функции.

Стоимость товара, как известно, создается трудом. Лишь благодаря человеческому труду омертвленный в вещах труд оживает в новых изделиях. Человеческий труд нельзя заменить ничем другим, в то время как, например, металл можно заменить пластмассой, один вид энергии – другой и т. д. У рабочей силы есть свойство создавать большую стоимость, чем ее собственная стоимость. Создаваемая работниками новая стоимость товара распадается на эквивалент стоимости рабочей силы, или необходимый продукт, и стоимость прибавочного продукта.

Приступая к производству товара или услуги, предприятия стремятся быть эффективными производителями и должны знать об альтернативных способах производства своей продукции. Для достижения этой цели используются такие методы производства, которые являются эффективными как с технологической, так и с экономической точки зрения.

Способ производства технологически эффективен, если не существует никакого другого способа, при котором для производства данного объема продукции затрачивается меньшее количество хотя бы одного вида ресурсов. Способ производства является технологически эффективным, если произведенный объем продукции является максимально возможным при использовании точно определенных объемов ресурсов.

Экономически эффективный способ производства заданного объема продукции – это такой способ, который минимизирует альтернативную стоимость используемых в процессе производства видов затрат.

Технологически и экономически эффективные способы производства находят обобщенное выражение в производственной функции. Производственная функция была разработана в 1890 г. английским математиком А. Берри, помогавшим А. Маршаллу при подготовке математического приложения к работе «Принципы экономической науки».

Производственная функция – это техническое соотношение, отражающее взаимосвязь между совокупными затратами факторов производства и максимальным выпуском.

Математически ее можно записать в виде формулы

$$Q = f(L, K),$$

где Q – объем производимой продукции; L – затраты труда; K – затраты капитала.

Двумя наиболее важными видами производственных функций (технологий) являются:

- жесткая производственная функция;
- гибкая производственная функция.

При использовании первого вида технологий средства производства должны применяться в фиксированном соотношении; при потреблении второго вида возможно варьирование соотношения между факторами.

При жесткой производственной функции число факторов производства находятся (практически) в фиксированном отношении друг к другу. В качестве примера приведем конвейер с определенным количеством работников: если поставить к конвейеру дополнительного работника, это вряд ли отразится на результатах производства.

Гибкая производственная функция характеризуется (в установленных пределах) тем, что сокращение затрат одного фактора можно компенсировать увеличением применения другого фактора. Значит, имеется возможность, используя множество различных комбинаций производственных факторов, технически эффективно произвести определенное количество продуктов.

Производственная функция строится по конкретной технологии, совершенствование которой увеличивает максимально достижимый объем выпускаемой продукции при любой комбинации факторов и изменяет производственную функцию. Следовательно, объем производства Q растет при увеличении затрат труда, капитала и с повышением уровня технологии.

Существует предел для роста объема производства, который может быть достигнут увеличением затрат одного ресурса при неизменных затратах других ресурсов. Например, на предприятии при данном количестве оборудования и производственных площадей существует предел для наращивания объема выпуска посредством увеличения числа рабочих. Постоянно увеличивая один фактор производства (например, труд), можно создать ситуацию, при которой каждый новый рабочий не будет

обеспечен оборудованием и его присутствие будет мешать работе других рабочих, снижать эффективность труда, общий выпуск продукции. Данный процесс отражает закон убывающей отдачи (закон предельной производительности).

Закон убывающей отдачи (предельной производительности): при определенном уровне технологии увеличение вложения одного фактора производства при неизменном количестве остальных факторов ведет к убывающей отдаче от этого фактора производства.

Графически закон убывающей отдачи отражают линии совокупного продукта (TP) (рис. 8) и предельного продукта труда (MP) (рис. 9).

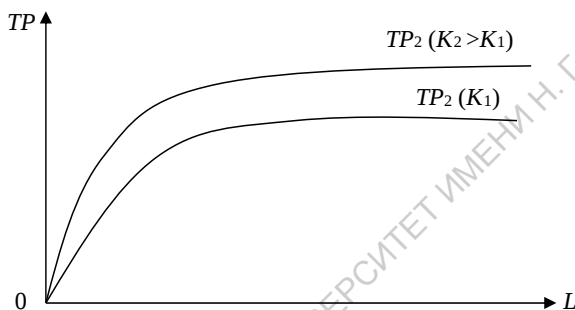


Рис. 8. Кривая совокупного продукта

Совокупным продуктом фактора производства (TR) называется объем выпуска, произведенный при разном уровне затрат этого фактора в условиях постоянства затрат остальных факторов производства и уровня технологии. Соответственно совокупный доход фирмы (TR) представляет денежное выражение совокупного продукта и вычисляется как

$$TR = TP \cdot P.$$

Предельным продуктом фактора производства (от англ. *marginal product* – предельный продукт) называется добавочный продукт, полученный в результате увеличения данного фактора на одну дополнительную единицу в условиях постоянства затрат остальных факторов производства и уровня технологии. Формула для вычисления предельного продукта n -го фактора (труда) имеет вид

$$MP_n = TP_n - TP_{n-1}.$$

Если необходимо найти аналитическую зависимость предельного продукта от фактора производства (труда), имея аналитическую запись

непрерывной функции совокупного продукта, то необходимо посчитать производную:

$$MP = \frac{dTP}{dL}.$$

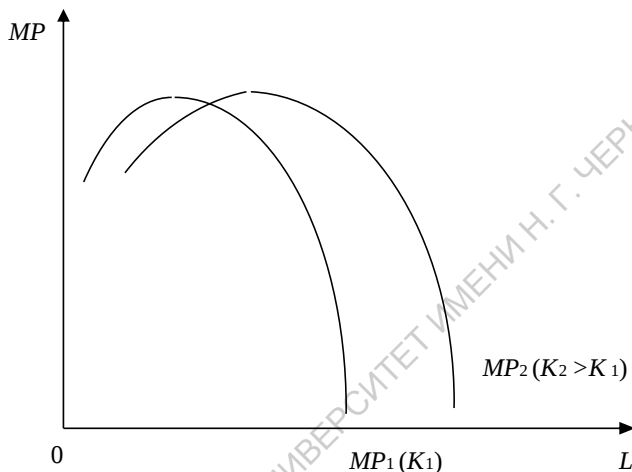


Рис. 9. Кривая предельного продукта

Соответственно предельный доход (MR) представляет денежное выражение предельного продукта и вычисляется как

$$MR = MP \cdot P.$$

Первоначально предельный продукт имеет тенденцию к росту, так как два или три рабочих лучше обслуживают станки, чем один. По мере найма рабочих предельный продукт начинает уменьшаться, что отображает отрицательный наклон линии MP_1 . Найм работников будет продолжаться до тех пор, пока отдача от нанимаемого работника в денежном выражении (доход предельного продукта $MRP = MP \cdot P$) не сравняется с затратами, связанными с этим работником, т. е. с его заработной платой W . Таким образом, фирма будет нанимать рабочих пока $MRP > W$.

Заметим, что если фирма увеличит затраты других факторов производства или повысит уровень технологии, то закон убывающей отдачи будет действовать по-прежнему, только на другом уровне, что отображают линии TP_2 и MP_2 . Помимо совокупного и предельного продукта в экономическом анализе используется понятие среднего продукта. Средним продуктом фактора производится (*average product* – AP) называется

отношение общего продукта к используемому количеству этого фактора. Средний доход (ARP) соответственно представляет собой денежное выражение среднего продукта.

Средний продукт – измеритель производительности труда. Чем выше средний продукт труда, тем больше продукции получает фирма на единицу использованного труда. Средний продукт и средний доход определяются по формулам:

$$ARP = AP \cdot P,$$

где $AP = \frac{TP}{\text{Затраты переменного фактора}}$.

Одними из задач фирмы являются минимизация издержек производства и эффективное распределение денежных средств между факторами производства. Поиск минимизации издержек и максимизации выпуска фирма осуществляет постоянно, так как цены факторов производства столь же постоянно меняются. Если, например, подорожал труд рабочих, то целесообразно заменить его машинным трудом – капиталом, цена которого в данном случае должна быть ниже цены заменяемой им рабочей силы. В этом заключается *принцип взаимозаменяемости факторов производства*. Анализ предельных продуктов переменных факторов производства помогает решить эту задачу.

Замещение одного фактора производства A (более дорогого) другим – B (более дешевым) целесообразно проводить до тех пор, пока не сравняется предельная производительность используемых факторов, приходящаяся на одну денежную единицу, т. е. пока

$$\frac{MP_A}{P_A} = \frac{MP_B}{P_B}.$$

Рассмотрим графическое изображение производственной функции и процесса замещения факторов производства. Определенного объема производства можно достичь, используя различные комбинации факторов (рис. 10).

Различные способы производства (технологии) T_1, T_2, T_3 , характеризующие разные соотношения труда и капитала, но соответствующие определенному выпуску, изображены на рис. 10:

$$T_1 = L_1 \cdot K_1; \quad T_2 = L_2 \cdot K_2; \quad T_3 = L_3 \cdot K_3.$$

Наклон луча показывает интенсивность применения различных ресурсов: чем он выше, тем больше затраты капитала и меньше затраты труда. Следовательно, технология T_1 – более капиталоемкая, чем технология T_2 .

Если соединить точки T_1, T_2, T_3 , соответствующие разным технологиям, линией, то получится изображение производственной функции, соответствующей определенному объему продукции: Q_1 – изокванта.

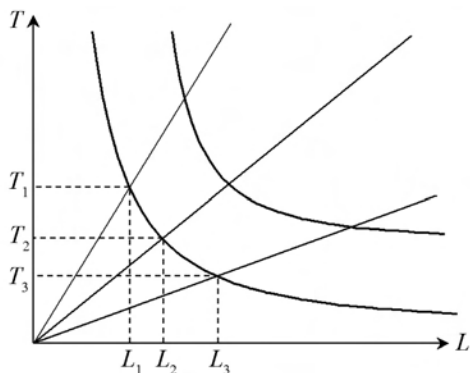


Рис. 10. График производственной функции

Карта изоквант – это совокупность изоквант, отражающая максимально достижимый выпуск продукции при любом данном наборе факторов производства. Чем дальше изокванта от начала координат, тем больше объем выпуска.

Кривые безразличия отражают варианты потребительского выбора продуктов, уровень полезности. Изокванты отражают альтернативные варианты затрат ресурсов для производства определенного объема продукции. По отношению к ресурсам фирма ведет себя как потребитель, и производственная функция характеризует именно эту сторону производства – производство как потребление. Набор ресурсов важен для производства, поскольку он позволяет получить соответствующий объем выпуска продукта. Значения производственной функции выражают полезность для производства соответствующего набора ресурсов. Данная полезность имеет вполне определенную количественную меру. Она определяется объемом производимой продукции.

Карта изоквант и линия равных издержек – изокоста – изображены на рис. 11. Если фирма обладает ограниченным бюджетом, распределяет его между двумя факторами производства – трудом и капиталом, – уравнение изокосты имеет вид

$$C = P_1 X_1 + P_2 X_2,$$

где C – бюджет фирмы; P_1, P_2 – цены труда и капитала, X_1, X_2 – объемы труда и капитала.

Точки пересечения изокосты с осями, отображающими объем используемых факторов производства (C/p_1 и C/p_2) соответствуют определенному выпуску. В этой точке касания фирма достигает максимального выпуска при определенном уровне затрат.

В процессе функционирования фирм предполагается бесчисленное множество вариантов использования факторов в различных комбинаци-

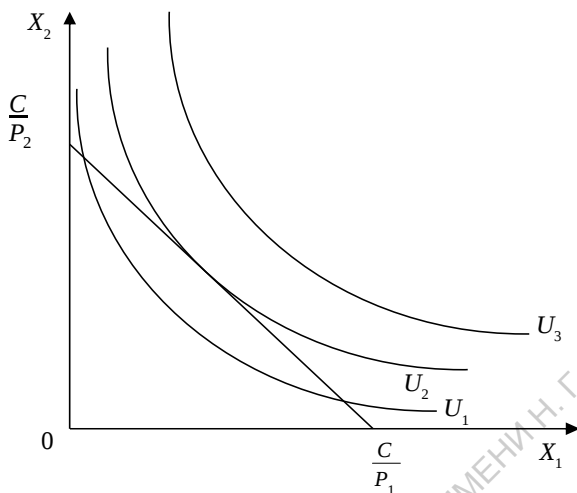


Рис. 11. Равновесие фирмы

ях. Множественность комбинаций обусловлена научно-техническим прогрессом и состоянием рынка факторов производства. Научно-технический прогресс и технические перевороты ведут к появлению новых производственных факторов и нового продукта. В результате увеличивается возможность при помощи нового фактора произвести продукта столько, сколько необходимо для его возмещения и создания дополнительного (прибавочного) продукта. Значит, лучшее использование доходов производства служит условием дальнейшего увеличения его масштабов, а также расширения воспроизводства.

Таким образом, в результате соединения факторов производства создаются продукты труда, совокупность материальных благ.

Количественное отношение объема (массы) полученного продукта к труду, затраченному на его изготовление, характеризует производительность труда.

Показатель производительности можно представить в следующем виде:

$$\text{производительность труда} = Q/T,$$

где Q – количество созданного продукта в натуральном или денежном выражении;

T – затраты труда (например, человеко-час или количество занятых в данном производстве).

Существует предел для замены труда большим количеством капитала без сокращения выпуска продукции. Есть также предел использования ручного труда без применения оборудования. Например, на фирме

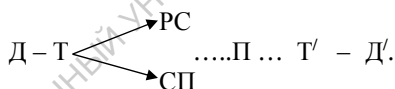
можно сократить применение оборудования и увеличить количество ручного труда. Однако при меньшем количестве оборудования и большем количестве рабочих для замещения каждого часа работы оборудования потребуются большее количество рабочих часов.

За счет взаимодействия факторов производства изготавливаются товары, которые продаются на рынке. При этом предприятия получают торговую выручку, которая должна покрывать факторные затраты и принести прибыль. Домашние хозяйства получают доход от своих факторов производства. В зависимости от величины своих доходов отдельные хозяйства претендуют на соответствующую долю в произведенном продукте. Таким образом, происходит распределение произведенного продукта через систему распределения доходов.

Фирма обладает определенным капиталом, который обращается. На предприятии капитал представлен в виде производственных фондов (средств труда и предметов труда).

Предприниматель осуществляет вложение капитала в производство не ради однократного получения прибыли, а в целях непрерывного приращения капитала. Это становится возможным благодаря самой форме движения производственных фондов – форме кругооборота.

Кругооборот капитала есть последовательное прохождение им трех стадий, содержанием которых являются смена денежной, производительной, товарной форм и возвращение к исходной форме – денежной:



Постоянно повторяющийся процесс кругооборота называется **оборотом капитала**.

Оборот капитала протекает во времени, которое называется временем оборота. Это период, в течение которого вложенные средства в денежной форме возвращаются к владельцу в той же форме. Время оборота состоит из времени производства и времени обращения.

Время производства – это время нахождения фондов в сфере производства. Оно состоит из рабочего периода, когда фонды находятся в непосредственном производстве, из простоев в процессе производства по технологическим и организационным причинам (пересменка, обеденные перерывы, выходные и праздничные дни), из времени нахождения фондов в запасах, которые необходимы для обеспечения непрерывности производственного процесса.

Время обращения – это время нахождения фондов в сфере обращения. Оно включает время на приобретение средств производства и наем рабочей силы, реализацию продукции, превращение товаров в деньги, перечисление денег на расчетный счет предприятия.

Время, в течение которого совершается весь процесс движения капитала, называется временем оборота капитала.

Время оборота зависит от специфики отрасли, в которую вложен капитал. В тяжелой индустрии капитал оборачивается, как правило, медленнее, чем в легкой промышленности. Для каждого предпринимателя небезразлично, как скоро капитал совершит свой оборот. В целях сокращения времени оборота принимаются меры по рациональной организации производственного процесса, позволяющей исключить простои. Большую роль играют технологические нововведения, позволяющие ускорить такие производственные процессы, как, например, сушка древесины, покраска и сушка изделий и пр. Сокращение времени оборота также зависит от оперативности материально-технического снабжения, времени транспортировки продукции и скорости ее реализации на рынке.

Количество оборотов, совершаемых капиталом за год, характеризует скорость оборота капитала. Так, если время оборота капитала составляет 4 месяца, то скорость оборота – 3 оборота в год.

Разные элементы производственных фондов совершают свой оборот неодинаково. В зависимости от участия разных частей капитала в его обороте он подразделяется на основной и оборотный (основные и оборотные фонды).

Основной капитал – это средства труда: производственные здания, машины и оборудование. Средства труда участвуют в процессе производства целиком, но переносят свою стоимость на продукт по частям по мере физического износа.

Оборотный капитал – это предметы труда: сырье, материалы, топливо, функционирующие в процессе производства. Предметы труда потребляются полностью в ходе одного производственного цикла, их стоимость переносится на готовый продукт. После реализации товаров стоимость предметов труда полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме при каждом кругообороте капитала. Затем происходит возмещение предметов труда по натуральной форме для обеспечения следующего производственного цикла.

Наряду с производственными фондами каждое предприятие имеет фонды обращения (это готовая продукция) и денежные средства.

В процессе производства основные фонды изнашиваются физически и морально, постепенно утрачивая свои потребительские свойства. В России в 90-е гг. наблюдалось интенсивное старение основных фондов. Коэффициент износа основных фондов (в % к их общей стоимости) в промышленности вырос с 36% в 80-е гг. до 48,5% в 1995 г. По многим отраслям коэффициент износа в 1996 г. был еще выше: в нефтеперерабатывающей промышленности 63%, в химической и нефтехимической 59,7%, в топливной промышленности 52,6%.

Средний возраст производственного оборудования в промышленности составил в 1970 г. 8,42 г., а в 1996 г. – уже 14,9 г. В 1996 г. 64,3% оборудования прослужило более 10 лет – в 1970 г. – 30%. Что касается

оборудования в возрасте до 5 лет, его доля в 1996 г. составила всего 8,7%, тогда как в 1970 г. она равнялась 40,8%.

Коэффициент обновления основных фондов (ввод новых фондов, % общей стоимости основных фондов) сократился с 6,3 в 1990 г. до 1,6 в 1996 г. Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов, в % общей их стоимости) составил в 1990 г. – 2,4% (самый высокий показатель за ряд лет), в 1996 г. – 1,7%. В 2010 г. он составлял 0,8%, а в 2015 г. – 1,0%. Это означает, что за счет новых фондов с трудом лишь поддерживается прежний размер основных фондов страны.

Изменение коэффициентов обновления и выбытия основных фондов в РФ за 1990–2015 гг. представлено в табл. 6.

Таблица 6

Динамика коэффициентов обновления и выбытия основных фондов
в Российской Федерации за 1990–2015 годы

Год	Коэффициент обновления, %	Коэффициент выбытия, %
1990	6,3	2,4
1991	5,5	2,1
1992	3,6	1,6
1993	2,5	1,9
1994	2,1	2,0
1995	1,9	1,9
1996	1,6	1,7
1997	1,4	1,6
1998	1,3	1,4
1999	1,4	1,2
2000	1,8	1,3
2001	2,1	1,3
2002	2,2	1,3
2003	2,5	1,2
2004	2,7	1,1
2005	3,0	1,1
2006	3,3	1,0
2007	4,0	1,0
2008	4,4	1,0
2009	4,1	1,0
2010	3,7	0,8
2011	4,6	0,8
2012	4,8	0,7
2013	4,6	0,7
2014	4,3	0,8
2015	3,9	1,0

Как следует из данных табл. 6, в 2015 г. коэффициент обновления основных фондов составлял 3,9%, в то время как в 1990 г. его значение было 6,3 %. В кризисные 1998 г. и 1999 г. данный коэффициент составлял 1,3% и 1,4% соответственно. В 2012 г. он увеличился до 4,8%. Кризисное состояние экономики России в 2014–2015 гг. привело к снижению этого показателя на 0,4%: с 4,3% в 2014 г. до 3,9% в 2015 г.

Физический износ – это утрата основными фондами натурально-вещественных характеристик при их эксплуатации в производстве. В соответствии с этим их стоимость по частям переносится на производимый продукт в форме амортизационных отчислений.

Научно-технический прогресс объективно обуславливает две группы факторов, противоположно воздействующих на износ основных фондов:

- интенсификация режимов эксплуатации основных фондов;
- повышение качества материалов, долговечности и надежности машин. Это приводит к моральному износу основных фондов.

Моральный износ бывает двух видов. Первый вид морального износа связан с тем, что в результате повышения эффективности производства оборудования происходит его удешевление. Реальная стоимость уже действующего оборудования определяется не тем, сколько оно стоило первоначально, а тем, во что обходится его производство в данный момент. Второй вид морального износа связан с появлением новых, качественнее более совершенных и эффективных средств труда. Наличные фонды, несмотря на хорошее физическое состояние, ухудшают свои потребительские характеристики по сравнению с новыми видами средств производства.

Материальной основой морального износа во всех случаях выступает НТП. Высокие темпы НТП, ускорение морального износа ведут к тому, что государство в законодательном порядке увеличивает нормы амортизации, т. е. проводит политику ускоренной амортизации. Это позволяет быстрее списывать стоимость оборудования на изготавливаемую продукцию, избавляться от морально устаревшего оборудования.

Учет физического и морального износа имеет большое значение для начисления амортизации. *Амортизация* – это процесс переноса стоимости основного капитала в течение срока его службы на стоимость произведенного товара.

Норма амортизации представляет собой отношение годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости основного капитала, выраженное в процентах. Она показывает, за сколько лет стоимость основного капитала должна быть возмещена. В условиях научно – технического прогресса сроки службы оборудования сокращаются, поэтому используется метод ускоренной амортизации.

4.2. Предприятие как организационная форма производства

Современная фирма – это организация, занимающаяся производственной и коммерческой деятельностью, обладающая хозяйственной са-

мостью, а также обособленным имуществом и оформленными правами, позволяющими ей осуществлять хозяйственную деятельность под свою имущественную ответственность.

Фирма (предприятие) представляет собой хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и продажи товаров и услуг путем планомерного комбинирования факторов производства.

Если хозяйственное звено является юридическим лицом, то оно уже представляет собой субъект бизнес-деятельности, будь то фирма или предприятие. Вместе с тем в экономическом лексиконе часто термин «фирма» используется как обобщающее понятие: фирма может включать одно или несколько предприятий и производств. Под предприятием чаще всего подразумевается однопрофильное, однопродуктовое производство. Современные фирмы в основном являются многопрофильными производствами.

Отличие фирмы от других хозяйствующих субъектов заключается в следующем:

- фирма представляет собой обособленную организационную единицу хозяйствования;
- фирма юридически независима, т. е. является юридическим лицом со своим расчетным счетом в банке, зарегистрированным в органах государственного управления;
- фирма производственно и финансово свободна, она реализует собственные интересы, решая что, где, как производить, каким образом комбинировать факторы производства для получения конкурентоспособной продукции, как распределять полученный доход. Фирма как важнейший субъект рынка выполняет ряд функций:
- *производственную*: производство продукции, сопровождающееся организацией производства, выбором технологии, контролем качества товара;
- *коммерческую*: приобретение ресурсов, создание сбытовой сети, системы стимулирования реализации продукции, анализ рынка, конкурентов, спроса и предложения, т. е. маркетинг;
- *финансовую*: получение прибыли, инвестирование, работа с ценными бумагами, управление рисками и др.;
- *счетную*: осуществление статистического и бухгалтерского учета, инвентаризация;
- *административную*: управление производственной и коммерческой деятельностью, мотивация труда, поиск путей эффективного функционирования фирмы, организация согласованной, упорядоченной деятельности фирмы, т. е. осуществление менеджмента.

В любой экономической системе функционирует огромное число фирм. Классификация фирм осуществляется по нескольким критериям:

- по отраслевому признаку и виду хозяйственной деятельности;
- по форме собственности;
- по характеру правового режима собственности;

- по принадлежности капитала и контролю над ним;
- по мощности производственного потенциала (размеру предприятия);
- по виду производимой продукции;
- по организационно-правовой форме;
- по преобладающему производственному фактору;
- в зависимости от пределов собственности.

Размер фирмы (предприятия) характеризуется численностью занятых работников. В соответствии с численностью занятых работников выделяют три категории производственных фирм:

- *мелкие* (малые) – с численностью до 100 чел.;
- *средние* – с количеством работающих от 100 до 500 чел.;
- *крупные*, где численность занятых превышает 500 чел.

Для сравнения можно привести данные по другим странам. При этом можно сделать вывод, что большинство населения занято в экономике на предприятиях численностью не более 500 человек (табл. 7).

Таблица 7

Структура производственной сферы в различных странах

Страна	Доля различных категорий предприятий, %			
	мельчайшие (12–19 чел.)	мелкие (20–99 чел.)	средние (100–400 чел.)	крупные (более 500 чел.)
Австрия	33,6	27,9	23,1	15,4
Великобритания	26,1	22,6	26,1	25,2
Бельгия	22,1	22,6	26,0	29,0
Италия	43,4	30,4	14,2	12,1
Франция	32,1	28,0	23,4	16,5
Япония	49,4	27,7	14,6	8,2
США	26,1	28,4	24,0	21,5

В зависимости от того, кто – государство или частный агент – является собственником фирмы, выделяют государственные, частные и смешанные фирмы. Собственником государственной фирмы является государство (в лице федеральных или местных органов власти), частной фирмы – частные (юридические и физические) лица. Смешанные фирмы принадлежат одновременно и государству и частному агенту, поскольку предусматривается долевое участие субъекта каждой формы собственности. В последнее время в современных экономиках доминирующую роль играет смешанная форма собственности, что связано с её большей эффективностью и возможностью преодолевать недостатки как государственной, так и частной собственности.

Выделяют виды фирм по организационно-правовой форме.

Индивидуальная фирма. Собственником фирмы являются одно физическое лицо или семья (семейное производство). Основными чертами являются: неограниченная ответственность собственника перед всеми субъектами, с которыми фирма имеет дело; исключительная приспособляемость к изменяющему рынку. Достоинствами являются: простота

организации работы фирмы, свобода действий владельца фирмы, сильная экономическая мотивация – получение всей прибыли владельцем фирмы. Недостатками являются: ограниченность финансовых и материальных ресурсов, отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций, возможная ликвидация фирмы в случае смерти владельца.

Партнерство (товарищество). Несколько физических или юридических лиц объединяют свои капиталы и (или) усилия для ведения совместного дела. Получаемый результат делится между учредителями в соответствии с их долями в капитале – паями. Различают два вида партнерства: полное – все участники являются равноправными собственниками фирмы, обладают полной ответственностью и полным правом на результат ее деятельности; коммандитное (или товарищество с ограниченной ответственностью); при этом полные партнеры отвечают за результаты деятельности фирмы, а коммандитные (неполные) ограничивают свое участие вкладом и (или) усилиями, получая только установленную часть совокупных результатов деятельности. Для организации партнерства не требуется значительного капитала. На рынках партнерства занимают средние ниши со средними объемами сбыта.

Корпорация. Представляет собой акционерное общество (АО) с большим числом собственников. Собственность фирмы «распылена» между акционерами в виде акций, дающих им право получать соответствующую долю доходов. Часть прибыли, выплачиваемая владельцам акций, – дивиденды. Корпорации бывают двух видов: открытые (их акции продаются на бирже, поэтому любой желающий может их приобрести) и закрытые (акции распределяются между ограниченным числом участников, например только между работниками данной фирмы). Акционерное общество позволяет мобилизовать путем выпуска акций значительный объем денежных средств в короткие сроки, что делает эту форму незаменимой для массового крупномасштабного производства. Корпорации производят основной объем продукции.

Фирма, приступая к производству товара или услуги, стремится быть эффективным производителем и должна знать об альтернативных способах производства своей продукции.

Одной из основных целей фирмы является максимизация прибыли. Однако в реальной экономике существует множество моделей, позволяющих оценить поведение фирмы. В их число входят максимизация продаж, максимизация роста, максимизация добавленной стоимости (японская модель), модель управленческого поведения. Поэтому современная наука считает прибыль не столько целью, сколько средством развития фирмы.

Любая из целей производственной деятельности может быть представлена и как самостоятельная цель любой фирмы. В частности, без использования достижений научно-технического прогресса, обеспечения высокого организационного уровня производства в современных условиях не может быть прибыли. Условия свободной конкуренции, рыночных

отношений делают невозможной достаточную рентабельность производства без использования передовых научно-технических достижений.

Создание фирмы является первым шагом к реализации предпринимательского таланта. Многие западные экономисты считают, что предпринимательство относится не столько к малому бизнесу, сколько к началу независимого бизнеса при его рисковом и прибыльном росте.

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) – это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений в целях получения прибыли, осуществляемая на свой страх и риск под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия.

В фундаментальной работе Г. К. Гинса предпринимательство рассматривается как процесс, который может протекать в трех различных сферах: промышленной, коммерческой и финансовой. В теории существует также классификация предпринимательства:

- на рискованное – классическое предпринимательство, которое реализуется с помощью собственной фирмы;
- внутреннее – предпринимательская активность работников крупной фирмы;
- социальное – направлено на нововведения в общественной жизни, (в бесприбыльных предприятиях), а также в сфере государства.

В современном учебнике по предпринимательству, подготовленном в Холборнском университетском колледже (Великобритания), предпринимательство отождествляется с понятием «бизнес», который характеризуется как деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по извлечению природных благ, производству или приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций.

Предприниматель должен обладать следующими качествами: ориентация на нововведения, самостоятельность, уверенность в себе, лидерство, деловая интуиция, способность создавать команду, склонность к риску, готовность и умение принимать решения.

Внешняя среда предпринимательства – среда, которая не поддается управлению со стороны фирмы. Она включает:

- *технологическую среду*;
- *географическую среду*, которая отражает территориальное размещение ресурсов,
- *политическую среду*;
- *деловую конъюнктуру* с учетом той или иной фазы экономического цикла;
- *институциональную среду*, т. е. инфраструктуру бизнеса, включающую банки, финансовые институты, страховые компании, биржи;
- *демографическую среду*.

Внутренняя среда предпринимательства поддается регулированию со стороны предприятия. Структура фирмы, ее цели, задачи, технология производства, работники – главный фактор успеха фирмы.

Таким образом, самостоятельность (предприимчивость), определенная соподчиненность целей фирмы, их иерархия предусматривают последовательность приоритетов, когда цели более высокого уровня являются главенствующими, определяющими среди целей иного уровня. Именно тогда в обобщенном виде вся система целей принимает вид «дерева целей».

Все цели фирмы могут быть сгруппированы как цели стабилизации и цели развития фирмы. Стабилизационные цели предполагают сохранение достигнутого фирмой уровня использования ресурсов, определенного состояния фирмы.

Цели фирмы зависят от разнообразных факторов: платежеспособного спроса на продукцию (работы, услуги) фирмы; надежных поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, необходимых для изготовления продукции; инженерных решений для изготовления новой или модифицированной продукции, расширения, диверсификации деятельности; квалифицированных кадров; сильных и слабых сторон конкурентов; развития международных связей в области торговли продукцией, интересующей данное предприятие; земельных площадей для строительства и возможного расширения предприятия; вида, мощности и надежности транспортных связей; рыночной, коммунальной, производственной инфраструктуры для обслуживания действующего предприятия.

Принципиально важно, чтобы все перечисленные факторы были учтены при разработке и реализации стратегии развития предприятия.

Существует два пути роста фирмы: внутренний, за счет концентрации производства и капитала, и внешний, который основан на централизации производства и капитала в результате слияний и поглощений.

Внутренние источники роста фирмы:

- *нераспределенная прибыль*, возвращающаяся в производство;
- *выпуск акций*;
- *заемные средства*, взятые у банка.

Внешние источники роста фирмы:

- слияние, т. е. объединение двух и более компаний;
- поглощение одной фирмой другой через скупку контрольного пакета акций.

Слияние и поглощение осуществляются путем горизонтальной, вертикальной интеграции и диверсификации.

Горизонтальная интеграция сопровождается приобретением одной фирмой других, занимающихся одним и тем же бизнесом. Разновидностью горизонтальной интеграции является диверсификация (англ. *diversification* – разнообразие), означающая объединение фирм, чьи технологические процессы никак не связаны (например, производство химических волокон и самолетов).

Вертикальная интеграция означает объединение фирм по стадиям технологического процесса (например, от добычи нефти до торговли нефтепродуктами).

Необходимым звеном работы фирмы является определение ее стратегии. Стратегия – это выбор фирмой основных долгосрочных целей и задач, курса ее действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей. Различают два типа стратегии: оборонительную и наступательную. Оборонительная стратегия состоит в выжидательном поведении фирмы, когда она следит за рынком и своими конкурентами, ждет появления нового продукта и концентрирует свои усилия на производстве его прототипа. Наступательная стратегия предусматривает активное обновление деятельности за счет инноваций, нововведений, освоения и заполнения рыночной ниши. Для выработки стратегии фирмы необходимо разработать бизнес-план.

4.3. Издержки хозяйствования фирмы. Виды издержек в рыночной экономике

Издержки производства – это затраты на производство товара, товарной услуги.

Различают бухгалтерские и экономические издержки производства. *Бухгалтерские издержки* – фактические расходы, связанные с осуществлением производства, выраженные в денежной форме. *Экономические (вмененные) издержки* – это стоимость всех отвлекаемых для данного производства ресурсов.

К экономическим издержкам относятся:

- *внешние* (явные), представляющие собой денежные выплаты за привлеченные для производства ресурсы, т. е. затраты по оплате купленных ресурсов, равные бухгалтерским издержкам;
- *внутренние* (неявные), представляющие собой доходы, которые могли бы быть получены от альтернативного использования удерживаемых ресурсов, т. е. затраты собственных неоплаченных ресурсов;
- *безвозвратные* издержки как затраты, не имеющие альтернативного использования. Это ранее произведенные, но не принимаемые во внимание в текущих процессах затраты. Они представляют собой невосполнимые потери инвестиционных ресурсов, вызванные изменением вида или места деятельности фирмы.

Различия в величине бухгалтерских и экономических издержек приводят к количественному несовпадению бухгалтерской и экономической прибыли. Бухгалтерская прибыль – это совокупная выручка за вычетом бухгалтерских издержек. Экономическая прибыль – разница между совокупной выручкой и экономическими издержками. Она меньше бухгалтерской на величину неявных издержек и нормальной прибыли.

Издержки производства подразделяются на несколько групп. К группе, характеризующей общий уровень издержек, относятся совокупные, постоянные и переменные издержки.

Совокупные (валовые) издержки (TC) это суммарная величина издержек, понесенных при производстве данного объема продукции. Для двухфакторной модели производства они составят

$$TC = P_K K + P_L L,$$

где K и L – количества факторов, а P_K и P_L – их цены.

Постоянные (фиксированные) издержки (FC) – издержки, величина которых не меняется в зависимости от объема выпуска.

Переменные издержки (VC) – издержки, величина которых изменяется в зависимости от объема выпуска.

Для каждого данного объема выпуска совокупные издержки равны сумме постоянных и переменных издержек: $TC = FC + VC$. Графики постоянных, переменных и общих издержек фирмы представлены на рис. 12.

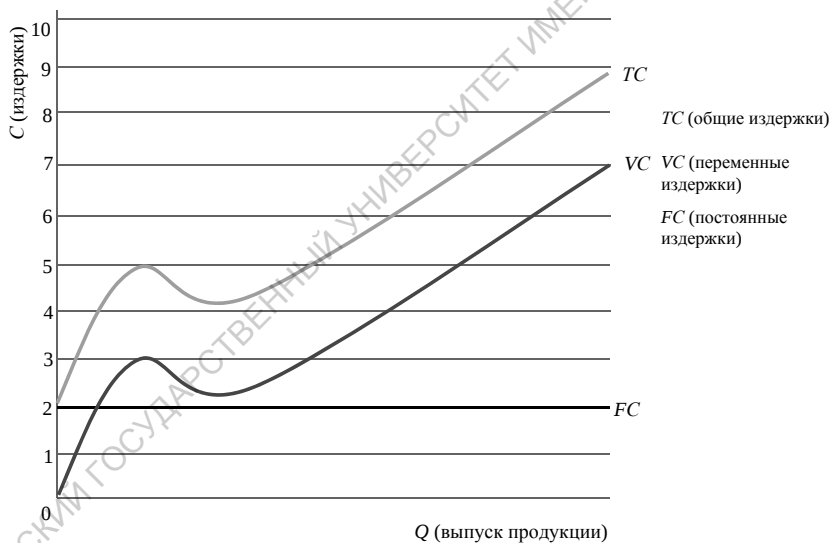


Рис. 12. График постоянных, переменных и общих издержек

Другую группу составляют издержки, характеризующие уровень затрат на единицу продукции.

Средние издержки (ATC) представляют собой величину совокупных издержек, приходящихся на единицу произведенной продукции:

$$ATC = TC/Q = (FC + VC)/Q = P_K K + P_L L / Q.$$

Сравнивая их с рыночной ценой данной продукции, можно наглядно видеть, прибыльным ли будет производство.

Средние постоянные издержки (AFC) – величина постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции: $AFC = FC/Q$. С ростом объема выпуска они уменьшаются.

Средние переменные издержки (AVC) – величина переменных издержек, приходящихся на единицу продукции: $AVC = VC/Q$.

Отдельную группу представляют *предельные издержки (MC)*, отражающие прирост совокупных издержек, вызванный увеличением объема выпуска на единицу продукции: $MC = ATC/AQ$. Величина предельных издержек может быть найдена как первая производная функции совокупных издержек: $MC = dTC/dQ$. Так как в краткосрочном периоде на величину совокупных издержек влияют исключительно изменения переменных издержек, предельные издержки определяются как производная функция переменных издержек.

Особенную группу представляют транзакционные издержки.

Транзакционные издержки возникают в процессе налаживания отношений между рыночными агентами. Транзакционные издержки также возникают в сфере обмена при установлении или передаче прав собственности.

К транзакционным издержкам относятся:

- *издержки, связанные с поиском информации* (о поставщиках, покупателях, ценах);
- *издержки, связанные с ведением переговоров и заключением контрактов*;
- *издержки, связанные с юридической защитой контракта* (судебные расходы при его нарушении) и другие.

Наличие транзакционных издержек вынуждает общество находить как технические, так и организационные средства по их сокращению. Одним из важнейших способов минимизации транзакционных издержек является улучшение административного контроля на фирме, совершенствование структуры ее управления. Кроме того, необходимо определить оптимальный размер фирмы. Экономическая эффективность фирмы достигается рационализацией, когда сумма производственных и транзакционных затрат минимизируется.

Различают долгосрочный и краткосрочный периоды хозяйствования фирмы.

Краткосрочный период функционирования фирмы – это временной промежуток, в течение которого фирма не может изменить используемый объем по крайней мере одного из имеющихся у нее видов производственных ресурсов. Обычно в качестве фиксированного ресурса рассматриваются производственные мощности. При этом фирма может изменить интенсивность использования фиксированного ресурса за счет варьирования используемых объемов других, переменных, ресурсов (в частности, труда). Таким образом, в краткосрочном периоде одна часть ресурсов

фирмы является переменной, другая – постоянной, соответственно одна часть издержек образует постоянные издержки, другая – переменные.

Долгосрочный период функционирования фирмы – это временной промежуток, в течение которого фирма может изменить объемы (количество) всех занятых ресурсов, включая производственные мощности. Все ресурсы (а также издержки) в этом случае являются переменными, т. е. постоянных ресурсов и издержек нет.

В долгосрочном периоде все элементы издержек изменчивы. Если для каждого объема выпуска применялась комбинация ресурсов, обладающая наименьшей стоимостью, то в долгосрочном периоде кривая средних издержек будет являть собой совокупность точек, характеризующих минимальные для каждого объема производства издержки (кривая *LATC*). Взаимосвязь издержек в краткосрочном и долгосрочном периоде поможет понять рис. 13.

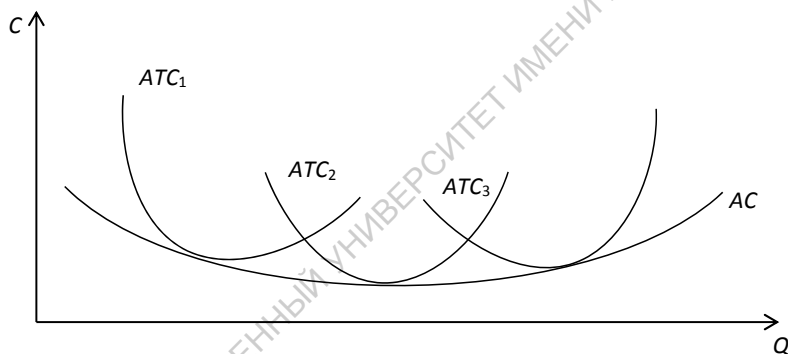


Рис. 13. Кривые краткосрочных издержек по различным размерам предприятия

Серия кривых краткосрочных издержек, соответствующих различным размерам предприятия (масштабам производства), изображена на рис. 13. Первоначально предприниматель находился в краткосрочном периоде 1. Он может наращивать производство, пока не наступит эффект убывания отдачи, т. е. пока краткосрочные средние издержки не начнут расти. Далее возможности наращивания производства исчерпываются в краткосрочном периоде. Требуется некоторое время, чтобы предприниматель (фирма) мог организовать производство в новом масштабе, например, построить новый завод, открыть новый цех и т. д.

При этом должны быть изменены параметры всех видов ресурсов. Таким образом, фирма достигает масштаба 2 и во втором краткосрочном периоде может увеличивать объема производства за счет привлечения дополнительной рабочей силы, дополнительных партий сырья и материалов до тех пор, пока не начнет действовать эффект убывающей производительности. Аналогично будет происходить переход к масштабу

производства 3, 4, 5 и т. д. Объединив все изменения в издержках разных краткосрочных периодов, получаем кривую долгосрочных средних издержек, которую часто называют кривой-конвертом, так как в ней, как в конверте, помещены все кривые краткосрочных периодов, и кривой – U – по ее форме, напоминающей латинскую букву U .

Последовательное увеличение размеров фирмы в течение определенного времени влечет за собой снижение издержек производства единицы продукции, но с некоторого момента увеличение размеров фирмы влечет за собой повышение средних издержек.

Таким образом, закон убывающей отдачи в данном случае неприменим, потому условием его действия является неизменность количества одного из используемых в производстве ресурсов, тогда как в долгосрочном периоде допускаются изменения в количестве всех ресурсов. Этот эффект называют эффектом масштаба.

Взаимосвязь между изменением масштаба производства и соответствующим изменением в объеме выпуска продукции называется **отдачей от масштаба**. Отдачу от масштаба можно измерить путем сравнения процентного изменения в выпуске продукции с процентным изменением в количестве всех применяемых факторов.

Принято различать постоянную, возрастающую и убывающую отдачу от масштаба.

Постоянная отдача от масштаба: если при пропорциональном увеличении количества факторов в n раз объем производства тоже возрастет в n раз, то имеет место постоянная отдача от масштаба, т. е. $Q_2 = nQ_1$ (где Q – первоначальный объем производства). Например, фирма столкнется с ситуацией постоянной отдачи от масштаба, если при пропорциональном удвоении количества всех ресурсов объем производства удвоится.

Возрастающая отдача от масштаба: пропорциональное увеличение количества всех применяемых факторов в n раз вызовет рост объема производства больше, чем в n раз, т. е. $Q_2 > nQ_1$.

Но каковы источники возрастающей отдачи? Важнейшими из них являются специализации в рамках фирмы и используемая технология. Увеличение масштабов производства может позволить фирме нанимать специалистов в той или иной области производственной и сбытовой деятельности. Действительно, маленькая обувная фабрика или «кустарь-одиночка» по пошиву обуви вряд ли будут привлекать отдельного специалиста по дизайну продукции, рекламе, работе с персоналом. Разделение труда на крупной фабрике позволяет рабочим специализироваться на отдельных операциях (один клеит подошвы, другой изготавливает основу). Крупная фирма может себе позволить такие расходы, которые, изменяя внутреннюю организацию производства, в итоге приведут к более чем пропорциональному увеличению выпуска по сравнению с затратами.

Технология позволяет использовать крупные капиталоемкие производственные мощности, более производительные в расчете на единицу готовой продукции. Так, в мелком фермерском хозяйстве его владе-

лец может позволить себе вместо одного холодильника установить два. Но мощный рефрижератор на крупной ферме окажется более производительным, так как в расчете на единицу замороженной продукции он окажется дешевле, чем два небольших и более дешевых холодильника мелкого фермера.

Уменьшающаяся отдача от масштаба: пропорциональное увеличение всех применяемых факторов в n раз вызывает рост объема производства меньше, чем в n раз, т. е. $Q_2 < nQ_1$. В целом это ведет к снижению эффективности производства.

Отдача от фактора показывает зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного фактора при неизменном количестве другого. По мере наращивания одного переменного фактора начинает проявляться тенденция, известная как закон убывающей предельной производительности, или убывающей предельной доходности фактора производства.

Большинство расходов, связанных с основными средствами, четко разделяются на категории, относящиеся либо к капитальным затратам, либо к обычным производственным расходам. Чрезвычайно важно финансировать капитальные затраты, не угрожая долгосрочным финансовым планам предприятия.

Рассмотрим пример японской фирмы «Сони корпорейшн», которая долгие годы занимает в бытовой электронике позицию лидера по внедрению новшеств. Она первой запустила в массовое производство транзисторный радиоприемник и создала первый в мире домашний видеомagnetофон. Придуманный фирмой первый аудиоплеер «вокмен» сформировал целое поколение молодежи, никогда не снимающей наушники с головы. Лазерная технология звукозаписи на серебристые компакт – диски, которые к середине 90-х гг. вытеснили в развитых странах традиционные долгоиграющие пластинки (в России этот процесс кончается только сейчас), – тоже детище «Сони». Наконец, в последнее время фирма ближе других компаний подошла к созданию технологии телевидения будущего, обеспечивающего идеальную четкость изображения (система ХДТВ).

В расчетах российские предприятия используют такую форму издержек как себестоимость. **Себестоимость** показывает, какие издержки предприятие имеет при производстве и реализации своей продукции. *Себестоимость состоит из таких элементов, как:*

- материальные затраты;
- амортизационные отчисления;
- оплата труда, заработная плата;
- начисления на заработную плату;
- накладные расходы и т. д.

Сумма всех затрат на производство продукции и транспортировку, реализацию продукции представляет собой полную себестоимость. Структура себестоимости на всех предприятиях отличается друг от друга, так как затраты всегда специфичны.

4.4. Доход фирмы. Прибыль фирмы. Виды прибыли фирмы

Доход фирмы – это выручка, величина которой зависит от цены и количества реализованной продукции.

Умножив количество проданной продукции на цену, мы получим величину совокупной выручки (TR) фирмы: $TR(Q) = P(Q)Q$.

Прибыль фирмы образуется как разница между совокупной выручкой и совокупными издержками. *Экономическая прибыль* представляет собой разницу между совокупной выручкой и вмененными совокупными издержками, включающими нормальную прибыль. Прибыль обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует ее финансовую зависимость. В первом приближении прибыль можно рассматривать как разницу между продажной рыночной ценой товара и издержками производства. Будучи целью и мотивом организации предпринимательства, прибыль образует его материальную основу.

Различают следующие виды прибыли:

- *бухгалтерскую* – часть дохода фирмы, которая остается от общей после возмещения внешних издержек, т. е. платы за ресурсы поставщиков. Такая трактовка включает только явные издержки и игнорирует вмененные (скрытые издержки);
- *экономическую (чистую)* – то, что остается после вычитания из дохода фирмы всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние нормальную прибыль предпринимателя);
- *нормальную* – прибыль на вложенный капитал, которая могла быть получена, если бы капитал был использован простейшим, обычным способом, т. е. предоставлен в виде ссуды, аренды;
- *балансовую* – разница между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, амортизации и заработной платы. Иногда балансовую прибыль называют общей прибылью, поскольку именно она является источником распределения и использования средств предприятия.

Существует также другое определение нормальной прибыли: нормальная прибыль – это уровень прибыли, необходимый и достаточный для того, чтобы ресурсы, задействованные в производстве конкретного продукта, не были пущены на другие цели.

На основе различных видов прибыли рассчитываются показатели, позволяющие сделать анализ деловой активности предприятия, приводящей к росту прибыли. В зависимости от целей анализа определяют коэффициент рентабельности, рентабельность реализации, доходность собственного капитала.

Сопоставление экономической и бухгалтерской прибыли позволяет понять, насколько эффективно используются ресурсы фирмы относительно наилучшего способа их применения. Если бухгалтерская прибыль превышает нормальную прибыль, то фирма получает экономическую прибыль и использует свои ресурсы эффективно. В противном случае

Экономические издержки	Экономическая прибыль	Общая выручка	Бухгалтерская прибыль
	Внутренние издержки, включая нормальную прибыль Внешние издержки		Бухгалтерские издержки (только внешние издержки)

Рис. 14. Экономическая и бухгалтерская прибыль фирмы

предпринимателю следует искать другое применение имеющимся ресурсам.

Рассмотрим пример, позволяющий понять процесс формирования экономической прибыли, ее динамику.

Йогурты не были известны в нашей стране. У нас пили кефир, простоквашу, ацидофилин – родственные йогурту напитки, имеющие, однако, иной вкус. В начале девяностых годов, когда Россия переживала первый шоковый период реформ и большинство населения считало каждую копейку в своем кошельке, в магазинах появились немецкие йогурты Frutties и Zott, которые почти сразу же завоевали широкую популярность.

В данном случае была проведена успешная дифференциация продукта. Среди слагаемых успеха были и особенности самого йогурта (вкус, консистенция и т. д.), и никогда прежде не виданные у нас добавки свежих фруктов в молочные продукты, и важная для торговли неприхотливость в хранении, и ориентация на детей как главных потребителей.

В образовавшуюся нишу хлынула масса немецких, французских, финских йогуртов сходных марок. Довольно быстро началась дальнейшая дифференциация продукта. Западные потребители, озабоченные проблемой здоровой пищи, отдают предпочтение обезжиренным вариантам йогурта. Такими же были и первые йогурты, импортированные в нашу страну. Русский же потребитель предпочитал в начале сливочные, жирные сорта. Производители удовлетворили эту прихоть, начав поставлять «вредные» по западным меркам, йогурты с содержанием жира 8–10%. Появились также «натуральные» йогурты без фруктовых добавок и «живые» йогурты Danone, не содержащие консервантов и имеющие более выраженный молочный вкус.

Рынок, первоначально занятый фирмами – первопроходцами, стал дробиться на мелкие сегменты: потребители получили возможность выбирать уже не между йогуртом и кефиром, а из многочисленных разновидностей йогуртов. Ужесточилась конкуренция. Экономическая прибыль стала исчезать – торговля йогуртами все больше превращалась в обыденный бизнес, приносящий только среднюю прибыль.

Примерно такую же эволюцию прошли и другие товары, успешно внедрившиеся на наш рынок: компьютеры и видеотехника, мобильные

телефоны и малые домашние электроприборы, импортные строительные материалы и небьющаяся посуда. Сначала происходил прорыв нового для России товара. При этом первыми на рынке появлялись товары второстепенных или малоизвестных марок. Потом рост прибыли привлек на российский рынок товары известных мировых производителей. Степень дифференциации росла и рентабельность бизнеса резко снижалась.

В отраслях с совершенной конкуренцией фирмы могут получать экономическую прибыль только определенное время, так как в таких отраслях нет входных барьеров и фирмы – конкуренты быстро входят в прибыльную отрасль, забирая часть рынка и уменьшая тем самым экономическую прибыль других фирм. Следовательно, в долгосрочном плане экономическая прибыль равна нулю, а фирма получает только нормальную прибыль.

Рентабельность – степень прибыльности, доходности производства. По этому показателю судят о конечных результатах работы предприятий.

Интересны данные по динамике рентабельности организаций в РФ за 1995–2015 г. (табл. 8).

Таблица 8

Динамика рентабельности организаций в РФ за 1995–2015 годы

Год	Рентабельность активов	Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг
1995	5,3	15,8
1996	1,3	4,8
1997	1,7	6,3
1998	-0,9	8,1
1999	–	18,5
2000	7,6	18,9
2001	6,1	14,4
2002	4,3	10,9
2003	5,9	10,2
2004	8,5	13,2
2005	8,8	13,5
2006	12,2	13,2
2007	10,4	13,1
2008	5,4	13,0
2009	5,5	10,8
2010	6,7	10,0
2011	6,5	9,6
2012	6,1	8,6
2013	4,5	7,0
2014	2,5	7,3
2015	3,7	8,1

Как следует из данных табл. 8, в 2015 г. рентабельность продукции составила 8,1%, а в 1995 г. – 15,8%, т. е. почти в 2 раза больше. Самая высокая рентабельность активов была в 2006 г. – 12,2%, а в 2015 г. она составила 3,7%, т. е. в 3,3 раза меньше, чем в 2006 г. Отсюда следует, что в РФ невысокая рентабельность продукции и активов компаний.

Основной задачей фирмы является максимизация прибыли. Эту задачу можно решить двумя путями:

- методом сравнения валовых доходов и валовых издержек;
- методом сравнения предельного дохода и предельных издержек.

Линии валового дохода (TR) и валовых издержек (TC). Применяя второй метод, необходимо сравнить предельные издержки и предельный доход. Фирма будет получать прибыль до тех пор, пока предельный доход будет превышать предельные издержки, т. е. $MR > MC$, фирма – совершенный конкурент будет находиться в состоянии равновесия и получать максимум прибыли.

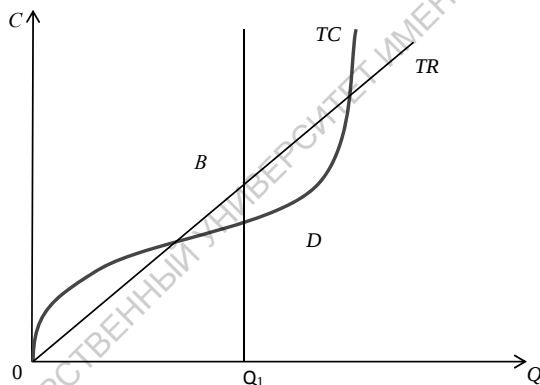


Рис. 15. Графический способ нахождения максимума прибыли

Следовательно, в пределах отрезка OC необходимо найти точку, в которой

$$\frac{d(TR - TC)}{dQ} = 0.$$

Это условие выполняется при объеме производства равном Q_1 , соответственно отрезок BD характеризует максимальный размер прибыли. Значит, если: 1) предельный доход выше предельных издержек, то можно расширять производство; 2) предельный доход меньше предельных издержек, производство невыгодно и его надо сворачивать.

Точка равновесия фирмы и максимальной прибыли достигается в случае равенства предельного дохода и предельных издержек.

Когда фирма достигла такого соотношения она уже не станет увеличивать производство, выпуск станет стабильным, отсюда и название «равновесие фирмы».

Планированием прибыли должна заниматься каждая фирма при решении финансовых вопросов и вопросов эффективности. Принципиально важное значение имеет понятие «мертвая точка»: точка, разделяющая зоны прибыли и убытков. «Мертвая точка» показывает величину минимального оборота, необходимого для покрытия расходов. Для достижения прибыльности (рентабельности) необходимо, чтобы оборот за вычетом переменных издержек превышал постоянные издержки, т. е. важным средством достижения рентабельности является минимизация переменных издержек.

4.5. Поведение фирмы на конкурентных рынках. Рыночная власть

В реальной деятельности фирма может начать свою работу на различных по развитию конкуренции рынках. Рассмотрим некоторые из них (табл. 9).

Чистая монополия. В действительности практически невозможно найти ситуацию, когда на рынке действовала бы один-единственный производитель товаров, не имеющих субституттов. Следовательно, термин «монополия», а тем более «чистая монополия» в известной степени условный. Не случайно некоторые экономисты стремятся найти замену этому термину: «несовершенный конкурент», «ценоискатель» (в отличие от понятия «совершенный конкурент» – «ценополучатель»).

В условиях несовершенной конкуренции равновесие фирмы (т. е. равенство предельных издержек и предельного дохода, или $MC = MR$) достигается при таком объеме производства, когда средние издержки не являются минимальными. Цена при этом выше средних издержек.

При совершенной конкуренции соблюдается равенство

$$MC = MR = P = AC.$$

При несовершенной конкуренции выполняется следующее соотношение:

$$(MC = MR) < AC < P.$$

Монополист, стремящийся максимизировать прибыль, всегда действует на эластичном участке кривой спроса, поскольку только при коэффициенте эластичности, большем единицы ($E_D^P > 1$) предельный доход положителен (рис. 16).

Установление фирмой цены на уровне точки E_2 было бы, очевидно, альтруизмом. В этой точке $MC = AC = P$. Но при этом $MC > MR$. Рационально действующая фирма отнюдь не сочтет нормальным такое положение, когда расширение производства во имя «общественных интересов» будет сопровождаться для нее большими дополнительными затратами, превышающими дополнительный доход.

Таблица 9

Основные типы рыночных структур

Характеристика	Тип			
	чистая конкуренция (совершенная)	монополистическая	олигополистическая	чистая монополия
Количество и размеры фирм	Множество мелких хозяйствующих субъектов	Несколько крупных и множество мелких хозяйствующих субъектов	Небольшое число крупных и средних хозяйствующих субъектов	Один хозяйствующий субъект
Характер продукции	Однородная стандартизированная продукция	Разнородная дифференцированная продукция	Стандартизированная или дифференцированная продукция	Уникальная продукция, не имеющая эффективных заменителей
Контроль над ценой со стороны конкурентов	Отсутствует	Диапазон контроля цен узкий	Диапазон цен зависит от уровня согласованности действий	Значительный
Характеристика спроса	Повышенная эластичность спроса	Эластичный спрос	Эластичный или малоэластичный спрос	Неэластичный спрос
Доступность информации	Высокая информационная обеспеченность рынка	Некоторые виды информации ограничены	Только крупным фирмам	Дозирование и высокий уровень ограничений
Неценовая конкуренция	Неценовые методы конкуренции ограничены	Используются конкурентные преимущества товара, упор на рекламу	Типична особенно при дифференцированной продукции	Ограничена рекламой, имеющей информационный характер
Наличие (отсутствие) барьеров при вступлении в отрасль	Барьеры для организации бизнеса на товарном рынке отсутствуют	Незначительные входные барьеры в отрасль и на рынок	Наличие существенных препятствий для организации бизнеса	Вход в отрасль для других фирм заблокирован

Примечание. Сост. по: Князева И. В. Антимонопольная политика в России. М., 2007. С. 33.

Общество заинтересовано в большем объеме производства и меньших издержках на единицу продукции. При увеличении выпуска с Q_1 , до Q_2 средние издержки уменьшились бы, но тогда для сбыта дополнительной продукции пришлось бы снизить цену. Этот путь не подходит несовершенному конкуренту: он не желает «испортить» свой рынок понижением цен. Для максимизации прибыли фирма создает определен-

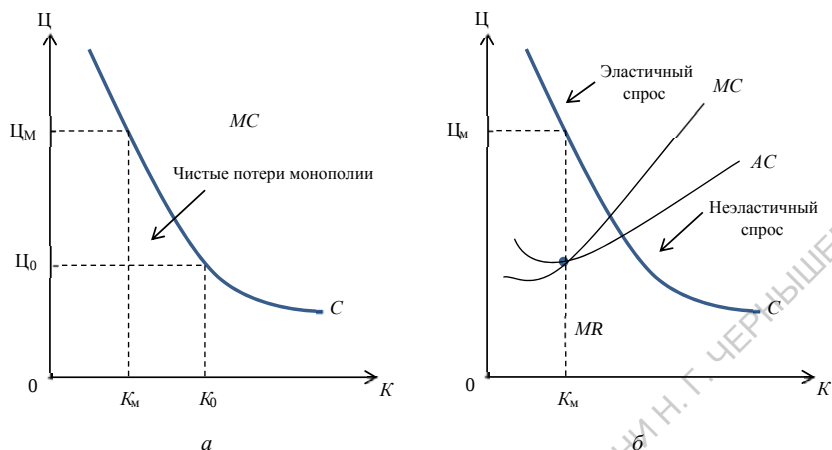


Рис. 16. Рыночное равновесие в условиях чистой монополии: a – краткосрочный временной интервал; b – долгосрочный временной период

ный дефицит, который обуславливает цену, превышающую предельные издержки. Дефицит означает ограничение объема производства товара (меньший объем предложения) в условиях несовершенной конкуренции по сравнению с тем его объемом, который был бы в условиях совершенной конкуренции. Это видно из рис. 17.

Монопольная прибыль в модели несовершенной конкуренции трактуется как превышение нормальной прибыли. Монопольная прибыль проявляется как результат нарушения условий совершенной конкуренции, как проявление монопольного фактора на рынке. Но насколько устойчиво это превышение над нормальной прибылью? Очевидно, многое будет зависеть от возможностей притока в отрасль новых фирм. При совершенной конкуренции прибыль, которая выше нормальной, сравнительно быстро исчезает под влиянием наплыва новых фирм. Если же барьеры для вхождения в отрасль достаточно высоки, то монопольная прибыль приобретает устойчивый характер.

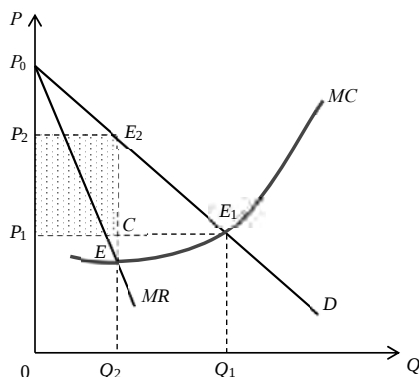


Рис. 17. Потери от несовершенной конкуренции

Для измерения степени монопольной власти в экономической теории используется *индекс Лернера* (по имени Аббы Лернера, английского

экономиста, предложившего этот показатель в 30-е гг. XX в.):

$$L = (P - MC)/P.$$

Чем больше разрыв между P и MC , тем выше степень монопольной власти. Величина L находится в интервале между 0 и 1. При совершенной конкуренции, когда $P = MC$, индекс Лернера, естественно, будет равен 0.

Ценовая дискриминация – продажа одного и того же товара разным потребителям или группам потребителей по разным ценам, причем цены не обусловлены различиями в издержках производства. Слово «дискриминация» здесь означает не ущемление чьих-либо прав, а «разделение». Смысл проведения политики ценовой дискриминации состоит в стремлении монополиста присвоить себе излишек потребителя и тем самым максимизировать свою прибыль.

Потери от несовершенной конкуренции изображены на рис. 17. Если бы цена устанавливалась на уровне точки E_1 (точки пересечения кривой MC и кривой спроса D), т. е. цена P_1 соответствовала бы условиям совершенной конкуренции $MC = P$, то потребительский излишек был бы равен площади треугольника $P_1P_0E_1$.

В условиях несовершенной конкуренции цена устанавливается на уровне точки E_2 (эта точка лежит на одной вертикали с точкой E – пересечением MC и MR). При такой же цене – на уровне P_2 – объем предложения фирмы равен Q_2 , следовательно, он меньше того объема, который был бы при совершенной конкуренции: $Q_1 < Q_2$. Потребительский излишек теперь уменьшился до площади треугольника $P_2E_2P_0$. Но самое важное – отчетливо видны графически чистые потери, или «мертвый убыток», для общества: это треугольник EE_1E_2 . Таким образом, монополия как бы «рвет на части» излишек потребителя и излишек производителя: одна часть достается (затененный прямоугольник) самой монополии, а другая часть этого излишка потребителя в виде площади CE_1E_2 вообще теряется обществом, не достается никому. Не достается никому и часть излишка производителя (треугольник ECE_1), это недополученное, а точнее, разрушенное богатство общества. По некоторым подсчетам, «мертвый убыток», возникающий в силу монополистического распределения ресурсов, составляет 0,5–2% валового национального продукта США.

Естественная монополия. Отрасль, в которой деятельность единственной фирмы более эффективна в силу наличия существенной экономии от масштаба, сопровождающей рост производства, называется естественной монополией. Разделение объема выпуска продукции между 2–3 или большим количеством фирм приведет к тому, что масштабы производства каждой из них будут неэффективно малы, а наличие более чем одного продавца приведет к росту издержек. Основные правила регулирования деятельности естественных монополий заключаются в следующем:

- цены должны устанавливаться на уровне, максимально близком к предельным издержкам;

- прибыль естественной монополии не должна превышать нормальную прибыль на вложенный капитал;
- государственное регулирование должно обеспечивать эффективность производства.

Олигополия – это тип рынка несовершенной конкуренции, характеризующийся присутствием товара нескольких производителей. Чем меньше производителей делит рынок между собой, тем выше степень монополистической власти в отрасли. Для прогнозирования монополистического поведения фирм в отрасли рассчитывается *индекс Герфиндаля*, показывающий степень концентрации рынка. Индекс вычисляется посредством суммирования квадратов рыночных долей каждой фирмы в отрасли:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2,$$

где H – индекс Герфиндаля; $S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$ – доли фирм на рынке, которые суммируются в порядке убывания (на первом месте самая крупная доля) и определяются в процентах как отношение объема поставок фирмы к объему всего рынка. Например, если предложение какого-либо товара обеспечивают четыре фирмы с рыночными долями, скажем, 60, 20, 10 и 10%, то $H = 3600 + 400 + 100 + 100 = 4200$. Концентрация рынка с индексом Герфиндаля, не превышающим 1000, считается низкой. Индекс, равный 1800 и выше, – признак высокой концентрации.

В случае олигополии конкуренция носит преимущественно неценовой характер.

Неценовая конкуренция основана на привлечении потребителя не с помощью снижения цены, а за счет других факторов: улучшения качества товаров, рекламы, послепродажного технического обслуживания. Количество олигополистов на рынке зависит от технологии, которая определяет минимальный масштаб производства, начинающего давать прибыль. Если технология производства в отрасли такова, что положительный эффект масштаба сохраняется при гораздо большем объеме выпуска, чем в условиях конкурентного производства, но все же меньшем, чем в условиях монополии, то эта отрасль олигополистическая. Таким образом, технология производства, связанная с эффектом масштаба, служит причиной возникновения олигополии и одновременно является естественным барьером для вступления в отрасль.

Важной чертой олигополии, отличающей ее от других типов несовершенной конкуренции, является взаимозависимость фирм в отрасли. Олигополисты – не только конкуренты, но и одновременно негласные партнеры. Ценовое поведение олигополистов определяется взаимозависимостью.

В экономической теории выделяются такие модели ценового поведения олигополистов, как ломаная кривая спроса, тайный сговор (картель), лидерство в ценах, принцип ценообразования «издержки плюс» (цена на продукцию устанавливается по принципу: средние издержки плюс

прибыль, исчисленная как процент от уровня средних издержек). Яркий пример международного картеля – соглашение стран-членов ОПЕК, которым неоднократно удавалось поднять цены на нефть посредством относительно небольшого ограничения выпуска. При картельном сговоре каждая фирма получает свою квоту выпуска продукции, которую она, согласно условиям договора, не должна превышать, чтобы не подорвать монопольную цену.

Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта.

В данной модели монополизм, ограниченный большим количеством конкурентов, основан на дифференциации продукта, посредством которой монополистический конкурент уменьшает эластичность спроса по цене. Повышая цену, монополистический конкурент не лишается всех потребителей, как это было бы при совершенной конкуренции. Рынок несколько сузится, но останутся те, кто устойчиво предпочитает продукцию только данного производителя.

Монопсония. Контроль над ценами может быть и со стороны покупателя. Если термин монополия означает «один продавец», то монопсония – это «один покупатель». Монопсонист имеет возможность диктовать цены на приобретаемую продукцию и устанавливать ее на уровне более низком, чем в условиях совершенной конкуренции. Например, «Де Бирс» диктует свои условия покупки алмазов производителям этого товара в разных странах. Монопсонист устанавливает свою цену ниже того уровня, который был бы при совершенной конкуренции.

При всех неоспоримых достоинствах совершенной конкуренции у нее есть существенный недостаток: спонтанное развитие рыночных процессов может сопровождаться монополизацией тех или иных сфер хозяйственной жизни. Совершенная конкуренция, будучи «предоставленной самой себе», превращается в конкуренцию несовершенную. Поэтому еще в конце XIX в. в промышленно развитых странах Запада, и прежде всего в США, была осознана необходимость поставить определенный заслон деструктивным силам монополизации.

Антимонопольное законодательство США базируется на трех основных законодательных актах:

- *законе Шермана* (1890 г.) – запрещал тайную монополизацию торговли, единоличный контроль в той или иной отрасли, сговор о ценах;
- *законе Клейтона* (1914 г.) – запрещал ограничительную деловую практику в области сбыта, ценовую дискриминацию (не во всех случаях, а тогда, когда это не диктуется спецификой текущей конкуренции), определенные виды слияний;
- *законе Робинсона–Пэтмана* (1936 г.) – ввел запрет на ограничительную деловую практику в области торговли: «ножницы цен», ценовая дискриминация.

В 1950 г. к закону Клейтона была принята *поправка Селлера–Кефопера*: уточнялось понятие незаконного слияния. Так, запрещалось слияние путем скупки активов. Если актом (законом) Клейтона был по-

ставлен заслон горизонтальному слиянию крупных фирм, то поправка Селлера–Кефовера ограничивала вертикальное слияние (например, производство – сбыт продукции).

Кого защищает антитрестовское законодательство: конкуренцию или какие-то группы конкурентов? Например, закон Робинсона–Пэтмэма, запрещавший ценовую дискриминацию, был направлен, по сути, против крупных розничных магазинов и супермаркетов, которые могли себе позволить снижать цены для определенных групп покупателей. По мнению П. Самуэльсона, запрещение ценовой дискриминации способствовало ограничению конкуренции. Вместо того, чтобы снизить цену в пользу потребителя, закон был направлен на сохранение многих предприятий, несмотря на то что некоторые из них были малоэффективными.

Сомнениями по поводу якобы неизменной высокой эффективности антитрестовской политики государства полны страницы многих западных учебников и монографий. Например, американский экономист П. Хейне настойчиво проводит мысль о том, что антитрестовское регулирование (независимо от его благих намерений) защищает не свободную конкуренцию, а определенные группы конкурентов. Важно помнить, подчеркивает П. Хейне, что наиболее эффективное давление на государственную политику оказывают не потребители, а производители. И слишком часто эта политика будет формироваться под влиянием стремления производителей защищать себя от суровых законов конкурентной жизни.

Эти проблемы показывают, насколько сложным является практическое воплощение в жизнь антитрестовского законодательства. Государство должно балансировать между опасностью разрушительного монополизма и опасностью ограничения конкуренции.

Во многих отраслях действует лишь несколько фирм, поэтому каждый производитель обладает относительно монопольной властью. Многие фирмы в качестве покупателей сырья, трудовых ресурсов или других товаров обладают относительной монополистической властью на рынках этих факторов производства. Руководители этих фирм сталкиваются с проблемой наиболее эффективного использования рыночной власти. Они должны решить, как устанавливать цены, выбирать количество используемых производственных факторов, определять объем выпуска продукции в краткосрочный и долгосрочный периоды, чтобы максимизировать прибыль фирмы.

Фирмы-производители поставляют на рынок товаров и услуг различные блага для удовлетворения потребностей общественных масс. Соответственно они осуществляют свою деятельность под воздействием величины и структуры потребительского спроса и других элементов рыночного механизма. В то же время товаропроизводители, устанавливая цены на свою продукцию, а также проводя широкие рекламные кампании, оказывают давление на потребителя. Степень воздействия непосредственно зависит от доли рынка и власти фирмы.

Таким образом, *рыночная власть фирмы* – это ее возможность распространять контроль и деятельность на механизм рынка и его процессы

(формирование спроса и предложения, уровень цен) и, как следствие, на конкурентов. Рыночная власть определяет масштабы деятельности фирмы: насколько свободно она может функционировать на рынке и какими рамками ограничено ее существования. Когда значение показателя рыночной власти слишком высоко, то это означает, что доли конкурентов в общем объеме рыночного предложения малы. Следовательно, большая часть потребителей находится во власти такой фирмы. Столь крайняя форма зачастую принимает вид монополизма. Только фирма-монополист способна жестко регулировать процесс ценообразования и объем выпуска продукции, а также вести собственную торговую политику, даже если она идет в ущерб другим организациям и самим потребителям.

В зависимости от направления расчета различают прямые и косвенные показатели рыночного влияния. Прямые показатели дают возможность определить долю фирмы на рынке, уровень ее рыночной власти, процесс принятия решений и, конечно, тип конкуренции. Иными словами, здесь определяются характер конкуренции, сколько фирм занимают лидирующее положение на рынке, каковы степень их развития и круг потребителей их продукции. Косвенные показатели дают полную картину рынка, систематизируют все показатели рыночной ситуации в их совокупности. Для анализа и оценки организационного влияния на рыночную систему и всех ее субъектов необходимо ознакомиться с формулами, которые позволяют дать количественную характеристику власти фирмы.

Как известно, самые высокие цены на рынке те, которые устанавливает монополия. Фирма-монополист обладает уникальными ресурсами и может производить ни с чем не сравнимый продукт, который крайне необходим всему обществу, но не может быть приобретен где-нибудь еще. Но монополия ставит целью максимизацию всей массы прибыли, а не только ее величины на единицу продукции. Следует заметить также, что монополярная власть определяется обратной зависимостью от эластичности потребительского спроса и его чувствительности к динамике рыночных цен. Поскольку эластичность спроса показывает его чувствительность к стоимости благ, то чем выше данный показатель, тем ниже возможности влияния фирмы на рынке, так как тогда она не может необоснованно поднимать цены и злоупотреблять своими правами.

Индекс Лернера (IL) может быть рассчитан посредством вычитания предельных издержек из величины монополярной цены при пересчете на уровень неконкурентных цен:

$$IL = [P(m) - MC] / P(m),$$

где $P(m)$ – цена монополярного рынка; MC – издержки дополнительно произведенной единицы продукции.

При этом $0 < IL < 1$. Если данный показатель по своему значению ближе к 0, это свидетельствует о преобладании на рынке совершенной конкуренции, которая наиболее приемлема для успешного развития рыночной экономики. Чем ближе данная величина к единице, тем больше

вероятность того, что на рынке появилась фирма, желающая диктовать свои условия, – монополист. Олигополия характеризуется индексом Лернера около 0.6–0.8 и представляет собой не что иное, как промежуточное состояние между монополизмом и совершенной конкуренцией. Зачастую коэффициент Лернера тяжело подсчитать из-за предельных издержек. В этом случае гораздо удобнее использовать величину средних издержек как затрат на единицу продукции:

$$IL = (P - AC)/P.$$

Индекс Херфиндаля – Хиримана (ИНН) – еще один показатель степени концентрации рынка. Он может быть рассчитан как сумма долей каждой фирмы в отдельности, ведущей свою производственную и сбытовую деятельность на данном рынке:

$$ИНН = \text{Сумма}(q_i)^2,$$

где q_i – продукт, произведенный одной из фирм.

ИНН характеризуется неравенством $0,01 < ИНН < 1$. Соответственно чем меньше его значение, тем сильнее конкуренция и слабее рыночная власть. Таким образом, благодаря данным показателям государство может контролировать процесс функционирования фирм и, как следствие, бороться с монополиями.

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного

1. Что представляет собой производственная функция?
2. В чем суть закона убывающей отдачи?
3. Что такое отдача от масштаба производства?
4. Фирма и предприятие – это одно и то же? Почему?
5. Каково влияние государства на деятельность предприятия?
6. Чем можно объяснить многообразие форм и размеров предприятий? Почему одни предприятия растут быстро, а другие медленно?
7. Что представляют собой внешние и внутренние издержки?
8. В чем отличие постоянных издержек от переменных?
9. Каковы особенности транзакционных издержек в рыночной экономике?
10. Чем отличается доход фирмы от ее прибыли?
11. В чем разница между экономической и бухгалтерской прибылью?
12. Каково правило максимизации прибыли?
13. Чтобы добиться максимальной прибыли, фирма должна продать как можно больше продукции. Так ли это?
14. Определите основные черты конкурентного рынка, монополии, монополистической конкуренции и олигополии?
15. В чем состоят отличия в ценообразовании на рынке монополистической конкуренции и чистой конкуренции?

16. Как общество может ограничить негативные аспекты монополии?

17. Определите и охарактеризуйте индекс Герфиндаля в ситуации, когда рынок представлен семью фирмами, шесть из которых имеют одинаковые рыночные доли, а седьмая, наиболее крупная, обладает 70% рынка?

Глава 5. Рынки ресурсов производства

5.1. Особенности спроса и предложения на рынках ресурсов производства

Рынки ресурсов производства – сфера рыночного обмена, где в качестве объекта купли-продажи выступают ресурсы, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности. К рынкам такого рода относят рынок труда, рынок земли, рынок капитала.

Отличительной чертой данных рынков является то, что на них производители, которые раньше были продавцами товаров, выступают как покупатели, обеспечивая производственный процесс необходимыми ресурсами. Расходы производителей в данном случае становятся доходами для продавцов ресурсов, поэтому уровень доходов в обществе зависит от уровня развития производства, от его потребностей в ресурсах, от их рационального распределения между отдельными производителями. Как и любой рынок, рынок ресурсов производства посредством спроса и предложения регулирует рациональное распределение ресурсов между отдельными потребителями.

В основе спроса на ресурсы производства лежит доход, который фирма стремится получить, производя с помощью этих ресурсов различные товары и услуги. Это означает, что фирма предъявляет спрос на ресурсы лишь постольку, поскольку потребитель нуждается в товарах, произведенных с помощью этих ресурсов, а не наоборот. Например, обувные фабрики предъявляют спрос на кожу и услуги труда обувщиков потому, что потребители предъявляют спрос на кожаную обувь. Таким образом, *спрос на ресурсы является производным спросом*. Это первое и весьма существенное отличие спроса на рынках ресурсов экономики от спроса на рынках конечных товаров и услуг.

Вторым отличием является то, что *спрос на ресурсы производства взаимозависимый*. Ресурсы не могут участвовать в производстве обособленно, а только в определенных комбинациях, взаимно дополняя друг друга. Невозможно организовать процесс производства, имея, например, капитал, но не имея рабочей силы, и наоборот. В то же время ресурсы в какой-то степени взаимозаменяемы: машины и оборудование можно иногда заменить живым трудом, и наоборот, природные материалы – искусственными и т. п. Таким образом, когда один вид ресурсов по каким-либо причинам дорожает, изыскивается возможность замены его более дешевым ресурсом, соответственно на него возрастает спрос. Увеличе-

ние спроса может привести к росту цены на конкретный ресурс. От цен на ресурсы зависит уровень издержек производства. Поэтому изменение цен на один из ресурсов всегда ведет к изменению цен на другие. Для фирмы выгодно применять дополнительные ресурсы до тех пор, пока предельный доход не сравняется с предельными издержками на ресурсы.

Предложение ресурсов зависит, прежде всего, от специфики каждого рынка, которая будет рассмотрена в следующих параграфах. Однако общим для всех рынков является то, что количество ресурсов, предлагаемых к продаже, ограничено по сравнению с потребностями в них производства.

Соотношение спроса и предложения определенного вида ресурса выступает ценообразующим фактором на ресурсном рынке (рис. 18).

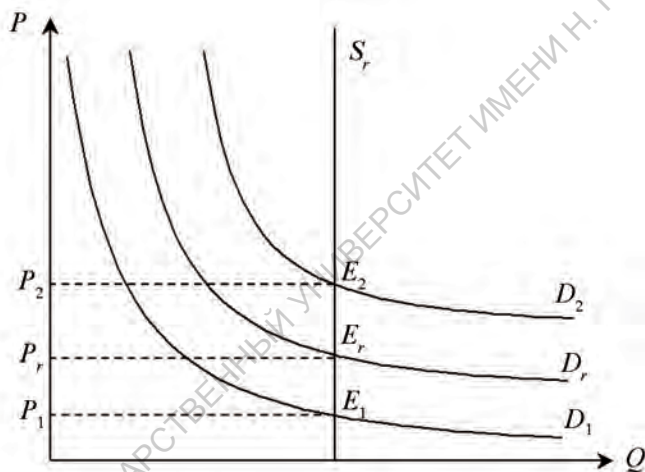


Рис. 18. Равновесие на рынке ресурсов производства

Предположим, предложение ресурса (S_r) неизменно. В этом случае равновесная цена (P_r) определяется точкой пересечения спроса (D_r) и предложения ресурса. Но спрос на ресурсы экономики является производным от спроса на товары, в создании которых они участвуют. Следовательно, рост цен на товары повышает спрос на ресурсы и уменьшает возможность реализации. В этих условиях предприниматель может сократить производство, хотя рост цен на товары позволит получать ему такую же или даже большую выгоду, а значит, и уменьшить спрос на ресурсы. Если же производитель под воздействием роста цен увеличит производство, то ему придется увеличить и спрос на ресурсы. Таким образом, рост цен на товары изменит спрос и цены на ресурсы, т. е. цена

поднимается до уровня P_2 . И наоборот, снижение цен на рынке товаров вызовет снижение цен на ресурсы до уровня P_1 .

Использование ресурса, продуктивность которого достаточно долго не исчерпывается, приводит к тому, что предельный продукт и предельный доход от него снижаются медленно. Поэтому даже когда цены начинают расти, снижение спроса незначительно. Если же цены на такой ресурс снижаются, то спрос возрастает. Следовательно, спрос на этот ресурс эластичен по цене.

В другом случае, когда предельный продукт и предельный доход ресурса тяготеют к быстрому снижению и экономический эффект от использования дополнительных единиц его быстро исчерпывается, нельзя ожидать существенного роста спроса на ресурс даже при снижении цены. Следовательно, спрос на этот ресурс слабоэластичен по цене.

Так как цены на ресурсы формируются с учетом продукции, для производства которой они предназначены, а цена равна предельному доходу, полученному от дополнительной единицы, то доходы собственников ресурсов от их реализации формируются на основе принципа предельной производительности. Этот закон предполагает распределение дохода в соответствии с тем, что создает каждый ресурс. Считается, что это один из наиболее справедливых принципов распределения доходов. Однако он не может обеспечить полное равенство в распределении доходов, поскольку существует неравенство в размере и качестве собственности на ресурсы, принадлежащей каждому субъекту рынка.

5.2. Рынок труда: содержание и особенности

Рынок труда наиболее сложный элемент рыночной экономики. В нем, как в зеркале, отражаются практически все социально-экономические явления, происходящие в обществе. От того, насколько успешно функционирует экономика, в какой фазе экономического цикла она находится, каково поведение основных субъектов рынка – работника и работодателя, зависит спрос на рабочую силу и ее предложение, а соответственно и уровень безработицы.

Рынок труда представляет собой механизм согласования интересов работодателей (предъявителей спроса на труд) и наемной рабочей силы (продавцов рабочей силы). Главными составными частями рынка труда являются предложение, охватывающее всю наемную рабочую силу из числа экономически активного населения, и спрос как выражение общей потребности экономики в наемной рабочей силе. Эти составляющие в своем единстве определяют емкость совокупного рынка труда. Совокупный рынок труда можно сегментировать по уровню и субъектам управления. Выделяются общенациональный, региональный (в разрезе административно-территориальных образований) и локальный рынки труда (в разрезе предприятий и организаций).

Рынок труда является специфическим, ибо на нем покупается и продается уникальный товар – *рабочая сила*, т. е. совокупность физических

и духовных способностей человека к труду. Это единственный товар, который неотделим от его собственника – человека. Длительная задержка в реализации этого товара может поставить под угрозу не только потерю профессиональных навыков, квалификации, но и физическое выживание. При этом сам человек предметом купли-продажи не является. В противном случае он был бы не продавцом, а товаром, как это было при рабовладельчестве. Рабочая сила в рыночном хозяйстве становится товаром в том случае, если, во-первых, работник юридически свободен, имеет право свободно распоряжаться своей рабочей силой, во-вторых, работник лишен средств производства и в силу этого вынужден приобретать необходимые средства для существования только благодаря продаже своей рабочей силы на рынке труда.

Как известно, появление на рынке продавца товара никак не гарантирует его продажу – для этого нужен еще покупатель, которым является предприниматель (работодатель), располагающий всем необходимым для ведения своего хозяйства, кроме рабочей силы. В обществе, где все люди юридически свободны, он может привлечь работников в свое хозяйство лишь одним способом – за определенное денежное вознаграждение.

Отношения найма на рынке труда базируются на полной свободе двух сторон в решении вопроса о трудоустройстве. Нанимающая сторона исходит из своих потребностей, условий, требований к нанимаемому работнику, которые диктуются, в первую очередь, наличием свободных рабочих мест, квалификационно-профессиональным уровнем и половозрастной характеристикой работника, его морально психологическими качествами. Нанимаемая сторона исходит из предлагаемого уровня оплаты труда, условий труда, степени стабильности работы, контрактов с будущим руководителем. Если векторы спроса и предложения соответствуют друг другу, то заключается соглашение о найме.

Сделка купли-продажи рабочей силы фиксируется в виде трудового договора (контракта) между работодателем и работником, в котором содержатся взаимные права и обязанности сторон. В частности, по трудовому договору наемный работник обязуется выполнять определенные трудовые обязанности на определенном рабочем месте и подчиняться режиму труда данного предприятия. Предприниматель со своей стороны обязуется выплачивать заработную плату в соответствии с выполняемой работой, обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством о труде, занятости и самим трудовым договором.

Позволяя работнику свободно предлагать свою рабочую силу по собственной цене, рынок дает ему возможность потребовать полную плату за талант, способности, квалификацию, трудолюбие. В то же время, приобретая рабочую силу по цене спроса, рынок препятствует возможности получать за труд больше, чем он того стоит. Иначе говоря, рынок труда есть единственный ценитель рабочей силы, формирующий, выявляющий цену труда. Тем самым рынок побуждает человека повышать качество труда, совершенствовать навыки, умения, чтобы иметь основания дороже продать свой товар нанимателю, уверенно состязаться с конкурентами.

Современный рынок труда функционирует в условиях несовершенной конкуренции, а основными субъектами его нерыночного регулирования являются государство и профсоюзы. Причем государство на рынке труда всегда действует активнее, чем на других рынках. Оно вмешивается в рыночные отношения каждый раз, когда рынок или не срабатывает, или приводит к последствиям, которые не согласуются с распространенными в обществе представлениями о справедливости. Государственное регулирование рынка труда базируется на официальных предписаниях, нормативах.

Основным направлением деятельности государства на рынке труда является регулирование заработной платы, занятости, режима и условий труда.

Регулирование заработной платы осуществляется посредством:

- *установления минимальной заработной платы* – своеобразной социальной гарантии минимального дохода работающего, призванной уменьшить масштабы бедности. Для выполнения функции социальной гарантии минимальная заработная плата должна быть не ниже минимальной потребительской корзины, учитывающей действительные минимальные потребности работника;
- *регламентации надбавок к заработной плате* за сверхурочные часы работы и работу в выходные дни. Данными мерами государство ограничивает продолжительность работы за пределами нормального рабочего времени и стимулирует предпринимателей нанимать дополнительных работников и тем самым сокращает безработицу;
- *индексации заработной платы* в связи с ростом цен, которая необходима для поддержания покупательной способности при инфляции;
- *налогообложения личных доходов*. Одним из основных принципов налоговой системы является принцип социальной справедливости, предполагающий перераспределение доходов в пользу малообеспеченных.

Государство влияет на занятость, стимулируя экономический рост, инвестиционный процесс, а значит, создавая новые рабочие места. Государство может напрямую стимулировать спрос на рабочую силу. В случае если государство возмещает часть издержек работодателя на заработную плату, то это означает субсидирование заработной платы. Налоговые скидки, предоставляемые государством, именуются налоговыми льготами, стимулирующими занятость. Субсидии по занятости могут быть либо общими, либо избирательными, целевыми. Во втором случае речь идет о стимулировании найма определенных групп граждан (обычно тех, кто не имеет равных возможностей с другими: молодежь, лица с ограниченной трудоспособностью, малоквалифицированные работники).

В странах с рыночной экономикой функционируют государственные службы занятости (они созданы и в России), которые оказывают консультационную и информационную помощь при поиске работы, осуществляют обучение безработных, оказывают поддержку открывающим собственное дело безработным. Для повышения мобильности рабочей

силы, в том числе межрегиональной миграции, государство может выделять субсидии и кредиты. Заметное воздействие на занятость оказывают антидискриминационное и миграционное законодательство. В России дискриминация в трудовой сфере по признаку расы, цвета кожи, религии, пола или национального происхождения запрещена.

Другим субъектом нерыночного регулирования рынка труда являются профессиональные союзы. При заключении сделок на рынке труда профсоюзы представляют интересы наемных работников, добиваясь для них более высокой заработной платы и других видов вознаграждения, более благоприятных условий труда, гарантии занятости и т. д. Главный инструмент здесь – коллективный договор – соглашение с работодателями. Положения, вошедшие в договор, обязательны для исполнения как работодателями, так и работниками. Профсоюзы обладают еще одним инструментом воздействия на работодателей – забастовкой, которая предполагает полное или частичное прекращение производства. Забастовка – крайняя мера, приносящая потери всем: и работникам (не получают заработную плату), и работодателям (теряют прибыль), и обществу в целом.

Требования профсоюзов порой не нацелены на рост эффективности, но могут способствовать нахождению оптимальных решений.

5.3. Заработная плата и ее формы. Рынок труда и заработная плата в России

Заработная плата – основной вид доходов наемных работников, представляет собой оплату труда работников различных профессий: рабочих, управленческого персонала, служащих, людей свободных профессий. Многие из этих категорий работников имеют доходы не только в форме заработной платы, но и в форме гонораров, премий. Заработная плата в этом смысле означает общие заработки. В узком смысле под заработной платой понимают цену использования единицы рабочей силы в определенное время (час, день, месяц). Поэтому в экономической теории заработная плата определяется как цена труда.

Заработная плата – это вознаграждение, которое получает работник за свой труд, или цена, которую платит предприниматель работнику за определенную трудовую услугу¹. Заработная плата может рассматриваться как экономическая и юридическая категория. Как экономическая категория заработная плата анализируется с двух сторон: на микроуровне – применительно к наемному работнику и к работодателю, а также на макроуровне (табл. 10).

¹Согласно ст. 129 Трудового кодекса РФ заработная плата – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Конституция Российской Федерации гарантирует вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда.

Характеристики заработной платы как экономической категории
по экономическим субъектам

Характеристика	Субъект экономики		
	наемный работник	работодатель	государство
Сущность	Элемент личного дохода, форма экономической реализации права собственности на принадлежащий работнику ресурс – труд	Элемент издержек производства	Доход фактора труда в системе факторного распределения национального дохода
Содержание экономических интересов	Увеличение заработной платы как основной части дохода (работник, помимо заработной платы, может получать доходы в иной форме: социальные трансферты, доход от инвестиций денежных средств в ценные бумаги, доход от сдачи в аренду или продажи принадлежащего ему имущества)	Снижение удельных издержек на заработную плату (на единицу, рубль продукции, рубль выручки или прибыли)	Заработная плата формирует платежеспособный спрос на потребительские товары и услуги работающих по найму: избыточное повышение денежной заработной платы – фактор инфляции, низкий уровень реальной заработной платы ведет к недостаточному совокупному спросу в экономике, что сдерживает ее рост
Проявление экономических интересов	Совершенствование количественных и качественных характеристик трудовой деятельности, повышение квалификации и переподготовка, построение карьеры, выдвижение работников дополнительных требований по оплате труда, межотраслевые и межрегиональные перемещения в поисках более выгодных условий найма	Стремление к повышению эффективности использования имеющихся трудовых ресурсов, внедрение трудосберегающих и трудозамещающих технологий, отбор более квалифицированных и мотивированных работников	Государственное регулирование заработной платы (установление минимального размера оплаты труда, индексация заработной платы при росте потребительских цен, утверждение размера, порядка начисления и расчета пенсий и пособий, определение порядка оплаты труда работников бюджетных учреждений, контроль валютных курсов, налоговые льготы)

Заработная плата выполняет несколько *функций*: воспроизводственную (предусматривает обеспечение работников необходимыми жизненными благами для воспроизводства рабочей силы); стимулирующую (установление взаимосвязи между результатами труда работника и его оплатой, которая должна заинтересовать работника в постоянном улучшении результатов труда, стимулировать повышение его квалификации и профессионального мастерства), статусную, регулирующую², производственно-долевою и др.

Различают следующие виды заработной платы:

- *номинальную* – сумма денег, получаемая работником за свою работу;
- *реальную* – сумма благ и услуг, которые может приобрести работник за свою номинальную зарплату. Она зависит от величины номинальной заработной платы, от величины уплачиваемого налога, от уровня цен на товары и услуги (табл. 11)

Таблица 11

Факторы, влияющие на величину реальной заработной платы

Фактор	Характер влияния
Повышение номинальной заработной платы	Прямая зависимость – с ростом номинальной заработной платы происходит увеличение реальной заработной платы, со снижением – уменьшение
Изменение цен на потребительские товары и услуги	Обратная зависимость – с ростом цен снижается реальная заработная плата, при их снижении – возрастает
Удержания из заработной платы	Обратная зависимость – при увеличении удержаний из заработной платы, например ставки подоходного налога, происходит снижение реальной заработной платы, при снижении удержаний – рост
Наличие потребительских товаров и услуг на рынке (товарное покрытие платежеспособного спроса)	Обратная зависимость – товарный дефицит, который является проявлением скрытой инфляции, приводит к сокращению реальной заработной платы
Своевременность выплаты заработной платы	Обратная зависимость – к снижению реальной заработной платы в условиях инфляции ведет задержка в сроках ее выплаты

²С одной стороны, являясь одним из важнейших элементов денежных доходов населения, она активно воздействует на объем, структуру, динамику производства и в значительной степени на инвестиционную политику. С другой стороны, выступая составной частью затрат работодателя на рабочую силу, заработная плата влияет на спрос и предложение рабочей силы на рынке труда.

В условиях рыночной экономики на уровень заработной платы, ее функции и принципы организации оказывают влияние следующие группы факторов: производственные, социальные, рыночные, институциональные (рис. 19). Все эти факторы взаимосвязаны и в совокупности определяют величину заработной платы, издержки производства и благосостояние всего общества и представителей различных социальных групп.

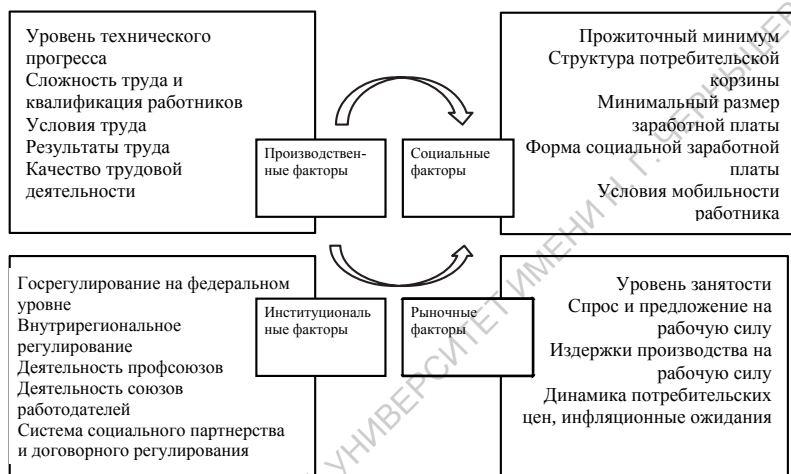


Рис. 19. Факторы, влияющие на уровень заработной платы

Наиболее традиционные формы заработной платы – повременная и сдельная (рис. 20).

При повременной оплате работник получает деньги по установленной ставке или окладу за выполнение своих обязанностей в течение определенного времени. Применяется такая система там, где трудно или невозможно измерить результат трудовой деятельности количественно (так оплачивается труд государственных чиновников, врачей, ученых и т. д.).

При сдельной оплате труда работник получает определенную сумму денег за каждое вышедшее из его рук изделие или за каждую выполненную им производственную операцию. Чем больше он сделал, тем выше сумма, которая ему выплачивается. Эти системы просты и потому удобны, что и обусловило их широкое распространение во многих странах мира.

Однако сегодня все большее применение в развитых странах получают новые методы определения размеров оплаты труда, которые ставят значительную долю заработка в зависимость от успехов и доходов фирмы в целом:

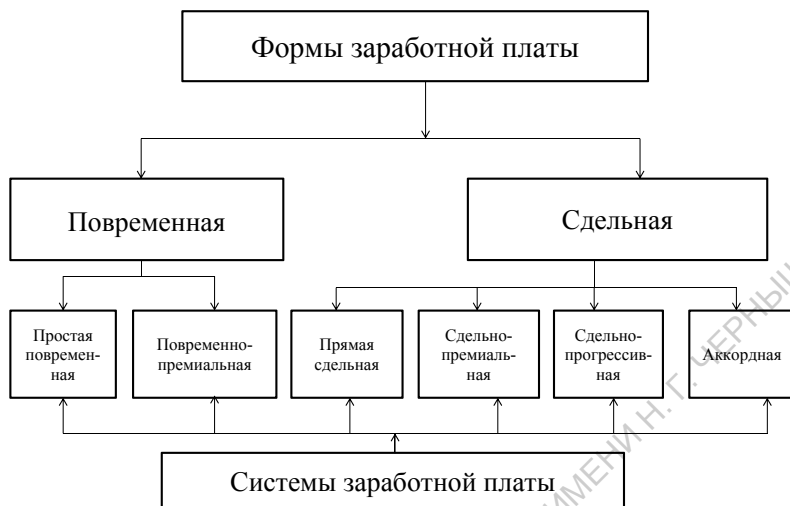


Рис. 20. Формы и системы заработной платы

- *ставка + надбавка за высокие индивидуальные результаты* (в виде премий, комиссионных) – используется на тех предприятиях, где результаты труда можно измерить. Деньги являются мотиватором, система оплаты труда принимается работниками, понятна им. Преимуществом системы является высокий уровень мотивации труда, так как результаты труда непосредственно связаны с вознаграждением, система способствует росту производства. Недостатками являются сложность в использовании, возможность возникновения конфликтов, не способствует росту групповой отдачи;
- *ставка + надбавка на группу* (за высокие показатели работы бригады, цеха, отдела) – используется в условиях, где трудно определить индивидуальные показатели и где хороший социально-психологический климат в рабочих группах. Преимуществами является хорошая мотивация труда при условии, что связь между затраченными усилиями и надбавкой воспринимается на индивидуальном уровне. Недостатками являются сложности в использовании из-за неравных индивидуальных усилий.
- *ставка + надбавка по результатам работы всей фирмы* (на основе общекорпоративного критерия) – используется в условиях хорошего психологического климата в отношениях администрации и работников, стимулирующего сотрудничество. Преимуществами является возможность более широкого вовлечения работников в дела фирмы. Недостатками – нечеткая связь между индивидуальным вкладом каждого работника и вознаграждением, а также вероятность влияния

неучтенных факторов, способствующих возникновению межгрупповых и межличностных конфликтов;

- *премиальная надбавка* в соответствии с заслугами работника исчисляется по единой методике (на основе трудового стажа или рейтинга), используется в тех случаях, когда возникают трудности с оценкой конечного результата или в ситуациях, когда на конечный результат оказывает воздействие множество факторов. Преимущества: стимулирует не только производственные, но и другие значимые показатели, способствует взаимодействию между работниками. Недостатки: трудно сформулировать общую методику, которая обеспечит сопоставимость неоднородных случаев, велика вероятность субъективной оценки заслуг работника;
- *участие в прибылях в соответствии с оценками финансовых показателей фирмы* – практикуется в фирмах, в которых публикуются показатели финансовой деятельности, а работники участвуют в делах фирмы;
- *рейтинговая система оплаты труда* – основана на долевом распределении фонда оплаты труда, но размер доли рассчитывается путем определения рейтинга работника. Рейтинг, в свою очередь, зависит от образовательного уровня работника, его опыта, умения использовать знания и опыт в конкретной деятельности, способности приносить доход предприятию. Часто величина доли не просто назначается руководителем или экспертной группой, а обсуждается с коллективом.

Заработная плата на рынке труда рассматривается как цена рабочей силы. Закон спроса и предложения, существующий на рынке труда, является основой формирования цены на факторы производства. Рыночные факторы (спрос, предложение рабочей силы, монополия, конкуренция) оказывают существенное влияние на уровень заработной платы. Если спрос на рынке труда превышает предложение, то зарплата увеличивается, если предложение превышает спрос, зарплата становится ниже.

Субъектами спроса на рынке труда выступают государство и предприятия, а *субъектами предложения* – домашние хозяйства. В условиях совершенной конкуренции предприниматели предъявляют спрос на труд и нанимают работников, максимизируя свою прибыль. Наемные работники соглашаются работать за определенную плату, потому что для них ценность денежного вознаграждения выше ценности их затрат труда.

Функциональная зависимость величины заработной платы W и размера спроса на труд L выражается в *кривой спроса на труд* LD и отражает убывающую предельную доходность труда (рис. 21).

Каждая точка на кривой LD показывает, каким будет спрос на труд при определенной величине заработной платы. Отрицательный наклон кривой означает, что чем ниже заработная плата тем больше спрос на труд, и наоборот.

Иначе обстоит дело с предложением труда, который также зависит от величины заработной платы. Как правило, продавцы на рынке труда

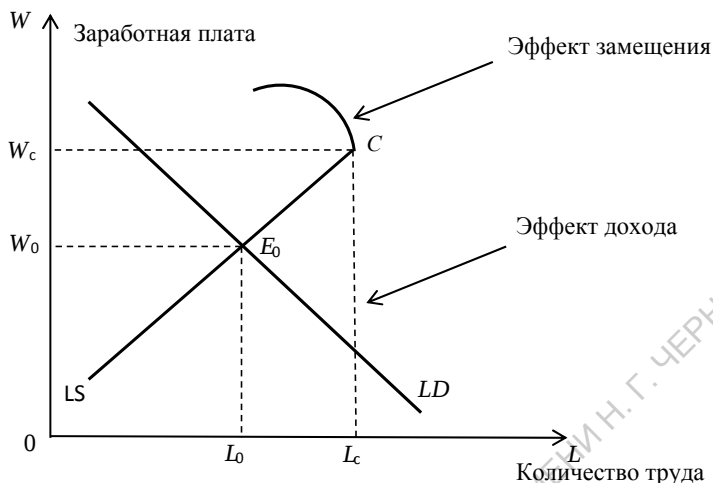


Рис. 21. Взаимодействие спроса и предложения на рынке труда

стремятся увеличить предложение при росте заработной платы. Поэтому кривая предложения труда LS имеет иной вид, чем кривая спроса LD . Кривая предложения показывает, что при повышении реальной заработной платы, с одной стороны, возрастает предложение труда. С другой стороны, при достаточно высокой заработной плате (точка C) люди стремятся работать в течение года меньше за счет дополнительных отпусков, сокращения рабочей недели и т. д. Дилемма «работа – досуг» применительно к рынку труда получила название «эффект замещения» и «эффект дохода». Для работника «эффект дохода» по достижении определенного положения (в точке C) не является больше приоритетным и приносится в жертву ради альтернативного работе времяпрепровождения и досуга. «Эффект дохода» замещается «эффектом досуга». Особенность предложения труда заключается в том, что во многом работник сам определяет количество времени, необходимое для работы и отдыха. Эти вопросы находят отражение в контракте о найме в любом секторе экономики при условии, что уровень оплаты труда является удовлетворительным для работника. В результате объем предложения труда за счет сокращения желаемой продолжительности рабочей недели уменьшается.

Совокупное предложение труда в обществе определяется общей численностью населения, долей экономически активного населения, средним числом часов, отработанных рабочими в течение недели и на протяжении года, качеством, количеством и квалификацией того труда, который будут затрачивать рабочие.

Необходимо учитывать также престижность труда, удаленность места работы от места жительства, уровень социальной защищенности на предприятии. Но основным побудительным мотивом перехода с од-

ной работы на другую является возможность получения более высокой заработной платы.

Теоретически, когда цена труда выше равновесной цены, взаимодействие рыночных сил должно вернуть рынок в равновесное состояние. Так, появившиеся безработные готовы предложить свой труд по низкой цене, на которую вынуждены будут согласиться и те, кто уже занят в производстве, чтобы не потерять свои рабочие места. Предприниматели могли бы занять большее количество труда и получить дополнительный доход, но при условии снижения зарплат. Однако в реальной жизни, как правило, этого не происходит. Ставки заработной платы не являются гибкими, они жестко контролируются и не могут играть роль регуляторов, а также восстанавливать полную занятость. Их жесткость вытекает из несовершенной конкуренции на рынке труда.

Сформировавшаяся модель российского рынка труда базируется на конфигурации взаимодополняющих институтов:

- *трудовом законодательстве*, регулирующем, в частности, вопросы найма и увольнения;
- *минимальной заработной плате*;
- *пассивной политике службы занятости*, опирающаяся на низкий охват и размер пособия по безработице;
- *пособии по безработице*;
- *гибком механизме зарплатообразования*;
- *правилах и процедурах формирования заработной платы* (охват профсоюзами и распространенность переговорного процесса, привязка заработной платы к стажу или результатам деятельности);
- *эффективности инфорсмент* (суды и трудовые инспекции);
- *налогообложении трудовых доходов*;
- *институтах активной политики на рынке труда*;
- *правилах формирования занятости и зарплат*.

Жесткое трудовое законодательство тормозит изменения в занятости, поддерживая ее относительную стабильность, действующий институт МРОТ обеспечивает низкий порог заработной платы, а большой удельный вес переменной части заработков является эффективным инструментом гибкости.

За прошедшие два десятилетия в России сложилась модель рынка труда, которая заметно отличается от модели, характерной для большинства развитых стран. Ее особенность состоит в том, что приспособление рынка труда к колебаниям экономической конъюнктуры происходит, главным образом, за счет изменений в цене труда, а не за счет изменений в занятости и безработице (везде, как правило, наоборот). Такая модель обеспечивает высокий и стабильный уровень занятости и низкий уровень безработицы при значительных колебаниях оплаты труда.

Результаты функционирования российского рынка труда – высокая занятость и низкая безработица.

Минимальная заработная плата (МЗП) – институт рынка труда, один из элементов механизма формирования заработной платы в России. Установление минимальной заработной платы как нижней границы цены на услуги труда одновременно решает несколько задач. Главная из них – повышение уровня жизни тех работников, чью производительность рынок оценивает относительно низко. К целям установления минимальной заработной платы относят также снижение дифференциации работников по доходам. Минимальная заработная плата выполняет, в первую очередь, социальную функцию: для низкооплачиваемых (как правило, низкоквалифицированных) групп работников сглаживание неравенства доходов и «выход» из бедности осуществляются путем введения минимальной заработной платы.

Спектр экономических последствий от установления минимальной заработной платы гораздо шире, чем от увеличения заработной платы низкодоходных групп работников.

Выделяются четыре аспекта влияния минимальной заработной платы на рынок труда:

- *негативное влияние на занятость и позитивное* – на безработицу. Увеличение минимальной заработной платы ведет к росту затрат на рабочую силу. Так, в соответствии с неоклассической экономической теорией установление цены на труд на уровне выше равновесной является причиной роста безработицы, если размер минимальной заработной платы превышает рыночную цену труда. Если предельный продукт, создаваемый работником, меньше величины минимальной заработной платы, то работодатель вынужден будет «переплачивать» наименее производительным работникам либо будет склонен к их увольнению. Фирмы с высоким удельным весом малооплачиваемых работников оказываются под угрозой вытеснения с рынка. Кроме того, увеличение минимальной заработной платы означает рост затрат на создание новых рабочих мест, препятствуя тем самым расширению занятости;
- *стимулы к расширению неформальной занятости*. Механизм влияния роста минимальной заработной платы на увеличение занятости в неформальном секторе описывает модель двухсекторного рынка. Если минимальная заработная плата распространяется на весь рынок труда, то у уволенного или ненаятого работника есть возможность трудоустроиться в секторе, не охваченном минимальной заработной платой. В этом случае повышение минимальной заработной платы стимулирует переток рабочей силы в те сектора (отрасли, регионы), на которые не распространяется действие минимальной заработной платы либо в которых положения трудового законодательства не выполняются работодателем. Таким образом, повышение минимальной заработной платы может давать стимулы к расширению неформальной экономики;
- *стимулирование увеличения предложения труда*. Повышение минимальной заработной платы может оказывать воздействие на предло-

жение рабочей силы, стимулируя возвращение на рынок труда тех групп экономически неактивного населения, чья резервная заработная плата находится в промежутке между старым и новым уровнем минимальной заработной платы. Однако в зависимости от ситуации на рынке труда сокращение экономически неактивного населения может оборачиваться как ростом занятости (в случае существования дефицита рабочей силы, сопровождающего позитивные шоки спроса), так и увеличением безработицы;

- *стимулирование роста заработных плат в экономике.* Как и в случае с влиянием минимальной заработной платы на динамику занятости и безработицы, существует несколько каналов, по которым транслируется повышение минимальной заработной платы на заработки других групп работников, напрямую не зависящих от уровня МЗП. Повышение минимальной заработной платы порождает эффект перелива (*spillover effect*). Работодатель, повышая зарплату низкодоходным группам работников, вынужден увеличивать заработки и других, смежных групп работников. В противном случае устраняется дифференциация заработков работников с различной производительностью, что оказывает дестимулирующее воздействие на более производительных работников. Вместе с тем сохранение прежних пропорций в относительных заработках различных квалификационных групп работников затруднительно. Как правило, происходит «сжатие» шкалы заработных плат работников. Минимальная заработная плата, представляя «нижнюю планку» заработных плат в экономике, выполняет роль инструмента, придающего жесткость ценам на труд и затрудняющего ценовую подстройку рынка в случае отрицательных шоков. В то же время рост минимальной заработной платы вносит свой вклад в увеличение инфляции издержек.

5.4. Безработица: причины, формы и последствия. Закон Оукэна

Для рыночной экономики характерны нестабильная занятость и наличие безработицы. Занятым считается тот, кто выполняет оплачиваемую работу, а также тот, кто имеет работу, но в данное время не работает по причине болезни, отпуска или забастовки. По российскому законодательству *безработными* признаются трудоспособные граждане, не имеющие работы и заработка, зарегистрированные в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы и готовые приступить к ней. Следует отметить, что принятая система учета безработицы не отражает действительных тенденций в развитии рынка труда, поскольку большинство безработных не регистрируются в службе занятости, предпочитая искать работу самостоятельно или прибегая к услугам негосударственных посреднических структур. Безработные, зарегистрированные на бирже труда, характеризуют уровень официальной безработицы. Отношение количества работников, не имеющих рабочих мест, к количеству занятых в экономике называется *нормой безработицы*.

В соответствии с методикой МОТ уровень безработицы определяется по следующей формуле:

$$Уб = (\text{Э}а - З) / \text{Э}а \cdot 100\%,$$

где Уб – уровень безработицы; Эа – численность экономически активного населения (занятые и безработные); З – численность занятых.

Выделяют следующие формы безработицы, каждая из которой имеет свою причину возникновения.

Текущая, или фрикционная, безработица – отражает текучесть кадров, связанную с переменой рабочих мест, места жительства. В период внедрения новых достижений технического прогресса такое движение рабочей силы к новым рабочим местам становится не только неизбежным, но и более интенсивным. Средством уменьшения фрикционной безработицы является расширение информационных услуг: своевременное предоставление информации о наличии свободных мест; создание специальных органов печати и электронных средств распространения информации для ускорения получения информации.

Структурная безработица – является углублением фрикционной безработицы, когда в стране происходят глобальные структурные перестройки, меняется взаимосвязь между отраслями, естественно, усиливается текучесть рабочей силы, ибо создаются новые пропорции в межотраслевом распределении рабочих мест. Безработица возникает в результате несовпадения предложения и спроса по квалификациям и специальностям вследствие отсталости квалификационно-образовательной системы трудовых ресурсов. Структурная безработица является тяжелой формой безработицы, затраты на ее устранение, т. е. затраты на переподготовку людей, создание учреждений по переподготовке, а также изменение самого образования, очень высоки.

Институциональная безработица возникает при неэффективной организации рынка труда, например в условиях неполной информации о вакантных рабочих местах. Уровень безработицы был бы ниже при налаженной работе системы информации. В этом же направлении действуют завышенное пособие по безработице или заниженные налоги на доходы. В этом случае возрастает продолжительность безработицы, так как гасятся стимулы для энергичных поисков работы.

Циклическая безработица – вызывается спадом производства во время экономического кризиса. С оживлением и подъемом производства безработных обычно становится меньше.

Добровольная безработица (в любом обществе есть прослойка людей, которые по своему психическому складу или по иным причинам не хотят работать).

Сезонная безработица – обусловлена сезонными колебаниями спроса на труд, которые определяются особенностями ритма производственного процесса (сельское хозяйство, строительство, туризм и т. д.).

Скрытая безработица, или неэффективная занятость – ситуация, когда на предприятии работников больше, чем потребность производства. Они вынуждены трудиться неполное рабочее время или находиться в административных отпусках.

Региональная безработица – характеризует состояние рынка труда конкретного территориального образования (области, города, района). Анализ региональной безработицы позволяет выявить специфические черты, свойственные местному рынку труда, что необходимо для выработки адекватных мер по регулированию занятости и безработицы.

Существуют и другие разновидности безработицы, характеризующие ее отдельные особенности и стороны: застойная или хроническая, молодежная вынужденная, частичная и др.

Наличие безработицы может иметь как положительные (только при умеренной безработице!), так и отрицательные последствия. С положительной точки зрения безработица представляет собой резерв незанятой рабочей силы, которую всегда можно задействовать. Кроме того, умеренная безработица повышает дисциплину труда благодаря риску потерять работу.

К отрицательным сторонам безработицы можно отнести:

- *ухудшение психического здоровья нации*: отрицательная реакция, полученная при извещении об увольнении, по-своему воздействует на психику человека равнозначна реакции на сообщение о смерти близких родственников, сильнее сообщения о тюремном заключении;
- *усиление социальной напряженности и политической нестабильности общества, возникновение социальных катаклизмов и криминализация общества*;
- *потеря квалификации высвободившихся работников и, как следствие, устойчивое снижение производительности их труда*. Исследования показали, что даже после 2–3-месячного перерыва работник выходит на прежнюю производительность труда примерно через 6–7 месяцев.

Американский ученый А. Оукэн на основе эмпирических исследований выявил устойчивую связь между величиной безработицы и отставанием фактического объема производства от потенциального. Эту зависимость в экономической теории называют **законом Оукэна**: если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то отставание фактического ВВП от потенциального составляет 2,5%.

Например, если фактический уровень безработицы в стране составляет 10% и превышает естественный уровень, равный 6 %, на 4%, то чтобы определить, на сколько процентов отстает фактический объем национального производства от потенциального объема, нужно 4% умножить на коэффициент Оукэна (2,5). В данном случае мы получим 10% (4 x 2,5). Следовательно, в данный период времени страна теряет 10% объема национального производства, который мог бы быть произведен при отсутствии безработицы.

5.5. Рынок капитала. Равновесие на рынке капитала. Доход на капитал. Инвестиции

Капитал – это ресурс, использование которого позволяет производить экономические блага. Выпуск товаров и услуг предполагает наличие определенного запаса ресурсов длительного пользования – капитала. Здания и сооружения производственного назначения, оборудование, транспортные средства, материалы, сырье, полуфабрикаты – вся совокупность данных благ составляет *физический капитал*. Вместе с тем элементы физического капитала различаются по характеру своего использования. Здания и сооружения, оборудование и транспортные средства служат длительные сроки, в то время как запасы сырья и материалов необходимо регулярно пополнять. В результате выделяют два вида капитала: *основной капитал* – служит длительное время, *оборотный капитал* – используется в краткосрочном периоде в ходе одного производственного цикла. Основной капитал в процессе своего полезного использования изнашивается, требует ремонта, замены. Процесс износа основного капитала называется *амортизацией*. *Норма амортизации* – это скорость износа основного капитала, определяется как: $\delta = 1/T$, где T – срок службы основного капитала.

Например, если оборудование служит 10 лет, то норма его амортизации составляет 0,1, или 10%, т. е. ежегодно теряется 10% первоначальной стоимости оборудования. Денежный эквивалент износа рассчитывается как $A = 1/P_k$, где A – величина амортизационных отчислений, P_k – цена оборудования.

Капитал позволяет его владельцу производить продукцию и получать доход. Ценность капитала сегодня определяется тем, какой доход капитал способен создать в будущем. Для получения дохода владелец капитала отказывается от текущего его потребления, надеясь получить в будущем большее вознаграждение. Поток будущих доходов стимулирует создание запаса капитала. Запас капитала формируется потоком сбережений. Доход на капитал возникает только в результате его производственного использования. Для этого собственник капитала передает его предпринимателю (либо сам становится предпринимателем). При этом капитал, ссужаемый на время, должен вернуться с приращением. Прирост капитала, получаемый собственником капитала, называется *процентом*.

Ссудный процент – цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течение определенного периода времени.

Владелец фактора-капитала получает свой доход в форме процента, отказываясь от текущего потребления во имя больших доходов и большего потребления в будущем. Он предоставляет другим экономическим субъектам, не имеющим достаточных собственных средств, возможность сегодня использовать его капитал. С одной стороны, процент, как и заработная плата, является факторным доходом для владельца этого фактора, с другой – издержками для того, кто данный фактор использует. Наиболее

точно категорию процента определил П. Хейне. По его мнению, процент есть цена, которую люди платят за то, чтобы получить ресурсы сейчас, вместо того, чтобы ждать до тех пор, пока они заработают деньги, на которые эти ресурсы можно купить.

На рынке капитала субъектами, предъявляющими спрос на капитал, являются фирмы и предприниматели, которым для осуществления хозяйственной деятельности необходимы здания, машины, оборудование. Изменение величины капитала за промежуток времени (например, за год), называется *капиталовложением* или *инвестицией*. Исходя из этого, спрос на капитал можно рассматривать как спрос на инвестиционные средства, необходимые для приобретения средств производства. Потребность в инвестициях означает потребность в денежных средствах для приобретения капитала в его физической форме.

Инвестиции – это денежные расходы на расширение и обновление производства, связанные с внедрением новых технологий, материалов, введением более совершенного оборудования, а также расходы, связанные с вложениями в совершенствование человеческого капитала. Инвестирование – процесс создания или пополнения запаса капитала.

Спрос на капитал (инвестиционные ресурсы) непосредственно связан с его производительностью. На рынке капитала проявляется действие закона убывающей отдачи, согласно которому предельный продукт капитала (MP_c) по мере его роста (в условиях постоянства других факторов производства и уровня технологий) снижается (рис. 22).

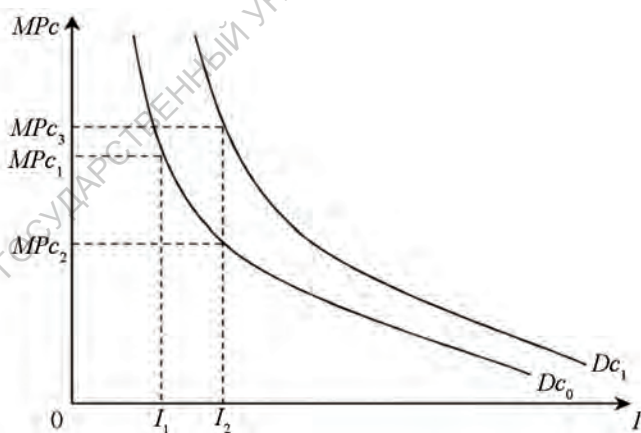


Рис. 22. График спроса на капитал

График спроса на капитал, где по одной оси откладывается количество капитала (инвестиций I), а по другой – предельный продукт капитала (MP_c), представлен на рис. 22. Линия спроса на капитал представляет

собой обратную зависимость предельного продукта капитала (MP_c) от объема инвестиций (I).

Объем спроса на инвестиции зависит:

- от развития научно-технического прогресса;
- открытия новых источников энергии;
- разработки новых месторождений полезных ископаемых;
- появления новых потребительских товаров.

Так, в результате развития новых технологий кривая спроса на капитал сдвинется вправо вверх, к D_{C_2} , что повлечет за собой получение большей отдачи MP_{C_3} от прежнего количества капитала.

Субъектами предложения капитала являются домашние хозяйства, фирмы, имеющие временно свободные денежные средства. Сбережения домашних хозяйств являются потенциальными инвестициями, теми средствами, которые фирмы могут использовать для приобретения оборудования, других производственных активов. Фирмы предлагают временно свободные денежные средства, участвуя в купле-продаже капитала. Предложение инвестиционных средств непосредственно связано с предельными издержками упущенных возможностей, которые несет собственник данных средств. Предлагая денежные средства бизнесу, их владелец отказывается от текущего потребления конечных товаров, от открытия собственного дела и получения дохода в виде прибыли, от покупки земли и получения ренты. Чем большую сумму владелец капитала предлагает в ссуду, тем больше его предельные издержки, связанные с упущенными возможностями. Графическим представлением прямой зависимости количества предложенного капитала (I) от предельных издержек упущенных возможностей ($МОС$) является линия предложения капитала (рис. 23).

График предложения капитала, где по одной оси отложен объем предлагаемого капитала (I), а по другой – предельные издержки упущенных возможностей ($МОС$), представлен на рис. 23. Кривая S_C отражает прямую функциональную зависимость изменения объема предлагаемого капитала от величины предельных издержек упущенных возможностей.

Равновесие на рынке капитала достигается при условии равенства спроса и предложения $D_c = S_c$ (рис. 24).

Условие равновесия на рынке капитала – равенство объема спроса на инвестиционные ресурсы и объема предлагаемого капитала – демонстрирует рис. 24. Равновесный объем инвестиционных средств I_0 и равновесную цену капитала – процент r_0 – отражает точка пересечения линии спроса на капитал D_c и линии предложения капитала S_c . В точке пересечения E происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей, в результате этого совпадения формируется цена капитала – процент.

Процент как равновесная цена на рынке капитала определяется предельной производительностью капитала, а также предельными издержками упущенных возможностей. Процент прямо зависит от производительности капитала: чем выше доход, получаемый от использования ка-

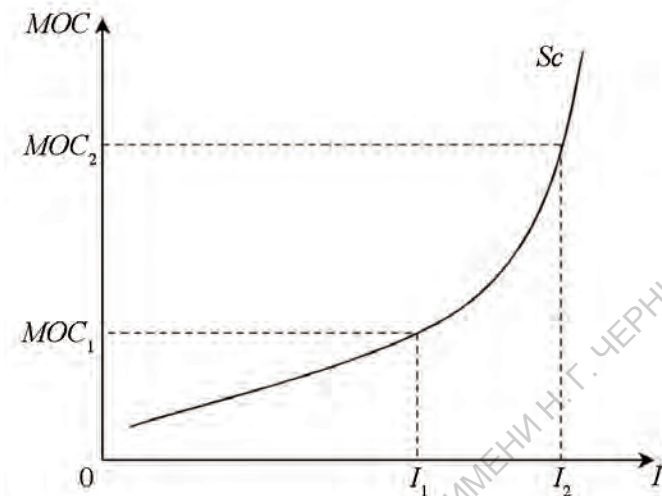


Рис. 23. График предложения капитала

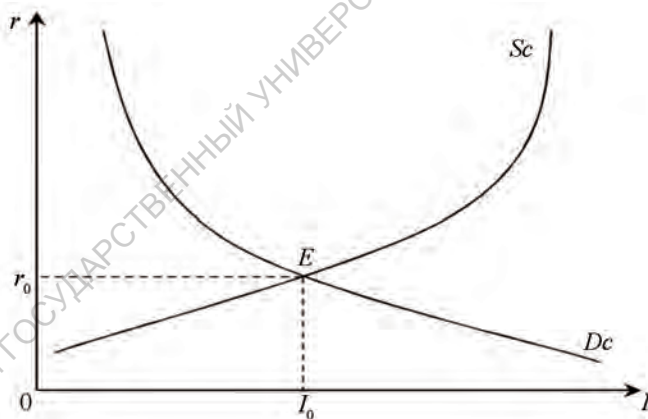


Рис. 24. Равновесие на рынке капитала

питала, тем выше цена данного ресурса, поэтому вводится показатель, называемый ставкой процента (нормой процента).

Норма процента – отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к самому размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

Если ценой труда является заработная плата, то цена капитала – процент. Такие цены называют прокатными ценами. *Прокатные цены* –

это цены, которые формируют текущие доходы владельцев факторов производства. Прокатные цены представляют собой цены аренды или найма фактора в единицу времени. Например, прокатной ценой является цена аренды оборудования на определенный период времени.

Капитальной ценой фактора производства называется цена, по которой происходит купля-продажа фактора производства, а процесс перехода от прокатных цен к капитальным называется *капитализацией*. В условиях совершенной конкуренции прокатная цена фактора зависит от ценности предельного продукта этого фактора. Будущий владелец, например, оборудования при принятии решения о его покупке соизмеряет предельный доход от использования данного оборудования в производстве с его прокатной ценой. Предприниматель будет использовать данное оборудование до тех пор, пока его прокатная цена меньше дополнительного дохода, приносимого этим фактором. Приобретая же оборудование по капитальной цене, предприниматель покупает услуги данного оборудования за весь срок его использования. Следовательно, при его покупке предприниматель должен сравнить цену покупки со всей суммой доходов, которую он получит при использовании данного оборудования. Средства на данную покупку необходимо потратить сейчас, а доход предприниматель будет получать в виде будущих доходов.

Определить сегодняшнюю стоимость будущих денежных доходов можно, используя метод дисконтирования.

Дисконтирование – это вычисление сегодняшней ценности потока будущих доходов.

В случае если доход V собственник капитала получит через год, то сегодняшняя стоимость капитала Vp будет составлять

$$Vp = V/(1+r),$$

где r – рыночная ставка процента.

Если доход Vn собственник капитала получит через n лет, то сегодняшняя стоимость капитала Vp будет составлять

$$Vp = Vn/(1+r)^n.$$

Если же доход Vt собственник капитала получает в течение n лет, то сегодняшняя стоимость капитала Vp будет составлять

$$Vp = \sum Vt/(1+r)^t.$$

Чем выше рыночная ставка процента и больше срок получения дохода, тем меньше сегодняшняя ценность капитала.

На основе капитализации (дисконтирования) разрабатываются методы оценки инвестиционных проектов. Основным критерием принятия инвестиционных решений является критерий чистой сегодняшней ценности (чистой дисконтированной стоимости).

Чистая сегодняшняя ценность (NPV) – это разность между сегодняшней ценностью потока будущих доходов и капитальной ценой фактора, представляемого на рынок – рассчитывается по формуле

$$NPV = \pi_1/(1+i) + \pi_2/(1+i)^2 + \dots + \pi_n/(1+i)^n - I,$$

где I – инвестиции, π_n – прибыль, получаемая в n -м году; i – норма дисконта (норма приведения затрат к единому моменту времени). Норма дисконта (i) может быть ставкой процента или какой-либо иной ставкой. Иногда целесообразно рассматривать норму дисконта как альтернативные издержки вложений в основной капитал. Величина чистой дисконтированной стоимости должна быть больше нуля, что означает тот факт, что приведенная прибыль от инвестиций превышает объем инвестированных средств. Инвестировать следует только тогда, когда доход от инвестиций превышает издержки, связанные с инвестициями.

С начала 90-х гг. динамика инвестиций в реальный сектор экономики России стала носить отрицательный характер. Только за период с 1991 по 1996 г. инвестиции в экономику упали на 80%. Высокий уровень инфляции, а вследствие этого низкая рентабельность предприятий, недостаток амортизационных отчислений привели к сокращению инвестиций. В 1998 г. инвестиции в основной капитал составили 16,5% к уровню 1990 г. В период с 1999 по 2008 г. улучшение макроэкономической ситуации способствовало активизации инвестиционной деятельности, в среднем инвестиции в 2001–2008 гг. росли на 13% в год. Однако после кризиса 2008–2009 гг. рост инвестиций замедлился и в среднем за период с 2009 по 2014 г. составлял 1% в год. Кроме того, произошло ухудшение структуры инвестиций: доля финансовых вложений превосходит инвестиции в нефинансовые активы более чем в 7 раз, в 2013 г. она составляла 74% всех инвестиций. Инвестиции в машины, оборудование и транспортные средства, составлявшие в 2007 г. 8,2%, в 2013 г. снизились до 4,7%. Снижение инвестиций сдерживает спрос и занятость в отраслях машиностроения, стройматериалов, строительстве. Тем самым, спад инвестиционного спроса распространяется в экономике, вызывая серьезное торможение экономического развития.

Инвестиционная деятельность во многом зависит от экономической ситуации, складывающейся на предприятии, а также от инвестиционно-го капитала в национальной экономике страны. Основными причинами, тормозящими инвестиционные процессы в современных условиях, являются высокий процент коммерческого кредита, отсутствие собственных финансовых средств, механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов.

5.6. Рынок земли и рентные отношения

С развитием рыночных отношений в России земля постепенно становится товаром – специфическим объектом хозяйственного оборота, ры-

ночных отношений, объектом соответствующего рынка – рынка земли. На этом рынке, земля становится объектом купли-продажи.

Полезность земли не ограничивается только ее плодородием, она выступает в трех качествах: во-первых, земля способна служить физически-географическим местом, пространством для постройки зданий и сооружений; во-вторых, в недрах земли находятся природные ресурсы и полезные ископаемые; в-третьих, на земле благодаря ее плодородному слою осуществляется производство сельскохозяйственной продукции. Земля как фактор производства в рыночных условиях является объектом отношений собственности, а также рентных отношений. Иными словами, в реальной хозяйственной жизни собственника земли и арендатора часто олицетворяют разные физические или юридические лица. Это означает, что предприниматель, не владеющий необходимыми ему природными ресурсами, вынужден приобретать право на их использование и регулярно выплачивать владельцу природных ресурсов (земли) часть своего дохода – *ренту*.

Спрос на земельные участки в каждом регионе формируется под влиянием многочисленных факторов: экономических, социальных, природно-климатических. Подобно спросу на труд и капитал, в основе спроса на землю лежит закон убывающей отдачи, в соответствии с которым доход от предельного продукта земли уменьшается с увеличением используемых площадей при прочих равных условиях.

Предложение земли имеет специфический характер, заключающийся в абсолютной неэластичности линии предложения. Причиной такой неэластичности является ограниченность земли, которая придает ценообразованию на землю свою особенность.

Пересечение линий спроса и предложения показывает уровень арендной платы (рис. 25).

Рост уровня арендной платы выше точки E_0 на рис. 25 означает, что предложение превышает спрос и собственники земли будут испытывать трудности со сдачей земли в аренду, следовательно, им необходимо будет понизить арендную плату до уровня R_0 . Если же арендная плата опустится ниже R_0 , то спрос будет превышать неизменное предложение земли, что приведет к росту арендной платы до уровня R_0 .

Линия спроса на землю может сдвигаться вверх-вправо и вниз-влево. Это может происходить как в результате изменения спроса на конечную продукцию, производимую с использованием земли, так и в результате изменения цен на другие факторы производства. Если, например, спрос на картофель в результате повышения уровня дохода населения понижается, то спрос на землю для выращивания картофеля также понизится до D_1 , что приведет к уменьшению ставки арендной платы до уровня R_1 .

Использование земельных участков зависит от свойств земли. Участки различаются по местоположению, по естественному плодородию почвы, по искусственному, или экономическому, плодородию почвы. Классификация участков в зависимости от свойств называется *ранжированием*.

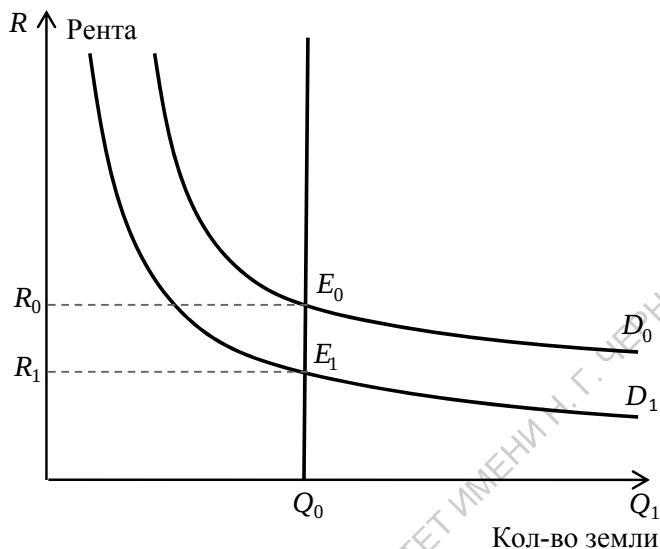


Рис. 25. Равновесие на рынке земли

Дифференциальная рента – это доход, полученный в результате использования ресурсов (с неэластичным предложением), более высокой производительности в ситуации ранжирования данных ресурсов.

Образование дифференциальной ренты можно пояснить с помощью кривых средних и предельных издержек. Предположим, что собственник земли является фермером и сам, используя землю в сельскохозяйственных целях, получает ренту. При условии, что фермерские хозяйства функционируют на рынке совершенной конкуренции, линия спроса на продукцию любого фермера будет горизонтальной. Предположим, что существует три фермера, имеющих различные участки земли по плодородию (рис. 26).

Фермер на участке с самой плодородной землей (большая урожайность при одинаковых затратах всех факторов производства) получит большую ренту (см. рис. 26, *а* заштрихованный прямоугольник). Фермер с менее плодородной землей – меньшую ренту (см. рис. 26, *б* заштрихованный прямоугольник). Фермер на участке с худшей землей возместит только свои издержки и не получит никакой ренты. При этом если цена на продукцию упадет ниже 10 ден. ед., ему придется покинуть рынок. Получение дифференциальной ренты фермером с лучшего участка достаточно устойчиво, так как количество высокоплодородных земель ограничено, не может быть расширено в близкой перспективе.

Различают дифференциальную ренту I и II.

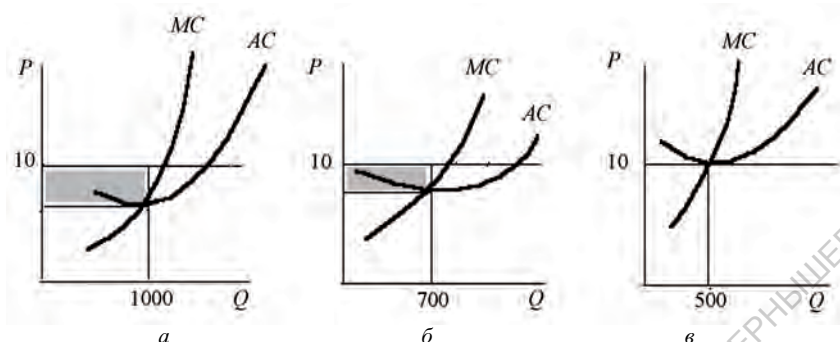


Рис. 26. Образование дифференциальной ренты: *а* – лучший, *б* – средний, *в* – худший

Дифференциальная рента I существует вследствие разницы в местоположении земельных участков или различия земельных участков по естественному плодородию почвы. Дифференциальная рента I как следствие различия участков земли по их местонахождению выражается в большей или меньшей близости участков к рынкам сбыта продукции и к рынкам вводимых ресурсов. В таких благоприятных условиях достигается большая эффективность производства, выраженная в количественной и временной экономии производственных ресурсов, в получении большего прибавочного продукта в денежной форме. Прирост прибавочного продукта в денежной форме на предприятиях, расположенных на относительно лучших по местоположению участках земли, и есть первая разновидность дифференциальной ренты I. Дифференциальная рента I как следствие различия участков земли по естественному плодородию почвы выражается в большей или меньшей плодородности почвы. Большее естественное плодородие почвы ведет к большей эффективности производства, к получению большего прибавочного продукта. Разница между величиной прибавочного продукта, образованного на лучшем по естественному плодородию участке земли, и величиной прибавочного продукта, произведенного на худшем по естественному плодородию участке земли, и составляет вторую разновидность дифференциальной ренты I.

Образование дифференциальной ренты I требует экстенсивного метода ведения хозяйства, так как она создается только в том случае, когда прирост масштабов производства происходит за счет увеличения земельных площадей при относительно неизменной технологии производства.

Условием существования **дифференциальной ренты II** является различие в искусственном (экономическом) плодородии почвы одного и того же участка земли. В реальной жизни технологические процессы развиваются. Поэтому улучшаются свойства почвы. Более совершенная технология позволяет сокращать время поисков и разработки полезных ископаемых. Поэтому улучшение почвы по сравнению с естественным,

природным, ее состоянием есть искусственное, или экономическое, плодородие почвы, являющееся основой дифференциальной ренты II. Наличие дифференциальной ренты II предполагает участок земли неизменной площади, на котором ведется интенсивное хозяйство.

В действительности арендатор платит земельному собственнику не просто ренту, а арендную плату. Арендная плата включает в себя ренту, плату за амортизацию сооружений, которые находятся на земле, а также процент на вложенный капитал. Строительство зданий и сооружений на земле, затраты, связанные с улучшением плодородия, развитие инфраструктуры приводят к тому, что в составе арендной платы все большую долю составляют амортизация и процент на капитальные вложения – «рента разбухает». Происходит это потому, что земельный собственник стремится учесть эти вложения, поднимая арендную плату.

Чем короче контракт, тем выше можно поднять арендную плату, мотивируя это улучшенными качествами земли или развитой инфраструктурой хозяйства. Поэтому арендаторы стремятся осуществить такие вложения, которые полностью окупятся за период аренды. Отсюда известная противоположность интересов. Собственники земли стремятся сократить сроки аренды, а арендаторы стремятся ее увеличить. Не случайно в Западной Европе сложилась традиция сдачи земли под постройки сроком на 99 лет. За этот период стоимость могла быть целиком списана, а само здание пришло бы в полную негодность.

Известно, что земля не имеет стоимости, поскольку на нее не был затрачен труд человека. Однако она имеет денежное выражение – цену. Цена земли рассчитывается как дисконтированная стоимость, но с учетом того, что при ее покупке доход в виде арендной платы будет выплачиваться собственнику в течение неопределенного времени. Собственник земли должен получить альтернативную стоимость – такую сумму денег, положив которую в банк (существуют и другие варианты вложения денег), он будет получать аналогичный ренте доход – процент на вложенный капитал. Если рента равняется 400 долл., а ставка ссудного процента составляет 5%, то цена земли равняется $400/5\% = 400 \cdot 100/5 = 8000$ долл. Таким образом, цена земли зависит от размеров земельной ренты, которую можно получать, став собственником данного участка, и ставки ссудного процента. Хотя на практике она зависит и от множества других факторов.

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного

1. Объясните взаимосвязь рынков ресурсов производства.
2. Когда взаимозаменяемость ресурсов производства выгодна?
3. Какие виды доходов получают владельцы ресурсов производства?
4. Влияют ли рынки факторов производства на решение вопросов что?, как? и для кого производить? Аргументируйте ваш ответ.

5. Если фирма ставит задачу минимизировать издержки и максимизировать прибыль, может ли решение проблемы изменить спрос фирмы на факторы производства? Почему?

6. Каковы особенности спроса и предложения на российском рынке труда?

7. Назовите основные причины безработицы.

8. Каковы основные издержки безработицы?

9. Что представляет собой естественный уровень безработицы?

10. Опишите основные формы и системы заработной платы.

11. Что представляет собой минимальная заработная плата?

12. Назовите новые методы определения размеров оплаты труда.

13. Рассчитайте потери ВВП в России (недопроизводство) в соответствии с законом Оукэна.

14. В чем специфика рынка земли в России?

15. Как формируется дифференциальная рента?

16. Земельный собственник со своего участка в 20 га ежегодно получает 30 000 у. е. земельной ренты. Процентная ставка увеличилась с 6 до 10% в связи с пессимистическими ожиданиями экономических субъектов. Определите, выгодно ли продать этот участок в настоящее время?

17. Цена оборудования 10 млн руб. Предположим, что использование этого оборудования позволит ежегодно в течение трех лет получать доход 2 млн руб. По истечении третьего года оборудование будет продано за 5 млн руб. Ставка банковского процента 5%. Определите чистую дисконтированную стоимость и ответьте на вопрос, стоит ли покупать это оборудование?

Часть 3

МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 6. Общественное воспроизводство в национальной экономике

6.1. Общественное воспроизводство и его типы. Кругооборот доходов и продуктов в национальной экономике

Общественное воспроизводство – это непрерывное возобновление в масштабе общества процесса производства материальных и нематериальных благ и услуг. Результатом общественного воспроизводства является валовой внутренний продукт (ВВП), который проходит в своем движении ряд стадий: производство – процесс преобразования и приспособления природных материалов для нужд человека; распределение – процесс определения доли, пропорции участия каждого участника экономической деятельности в производственном продукте; обмен – процесс движения материальных благ и услуг от одного участника экономической деятельности к другому; потребление – процесс использования результатов производства для удовлетворения потребностей.

Существует несколько типов общественного воспроизводства.

1. В зависимости от характера использования полученного дохода различают:

простое воспроизводство – повторение процесса производства в прежних масштабах, так как весь полученный доход идет в потребление;

расширенное воспроизводство – повторение процесса производства в увеличенном размере, так как часть полученного дохода используется для приобретения дополнительных ресурсов, за счет которых производство возобновляется в увеличенных масштабах;

суженное воспроизводство – повторение процесса производства в сокращенном объеме в силу падения получаемого дохода или нецелесообразности развития данного вида производства.

2. В соответствии с качественной характеристикой факторов производства, их функционированием различают:

экстенсивное воспроизводство – увеличение производственных мощностей за счет привлечения дополнительных факторов производства;

интенсивное воспроизводство – увеличение производственного потенциала за счет применения новых технологий;

смешанное воспроизводство – одновременно применение как экстенсивного, так и интенсивного способа использования факторов производства.

Общество не может существовать, не создавая постоянно все элементы производства (сырье, средства производства, рабочую силу).

Теоретической основой анализа процесса воспроизводства в современных условиях является *модель народнохозяйственного кругооборота*.

Модель кругооборота потоков доходов и продуктов показывает движение потребительских благ, ресурсов и денег между агентами экономических отношений (рис. 27).

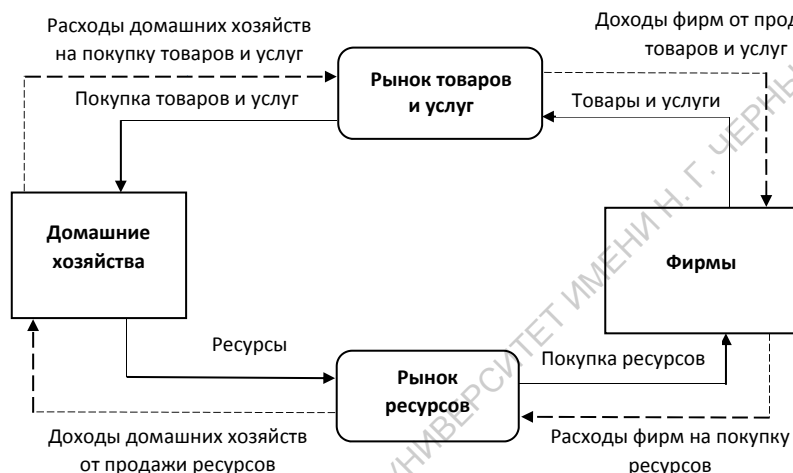


Рис. 27. Простая модель кругооборота в закрытой экономике без государства

Простая модель кругооборота изображена на рис. 27, где выделяется два потока: «ресурсы–продукция» и «доходы–расходы». Их кругооборот происходит между домашними хозяйствами и фирмами. Домашние хозяйства – собственники различных производственных ресурсов: труда, капитала, земли, предпринимательских способностей, а фирмы – производители товаров и услуг. Домашние хозяйства покупают товары и услуги у фирм. Откуда они берут на это деньги? Из полученного дохода от продажи факторов производства фирмам. В результате наблюдается кругооборот денежных потоков. Деньги, которые домашние хозяйства получают от продажи ресурсов, возвращаются к ним в форме доходов, которые они расходуют при покупке товаров и услуг.

Модель потоков включает два кругооборота: *внутренний* – показывает движение товаров и услуг, потребительских благ и ресурсов, *внешний* – представляет денежные потоки: расходы, которые несут домашние хозяйства, приобретая товары и услуги, и затраты фирмы при приобретении факторов производства.

Потоки товаров и услуг, а также денежные потоки имеют встречное направление. Когда домашние хозяйства предлагают свой труд деловым

фирмам, наблюдается поток труда от первых ко вторым и поток доходов в виде заработной платы в противоположном направлении. В свою очередь, когда фирмы предлагают товары и услуги домашним хозяйствам, наблюдается поток благ от фирм к домашним хозяйствам и встречный поток денежных расходов.

С введением в модель кругооборота государства она усложняется, включает налоги, которые платят домашние хозяйства и фирмы, субсидии государства производителям и трансфертные выплаты домашним хозяйствам, государственные закупки товаров и услуг, государственные услуги домашним хозяйствам и фирмам (рис. 28).

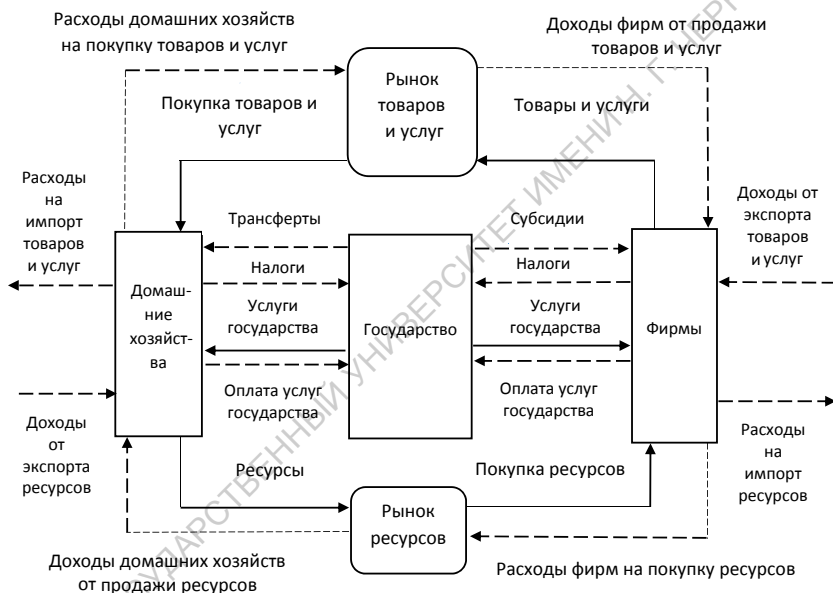


Рис. 28. Модель кругооборота открытой экономики с участием государства

Дальнейшее усложнение модели кругооборота происходит при учете открытости национальной экономики. Открытая экономика, в отличие от закрытой, имеет экономические связи с внешним миром.

Аксиома кругооборота заключается в том, что величина обращающихся в народном хозяйстве потоков экономических благ неизменна на всех этапах своего движения. Согласно аксиоме кругооборота потоки экономических благ в каждой из этих сфер будут количественно равны.

В идеале в экономике сумма доходов равна сумме расходов и объему производства в денежном выражении. При несоблюдении этого условия экономика теряет устойчивость.

Утечки (оттоки, изъятия) из национального дохода возникают, когда он расходуется не на покупку потребительских товаров и услуг, произведенных в стране. Из потока «доходы – расходы» утекают сбережения домашних хозяйств, налоговые платежи государству, расходы на закупку импортных товаров и услуг происходит отток капитала за рубеж.

Инъекции (притоки) в национальный доход – расходы, осуществляющиеся в дополнение к отечественным потребительским расходам на покупку продукции, произведенной внутри страны. Рост совокупных расходов благодаря инъекциям стимулирует занятость и производство, расширяя предложение в экономике. В поток «доходы – расходы» вливаются капиталовложения отечественных и зарубежных инвесторов в национальную экономику страны, доходы от экспорта товаров и услуг, государственные расходы, трансферты государства домашним хозяйствам, увеличивающие их расходы, субсидии, предоставляемые государством фирмам, позволяющие снизить цены, по которым домашние хозяйства приобретают товары и услуги.

На рынке заемных средств функционирует также государство. Получаемые им займы можно рассматривать как элемент изъятий в том смысле, что они уменьшают возможности кредитования фирм, т. е. финансирования их инвестиций сбережениями домашних хозяйств. Напротив, когда государство выступает как кредитор, предоставляемые им кредиты можно трактовать как инъекции, которые увеличивают инвестиционный потенциал фирм. Когда величина утечек и инъекций равна, потоки доходов и расходов в модели кругооборота оказываются сбалансированными. В этом случае обеспечивается экономическое равновесие, несмотря на изъятия и вливания в национальный доход.

Реальные товарные и денежные потоки осуществляются беспрепятственно при условии равенства совокупных расходов домохозяйств, фирм и государства совокупному объему производства. Совокупные расходы дают толчок к росту занятости, выпуска и доходов.

6.2. Национальная экономика и её структура.

Историко-национальные особенности развития экономики

Национальная экономика – это хозяйственная система, сформированная в политических границах страны.

Национальная экономика как экономическая система представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов: хозяйствующие субъекты одновременно являются производителями продуктов и услуг, а также их потребителями. Основная цель развития национальной экономики – обеспечение наилучших условий жизнедеятельности членов общества на основе экономического роста и экономической безопасности страны.

Общественный труд, которым располагает национальная экономика на определенный момент, ограничен. Чтобы удовлетворять растущие потребности, нужно увеличивать труд, многообразие продуктов, что натал-

живается на ограниченность наличных ресурсов. Преодоление этого противоречия ведет к углублению общественного разделения труда и на его основе к большей специализации производителей, росту производительности труда. На основе общественного разделения труда формируется структура национальной экономики.

В национальной экономике выделяются *особые сферы*, т. е. области экономической деятельности, которые отличаются друг от друга единством и однотипностью выпускаемого продукта, ресурсов и технологий:

- *сфера материального производства*, которая специализируется на создании продуктов, имеющих материальную форму. Большинство отраслей этой сферы – промышленность, сельское хозяйство, строительство, грузовой транспорт – составляют основу жизнедеятельности национальной экономики;
- *сфера нематериального, духовного производства*. Результатом здесь являются продукты в виде идей, облеченных в научную или художественную форму, предназначенные для духовного развития человека;
- *сфера создания услуг*. Включает услуги в материальном (ремонт зданий, сооружений, оборудования и т. п.) и нематериальном производстве (туризм, образование, финансовые услуги).

Определять структуру национальной экономики можно по стадиям переработки ресурсов и продуктов:

- *первичный сектор* – отрасли и предприятия, осуществляющие добычу сырья (добывающий сектор экономики);
- *вторичный сектор* – отрасли и предприятия, обеспечивающие создание и доведение продукта до потребителя (обрабатывающий сектор экономики);
- *третичный сектор* – производство услуг различного вида (сектор услуг);
- *четвертый (четвертичный) сектор* – сектор информации, образования, науки, технического творчества.

Развитие общего и частного разделения труда в рамках национальной экономики обуславливают выделение **отраслевой структуры**.

Отрасль национальной экономики – это совокупность предприятий, фирм, занимающихся определенной, отличной от других подразделений общественного производства деятельностью. Так, промышленность призвана либо извлекать (добывающая), либо перерабатывать (обрабатывающая) природные ресурсы для удовлетворения нужд экономических субъектов. Экономическая роль сельского хозяйства заключается в обеспечении населения продуктами питания, а промышленность ресурсами. Экономическая роль транспорта состоит в доставке промежуточных и готовых продуктов соответствующим агентам, а также в пассажирских перевозках. В национальной экономике выделяется большое число отраслей: промышленность, строительство, сельское хозяйство, лесное хозяйство, транспорт, связь, торговля и общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, образование. В свою очередь, эти отрасли

имеют подотрасли, основанные на частном разделении труда внутри отрасли.

Помимо отраслевой структуры, выделяют **территориальную структуру** национальной экономики, так как национальная экономика любой страны представляет собой взаимодействие различных регионов. В России насчитывается 85 регионов (краев, областей, республик), объединенных в семь федеральных округов: Центральный, Северо-Западный, Поволжский, Центральнo-Черноземный. Экономические районы включают *территориально-производственные комплексы* (ТПК). ТПК – это взаимосвязанное сочетание предприятий определенной отрасли с природными ресурсами данного региона (например, Курская магнитная аномалия, Западно-Сибирский нефтегазовый комплекс и др.).

Национальная экономика формируется как система взаимосвязанных секторов (макроэкономических субъектов хозяйственной деятельности).

Сектор домашних хозяйств включает все частные хозяйственные единицы внутри страны, деятельность которых направлена на удовлетворение собственных потребностей. Домашние хозяйства являются собственниками части факторов производства, находящихся в частной собственности. За счет их продажи или предоставления в аренду домашние хозяйства получают личный доход, который распределяют между текущим потреблением и сбережением.

Предпринимательский сектор представляет собой совокупность всех фирм, зарегистрированных внутри страны, деятельность которых сводится к закупке ресурсов, продаже произведенной продукции и услуг, поддержанию и развитию экономики.

Государственный сектор – государственные институты и учреждения. Государство занимается производством общественных благ, которые достаются потребителю без непосредственной оплаты каждой потребляемой единицы блага (безопасность, достижения фундаментальной науки, услуги государственной социальной и производственной инфраструктуры и др.). Для производства общественных благ государство закупает средства производства, произведенные в предпринимательском секторе. Затраты на покупку благ вкупе с затратами на оплату государственных служащих называются государственными расходами. Источником покрытия государственных расходов служат налоги, взимаемые с домашних хозяйств и предпринимателей.

Сектор «заграница» (внешнеэкономический сектор) включает в себя национальных экономических субъектов, имеющих постоянное местонахождение за пределами данной страны, а также иностранные государственные институты. Воздействие заграницы на отечественную экономику осуществляется через взаимный обмен товарами, услугами, капиталом и национальными валютами.

Национальную экономику можно рассматривать как многоуровневую (многоукладную) систему, построенную по принципу иерархически подчиненной пирамиды. В ней (снизу вверх) присутствуют:

- *дореволюционный сектор натурального домашнего хозяйства;*
- *сектор индивидуальной трудовой деятельности и кооперативов;*
- *мелкий, средний частнохозяйственный бизнес, розничная торговля;*
- *корпоративный сектор, включая оптовую торговлю, биржи и банковские учреждения;*
- *государственный сектор.*

Одновременное сосуществование различных социально-экономических систем говорит об их относительной самостоятельности и взаимной обусловленности. Каждый уклад имеет свои специфические механизмы хозяйствования, из которых складывается целостный механизм самонастройки всей национальной экономики.

Так, домашнее хозяйство не является производителем продуктов для обмена и связано с товарным обращением через потребительский спрос, налоговые и трансфертные платежи, сбережение и инвестирование личных доходов. По существу, это вне рыночная часть общества. «Классический» рынок начинается с мелкотоварного уклада и наибольшего распространения достигает в частнокапиталистической среде. Регуляторами рыночных отношений служат свободная конкуренция, колебания спроса и предложения товаров, динамика цен, прибыли, процентных ставок, доходов и занятости.

Труднопредсказуемые изменения конъюнктуры рынка не типичны для крупных предприятий. Их система управления включает элементы прогнозирования и планирования хозяйственной деятельности, контролирующую конкуренцию, формирование уровня цен и заработной платы, расчеты прибыли, объемов производства и сбыта изделий. Солидные финансово-кредитные учреждения проводят свою процентную политику.

В государственном хозяйстве царит почти полная противоположность рыночной стихии. Видоизменяется и ослабевает конкуренция между казенными предприятиями и учреждениями. Ощущается неистребимое стремление к монополизации и бюрократизации экономики. Жесткая и зачастую мелочная регламентация вкупе с огромными ресурсами обеспечивает некоторую стабильность государственного предпринимательства, но отнимает у него гибкость и мешает быстро приспосабливаться к нововведениям.

Вышерасположенный уклад – «надстройка» – играет ведущую роль по отношению к нижестоящему в иерархической лестнице укладу. «Пирамидальная» концепция укладов позволяет объяснить взаимосвязь и соподчиненность интересов в отечественном хозяйстве. Между укладами выстраивается последовательная соподчиненность – иерархия, так как по мере укрупнения хозяйствующих субъектов растет их мощь, расширяется влияние на общественную жизнь. Чем солиднее предприниматель, тем легче ему получить кредит, научно-техническую и коммерческую информацию, пополнить материальные ресурсы, привлечь квалифицированные кадры. К экономическому господству добавляется политическое, ибо хорошо известно, что власть накапливается, как и деньги. Мелкие хозяйства охватываются, контролируются и используются верхними звеньями

экономики в интересах крупного капитала. Венчает пирамиду государство, которое опирается на самый сильный, передовой уклад.

Обычно в стране наблюдается взаимодействие и достижение равенства между состоянием хозяйственного механизма, соподчинением интересов социальных групп, соотношением частного и государственного предпринимательства, законодательным регламентированием экономической деятельности, а также динамикой колебаний конъюнктуры. Государство играет решающую роль в формировании структуры и установлении порядка функционирования перечисленных компонентов социально-экономической сферы. Они составляют круг тех обстоятельств, к которым приспосабливается правящая власть и которые она приспосабливает к собственным нуждам.

Историко-национальные особенности развития экономики определяются взаимодействием различных укладов. Основной вектор экономического развития определяется двумя ведущими укладами: государством и крупным корпоративным бизнесом.

Хозяйственные отношения государства регламентируются нормами публичного и гражданского права. Пропорции между публично-правовой и гражданско-правовой деятельностью обуславливают структуру и размер казенного предпринимательства, показывают объем ресурсов, присваиваемых и используемых им безвозмездно, с некоторой долей возмездности и за счет эквивалентного товарно-денежного обмена. Границы распространения государственного хозяйствования очерчивают пределы, в которых дозволяется частное ведение дел.

Государство утверждает юридические нормы, регулирующие хозяйственный оборот в стране. Оно не только выступает гарантом соблюдения принятых нормативных актов, но и способно менять «правила рыночной игры», пренебрегая ради своей выгоды потребностями любых физических лиц и организаций. Правовое поле включает субъектов экономики в отношения равенства или соподчинения.

Законотворчество дает возможность государственному аппарату определять социальную стратификацию – расслоение общества на группы по различным признакам: доходам, имуществу, профессиям, управлять социальной мобильностью – передвижением людей из одного слоя в другой, сооружать удобную социальную иерархию. Бюрократия сохраняет свою незыблемость, успокаивая конфликтующие силы, разрешая противоречия интересов социальных групп.

Правительство строит свои отношения с частными предпринимателями, кооперативами, казенными предприятиями и организациями, наемными работниками, всем населением, используя регламентируемые законодательством формы: бюджет, налоги, займы, кредитно-денежную эмиссию, процент по ссудам, заработную плату, доходы, прибыль, цены, обменный валютный курс, таможенные пошлины. Перечисленные формы составляют хозяйственный механизм общества и механизм согласования многочисленных экономических интересов.

В «каркасе» социальной и институциональной структуры хозяйственного механизма развивается экономика страны, складываются важнейшие макроэкономические пропорции и параметры. На динамику внутреннего рынка страны серьезно влияет работа «государственной машины» посредством текущего хозяйствования и формирования социально-экономических институтов.

Между динамикой конъюнктуры экономики страны, хозяйственным механизмом, правовыми нормами и образцами трудового поведения людей, социальной структурой и государственным хозяйствованием существует тесная взаимозависимость. Экстраординарные изменения количества ресурсов, втягиваемых в оборот государственного сектора экономики, как правило, сопровождаются соответствующими переменами в хозяйственном законодательстве, трудовой этике народа и его социальном расслоении, режиме функционирования регуляторов рыночного равновесия, конъюнктурных колебаниях и фундаментальных условиях общественного воспроизводства.

Социально-экономические преобразования могут быть постоянно возобновляемыми, кумулятивными. Так, реформирование бывает циклическим в случаях длительного, почти непрерывного, чрезвычайного расширения казенного предпринимательства. Преднамеренное значительное увеличение доли национальных хозяйственных ресурсов, поступающих в распоряжение казны, каждый раз побуждает «власти предержавные» ограничивать доходы и имущественное владение граждан, подавлять интересы различных групп населения и перекраивать социальную структуру, ужесточать юридические кондиции для проявления частной хозяйственной инициативы, ухудшать действие рыночных регуляторов.

Чем активнее государственный аппарат вторгается в стихийное течение воспроизводственных процессов, тем весомее становится его роль в поддержании макроэкономической сбалансированности, тем слабее реализуются функции рыночной самонастройки хозяйства. Экспансия высших кругов бюрократии пресекается резким падением темпов роста или разрушением экономики.

От размера казенного предпринимательства зависят траектория и качество экономического роста страны. Ключевыми параметрами развития служат пропорция между потреблением и накоплением (сбережением) в национальном доходе, норма централизованного изъятия хозяйственных ресурсов и характер их инвестирования или расходования. Социально-экономическое реформирование связано с пороговым уровнем воздействия государства на экономику. Преодоление государственным аппаратом порогового уровня активности сопровождается качественными изменениями отдельных элементов или всей экономической системы.

Исследование исторических аспектов государственного предпринимательства конкретизирует методологию институционализма и циклической динамики. Воспроизводственные циклы обуславливают колебания экономического роста, обратимость институциональных изменений, периодичность и закономерность преобразований государственного пред-

принимательства. Развитие хозяйственного механизма страны осуществляется как эволюция и смена хозяйственных парадигм, включающих в себя систему экономических знаний и практических навыков, образцов поведения, стимулов и регуляторов воспроизводства, организационных форм, правовых, культурных, религиозных норм, идеологических установок. Обновление хозяйственных парадигм сопряжено с коренной перестройкой отраслевой структуры экономики, освоением научно-технических достижений и передовых технологий, созданием сфер и форм организации предпринимательства.

Финансы – это самый важный механизм централизованного регулирования экономики. От состояния бюджета (соотношения доходов и расходов) зависит функционирование народного хозяйства. В свою очередь, объем налоговых повинностей населения в пользу государства (фискальная нагрузка) обуславливается конъюнктурой национальной экономики. Хозяйственный подъем увеличивает доходы людей и их платежи в казну. Кризисные спады сопровождаются противоположными тенденциями. Перемены в бюджетной сфере дают старт серьезным преобразованиям в остальных хозяйственных сферах.

Чередование периодов длительных спадов и мощных подъемов в отечественной экономической истории совпадало с изгибами в тенденциях казенного хозяйствования. С одной стороны, государство уступало натиску объективно складывавшихся условий, приспосабливалось к устойчивым переменам конъюнктуры. С другой стороны, политика правительства оказывала прямое воздействие на пульсацию хозяйственной жизни страны, определяла размах и частоту конъюнктурных колебаний. Кроме того, высшие круги бюрократии в собственных интересах законодательно перекраивали систему рыночных институтов и изменяли «правила игры» (правовые нормы и обычаи) в экономике.

Государство ощущало себя самым сильным субъектом хозяйствования, от поведения которого в нашей экономике зависело почти все. Государственное предпринимательство было своеобразным «перекрестком» политики, экономики и продвижения по «социальной лестнице» распределения занимаемых должностей, доходов, распорядительных полномочий и т. п. Поэтому всякий раз коренное обновление правительственной программы намечало переломы в долгосрочных тенденциях конъюнктуры. Административные новшества занимали видное место среди условий перехода от одной многолетней фазы циклического развития экономики («длинной волны») к другой. Реформации выполняли функцию «стрелок», переводивших народное хозяйство с «пути» повышательной волны конъюнктуры на «путь» понижательной волны, и наоборот.

6.3. Макроэкономические показатели функционирования национальной экономики

Для оценки состояния экономики, моделирования и прогнозирования ее развития необходимо знать показатели, характеризующие резуль-

таты функционирования национальной экономики за определенный период времени. Анализ макроэкономических показателей призван объяснить механизм возникновения и поддержания внутри экономики благоприятных условий воспроизводства и выяснить причины нарушения воспроизводственных процессов. Этот анализ служит базовой информацией для выработки экономической политики.

Развитие международных отношений требовало создания единой схемы для сопоставления экономических показателей различных стран, принятия хозяйственных и политических решений на международном уровне, формирования и использования бюджетов международных организаций. Подобной схемой, отражающей основные взаимосвязи на макроуровне, в настоящее время является система национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС) – система показателей, записанных в форме бухгалтерских счетов, отражающих разные стороны воспроизводственных процессов в экономике страны. В основе СНС лежит система обобщающих макроэкономических показателей функционирования экономики на различных стадиях воспроизводственного процесса: производства продуктов и услуг; образования, распределения, перераспределения и конечного использования доходов; использования валового сбережения на накопление различных активов; внешнеэкономических связей и на других стадиях экономической деятельности. Цель СНС состоит в измерении совокупного производства в конкретный момент времени. Информация, содержащая в СНС, является основой для проведения государственной экономической политики.

Национальное счетоводство стало особенно широко применяться в развитых странах в 50–90-е гг. XX в. Развитие международных отношений требовало создания базы для сопоставления экономических показателей различных стран, принятия хозяйственных и политических решений на международном уровне, формирования и использования бюджетов международных организаций. Поэтому была установлена международная стандартная система показателей, характеризующих результаты национальной экономики. Ее использование в России относится к началу 90-х гг. В настоящее время СНС используется более чем в 100 странах мира.

Система национальных счетов отражает идею общего экономического равновесия в стране, когда наблюдается соответствие (равенство) начальных ресурсов и их использования. В общих чертах система национальных счетов представляет собой совокупность счетов, построенных по типу бухгалтерских балансов. Каждая запись фигурирует дважды: по расходной статье и по доходной. Это означает, что каждая операция имеет плательщика и получателя и записывается один раз как ресурсы и второй раз как использование.

Современная СНС, разработанная статистической комиссией ООН, содержит более 500 стандартных счетов. Они, в свою очередь, дополняются 26 вспомогательными таблицами. Ими детализируются отдельные

статьи стандартных счетов с помощью подробных классификаций экономических показателей по тем или иным критериям.

В системе национальных счетов сводный материально-финансовый баланс дополняется балансом трудовых ресурсов. Он позволяет определить состав населения в трудоспособном возрасте, показать все источники его пополнения, выделить экономически активное население, распределяя его по сферам применения труда, и безработных (в половом и возрастном разрезе). Балансы в системе национальных счетов взаимосвязаны. Так, сводный материально-финансовый баланс в сопряжении с оценкой численности населения характеризует уровень народного благосостояния.

Основным макроэкономическим показателем, оценивающим результаты экономической деятельности, является *валовой внутренний продукт (ВВП)*.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны всеми факторами производства за определенный период времени.

Конечными товарами и услугами являются те, что используются на конечное потребление, накопление и экспорт. Промежуточная продукция – товары и услуги, предназначенные для дальнейшей переработки. Стоимость промежуточных товаров и услуг, израсходованных в процессе производства (сырье, материалы, топливо, энергия, инструменты, семена, услуги грузового транспорта, оптовой торговли), не включаются в ВВП. В противном случае имел бы место повторный счет, так как стоимость промежуточных товаров входит в состав стоимости конечных товаров и услуг. Так, стиральные машины, хлебобулочные изделия, автомобили, парикмахерские услуги, приобретаемые домашними хозяйствами, – типичные товары и услуги конечного потребления. В отличие от них электронные приборы, применяемые в производстве автомобилей, или мука, используемая при выпечке хлеба, представляют собой промежуточную продукцию.

Валовой внутренний продукт может быть рассчитан тремя методами:

- *производственным* (по добавленной стоимости);
- *распределительным* (по доходам);
- *методом использования доходов* (по расходам).

Измерение ВВП по добавленной стоимости (производственным методом).

Добавленная стоимость – это разность между стоимостью произведенных товаров и услуг (выпуском) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства (промежуточным потреблением). ВВП – это сумма добавленной стоимости всех производителей – резидентов плюс налоги за вычетом субсидий на продукты. Данный метод позволяет учесть вклад различных фирм и отраслей в создание ВВП.

Измерение ВВП по доходам (распределительным методом).

ВВП составляет всю сумму доходов отдельных лиц и предприятий, определяется как сумма вознаграждений владельцам факторов производства. В него включены косвенные налоги на предприятия, амортизация, доходы от собственности. Расчет ВВП по доходам включает: оплату труда рабочих и служащих, в том числе дополнительные выплаты по социальному обеспечению, социальному страхованию, из частных пенсионных фондов; рентные доходы, получаемые домохозяйствами в результате сдачи в аренду земли, помещений, жилья; доходы от денежного капитала в виде процентов; прибыль, которую получают владельцы единоличных хозяйств, товариществ (не корпоративная прибыль) и корпорации в виде дивидендов и нераспределяемой прибыли.

Измерение ВВП по расходам (методом использования доходов).

ВВП, рассчитанный методом использования доходов, представляет собой сумму расходов всех институциональных секторов на конечное потребление, валовое накопление и чистый экспорт (табл. 12).

Таблица 12

Динамика структуры использования ВВП России в 2011–2016 гг., %

Структура использования ВВП	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Валовой внутренний продукт	100	100	100	100	100	100
Расходы на конечное потребление	68,7	70,3	73,3	72,4	71,7	70,7
В том числе:						
домашних хозяйств	50,2	51,3	53,4	53,3	52,7	52,0
государственного управления	18,2	18,7	19,7	18,8	18,7	18,4
некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
Валовое накопление	23,1	22,9	21,1	21,0	20,1	24,2
Чистый экспорт товаров и услуг	8,2	6,8	5,6	6,6	8,2	5,1

Динамику ВВП, связанную с изменением расходов домохозяйств, фирм, государства, нерезидентов, показывает табл. 12.

При расчете ВВП по расходам суммируются расходы на конечное потребление домашних хозяйств, валовые инвестиции, государственные закупки, чистый экспорт:

$$\text{ВВП} = C + I + G + X_n,$$

где C – личные потребительские расходы, включающие расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования, текущего потребления, на услуги (не включающие расходы на покупку и строительство жилья); I – валовые инвестиции, включающие производственные капиталовложения или инвестиции в основной капитал (затраты фирм на приобретение и строительство зданий, оборудования), инвестиции в товарно-материальные запасы (рост запасов учитывается со знаком «+»), инвестиции в жилищное строительство. Валовые инвестиции = чистые инвестиции + амортизация. В данном случае речь идет об инвестициях, увеличивающих производственные мощности. Приобретение финансовых активов –

акций и облигаций – в рамках финансового сектора в данном случае не учитывается; G – государственные закупки товаров и услуг: расходы на строительство школ, дорог, содержание армии и государственного аппарата управления и др. Трансфертные платежи не включаются; X_n – чистый экспорт, определяемый как разница между объемами экспорта и импорта.

ВВП измеряется в денежном выражении, зависит от реального объема производства и уровня цен в экономике. В связи с этим различают номинальный и реальный валовой внутренний продукт.

Номинальный ВВП – это валовой внутренний продукт, рассчитанный в текущих ценах определенного периода, т. е. в ценах текущего года.

На величину номинального ВВП большое воздействие оказывают инфляционные процессы. Устранить инфляционный фактор при оценке показателя позволяет расчет реального ВВП.

Реальный ВВП – это фактический объем выпуска продукции, рассчитанный в ценах базисного года.

В случае если базисным годом для расчета реального ВВП 2015 г. выбрали 2000 г., то необходимо рассчитать стоимость произведенной продукции в 2015 г. в ценах 2000 г.

Сравнивая номинальный и реальный ВВП, можно получить измеритель инфляционных процессов в стране, или дефлятор.

Дефлятор – индекс цен всех товаров и услуг, покупаемых конечными потребителями. Рассчитывается по формуле

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{реальный ВВП}}.$$

Дефлятор ВВП отличает то, что:

- это единственный показатель инфляции, отражающий изменение цен всех производимых в стране товаров и услуг;
- допускает изменения в наборе товаров и услуг в соответствии с изменением состава ВВП;
- дефлятор ВВП не учитывает цены импортных товаров, что находит отражение в индексе потребительских цен.

При внесении коррективов, касающихся цен, возникают проблемы, связанные с изменениями в наборах потребительских товаров во времени или со страновыми различиями в потреблении товаров. На динамику цен влияет также улучшение качества товара. Неправильно было бы сопоставлять физические объемы ВВП 2015 г. и предшествующих ему лет, пользуясь на протяжении многих десятилетий ценами на товары и услуги, например, 1913 г., избранного в качестве базисного. Ведь в то время просто не существовало тех благ и услуг, которые привычны для нас сейчас, – телевизоров, компьютеров, стиральных машин, услуг сотовой телефонной связи, следовательно, не существовало и цен этих товаров.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) – один из важнейших показателей статистики, используется в экономической и социальной политике

государства. Он применяется для пересмотра правительственных социальных программ, служит основой повышения минимальной заработной платы, индексации прожиточного минимума, минимальной пенсии, обоснования субсидий и дотаций к ценам, не допускающих снижения уровня потребления населением товаров и услуг первой необходимости. В мировой и отечественной статистике ИПЦ используется для оценки изменения стоимости жизни, уровня инфляции в стране, относится к числу важнейших показателей, характеризующих уровень жизни населения.

ИПЦ рассчитывается с целью оценки изменения во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые, используемые и оплачиваемые населением для непроизводственного потребления. ИПЦ рассчитывается для неизменного набора товаров, входящих в потребительскую корзину (ПК), как отношение стоимости данного набора товаров в текущем периоде к его стоимости в предыдущем (базисном) периоде:

$$\text{ИПЦ текущего года} = \frac{\text{стоимость ПК текущего года}}{\text{стоимость ПК базисного года} \times 100\%}.$$

«Корзина» основных потребительских товаров и услуг фиксирована, поэтому изменение ИПЦ может вызываться только изменением цен, но не переменами в структуре потребления в результате изменения доходов или приобретения других товаров. ИПЦ называется индексом стоимости жизни. Величина соотношения, обратного ИПЦ, отражает изменение покупательной способности денег, находящихся на руках у населения.

Для наблюдения за динамикой цен используется как дефлятор ВВП, так и ИПЦ. Однако между ними есть разница. Дефлятор ВВП отражает уровень цен товаров и услуг, произведенных отечественными производителями, а ИПЦ – уровень цен товаров и услуг, приобретенных потребителями. Например, если растёт стоимость военных самолетов отечественного производства, которыми вооружается армия РФ, дефлятор ВВП увеличивается, а ИПЦ не изменяется, поскольку этот продукт не включен в состав потребительской корзины. В ситуации, когда российский гражданин покупает подорожавший импортный автомобиль, ИПЦ вырастет, так как автомобиль может входить в состав потребительской корзины, а дефлятор ВВП останется без изменений. Значение обоих показателей практически равнозначно, когда цены на все товары растут равномерно, они примерно одинаково отражают инфляционные процессы.

С помощью ВВП можно сравнить уровень жизни в разных странах. Для этого используют объем ВВП на душу населения. Это наиболее обоснованная характеристика экономического благосостояния страны.

Для измерения объема национального производства используют, помимо ВВП, другие макроэкономические показатели, среди которых важное место занимает валовой национальный доход.

Валовой национальный доход (ВНД) – разница (сальдо) валовых первичных доходов, получаемых резидентами и нерезидентами страны. *Резидентами* считаются все экономические субъекты независимо

от их национальной принадлежности и гражданства, которые занимаются производственной деятельностью или проживают на территории данной страны не менее одного года. Показатель рассчитывается по формуле

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{сальдо первичных доходов из-за границы.}$$

Показатели ВВП и ВНД взаимосвязаны. Оба они измеряют стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в национальной экономике, как правило, за год. Разница между ВВП и ВНП состоит в следующем. ВВП учитывает совокупную стоимость всего объема конечной продукции страны, независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на ее территории. ВНП учитывает эти же объемы, но уже независимо от местонахождения отечественных предприятий – в своей стране или за рубежом. ВНП отличается от ВВП на сумму доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев. Эта разница составляет не более 1% от ВВП.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) – чистая стоимость конечных товаров и услуг. Данный показатель отличается от ВВП на величину стоимости износа основного капитала (амортизационных расходов) и определяется по формуле

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{амортизационные расходы.}$$

Наряду с ВНД рассчитываются чистый национальный доход (ЧНД) и чистый национальный располагаемый доход (ЧНРД) в рыночных ценах. Они характеризуют доход общества на макроуровне.

Чистый национальный доход (ЧНД) определяется путем вычитания из валового национального дохода амортизации (потребления основного капитала):

$$\text{ЧНД} = \text{ВНД} - \text{амортизационные отчисления.}$$

Чистый национальный располагаемый доход (ЧНРД) – это доход, которым располагает общество с учетом взаимных платежей с иностранными государствами. Чистый национальный располагаемый доход расходуется на конечное потребление и сбережения.

Уровень благосостояния общества отражает личный доход.

Личный доход (ЛД) – денежный доход, полученный населением (домашними хозяйствами) до уплаты налогов. Личный доход рассчитывается путем вычитания из ЧНД косвенных налогов и добавлением сальдо частных и государственных трансфертов, а также вторичных (перераспределенных) доходов, в том числе в виде процентов:

$$\begin{aligned} \text{ЛД} &= \text{ЧНД} - \text{косвенные налоги} - \text{прямые налоги на бизнес} - \\ &- \text{прибыль фирм} + \text{дивиденды} - \text{социальные отчисления} + \text{трансферты} - \\ &- \text{чистый процент} + \text{личный процентный доход.} \end{aligned}$$

Личный располагаемый доход показывает объем денежных средств, которым могут реально распоряжаться домохозяйства и определяется путем вычета из личного дохода прямых налогов на доходы физических лиц:

$$\text{ЛРД} = \text{ЛД} - \text{прямые налоги (T)}.$$

Главным результатом расширенного воспроизводства и одновременно исходным пунктом его нового цикла является национальное богатство. **Национальное богатство** традиционно понимается как воплощенный в материальных благах накопленный труд предшествующих и настоящего поколений. Накопление богатства происходит тогда, когда результат производства превышает объем потребления. Оно включает всю совокупность накопленных обществом материальных благ и услуг. В составе национального богатства выделяют:

- *производственные фонды*: основной производственный капитал, материальный оборотный капитал, запасы производственного назначения и резервы средств производства; затраты на вовлечение в экономический оборот природных ресурсов;
- *природные ресурсы, разведанные и вовлеченные в экономический оборот* (земля, леса, богатства недр и т. п.);
- *непроизводственные фонды*: основной непроизводственный капитал, запасы предметов потребления, их резервы; имущество длительного пользования, находящееся в личной собственности населения, и др. Национальному богатству общества можно дать и такую характеристику: это все, что расширяет выбор человека. С этой точки зрения вещи, деньги, знания, свободное время расширяют наш выбор, значит, они могут расцениваться как богатство.

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного

1. Какие из перечисленных ниже сделок будут включены в ВВП, а какие нет? Объясните почему:

а) семья продает свою старую квартиру за 2 млн руб. и покупает квартиру в только что построенном доме за 2,5 млн руб.;

б) фирма приобретает 10 компьютеров, уже бывших в употреблении, у другой фирмы;

в) семья покупает акции компании «Х» на сумму 10 тыс. руб.;

г) фирма выпускает продукцию на сумму 10 млн долл., одну половину продает через фирменный магазин, а другую половину хранит на складе;

д) издательство продает книги, хранившиеся на складе с прошлого года, на сумму 500 тыс. руб.

2. Является ли ВВП точным измерителем благосостояния страны?

3. Рассмотрите следующие виды деятельности:

а) работа воспитателя детского сада;

б) воспитание детей в своей семье;

- в) производство пшеницы в масштабах страны;
- г) выращивание овощей на приусадебном участке для собственного потребления;
- д) производство и продажа наркотиков.

Ответьте на следующие вопросы: Как отражаются в показателе ВВП перечисленные виды деятельности? Уменьшают или увеличивают перечисленные виды деятельности чистое экономическое благосостояние?

4. Используя данные, приведенные ниже, рассчитайте величину следующих показателей: ВВП, ЧВП, личные располагаемые доходы, личные сбережения.

Показатели развития национальной экономики, млрд руб.: личные потребительские расходы – 3807; трансфертные платежи – 768; государственные расходы на товары и услуги – 965; чистые инвестиции – 766; чистый экспорт товаров и услуг – 97 (экспорт – 625, импорт – 722); личные доходы – 4826; заработная плата наемных работников – 2908; премии – 300; взносы на социальное страхование – 61; взносы в частные фонды – 368; некорпоративная прибыль – 340; рентный доход – 20; доходы корпораций – 325; налог на прибыль корпораций – 145; дивиденды (распределенная прибыль) – 100; нераспределенная прибыль корпораций – 80; чистый процент – 390; амортизация – 500; косвенные налоги – 390; индивидуальные налоги – 590.

5. Предположим, что в первом году (базисном) номинальный ВВП составил 500. Через 6 лет дефлятор ВВП увеличился в 2 раза, а реальный ВВП вырос на 40%. Чему будет равен номинальный ВВП через 6 лет?

6. Кругооборот расходов и доходов в закрытой экономической системе характеризуется потоками: заработная плата – 900 ед., амортизация – 40 ед., чистые частные внутренние инвестиции – 200 ед., нераспределенная прибыль корпораций – 60 ед., дивиденды – 100 ед., потребительские расходы домохозяйств – 700 ед., пенсии, пособия – 200 ед., подоходные налоги – 300 ед., налоги на прибыль корпораций – 150 ед., государственные закупки товаров и услуг – 200 ед.

Рассчитав потоки перемещения денежных средств между различными секторами экономики, заполните таблицу:

Экономические агенты формирующие денежные потоки	Получатели денежных средств				Всего
	Домохозяйства	Предприниматели	Государство	Сектор имущества	
Домохозяйства					
Предприниматели					
Государство					
Сектор имущества					
Всего					

7. Между предприятиями-изготовителями установились определенные хозяйственные связи. Первое предприятие продало свою продукцию второму предприятию на сумму 10 млн руб., а остальную продукцию

реализовало на рынке за 20 млн руб. Второе и третье предприятия поставили четвертому предприятию продукцию соответственно на 50 млн руб. и 100 млн руб., четвертое – пятому на сумму 400 млн руб. Пятое предприятие, реализовав свою продукцию на рынке, получило 700 млн руб.

Рассчитайте величину конечного (КП) и промежуточного (ПП) продукта, а также размер валового внутреннего продукта (ВВП), созданного этими предприятиями.

Глава 7. Экономическая динамика и нестабильность экономического развития

7.1. Экономическая динамика, ее формы.

Экономические циклы и кризисы

Особенность современного подхода к исследованию экономического развития страны состоит в проведении четкого различия между экономической статикой и экономической динамикой. *Экономическая статика* понимается как состояние покоя, неизменности, как изучение соотношений, пропорций, взаимосвязей в неподвижной хозяйственной системе.

На самом деле, любая экономическая система находится в постоянном движении. Ей присущ динамизм развития и качественной изменчивости.

Экономическая динамика есть своеобразный способ развития хозяйственной системы, означающий процесс смены состояний и движения ее параметров. Это процесс непрерывного изменения объемов и структуры общественного производства, расширения или сокращения возможностей национальной экономики удовлетворять меняющиеся общественные потребности и обеспечивать накопление в необходимых размерах.

При этом в трактовке динамики экономического развития страны присутствуют количественная и качественная стороны данного понятия. Первая отражается в динамике изменения объемов производимого национального продукта, вторая – в способности национальной экономики удовлетворять меняющиеся потребности и обеспечивать накопление. Эти две стороны находятся между собой во взаимной связи. И связь эта сложная, ведь сама по себе динамика выпускаемого продукта не обязательно влечет за собой новое качество и улучшение или ухудшение жизни общества. Например, нерациональное использование сырья, топлива, энергии сводит к нулю достижение значительного роста в добывающих отраслях и не дает увеличения реально необходимых обществу продуктов и уровня жизни.

Динамический подход характеризуется чертами, противоположными подходу статическому:

- *основу динамического подхода составляет фактор времени*, его продолжительность, поскольку от этого зависят и характер, и глубина происходящих в экономике изменений;

- непосредственным предметом анализа становятся именно изменения, происходящие во всех элементах экономики и ее структуре, а также векторы этих изменений;
- динамический подход исходит из неравновесного состояния экономики;
- для этого подхода не характерно построение моделей, свойственное процессу функционирования (равновесия) экономики.

Динамика экономического развития есть динамика *воспроизводственная* и динамика *структурная*. В своем развитии экономическая система постоянно возобновляется, воспроизводится. Она движется в ходе кругооборота, находясь в процессе постоянного повторения, в результате чего удовлетворяются потребности людей и возобновляются материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Под структурной динамикой понимается такое развитие, при котором изменяются взаимосвязь между элементами и качество самой экономической системы.

Экономике свойственно неравномерное движение, отличающееся нестабильностью, импульсивностью, относительной прерывностью. Развитие экономики испытывает подъемы и спады, скачки и флуктуации, толчки и инерции. Среди многообразия протекающих в экономике динамических процессов выделим, прежде всего, возмущения, сдвиги, колебания, волны и циклы.

Возмущения представляют собой влияющие на экономическое развитие неуправляемые воздействия, не вызывающие, однако, изменения основных качеств экономической системы.

Сдвиги в отличие от возмущений имеют результирующую составляющую, выступают существенным изменением внутреннего строения экономической системы, взаимосвязей между ее элементами, законов данных взаимосвязей и приводят к изменению основных системных качеств.

Наряду с возмущениями и сдвигами экономическому развитию страны свойственны *колебания*, чередование подъемов и спадов. Раз возникнув, подъем неизбежно переходит в спад, а спад, раз появившись, рано или поздно должен перейти в подъем. Ни непрерывный подъем, ни бесконечный спад не могут быть имманентными экономическому развитию: его принадлежностью может быть только чередование подъемов со спадами, пусть даже не слишком равномерное и ритмичное. Периоды относительно спокойного развития национальной экономики сменяются периодами ее импульсивного развития. Можно выделить затухающие и возрастающие экономические колебания.

Положительные и отрицательные колебания, происходящие одно за другим, вместе, взаимообусловлено, составляют *волну*. Одна волна приходит на смену другой.

Присущие экономическому развитию страны колебания выражаются в чередовании экономических подъемов и экономических спадов. А раз есть череда, смена периодов экономического развития, т. е. и периодичность появления состояний одного типа (например, периодов позитивного развития): экономическое развитие идет не только флуктуативно

(от подъема к спаду), но и возвратно (от подъема к подъему, от спада к спаду, от застоя к застою). Являясь выражением неравномерности функционирования национальной экономики, экономическое развитие страны приобретает *циклическую* форму. Цикличность противоположна аритмии, неупорядоченности, хаосу.

Нелинейный характер экономической среды, неравномерно стимулирующий развитие на разных ее участках, делает волновую динамику экономического развития страны во многом пестрой и несинхронизированной. Волновые и циклические процессы специфически проявляются в разных сферах экономики и на разном ее уровне. Они могут идти параллельно или перекрещиваться друг с другом, что существенно усложняет картину, делая ее поливариантной.

Цикличность представляет собой всеобщую форму развития материи и общества, отражающую его неравномерность, прогресс и регресс, созидание и распад.

Экономический цикл – это периодическое колебание основных макроэкономических показателей развития экономики: объема производства, занятости (безработицы) и инфляции.

Причины экономического цикла могут быть различными (табл. 13). Так, известный российский естествоиспытатель А. Л. Чижевский считал, что колебания деловой активности могут быть вызваны вспышками на Солнце. Более научно обоснованными причинами экономических циклов являются:

- сезонные колебания (смена времен года), которые особенно сильно влияют на сельскохозяйственное производство;
- колебания экономической конъюнктуры, в основе которых, с точки зрения кейнсианцев, лежит взаимодействие совокупного спроса и предложения, с точки зрения монетаристов, – недостаток и избыток денежной массы;
- эволюционное техническое обновление производства на основе прежних технологических разработок;
- революционное обновление техники на основе базовых технологических нововведений;
- структурные сдвиги в экономике.

Особый интерес экономистов вызывают так называемые «большие циклы экономической конъюнктуры», начало изучению которых положил известный российский ученый Н. Д. Кондратьев. По мысли Й. Шумпетера, в основе данных циклов лежит смена целых поколений техники, развивающихся на основе внедрения так называемых базисных инноваций. Подобными инновациями можно считать открытие парового двигателя и развитие железных дорог, изобретение двигателя внутреннего сгорания и развитие автомобилестроения, создание компьютера и информатизацию производства. Каждый раз подобные инновации давали толчок к развитию всех отраслей экономики, чем и объясняется каждая следующая повышающая стадия цикла Кондратьева.

Таблица 13

Виды экономических циклов

Вид	Автор	Причина
Сезонные	–	Изменение времен года
Малые циклы (2–3 года)	Китчин	Изменение производственных запасов
Средние циклы (8–12 лет)	К. Маркс и К. Жуглар	Износ основного капитала
Строительный цикл (18–25 лет)	С. Кузнец	Периодичность обновления жилищного фонда и производственных сооружений
Длинные волны (50–60 лет)	Н. Д. Кондратьев	Крупные технологические инновации
Сверхдлинные волны	О. Тоффлер	Первая – доиндустриальная или аграрная, вторая – индустриальная или промышленная, третья – постиндустриальная или информационная

Несмотря на большое разнообразие экономических циклов, все они в своем развитии проходят примерно одни и те же **фазы**: оживление (1), подъем (2), спад (3) и депрессия (4) (рис. 29).

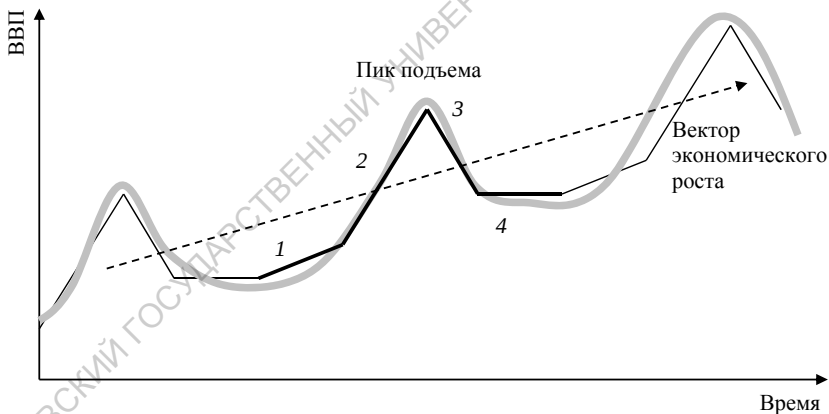


Рис. 29. Экономический цикл и его фазы

Рассмотрим указанные фазы экономического цикла подробнее.

Оживление характеризует собой единовременное массовое обновление основного капитала. Растет спрос на средства производства, что ведет к росту спроса на потребительские товары. Снижается безработица, увеличивается занятость, воспроизводство становится расширенным, темпы роста положительными, экономика переходит в фазу подъема.

Подъем характеризуется интенсивным расширением производства. Занятость и темпы роста достигают максимальных значений. Вместе с тем рост доходов и спроса на потребительские товары приводит к повышению товарных цен, увеличение спроса на рабочую силу вызывает рост заработной платы, а повышение спроса на кредит стимулирует рост ссудного процента. Усиливаются инфляционные тенденции. Продолжается обновление основного капитала и наращивание производственных мощностей, что увеличивает массу произведенных товаров и подготавливает перепроизводство. Растут трудности сбыта по всей технологической цепочке предприятий, связанных между собой разделением труда, и экономика входит в кризис.

Спад проявляется, прежде всего, в перепроизводстве товаров по сравнению с платежеспособным спросом на них. Затруднения в реализации товаров у предприятий вызывают необходимость в кредите для обеспечения непрерывности производства. Повышение спроса на кредит ведет к дальнейшему повышению ссудного процента и, следовательно, к понижению нормы прибыли предпринимателей. Падение нормы прибыли и трудности с реализацией продукции ведут к сокращению производства, падению курса акций, к банкротству предприятий. Возникает кризис неплатежей, что превращает банкротство в массовое явление.

Наиболее яркие проявления кризиса – сокращение размеров производства, увеличение безработицы, сужение воспроизводства. Производство и занятость достигают самого низкого уровня, но тем самым создают предпосылки для дальнейшего развития цикла. Превышение предложения товаров по сравнению с платежеспособным спросом приводит к снижению цен, постепенно по сниженным ценам товарные запасы реализуются. Когда предложение товаров и спрос на них примерно уравниваются, падение производства прекращается и экономика из фазы спада переходит в фазу депрессии.

Депрессия – это состояние перехода от падения производства к его расширению, когда осуществляется простое воспроизводство. В результате падения цен и заработной платы издержки производства товаров снижаются, производство товаров становится прибыльным. Прекращается разорение предприятий и падение производства, но производство не растет, а топчется на месте. Приостанавливается падение цен, исчерпываются ранее накопленные товарные запасы, создаются предпосылки для обновления основного капитала, для оживления потребительского спроса. Фаза депрессии переходит в фазу оживления. Один экономический цикл заканчивается и начинается следующий.

На современном этапе произошло видоизменение циклического развития экономики, которое заключается:

- в *снижении* относительной глубины падения производства и *сглаживании* цикла в результате регулирующей деятельности государства;

- *учащении* прохождения отдельных фаз и *сокращении* длительности циклов (это связано с усилением инновационной деятельности на этапе НТП и сокращением срока службы основного капитала);
- *синхронизации* циклического развития в разных странах в связи с развитием процессов интернационализации и глобализации.

Фазы спада и депрессии соответствуют периоду **экономического кризиса**. Изучение механизма экономического цикла позволяет выяснить причины экономических кризисов.

Кризисы перепроизводства.

Кризис, как было выяснено, возникает тогда, когда в экономике имеется перепроизводство. Однако речь идет не об абсолютном перепроизводстве, а о перепроизводстве по сравнению с платежеспособным спросом (по словам одного экономиста, спрос определяется не количеством голодных желудков, а количеством туго набитых кошельков). Таким образом, непосредственной причиной возникновения кризиса является обострение противоречия между платежеспособным спросом и предложением товаров, т. е. между потреблением и производством. Поскольку это противоречие является главной движущей силой рыночной экономики, глубинной причиной возникновения кризисов является сам рыночный механизм. Неслучайно первый кризис разразился в 1825 г., т. е. тогда, когда товарное производство приобрело всеобщий характер, когда полностью сформировался капиталистический способ производства. С тех пор экономические кризисы стали формой движения и развития рыночной экономики. Произошло видоизменение форм и характера кризисов, тем не менее, они и сегодня сопровождают экономическое развитие.

Диспропорция между платежеспособным спросом и предложением товаров является формой проявления противоречия между потреблением и производством, в котором, в свою очередь, обнаруживается противоречие самого производства. В процессе производства работники выступают получателями заработной платы и продавцами своей рабочей силы. Уже здесь заложено противоречие. Предприниматели, стремясь максимизировать прибыль, стараются ограничить рабочих минимумом заработной платы (зарботная плата – это элемент издержек производства, снижение зарплаты позволяет уменьшить издержки производства). С другой стороны, заработная плата формирует платежеспособный спрос, и уменьшение заработной платы означает снижение покупательной способности рабочих.

Однако было бы неверно представлять развитие таким образом, что только в рыночной экономике существуют и обостряются противоречия. Противоречия являются источником движения и развития. В любом обществе существует противоречие между производством и потребностями. Производственные возможности общества в каждый данный момент ограничены, тогда как потребности постоянно растут и в каждый данный момент превышают производственные возможности. Именно это противоречие выступает стимулом развития производства, повышения производительности труда и технического совершенствования.

Рыночная экономика обуславливает специфическую форму движения разрешения противоречий между производством и потреблением, между производством и накоплением, между потреблением и сбережением и т. п. При рассмотрении моделей макроэкономического равновесия отмечались те пропорции, которые необходимы для осуществления процесса воспроизводства: между первым и вторым подразделением общественного производства, между производством и потреблением и т. п. Однако устанавливаются они путем постоянных отклонений и колебаний (по словам К. Маркса, путем своего неосуществления). Именно кризис восстанавливает нарушенное равновесие, являясь важным элементом саморегулирования рыночной экономики.

Поэтому, оценивая роль кризиса в развитии экономики, следует еще раз подчеркнуть, что он вызывается специфической формой противоречий рыночной экономики, т. е. это не случайное явление, а закономерное, обусловленное внутренними причинами. Положительная роль кризиса состоит в том, что он разрешает обострившиеся противоречия, восстанавливает нарушенное равновесие (выполняет «санитарную» функцию). Но цена этого восстановления слишком велика.

Отрицательные последствия кризисов:

- *бездействие* значительной части средств производства, производственных мощностей;
- *недоиспользование* главной производительной силы общества, нарушение воспроизводства рабочей силы;
- *уменьшение* объема валового национального продукта;
- *бедствия и лишения* значительной части общества (и не только рабочего класса, так как банкротство и разорение касаются и предпринимателей, особенно мелких и средних).

Структурные кризисы.

Кризисные явления и нарушение равновесия наблюдаются как в целом в экономике, так и в отдельных отраслях. В этом проявляется действие закона неравномерности экономического развития, что также связано с нововведениями, революционными сдвигами в технологиях и с вызванной этим необходимостью структурной перестройки экономики. С точки зрения структуры экономики различают отраслевые кризисы (аграрный, энергетический, сырьевой и т. п.), а также кризисы таких сфер экономики, как финансы, банковская сфера.

Структурные кризисы порождаются глубокими диспропорциями между развитием отдельных сфер и отраслей производства. Они носят длительный характер и не укладываются в рамки одного воспроизводственного цикла. Структурные кризисы бывают двух видов: относительного перепроизводства и относительного недопроизводства.

Структурные кризисы относительного перепроизводства поражают отрасли, спрос на продукцию которых растет медленнее, чем экономика в целом. Выявляя относительное перенакопление основного капитала, эти кризисы вызывают, с одной стороны, отток капитала из данной отрасли, с другой стороны, вынуждают искать пути снижения из-

держек производства, идти на технические нововведения и тем самым обновлять капитал на новой технической основе.

Разновидностью структурного кризиса перепроизводства является такое развитие отрасли, когда ее общий рост в мировом масштабе сопровождается резким обострением и долговременным упадком в рамках отдельных национальных экономик. Такое положение, в частности, сложилось в угледобыче.

Примером *структурного кризиса относительного недопроизводства* являются энергетический и сырьевой кризисы 70–80-х гг. Предпосылки возникновения энергетического кризиса сложились в 50–60-е гг., когда развертывающаяся научно-техническая революция предъявила огромный спрос на энергоресурсы. Но политика монополий низких цен на нефть, проводимая корпорациями, сдерживала структурную перестройку общественного производства мирового хозяйства.

Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК) смогла установить высокие цены на нефть, другие сырьевые ресурсы не только потому, что с крушением колониальной системы ограничила власть монополий над своими природными ресурсами, но и потому, что сложилась выгодная для поставщиков нефти и ряда других видов сырья экономическая конъюнктура.

С точки зрения развитых стран сложившееся в 70-е гг. положение с ростом цен на нефть оценивалось как шоковая ситуация, которая повысила издержки производства многих товаров и услуг, привела к снижению объема выпуска и росту темпов инфляции (в США, например, от 1% в 1960-е гг. до 9% в 1980 г.). В долгосрочном плане ценовые шоки привели к переходу на ресурсосберегающие технологии.

7.2. Денежное обращение

Денежное обращение – это движение денег во внутреннем и внешнем обороте, обслуживающее реализацию товаров и нетоварные платежи в хозяйстве, это движение денег в наличной и безналичной форме, обслуживающее реализацию товаров, а также нетоварные платежи и расчеты в хозяйстве. Объективной основой денежного обращения является товарное производство, при котором товарный мир разделяется на товар и деньги.

Налично-денежное обращение – это движение наличных денег. Оно обслуживается банкнотами, разменной монетой и бумажными деньгами (казначейскими билетами).

Безналичное обращение – это движение денег безналичного оборота: банковские депозиты на счетах клиентов, использование которых осуществляется с помощью чеков, кредитных карточек, электронных переводов, векселей, сертификатов.

Между наличным и безналичным денежным обращением существует тесная взаимозависимость: деньги постоянно переходят из одной сферы обращения в другую, меняя форму наличных денежных знаков на де-

позит в банке, и наоборот. Поступление безналичных средств на счета в банке – непереносимое условие для выдачи денег. Поэтому безналичный платежный оборот неотделим от обращения наличных денег и образует вместе с ним единый денежный оборот страны, в котором циркулируют единые деньги одного наименования.

Количество денег в обращении тесно связано с общей стоимостной оценкой общественного продукта и скоростью наличного денежного оборота. При этом часть денег обращается в сфере производства, другая – в сфере торговли, третья уходит на накопление. Эти крупные доли в денежном обращении делятся на более мелкие. К примеру, денежные средства предприятий идут на модернизацию, на оборотные средства, на зарплату. За каждой долей – будь то фонд зарплаты или капитальные вложения – стоит своя часть денежной массы. Она обслуживает это звено и постепенно перетекает в другие звенья денежного оборота. Между всеми звеньями складываются определенные соотношения, от которых зависит общий объем денег в стране, пропорция наличных и безналичных денег, а также покупательный состав наличных денег. Пропорция между наличными и безналичными средствами определяется ценами на средства производства и предметы потребления.

Денежная система – это исторически сложившаяся в каждой стране и законодательно установленная государством форма организации денежного обращения. Основными элементами денежной системы являются: денежная единица и масштаб цен; виды денежных знаков, порядок их выпуска, характер обеспечения; организация безналичного платежного оборота; курс национальной валюты, порядок ее обмена на иностранную; денежно-кредитная политика государства.

Современные деньги – это банковские деньги. Их преимущество состоит в том, что они абсолютно ликвидны, т. е. могут быть безотлагательно использованы при осуществлении любой хозяйственной операции на рынке. Сами деньги тоже формируют специфический денежный рынок.

Денежный рынок – это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цену» денег; это сеть институтов, обеспечивающих взаимодействие спроса и предложения денег. Участниками денежного рынка являются: Центральный банк (ЦБ), государственное казначейство, коммерческие банки, инвестиционные фонды, финансовые компании, нефинансовые корпорации.

Денежная масса – это совокупность всех денежных средств, находящихся в экономике и обеспечивающих обращение товаров и услуг. Денежная масса зависит от спроса на деньги со стороны небанковского сектора и от предложения денег банковским сектором.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег: быть средством обращения и средством накопления. Исходя из этого, совокупный спрос на деньги можно разделить на две части:

- *спрос*, обусловленный использованием денег при совершении расчетов;
- *спрос* на деньги как средство сохранения богатства.

Спрос на деньги, обусловленный их использованием в различных деловых сделках, называется *транзакционным спросом*. В классической и неоклассической моделях спрос на деньги определяется исключительно транзакционными мотивами. В кейнсианской теории исходят из того, что люди, помимо запланированных покупок, совершают и незапланированные, непредвиденные расходы. Подобные неожиданные ситуации возможны в любой момент. Поэтому люди хранят у себя дополнительную сумму денег. Дж. Кейнс назвал такой спрос *предупредительным*. Транзакционный и предупредительный спрос на деньги объединяется в одну категорию и обозначаются символом D_t .

Спрос на деньги для сделок изменяется пропорционально номинальному ВВП. Поскольку D_t не зависит от процентной ставки (i), то графически он отображается в виде вертикальной линии (рис. 30).

Дж. М. Кейнс считал, что, помимо транзакционного и предупредительного спроса на деньги, существует спрос на деньги, обусловленный их использованием в функции средства сохранения и накопления богатства, т. е. их применением для приобретения иных финансовых активов.

Такой спрос называется *спекулятивным*. Он обозначается символом D_a и выражает стремление экономических субъектов иметь определенный запас для покупки доходных активов (в первую очередь, ценных бумаг). Каждый рациональный потребитель должен формировать индивидуальный «портфель финансовых средств (активов)», в который, помимо денег, входят долгосрочные депозиты, акции и облигации. Оптимальное соотношение финансовых активов обеспечивает максимальный доход при минимальном риске. Поэтому люди в каждый данный момент должны решать, сколько денежных средств держать в той или иной форме. Когда домашнее хозяйство (или фирма) держит финансовые активы в форме денег, то оно несет вмененные издержки, т. е. жертвует доходом в виде процента. Если облигация приносит 10% дохода, то владение 1000 руб. в виде наличных «стоит» недополученного годового дохода в 100 руб. Следовательно, *спрос на деньги со стороны активов (спекулятивный) изменяется обратно пропорционально процентной ставке*. Когда процентная ставка или вмененные издержки владения деньгами как финансовым активом

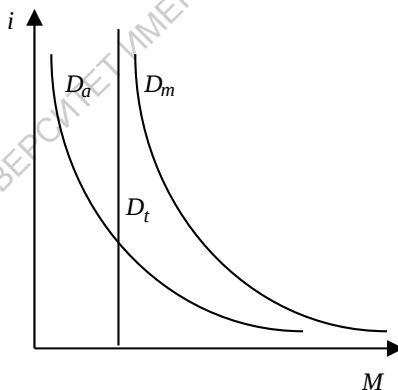


Рис. 30. Спрос на деньги

люди в каждый данный момент должны решать, сколько денежных средств держать в той или иной форме. Когда домашнее хозяйство (или фирма) держит финансовые активы в форме денег, то оно несет вмененные издержки, т. е. жертвует доходом в виде процента. Если облигация приносит 10% дохода, то владение 1000 руб. в виде наличных «стоит» недополученного годового дохода в 100 руб. Следовательно, *спрос на деньги со стороны активов (спекулятивный) изменяется обратно пропорционально процентной ставке*. Когда процентная ставка или вмененные издержки владения деньгами как финансовым активом

низки, то население и предприниматели предпочитают владеть большим количеством денег в качестве активов. И наоборот, когда процентная ставка высока, обладать деньгами невыгодно, и люди держат меньшее их количество. Зависимость процентной ставки и количества денег показана на рис. 30. Таким образом, поскольку доходность активов прямо связана со ставкой процента, то спекулятивный спрос – убывающая функция от процентной ставки.

Общий спрос на деньги (D_m) можно определить путем смещения по горизонтальной оси кривой спроса D_a на величину, равную спросу на деньги для сделок: $D_m = D_t + D_a$. Убывающий характер кривой спроса на деньги свидетельствует о том, что по мере роста процентной ставки население будет держать меньше денег и больше неденежных активов. Следовательно, при высокой процентной ставке денег потребуется меньше, чем при низкой ставке.

Современная количественная теория денег базируется на уравнении И. Фишера

$$M \times V = P \times Q,$$

где V – скорость обращения денег; P – абсолютный уровень цен; Q – реальный объем производства; M – количество денег в обращении.

Если преобразовать эту формулу в виде $M = \frac{PQ}{V}$, будет видно, что количество денег, находящихся в обращении, равно отношению номинального дохода к скорости обращения денег. Если заменить M в левой части уравнения на параметр D_m – величину спроса на деньги, то $D_m = \frac{PQ}{V}$. Из этого уравнения следует, что величина спроса на деньги зависит:

- от *абсолютного уровня цен*. При прочих равных условиях, чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги, и наоборот;
- *уровня реального объема производства*. По мере его роста повышаются реальные доходы населения, а значит, людям потребуется больше денег, так как более высокие реальные доходы подразумевают и рост объема сделок;
- *скорости обращения денег*.

Предложение денег – денежная масса в обращении, т. е. совокупность денежных средств, обращающихся в стране в данный момент. Для характеристики денежного предложения применяются различные обобщающие показатели, так называемые денежные агрегаты.

Агрегат M_1 – «деньги для сделок» – это показатель, предназначенный для измерения объема фактических средств обращения. Он включает наличные деньги (банкноты и разменные монеты) и безналичные деньги на банковских текущих счетах (вклады «до востребования»).

Металлические деньги составляют малую часть денежного предложения (2–3% агрегата M_1). Они позволяют совершать любые виды мелких покупок. Более значимыми в количественном отношении являются банкноты Центрального банка страны. Они составляют примерно 25% агрегата M_1), выпускаются с разрешения законодательного органа. Более безопасно и удобно хранить деньги на текущих счетах и осуществлять безналичный расчет. Поэтому безналичный расчет является основной формой денег. Обычно текущие депозиты составляют $3/4 M_1$.

Кроме собственно денег, в экономических расчетах могут использоваться другие финансовые активы, так называемые «почти деньги». Это определенные высоколиквидные финансовые активы, такие как сберегательные счета, срочные вклады и краткосрочные государственные ценные бумаги, которые хотя и не функционируют непосредственно как средство обращения, но могут легко и без риска финансовых потерь переводиться в наличность или счета «до востребования».

Так, вы можете потребовать снять наличные деньги с текущего счета в коммерческом банке или сберегательном учреждении. Срочные вклады, как предполагает их название, становятся доступными вкладчику лишь по истечении срока. Хотя срочные вклады обладают явно меньшей ликвидностью (способностью быть истраченными), чем счета «до востребования», они могут быть использованы как наличные или по истечении срока переведены на текущий счет.

Таким образом, денежный агрегат $M_2 = M_1 + \text{сберегательные счета} + \text{мелкие срочные вклады}$. Другими словами, M_2 включает элементы средств обращения (наличность и чековые вклады), соответствующие M_1 + другие элементы, которые могут быть довольно быстро и без потерь обращены в наличность и вклады «до востребования»:

Денежный агрегат $M_3 = M_2 + \text{крупные срочные вклады}$.

Крупные срочные вклады, которыми обычно владеют предприятия в форме депозитных сертификатов, также довольно легко обращаются в деньги. Действующий рынок таких сертификатов на самом деле существует, и поэтому их можно в любое время продать (ликвидировать), хотя и с возможным риском потерь. Добавление этих крупных срочных вкладов к M_2 дает еще более широкое определение денег.

Наиболее полные агрегаты денежного предложения – L и D . Так, L наряду с M_3 включает прочие ликвидные (легкорализуемые) активы, такие как краткосрочные государственные ценные бумаги. Они называются ликвидными, так как без особых трудностей могут быть превращены в наличность. В агрегат D входят все ликвидные средства, а также закладные, облигации и другие аналогичные кредитные инструменты. Зачастую агрегаты M_3 , L и D более четко отражают тенденции в развитии экономики, чем M_1 : резкие изменения в этих агрегатах часто сигнализируют об аналогичных изменениях в ВВП. Быстрый рост денежной

массы и кредита сопровождается период подъема, их сокращение связано со спадами.

Линия предложения денег (S_m) может иметь вид вертикальной прямой по причине того, что количество денег в экономике в каждый момент времени является величиной постоянной. При этом предполагается, что Центральный банк, контролирующий денежное предложение, стремится поддерживать его на фиксированном уровне независимо от изменений номинальной процентной ставки (рис. 31).

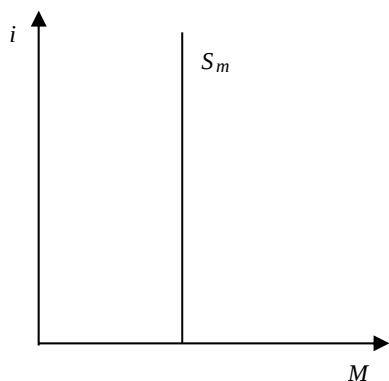


Рис. 31. Предложение денег

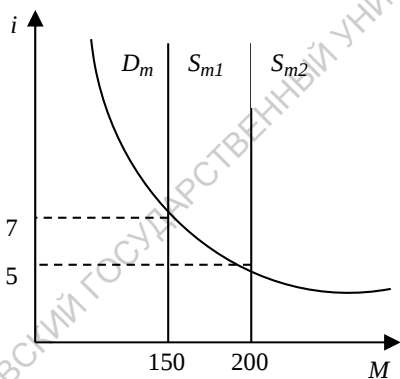


Рис. 32. Равновесие на денежном рынке

Пересечение кривой спроса на деньги и кривой предложения денег определяет цену *равновесия денежного рынка* и равновесную процентную ставку (рис. 32).

Население и фирмы будут держать на руках ровно 150 млрд руб. лишь при процентной ставке, равной 7% (см. рис. 32). При более низкой норме процента они будут стараться увеличить количество денег в своих портфелях, тем самым снижая цены на ценные бумаги и повышая норму процента, достигая, таким образом, равновесия.

Попробуем оценить влияние изменений, возникающих в результате понижения Центральным банком процентной ставки, например, до 5% годовых. В этом случае население и фирмы будут стремиться вкладывать средства в более доходные ценные бумаги (прежде всего, в облигации). При этом их цена вырастет, что равносильно снижению доходности. Если текущая стоимость облигации 1000 руб., а годовой процентный платеж составляет 70 руб., то ежегодная процентная ставка равна

7% $(70/1000) \times 100\%$. Рост спроса на облигации приводит к увеличению их цены до 1400 руб. Для экономического субъекта, покупающего облигацию, доходность составит $(70/1400) \times 100\% = 5\%$. Таким образом, потребуются больше денежных средств для покупки ценных бумаг, новое равновесие установится на отметке 200 млрд руб. Обратный процесс происходит в результате повышения процентной ставки либо снижения

предложения денег (например, в случае изъятия их из обращения Центральным банком).

Денежный мультипликатор показывает отношение денежной массы (M_3) к денежной базе (M_1). Он показывает, насколько в конечном итоге вырастет общая денежная масса в результате эмиссии дополнительной денежной единицы:

$$\text{денежный мультипликатор} = \frac{M_3}{M_1}.$$

В механизме денежной мультипликации задействованы все составляющие денежных агрегатов. Так, эмиссия Центральным банком наличных денег автоматически порождает соответствующее увеличение безналичной составляющей, текущих и срочных вкладов, а также ценных бумаг (векселей и депозитных сертификатов) на сумму, в несколько раз превосходящую первоначальный выпуск.

Во многом это происходит вследствие процесса многодепозитного расширения кредита. Отдельный коммерческий банк может выдавать кредиты в объеме вложенных депозитов за минусом обязательных резервов. **Обязательные банковские резервы** – это часть банковских активов, хранящихся либо в форме наличных в специальных сейфах банка, либо (большая их часть) в форме депозитов на счетах ЦБ. Резервы составляют лишь определенный процент банковских вкладов, который устанавливается ЦБ и обязателен для всех кредитно-финансовых институтов. Коммерческий банк может выдавать новые ссуды и создавать банковские деньги только в том случае, если у него есть свободные или избыточные резервы, т. е. резервы, превышающие установленную законом минимальную сумму.

Система коммерческих банков может предоставлять займы (создавать деньги) в умноженном масштабе. Обычно, когда люди занимают деньги в одном банке, то затем, после совершения сделок, эти деньги оказываются в другом банке, который, в свою очередь, может выдать часть их в виде ссуды следующему клиенту (табл. 14).

Таблица 14

Процесс расширения кредита

Банки	Депозиты	Обязательные резервы	Кредиты
1	10 000	1 000	9 000
2	9 000	900	8 100
3	8 100	810	7 290
4	7 290	729	6 561
...	...	...	...
Итого	100 000	10 000	90 000

Предположим, что резервная норма составляет 10%. Когда процесс кредитования завершится, то первоначальная сумма вырастет в 10 раз. Таким образом, значение денежного мультипликатора будет равно 10.

7.3. Инфляция и ее виды

Инфляция – это процесс повышения цен в результате снижения покупательной способности национальной денежной единицы. Другое определение инфляции – это переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и соответственно рост товарных цен.

Противоположным инфляции является процесс *дефляции*. Для описания процесса замедления инфляции применяется термин *дезинфляция*.

Неправильным было бы полагать, что инфляции подвержены только бумажные деньги. В средние века, в период Великих географических открытий за короткое время количество золота в Европе выросло в несколько раз, в то время как товарная масса выросла незначительно, что обусловило падение покупательной способности золотых монет.

Уровень инфляции измеряется при помощи индекса цен:

$$I = \frac{P_{\text{тек}}}{P_{\text{баз}}} 100 \%,$$

где $P_{\text{тек}}$ – цена товара в текущем периоде; $P_{\text{баз}}$ – цена товара в базисном периоде.

Темп инфляции можно вычислить следующим образом: вычесть индекс цен базисного года из индекса цен текущего года и разделить эту разницу на индекс цен базисного года, затем умножить на 100%.

Причины инфляции:

- *рост государственных расходов, не обеспеченных доходами, что вызывает дефицит государственного бюджета, который финансируется за счет денежной эмиссии;*
- *высокая степень монополизации экономики;*
- *диспропорции спроса и предложения на микро- и макроуровне;*
- *отрицательное сальдо внешнеторгового баланса;*
- *рост мировых цен на энергоносители.*

В соответствии с различными параметрами выделяют следующие виды инфляции (рис. 33).

В зависимости от темпов различают:

- *ползучую инфляцию* (иногда ее называют контролируемой) – не более 10% в год;
- *галопирующую инфляцию* – от нескольких десятков до сотен процентов в год;
- *гиперинфляцию* – темпы роста превышают сотни процентов в год, а иногда измеряются шестизначными цифрами.

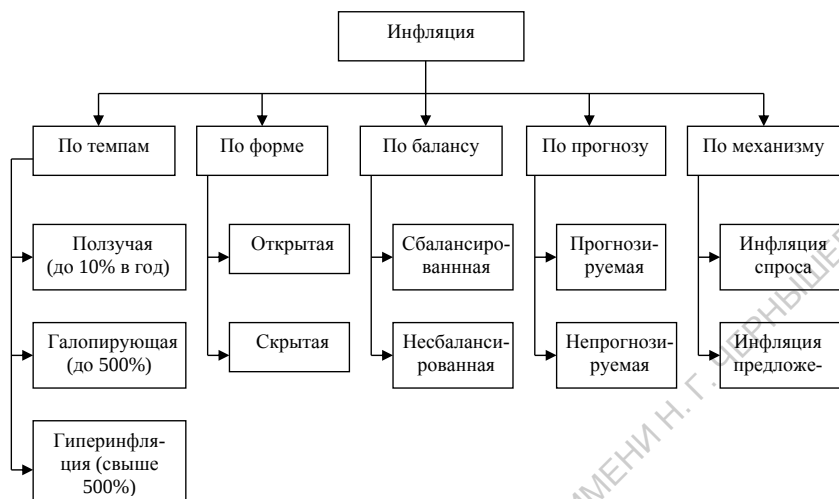


Рис. 33. Виды инфляции

Особенно опасна гиперинфляция, при которой происходит бегство от денег. Взамен денежных развиваются бартерные отношения, представляющие собой прямой натуральный обмен товара на товар (примерами могут служить инфляция в США периода Гражданской войны, в Германии времен Веймарской республики). Цены могут меняться несколько раз в день. Вот как описывает данный процесс один из очевидцев: «Раньше мы ходили на рынок с деньгами в карманах и уносили продукты в кошелках, теперь ходим с кошелками, а уносим продукты в карманах».

В зависимости от степени предвидения выделяют *ожидаемую* и *неожидаемую* инфляцию. Ожидаемая инфляция может предсказываться, прогнозироваться с достаточной степенью надежности; неожиданная инфляция возникает стихийно, поэтому прогноз ее невозможен.

Американский экономист Э. Хансен ввел понятие *скрытой*, или *подавленной*, инфляции (выражающейся в тотальном дефиците товаров) в отличие от *открытой* инфляции (выражающейся в росте цен).

С точки зрения соотношения роста цен по различным товарным группам, т. е. по степени сбалансированности их роста, инфляция делится на *сбалансированную* и *несбалансированную*. При сбалансированной инфляции цены различных товаров неизменны относительно друг друга, а при несбалансированной они постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях.

В странах, денежная единица которых сильно зависит от иностранной валюты, большое значение имеет *импортируемая* инфляция. Особенно это актуально для современной России, когда на внутреннюю инфля-

цию рубля накладывается инфляция евро и доллара США на мировых валютных рынках.

В зависимости от факторов, порождающих инфляцию, различают *инфляцию спроса* и *инфляцию предложения (издержек)*.

Инфляция спроса – инфляция, вызванная изменениями совокупного спроса. «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров». Инфляция спроса впервые была объяснена Дж.М. Кейнсом. Анализируя экономику, находящуюся в кризисном состоянии, он пришел к выводу о том, что рост спроса будет способствовать увеличению ВВП и занятости до тех пор, пока не исчерпаются все ресурсы. Как только экономика достигнет полной занятости (предела производственных возможностей), дальнейший рост спроса вызовет только увеличение общего уровня цен.

Когда причиной инфляции служит снижение совокупного предложения, то ее называют *инфляцией предложения* или *издержек*. Повышение издержек на единицу продукта сокращает прибыль и объем товаров, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате предложение товаров сокращается, а это, в свою очередь, увеличивает уровень цен.

Механизм инфляции представляет собой своеобразную «инфляционную спираль», когда рост цен на потребительские и инвестиционные товары приводит к увеличению затрат на производственные факторы (рабочую силу и средства производства). Это, в свою очередь, ведет к росту цен на готовую продукцию (конечные товары и услуги) и дальнейшему раскручиванию инфляционной спирали «затраты – цены».

Инфляция оказывает двойственное влияние на экономику. Позитивным оно оказывается при повышении цен на 2,5–3,5% в год, сопровождаемом соответствующим ростом денежной массы, что активизирует производство, так как рост денежной массы является определенным стимулом для увеличения объема выпускаемой продукции. Особенно это существенно, если в обществе имеются неиспользованные факторы производства. Тогда рост массы обращающихся денег ускоряет платежный оборот, активизирует инвестиционную деятельность, происходит увеличение рабочих мест. В этом случае рост производства приведет к восстановлению равновесия между товарной и денежной массой при более высоком уровне цен. При этом выигрывают далеко не все. В лучшем положении оказываются наиболее современные предприятия, имеющие новое оборудование, совершенную организацию производства.

Инфляция не всегда приводит к снижению реального дохода. Если номинальные доходы растут более быстрыми темпами, чем уровень цен, то реальные доходы возрастают. И наоборот, если уровень цен увеличивается быстрее, чем номинальные доходы, то реальные доходы снижаются. Поэтому изменение реального дохода равно разнице между изменением номинального дохода и изменением уровня цен.

Чтобы выяснить, к каким последствиям приводит инфляция, необходимо предположить, что реальный ВВП постоянен, а изменяются лишь его доли, принадлежащие различным группам населения.

В большей мере страдают от инфляции люди, которые получают относительно фиксированные номинальные доходы, поскольку инфляция перераспределяет доходы, уменьшая их у получателей фиксированных доходов и увеличивая у других групп населения. Люди, живущие на нефиксированные доходы, выигрывают от инфляции. Их номинальные доходы обгоняют уровень цен, следовательно, их реальные доходы увеличиваются.

Инфляция снижает реальную стоимость сбережений. Стоимость сбережений будет падать, если уровень инфляции больше, чем процентная ставка.

Инфляция перераспределяет доходы также между дебиторами и кредиторами. В частности, непредвиденная инфляция приносит выгоду дебиторам (получателям ссуд) за счет кредиторов (ссудодателей). Поскольку с ростом цен покупательная способность денежной единицы падает, получателю ссуд выдают «дорогие» деньги, а он возмещает их «дешевыми» деньгами.

Инфляция облегчает правительству реальное бремя долга. Инфляция произвольно «облагает налогами» тех, кто получает фиксированные доходы, и «субсидирует» тех, чьи денежные доходы меняются. Непредвиденная инфляция наказывает владельцев сбережений и приносит выгоду получателям займов за счет кредиторов.

Последствия дефляции прямо противоположны. При постоянном общем объеме ВВП реальные доходы увеличиваются у тех, кто имеет фиксированные доходы. Кредиторы также выигрывают.

К негативным последствиям инфляции относятся следующие: меняются мотивы трудовой деятельности, так как подрываются возможности нормальной легализации заработков, зарплата перестает быть стимулом увеличения объема производства; происходит снижение реальных доходов населения; усиливается социальная разобщенность общества, снижается жизненный уровень населения, увеличивается разрыв между малочисленной группой населения с высокими доходами и многочисленной группой с низкими; сужается возможность накопления, сбережения в деньгах сокращаются и обесцениваются, предпочтение отводится вложению денег в недвижимость. В ожидании повышения цен на продовольствие сельхозтоваропроизводители ограничивают продажу своей продукции в городе, что еще больше увеличивает цены на продукты питания. Кроме того, усиливается перелив средств из производства в сферу обращения, поощряется спекулятивная торговля, где капитал быстро оборачивается и приносит прибыль; искажается структура потребительского спроса, рост цен порождает бегство от денег к товарам.

Между инфляцией и безработицей существует определенная связь. Графически она описывается кривой английского экономиста О. Филлипса (рис. 34), которая была выведена им эмпирически и упрощен-

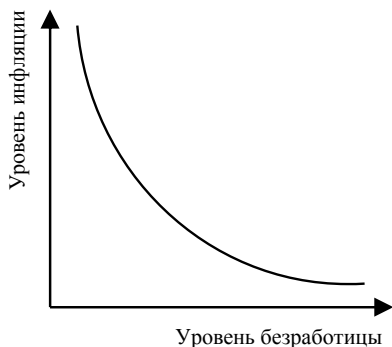


Рис. 34. Кривая Филлипа

но отображает обратную зависимость между инфляцией и безработицей в ситуации, если инфляция не превышает определенного уровня (как правило, 10%).

Объяснить данную закономерность можно следующим образом. В результате инфляции цены на товары и услуги растут постоянно. Заработная плата же не поспевает за их ростом и изменяется дискретно. В этих условиях предпринимателю выгодно держать лишнее количество работников и постоянно им недоплачивать, в результате чего образу-

ется инфляционная составляющая прироста предпринимательской прибыли.

Однако если инфляция становится галопирующей, то зависимость, описываемая кривой Филлипа, не наблюдается. Кроме того, в современных условиях инфляция зачастую соседствует со спадом производства (стагнацией) и высоким уровнем безработицы. Подобный экономический процесс получил название стагфляции. *Стагфляция* – это сочетание инфляции и стагнации, застоя в производстве, сопровождаемого безработицей. Так, например, состояние экономики России в последнее десятилетие XX в. можно характеризовать как состояние стагфляции: одновременное сокращение производства и роста цен.

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного

1. Какие виды циклов существуют?
2. Какова динамика цикла? Перечислите основные фазы и их характеристики.
3. На основании каких критериев классифицируют экономические циклы?
4. Какова роль кризисов в развитии экономики?
5. В чем состоят положительные и отрицательные последствия кризисов?
6. Объясните, чем, по вашему мнению, вызвано снижение ВВП России в 2008–2009 гг. ?
7. Проанализируйте экономический рост (спад) в России за последние 10 лет. Объясните причины роста (спада) за отдельные годы.
8. Существуют ли какие-либо положительные последствия инфляции?
9. Почему от инфляции выигрывают заемщики и страдают кредиторы?

Глава 8. Экономический рост и развитие

8.1. Экономический рост и развитие как категории национальной экономики

Экономический рост – тема, вызывающая повышенный интерес практиков хозяйствования и теоретиков-экономистов. Теория экономического роста объясняет развитие экономики. Главная проблема теории роста состоит в поиске путей увеличения объема валового продукта в условиях полной занятости, преодоления границы производственных возможностей национальной экономики. Она основана на динамическом, долгосрочном подходе к экономике.

Экономический рост – рост объемов производства товаров и услуг за определенный период времени (как правило, за год). Основными составляющими экономического роста считаются прирост уровня валового внутреннего продукта, производительности труда, объема выпуска товаров и услуг. Экономический рост характеризуется:

- увеличением основных макроэкономических показателей (ВВП, ЧНП, национального дохода) за определенный период;
- увеличением данных показателей на душу населения.

Следует различать абсолютные (в штуках, тоннах, киловатт/часах, рублях) и относительные (в процентах) показатели экономического роста. Кроме того, показатели роста могут быть материальными и стоимостными, валовыми и удельными.

Экономический рост измеряется обычно годовыми темпами роста в процентах. **Темпы роста** – это отношение разницы между показателями текущего и базисного года к показателю базисного года, выраженное в процентах. Например, если реальный ВВП составлял 200 млрд долл. в прошлом году и 210 млрд долл. в текущем году, то темп роста ВВП будет равен $(210 - 200) / 200 \times 100 = 5\%$. Следует различать *реальные и номинальные* значения этих показателей. Так, например, рост номинального ВВП на 5% при уровне инфляции 10% за год в действительности есть не что иное, как падение реального ВВП на 5%.

Трактовать экономический рост только как увеличение определенного экономического показателя не всегда корректно. Как правило, рост соотносится с улучшением обеспечения жизненного уровня населения, когда происходит умножение совокупного потенциала национальной экономики. Именно эти признаки позволяют утверждать, что в национальной экономике наблюдается рост. Без увеличения потенциала экономики, повышения жизненного уровня населения существует высокая вероятность замедления темпов экономического роста, развития рецессии в национальной экономике. Непрерывным экономический рост не может быть ни в одной стране мира (рис. 35).

Одним из основных качественных показателей экономического роста является увеличение реального располагаемого дохода на душу населения. Другими важными параметрами являются демографические пока-

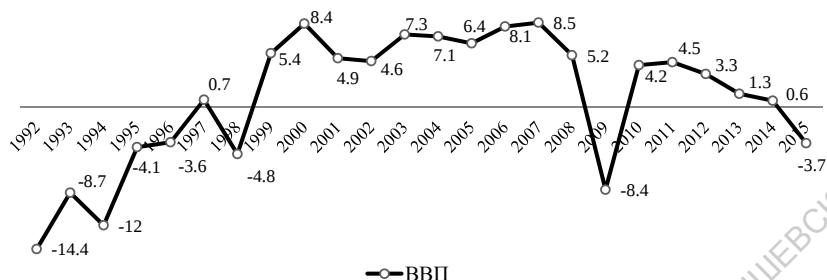


Рис. 35. Темпы роста ВВП России в 1992–2015 гг., % к предыдущему году

затели: продолжительность жизни, уровень рождаемости и смертности, уровень детской смертности.

Экономический рост выступает критерием прогрессивности развития страны. Экономическое развитие в современных условиях осуществляется в системе рыночных отношений. Поэтому важнейшими индикаторами развития экономики являются показатели, характеризующие динамику отдельных рынков. Нередко развитие национальной экономики может быть представлено в искаженном виде: в виде гипертрофированного состояния финансовой системы, фиктивного капитала, нереального спроса на определенные товары, услуги, особенно информационно-коммуникативного характера.

Развитие – это многомерный процесс, включающий глубокие изменения в технической, экономической, социальной и политической сферах. Развитие также понимается как процесс, включающий периоды роста и спада, смену количественных и качественных форм экономического прогресса. Под ростом понимается положительная динамика экономических параметров, под спадом – отрицательная.

Поскольку экономика развивается не линейно, а циклично или волнообразно, понятие экономического роста следует рассматривать в краткосрочном и долгосрочном периодах.

В краткосрочном периоде экономический рост может достигаться за счет благоприятной экономической конъюнктуры, например за счет повышения сырьевых цен, снижения ставок по кредитам, дешевой рабочей силы и пр. Недостатком такого роста является его неустойчивость, по мере ухудшения экономической конъюнктуры факторы, обеспечивающие экономический рост, ослабевают. Экономический рост сменяется спадом.

Долгосрочный экономический рост – более сложный и многофакторный процесс. Здесь имеют значение структура национальной экономики, развитие интеллектуального потенциала, накопление человеческого капитала, качественное развитие промышленного производства. Долгосрочный период экономического роста базируется на научно-техническом прогрессе, создании институтов, обеспечивающих устойчивость эконо-

мического роста, непрерывном совершенствовании имеющейся производственной базы, разработке и внедрении в производство новых технологий.

Для России обеспечение долгосрочного экономического роста особо важно, поскольку экономический кризис, произошедший в конце 2008 – начале 2009 г., и последующая за ним рецессия – замедление темпов экономического роста – показали слабую способность отечественной экономики противостоять внешним «шокам». Это произошло потому, что в стране в период благоприятной экономической конъюнктуры, сложившейся благодаря росту цен на нефть в 2000–2008 гг., не осуществлялось развитие новых высокотехнологичных производств. Основная ставка экономического роста делалась на увеличение доходов от экспорта нефти и газа. Несмотря на высокие темпы роста уровня денежных доходов населения, негативной стороной такого развития стала усиливающаяся дифференциация доходов между 20% самых обеспеченных граждан страны и 20% самых слабообеспеченных.

Так, в 1990 г. на долю 20% наименее обеспеченных граждан приходилось 9,8% денежных доходов, а на долю 20% наиболее обеспеченных – 32,7% доходов. В 2000 г. уровень доходов 20% бедных слоев населения сократился до 5,9%, тогда как 20% состоятельных слоев населения сосредоточили в своих руках 46,7%. В 2008 г. пропорция усиливающаяся против 47,8%. В 2015 г. на долю 20% богатых пришлось 47,1% денежных доходов населения, на 20% наименее обеспеченных граждан – 5,3%¹.

Дифференциация доходов сокращает объем совокупного спроса в экономике, что значительно ограничивает возможности экономического роста и развития. Для обеспечения качественного экономического роста необходимо стимулировать не только инвестиции, но и текущие потребительские расходы, которые создают прочную основу устойчивого спроса на товары и услуги, производимые в экономике.

Современное состояние экономического развития приводит к осмыслению парадокса: Россия – богатая страна с точки зрения запасов природных ресурсов и Россия – бедная страна с точки зрения производства ВВП на душу населения, уровня жизни этого населения и возможностей умножения экономического потенциала страны². Не всегда рост производства ВВП сопряжен с ростом уровня жизни населения. Это происходит потому, что уровень жизни не сводится только к потреблению. Большое значение имеет возможность обладать свободным временем как временем, когда происходит развитие человека, когда наращается его интеллект. Низкий уровень доходов большей части населения сокращает возможности его развития, снижает уровень его жизни.

Высшими критериями социального прогресса являются развитие человека как личности и уровень удовлетворения его материальных и духовных потребностей. Растущая экономика обладает большей способно-

¹См.: Российский статистический ежегодник. М., 2016. С. 32, 137, 105.

²См.: Львов Д. С. Экономика развития. М., 2002. С. 239.

стью 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. В целом экономический рост является показателем экономической мощи страны, центральной задачей всех государств.

В современных условиях глобализации мирового хозяйства теория экономического роста имеет как своих противников, так и сторонников. Противники экономического роста приводят следующие аргументы:

- *бедность и неравенство доходов* являются проблемами распределения, а не производства. Поэтому для их решения увеличение масштабов производства ничего не дает;
- *экономический рост порождает новые проблемы, неуверенность в завтрашнем дне*, отсутствие гарантий трудоустройства. НТП ведет к моральному старению не только техники, но и приобретенных людьми знаний, опыта, традиционных человеческих ценностей. Кроме того, повышение интенсивности труда по мере внедрения научно-технических достижений в производство сопровождается нервными перегрузками и стрессами;
- *индустриализация и экономический рост приводят к загрязнению окружающей среды, ухудшению облика городов, промышленному шуму и выбросам*. Эти издержки экономического роста возникают потому, что производственный процесс, преобразуя природные ресурсы, не утилизирует их полностью. В обществе, достигшем высокого благосостояния, дальнейший экономический рост означает удовлетворение все более несущественных потребностей при возрастании угрозы экологического кризиса. Поэтому противники экономического роста считают, что он должен целенаправленно сдерживаться.

В защиту экономического роста приводятся следующие аргументы:

- *экономический рост является основным условием повышения уровня жизни населения*. Он создает материальные предпосылки решения проблем бедности и социального неравенства. Экономический рост смягчает противоречие между неограниченными потребностями и ограниченными ресурсами;
- *негативные тенденции НТП связаны не с ростом, а с формой его протекания на этапе индустриального общества*. С вступлением общества в постиндустриальную стадию НТП несет в себе гуманистическое начало, связанное с развитием творческого характера труда;
- *связь роста с состоянием окружающей среды преувеличена*. Загрязнение окружающей среды скорее является результатом несовершенства системы ценообразования, приводящей к хищническому использованию естественных ресурсов;
- *основным средством улучшения экономического положения бедных является повышение уровня доходов в результате экономического*

роста. Поэтому отказ от экономического роста означал бы для бедных утрату возможности улучшить свое материальное положение.

8.2. Факторы обеспечения экономического роста и развития.

Модели экономического роста

Выделяют следующие группы факторов экономического роста и развития:

- *экономические и неэкономические* (социально-политические, институциональные);
- *количественные* (вовлечение в производство большего количества ресурсов) и *качественные* (повышение эффективности использования ресурсов);
- *внешние* (иностранные инвестиции, миграция рабочей силы) и *внутренние*.

В свою очередь, внутренние факторы экономического роста делятся на: факторы совокупного спроса и совокупного предложения.

К *факторам совокупного спроса* относят: динамику объемов потребления домохозяйств, инвестиций, государственных расходов.

К *факторам совокупного предложения* относят: природные ресурсы, рабочую силу, капитал. Объем производства в экономике зависит от величины каждого из факторов, а рост объема производства – от роста затрат на производственные факторы. Однако объем производства может расти в большей степени, чем общие затраты на производственные факторы, возникает так называемый синергетический эффект.

На разных стадиях развития человечества ведущую роль играли различные факторы экономического роста. В условиях доиндустриального (аграрного) общества основную роль играли природные ресурсы и неквалифицированный труд. На этапе индустриального хозяйства ведущая роль отводится капиталу. В условиях становления постиндустриального общества (экономики знаний) все большую роль играют такие факторы производства, как научно-технический прогресс, наука, информация, интеллект.

Для современной науки особый интерес представляют институциональные факторы, сдерживающие или стимулирующие экономический рост. К ним относятся различные институты, понимаемые как традиции, обычаи, нормы и правила, структурирующие отношения между людьми. Особое место занимают институты государства, собственности, гражданского договора, контрактного права.

Зависимость изменения объема производства от экономических затрат на его осуществление и от темпа научно-технического прогресса получила название *производственной функции Кобба–Дугласа*. В 1928 г. ее рассчитали для американской обрабатывающей промышленности экономист П. Дуглас и математик Ч. Кобб:

$$Y = A \times L^{\alpha} K^{\beta},$$

где Y – объем произведенного совокупного продукта; A – коэффициент размерности; L – затраты труда; K – затраты капитала; α , β – константы (коэффициенты эластичности производства по труду и капиталу соответственно).

Производственная функция используется для анализа экономического роста на уровне национального хозяйства и отдельного предприятия. Она помогает выявить факторы развития, установить, причины роста масштабов производства – вовлечение дополнительных факторов, повышение эффективности использования имеющихся факторов. Кроме того, она позволяет установить вклад каждого из используемых факторов в повышение эффективности производства. Помимо той или иной комбинации факторов производства, гибкость производственной функции обеспечивают специальные коэффициенты, которые называются коэффициентами эластичности. Эти коэффициенты показывают, как возрастает объем выпуска продукции, если производственный фактор увеличивается на единицу. Особенности приведенной производственной функции заключаются в следующем:

- она показывает, в какой степени вознаграждаются факторы производства на основе теории предельной производительности;
- дает возможность выбора варианта технологической комбинации факторов производства (трудоемкого или капиталоемкого);
- сумма коэффициентов эластичности равна единице, т. е. производство осуществляется на экстенсивной основе (темпы увеличения объема производства и роста факторов производства одинаковы);
- функция не учитывает изменения качества факторов производства, т. е. в ней не рассматривается влияние фактора НТП.

Американский экономист Э. Денисон проанализировал на основе производственной функции экономический рост США за период с 1929 по 1982 г. Рост экономики за этот период на 32% обеспечивался вовлечением новой рабочей силы, на 14% – ростом уровня образования, на 28% – прогрессом в знаниях, на 19% – ростом капиталовложений, на 8% – улучшением структуры производства, на 9% – улучшением организации труда. К снижению экономического роста привели: ухудшение экономической обстановки – 4%, ужесточение законодательства по отношению к предпринимательству – 1%, экономическая неустойчивость – 3–4%.

Функция Кобба–Дугласа положила начало значительному количеству работ по оценке роли отдельных факторов экономического роста. Ее модернизация шла в двух направлениях: отказ от предпосылки постоянной эффективности факторов независимо от масштабов производства; учет влияния технического прогресса в виде самостоятельного фактора. Были предприняты попытки дезагрегировать показатель технического прогресса, выделив из него влияние повышения качества рабочей силы в результате роста уровня образования и квалификации рабочих.

На основе сочетания теорий мультипликатора и акселератора были разработаны кейнсианские модели экономического роста. Кейнсианские теории роста связывают изменение национального дохода с ди-

намикой потребления и накопления. Наиболее известны из них теории Дж. М. Кейнса, Р. Харрода, Е. Домара, Дж. Робинсон, Н. Калдора. Данные теории основаны на идее Кейнса об эффективном совокупном спросе, который стимулирует экономический рост. Модели экономического роста, разработанные в рамках данного направления, отличаются тем, что стратегической переменной, от которой зависит экономический рост, являются инвестиции.

Модель Дж. М. Кейнса рассматривала лишь депрессивную экономику в краткосрочном периоде. Необходимо было дополнить ее и распространить на долгосрочный период. Попытка решения этой проблемы была предпринята Р. Харродом в 1939 г. и Е. Домаром в конце 40-х гг. XX в. Стратегической переменной, с помощью которой они стремились управлять экономическим ростом, были инвестиции, которые через инвестиционный мультипликатор положительно влияли на увеличение совокупного выпуска:

$$Y = k\Delta I = \frac{1}{1 - MPC}\Delta I = \frac{1}{MPS}\Delta I,$$

где k – мультипликатор расходов; ΔI – прирост инвестиций; MPC – предельная склонность к потреблению; MPS – предельная склонность к сбережению.

Неокейнсианское направление в моделировании экономического роста получило развитие в работах экономистов, включивших в модель роста дополнительные факторы производства, такие как повышение производительности труда, технический прогресс, изменение капитальных вложений. Английский экономист Р. Стоун разработал многосекторную модель экономического роста, где модель роста сочетается с балансовыми таблицами, в частности с балансом «затраты – выпуск». Такое сочетание позволило отразить структурные сдвиги в экономике и дать основу для экономического программирования.

Неоклассические модели экономического роста учитывают не один, а два и более производственных фактора и предполагают их взаимозаменяемость. Они характеризуются тем, что:

- делают особый упор на факторах предложения, повышающих производственный потенциал экономики, под воздействием которых кривая совокупного предложения смещается вправо вниз;
- акцентируют внимание на долговременной устойчивости экономического роста;
- предлагают стимулировать и регулировать экономический рост через снижение налогов как средства увеличения сбережений и инвестиций, трудовой и предпринимательской активности;
- в качестве модели равновесия между объемом производства и применяемыми факторами используют производственную функцию.

Наиболее известной является неоклассическая модель экономического роста Р. Солоу, предложенная в 1956 г. Она выявляет воздействие сбережений, роста трудовых ресурсов и НТП на уровень жизни. В модели

представлены домашние хозяйства и фирмы. В целях упрощения анализа предполагается, что неизменными являются: доля работающих в общей численности населения; темп роста населения (трудовых ресурсов); доля амортизируемого капитала в общем объеме капитала; доля сбережений в национальном доходе. Кроме того, в отличие от посткейнсианских моделей, в модели Р. Солоу капиталовооруженность труда не является постоянной величиной. Труд и капитал выступают как субституты, сумма коэффициентов эластичности которых равна единице, т. е. имеется в виду постоянная отдача от масштаба. Предполагается, что спрос изменяется в таком же размере, как и предложение.

В модели Р. Солоу используется модифицированная производственная функция Кобба–Дугласа как зависимость средней производительности труда (y) от капиталовооруженности труда (k) (рис. 36):

$$y = f(k),$$

где $y = Y/L$ – производительность труда; $k = K/L$ – капиталовооруженность.

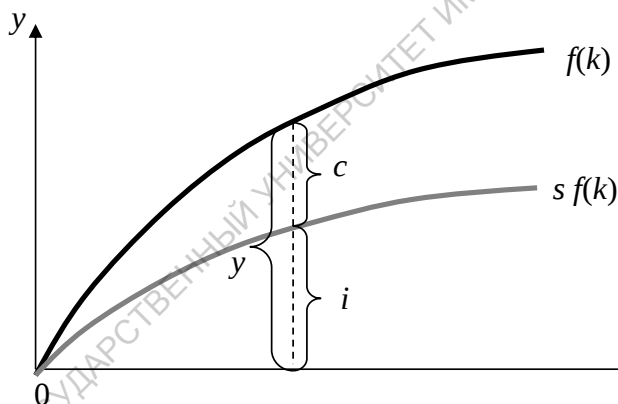


Рис. 36. Производство, потребление и инвестиции в модели Р. Солоу

Зависимость между капиталовооруженностью (k) и выпуском на душу населения (y) отражается линией $f(k)$. Тангенс угла наклона производственной функции соответствует предельному продукту капитала, который убывает по мере роста капиталовооруженности. Угол касательной к кривой $f(k)$ отражает капиталотдачу выпуска и имеет уменьшающийся наклон в силу действия закона убывающей отдачи факторов производства, в данном случае капитала.

Поскольку государственные расходы в модели Р. Солоу не учитываются, совокупный спрос определяется инвестициями и потреблением:

$$y = i + c,$$

где i – инвестиции в расчете на единицу труда; s – потребление;

$$c = (1 - s)y,$$

где s – норма сбережения (накопления).

Исходя из этого, имеем $y = i + (1 - s)y, \Rightarrow i = sy$.

Это означает, что в условиях равновесия инвестиции равны сбережениям и пропорциональны доходу. Так как $y = f(k)$, то $i = sf(k)$. Таким образом, в модели экономического роста Р. Солоу основное место отводится сбережениям, трансформирующимся в инвестиции.

Изучая развитие американской экономики в 1909–1949 гг., Р. Солоу пришел к неожиданному выводу: более 80% роста показателя выпуска на отработанный человеко-час объясняется техническим прогрессом, т. е. иными причинами, чем увеличение затрат капитала. В частности, Р. Солоу оценил для США в качестве источников роста увеличение затрат труда и капитала, а также технический прогресс. Он сделал вывод, что из среднегодового темпа прироста выпуска в 2,9% за рассматриваемый период 0,32% были связаны с накоплением капитала, 1,09% дало увеличение затрат труда и оставшиеся 1,49 % были связаны с техническим прогрессом.

Несколько слов необходимо сказать о *монетаристских моделях экономического роста*, в основе которых лежит монетарное правило, базирующееся на уравнении И. Фишера

$$MV = PQ,$$

где M – масса денег в обращении; V – скорость обращения денежной единицы; P – уровень цен; Q – количество товаров.

Таким образом, в стабильной экономике, где V и P являются константами, основным условием экономического роста является предложение денег. При этом потенциальный ВВП будет расти тем же темпом, в каком расширяется денежное предложение (примерно 3–5% в год).

Структурные сдвиги в экономике – сложная система изменения взаимосвязанных пропорций, протекающих под воздействием имеющегося технического базиса, социальных механизмов производства, распределения и обмена в соответствии с общественными потребностями, имеющимися ресурсами и достигнутым уровнем производительности труда. Однако не любое изменение структуры может рассматриваться как структурный сдвиг. Исходя из толкования слова «сдвиг» (заметное, значительное изменение в состоянии и развитии чего-либо), его можно охарактеризовать через изменение качества взаимосвязей между элементами системы.

Таким образом, структурным сдвигом является качественное изменение взаимосвязей между сопоставимыми элементами экономической системы, обусловленное неравномерной динамикой соотношения их количественных характеристик. Под сопоставимыми понимаются элементы,

принадлежащие одному уровню экономической системы. Дело в том, что говорить о структурных сдвигах можно только по отношению к однопорядковым элементам (пластам, слоям). Структурные сдвиги проявляются в экономических системах различного уровня: на уровне индивида и домашнего хозяйства (*наноуровень*), предприятия и фирмы (*микроуровень*), отрасли и региона (*мезоуровень*), национального и мирового хозяйства (*макроуровень*).

Виды структурных сдвигов в экономике:

- в *отраслевой структуре*;
- в *региональной структуре*;
- в *технологической структуре*;
- в *структуре собственности*;
- в *структуре предприятий*;
- в *воспроизводственной структуре* (охватывающей отношения производства, распределения, обмена и потребления);
- в *структуре производственных фондов*;
- в *структуре трудовых ресурсов*;
- в *структуре потребления, сбережения, инвестиций*;
- в *структуре внешней торговли* (экспорта и импорта).

Наиболее ярко основные тенденции развития экономики отражаются сдвигами в *отраслевой структуре*. Они представляют собой изменение соотношения между различными отраслями в структуре народного хозяйства страны.

Сдвиги в технологической структуре – это изменение соотношения между основными технологическими укладами в экономике.

Технологический уклад (ТУ) представляет собой целостную совокупность взаимосвязанных средств и предметов труда, составляющих ядро определенного этапа в развитии научно-технической, технологической и производственной базы общества. В соответствии с этим определением можно выделить как минимум шесть исторически сложившихся ТУ: первый ТУ – патриархальное земледелие, ремесленничество, кустарная дерево- и металлообработка; второй ТУ – горнорудная промышленность, черная металлургия, железные дороги, текстильная промышленность; третий ТУ – электроэнергетика, нефтепереработка, тяжелое машиностроение (автомобиле- и судостроение), цветная металлургия; четвертый ТУ – сфера услуг, механизация, точное машиностроение (приборостроение, самолетостроение), химия и нефтехимия; пятый ТУ – электроника, вычислительная техника, связь, телекоммуникации, ресурсосберегающие и безотходные технологии, автоматизация; шестой ТУ – нанoeлектроника, информатика, глобальные сети, биотехнологии, гeнная инженерия, нетрадиционная энергетика, космические технологии.

В современных условиях отнесение той или иной отрасли к определенному технологическому укладу зависит от того, на какой производственной и технологической базе она развивается. Так, сельское хозяйство на базе ручных или низкомеханизированных технологий можно

отнести к первому (или реликтовому, патриархальному, архаичному) технологическому укладу. Применение же в сельском хозяйстве новейших компьютерных и биотехнологий, генной инженерии перемещают данную отрасль из первого в пятый-шестой технологические уклады.

Экономический рост национального хозяйства может осуществляться экстенсивным и интенсивным путями.

Экстенсивный тип экономического роста предполагает расширение масштабов производства за счет простого увеличения количества вовлеченных в производство ресурсов на прежней технологической основе. Экстенсивные факторы экономического роста отражают количественную сторону увеличения объема производства за счет увеличения объема используемых производственных ресурсов: роста числа работников, капиталовложений, объемов потребляемого сырья.

Интенсивный тип экономического роста предполагает применение более эффективных средств производства, технологий и процессов. Это значит, что экономический рост достигается за счет улучшения использования уже имеющихся факторов производства. Интенсивные факторы экономического роста отражают качественную сторону увеличения объема производства за счет роста эффективности использования производственных ресурсов: повышения квалификации работников, экономии ресурсов, совершенствования технологии, организации труда и структуры производства, повышения качества продукции.

Национальной экономике присущ как экстенсивный, так и интенсивный тип экономического роста. Поэтому когда говорят о характере экономического роста, подразумевают доминирующий характер типа экономического роста. Для российской экономики конца XX – начала XXI в. характерен преимущественно экстенсивный экономический рост.

Современное рыночное хозяйство на пути движения развитых стран к постиндустриальному обществу характеризуется переходом к новому качеству экономического роста. Данный тип роста отличается:

- исключительно *интенсивным характером*, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе достижений научно-технического прогресса, применения ресурсосберегающих технологий;
- *вещественным наполнением прироста производства*, которое состоит в основном из продукции отраслей, определяющих технологический прогресс и обслуживающих потребности человека. Так, в странах Западной Европы наиболее динамичными в 90-е гг. XX в. были отрасли, производящие услуги, выработанные с помощью передовых информационных технологий и торгующие самой информацией;
- *установлением границ*, за пределами которых экономическое развитие признается опасным. Введение ограничителей диктуется необходимостью сохранения среды обитания человека и невозполнимых ресурсов.

Американский ученый У. Ростоу в 1960 г. сформулировал теорию стадий экономического роста. Он выделял традиционное общество, период создания предпосылок для взлета, взлет, движение к зрелости, эпоху высокого массового потребления. Критерием выделения стадий служили преимущественно технико-экономические характеристики: уровень развития техники, отраслевая структура хозяйства, доля производственного накопления в национальном доходе, структура потребления.

Для первой стадии – *«традиционное общество»* – характерно то, что свыше 75% трудоспособного населения занято производством продовольствия. Национальный доход используется главным образом непроизводительно. Это общество структурировано иерархически, политическая власть принадлежит земельным собственникам или центральному правительству.

Вторая стадия является *переходной к взлету*. В этот период осуществляются важные изменения в трех непромышленных сферах экономики: сельском хозяйстве, транспорте и внешней торговле.

Третья стадия – *«взлет»* – охватывает сравнительно небольшой промежуток времени: 20–30 лет. В это время растут темпы капиталовложений, заметно увеличивается выпуск продукции на душу населения, начинается быстрое внедрение новой техники в промышленность и сельское хозяйство. Развитие первоначально охватывает небольшую группу отраслей («лидирующее звено»), позднее распространяется на экономику в целом. Для того чтобы рост стал автоматическим, самоподдерживающимся, необходимо выполнение следующих условий: резкое увеличение доли производственных инвестиций в национальном доходе; стремительное развитие одного или нескольких секторов промышленности; политическая победа сторонников модернизации над защитниками традиционного общества.

Четвертая стадия – *«движение к зрелости»* – характеризуется У. Ростоу как длительный этап технического прогресса. В этот период развивается процесс урбанизации, повышается доля квалифицированного труда, руководство промышленностью сосредоточивается в руках квалифицированных управляющих – менеджеров.

На пятой стадии – *«эпоха высокого массового потребления»* – осуществляется сдвиг от предложения к спросу, от производства к потреблению, период соответствует состоянию американского общества 60-х гг.

8.3. Инновации и инновационный тип экономического развития

В настоящее время значение инноваций как фактора экономического роста необычайно возросло, они становятся ключевыми факторами, обеспечивающими национальное развитие и национальную конкурентоспособность в современном мире.

Понятие инноваций (новаторства) ввел в научный оборот австрийский экономист Й. Шумпетер. Его понимание инноваций более широкое, чем определение, которое приведено выше. Он писал: «Форма и содер-

жание развития в нашем понимании в таком случае задаются понятием “осуществление новых комбинаций”»³.

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 (или не имеют аналогов).

Данное понятие охватывает следующие пять случаев:

- *изготовление нового, т. е. еще не известного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага;*
- *внедрение нового, т. е. данной отрасли промышленности не известного, метода (способа) производства, в основе которого обязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;*
- *освоение нового рынка сбыта, т. е. такого, на котором до сих пор конкретная отрасль промышленности данной страны еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет;*
- *получение нового источника сырья или полуфабрикатов равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде, или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать;*
- *проведение соответствующей реорганизации, например обеспечение монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия.*

Инновационный тип экономического развития требует наличия особых качеств у работников. Для осуществления инноваций необходим человек-новатор, способный к такого рода деятельности. Новаторство требует особого типа мышления, способности видеть проблему по-новому.

Инновационный процесс имеет кластерный характер.

Кластеры инноваций – инвестиции в передовую технику и технологии по их видам.

Наибольшее значение в экономическом развитии имеют инвестиции в базисные технологии, называемые радикальными или большими инновациями.

Базисные инновации – инновации, ведущие к появлению новых отраслей, к производству ранее неизвестных продуктов, к возникновению принципиально новых технологий.

Улучшающие инновации – инновации, ведущие к созданию новых поколений и моделей техники и технологии в рамках одного и того же технологического способа производства.

Кластирование инноваций определяется общеэкономической обстановкой. Потребность в базисных инновациях ощущается наиболее остро,

³Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982. С. 159.

когда иссякают возможности старого технологического способа производства, эффективность производства снижается, падает производительность труда и нет средств ее повышения без отказа от устаревшей технологии. В этот период неэффективность улучшающих инноваций не оставляет предпринимателям других путей, кроме инвестиций в базисные инновации. Отсутствие других реальных способов улучшить положение заставляет фирмы внедрять радикальные инновации. Пока старый технологический способ производства не исчерпал себя полностью, сохраняется возможность получения прибыли за счет частичных, улучшающих инноваций.

Инвестиции в базисные инновации не только наиболее рискованны, но и капиталоемки, имеют длительные сроки отдачи. При завершении жизненного цикла устаревшего технологического способа производства, когда потребность в базисных инновациях особенно велика, существуют большие трудности их финансирования из-за низкой прибыли, обусловленной падением эффективности экономики. В связи с этим инвестиции в базисную технологию осуществляются при снижении эффективности старого технологического способа производства, продолжают определять определенное время, обуславливая становление нового технологического способа производства и обеспечивая повышение темпов экономического роста на новой качественной основе.

По мере формирования нового технологического способа производства риск, связанный с внедрением базисных инноваций, уменьшается, но и стимулы снижаются: внедренная техника и технология еще далеки от исчерпания своих возможностей, и повышение эффективности, наращивание темпов экономического роста достижимы при их усовершенствовании.

Данные условия предпочтительнее для внедрения улучшающих инноваций, которые менее склонны к кластированию и достаточно равномерно во времени распределяются на всем протяжении развития технологического способа производства.

Таким образом, экономическое развитие в современных условиях предполагает рост ВВП за счет ресурсов лучшего качества – новой техники и технологии, новых материалов, более развитого человеческого потенциала, являющихся результатом инновационных изменений. Формула инновационного развития экономики предполагает рост производства за счет изменения качества экономического потенциала. Сам инновационный процесс становится качественным фактором экономического роста, а последний – основой экономического развития. Конкурентоспособность национальной экономики обеспечивает рост нового качества, в основе которого лежат инновационные инвестиции, в силу своей важности заслуживающие приоритетного национального проектирования.

8.4. Перспективы развития экономики России

После дефолта 1998 г. в развитии российской экономики выделяются два периода:

I период: 1998–2008 гг. – экстенсивный рост и восстановление.

II период: 2009–2016 гг. – кризис с последующей рецессией.

Характеристика периода 1998–2008 гг. как экстенсивного роста национальной экономики связана с тем, что в отличие от других успешно развивающихся стран, наращивающих производство с высокой добавленной стоимостью, в России увеличение ВВП обеспечивалось, главным образом, за счет экспорта энергоносителей и роста торговли. Российская экономика того периода характеризовалась экономистами как примитивная, принимающая на себя функции сырьевого придатка Евросоюза, лишенная механизмов самостоятельного воспроизводства⁴. Данную характеристику подтверждает и структура экспорта. Если в 1995 г. в объеме российского экспорта в страны дальнего зарубежья минеральные продукты занимали 40%, то к 2010 г. – 70%⁵. Средний возраст оборудования вырос с 10,8 до 17 лет (в США средний возраст оборудования 6,9 лет)⁶. Тенденции говорят о вытеснении высококвалифицированного труда, об уменьшении производств инновационной, высокотехнологичной, наукоемкой продукции.

Экспорт сырья обеспечил России высокие темпы экономического роста в условиях благоприятной экономической конъюнктуры на мировых рынках сырья. Но выбранная правительством стратегия использования поступивших от экспорта энергоносителей средств не позволила стране задействовать факторы интенсивного экономического роста. Приток доходов от экспорта природных ресурсов был направлен в Стабилизационный фонд, образованный в 2004 г., который спустя четыре года был разделен на Резервный фонд и Фонд национального благосостояния.

С самого начала создания Стабилизационного фонда тема о его влиянии на рост и развитие отечественной экономики стала одной из наиболее дискуссионных среди экономического сообщества. Одни экономисты рассматривали резервы как инструмент страхования и обеспечения макроэкономической стабильности, другие видели в средствах фонда инвестиционный ресурс. Российские власти выбрали стратегию резервирования средств в целях обеспечения устойчивого роста национальной экономики в случае снижения цен на мировых рынках.

Данная стратегия себя не оправдала, спад отечественной экономики в условиях снижения нефтяных цен, в 2008–2009 гг. был одним из самых сильных в мире. По итогам 2009 г. уровень ВВП снизился на 7,8%,

⁴См.: Глазьев С. О стратегии экономического развития в России // Вопр. экономики. 2007. № 5. С. 34.

⁵См.: Кучуков Р. Государственный сектор как локомотив экономики // Экономист. 2010. № 9. С. 7.

⁶См.: Рязанов В. Т. Время новой индустриализации: перспективы России // Экономист. 2013. № 8. С. 4.

объем инвестиций в основной капитал уменьшился на 16,2%, динамика промышленного производства сократилась на 9,3%, производительность труда понизилась на 4,2%, вырос уровень безработицы, упал уровень реальной начисленной заработной платы.

Восстановительный рост национальной экономики наблюдался в 2010–2012 гг., и был связан с повышением уровня мировых цен на нефть, что способствовало притоку в отечественную экономику дополнительной ликвидности, увеличению доходов бюджета. На предкризисный уровень ВВП российская экономика вышла в середине 2012 г. В 2013 г. уровень ВВП вырос на 1,3%, в 2014 г. – на 0,7%, в 2015 г. в экономике России вновь произошел спад на 3,7%, который совпал со снижением нефтяных цен, начавшимся осенью 2014 г. Динамика макроэкономических показателей России свидетельствует о том, что сложившаяся в 2000-е гг. экспортно-сырьевая модель роста отечественной экономики зависима от нефтяной конъюнктуры и не может обеспечить стране устойчивое развитие. Уровень инновационной активности организаций промышленности за последнее десятилетие составил 9–10%. Анализ динамики показателей свидетельствует об определенной стагнации в инновационной сфере. В 2015 г. разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли 2283 отечественные организации промышленного производства, или 9,5% от общего числа⁷.

По уровню инновационной активности российская экономика продолжает отставать от большинства европейских стран, заметно уступая не только ведущим индустриальным странам (Германия – 61,5%; Бельгия – 52,8%; Финляндия – 50%; Франция, Австрия – 41–43%), но и большинству государств Центральной и Восточной Европы (рис. 37)⁸.

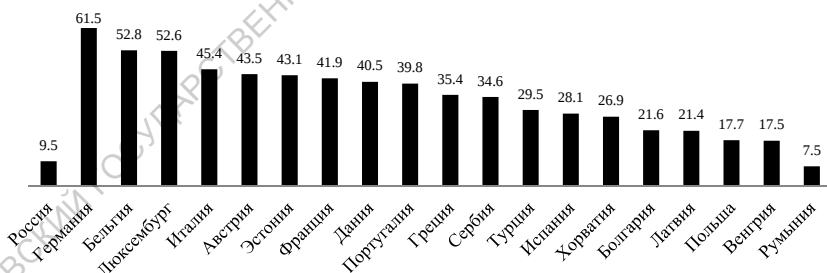


Рис. 37. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства по странам в 2015 г., %⁹

⁷См.: Фридлянова С. Ю. Инновационная активность организаций промышленного производства. Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. 2016. URL: https://issek.hse.ru/data/2017/11/14/1161223955/NTI_N_73_15112017.pdf (дата обращения: 15.11.2017).

⁸Там же.

⁹Там же.

Сохранение сложившейся модели хозяйствования отрицательно сказывается на уровне жизни населения. Так, среднегодовой темп прироста реальных денежных доходов населения в 2008–2015 гг. сократился до 2,2% против 10% ежегодного прироста в 200–2007 гг.¹⁰ Статистические данные показывают, что при уровне безработицы 5,6% в 2015 г. доля населения, находящегося за чертой бедности, превысила более 13%¹¹.

Для развития отечественной экономики требуется модернизация имеющихся производственных мощностей, активизация действий правительства по созданию новых современных производств. Для решения этих задач необходимо повысить эффективность государственного регулирования экономики, создать необходимую институциональную среду, условия для роста человеческого потенциала. Активная государственная промышленная политика возможна за счет направления средств, поступающих от экспорта энергоресурсов, не в суверенные фонды, а на структурную перестройку отечественной экономики. Данные меры позволят создать фундамент отечественной экономики из отраслей реального сектора, снизить зависимость экономики от экспорта нефти, диверсифицировать источники доходов бюджета, зависимость которого от нефтегазовых доходов составляет около 40%¹².

Проведение активной государственной промышленной политики предполагает непосредственное участие государства в качестве инвестора, запускающего импульс формирования внутреннего спроса, и косвенное воздействие на экономическую деятельность товаропроизводителей. Необходимо отметить, что основной риск для нашей страны связан не с усилением регулирующей роли государства, а, напротив, с ее ослаблением. Государство – это общественно значимый институт, благодаря которому появляется возможность реализовывать народнохозяйственные проекты и обеспечивать приоритеты, сдерживая «дух наживы» в хозяйственной деятельности¹³.

Помимо прямого участия государства в развитии экономики, необходимо задействовать и косвенные меры влияния государства на экономику: благоприятный налоговый режим, политику «дешевых денег», политику ускоренной амортизации.

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного

1. Что такое экономический рост и экономическое развитие?
2. Виды экономического роста?
3. Может ли происходить экономический рост без развития?

¹⁰См.: Российский статистический ежегодник: стат. сб. М., 2010. С. 36.

¹¹См.: Динамика реальных денежных доходов населения. URL: <http://quote.rbc.ru/macro/indicator/1/211.shtml> (дата обращения: 08.02.2017).

¹²См.: Официальный сайт казначейства Российской Федерации. URL: <http://datamarts.roskazna.ru/> (дата обращения: 18.07.2017).

¹³Рязанов В. Т. Указ. соч. С. 20, 26, 27.

4. Какими показателями измеряется экономический рост?
5. Какие критерии характеризуют экономический рост, а какие экономическое развитие?
6. Реальный ВВП составил 300 млрд денежных единиц в прошлом году и 340 млрд денежных единиц в текущем году. Рассчитайте: а) темпы роста ВВП и б) темпы прироста ВВП в текущем году по сравнению с прошлым годом.
7. Назовите основные группы факторов экономического роста.
8. Какие типы экономического роста существуют в современной экономике?
9. Назовите виды структурных сдвигов в экономике.
10. Перечислите основные факторы, препятствующие, на ваш взгляд, экономическому росту в России. Какие меры стоит предпринять для снижения негативного влияния данных факторов?
11. Какие факторы ограничивали рост отечественной экономики в 2000-е гг.?
12. Каков вклад научно-технического прогресса в экономический рост? Как его можно определить?
13. Заполните таблицу:

Год	Номинальный ВВП, млрд д. е.	Дефлятор ВВП	Реальный ВВП, млрд д. е.
2009	486		472
2010	876	1,09	
2011		1,1	567

14. В чем проявляется взаимосвязь инноваций и рисков?
15. К какому типу экономического роста ведет развитие инноваций и почему?
16. Какой тип экономического роста характерен для отечественной экономики?
17. Какую роль играет государство в обеспечении устойчивого экономического роста?

Глава 9. Роль государства в рыночной экономике

9.1. Необходимость государственного регулирования экономики.

Экономическая политика государства

В XX в. наблюдалось интенсивное увеличение государственного сектора, которое было связано с развитием промышленности и городских поселений. В процессе индустриализации экономики сельское население начало перебираться в города. Для обустройства городов понадобились большие капиталовложения в транспортную систему и новые сооружения, систему водо-, газо-, электроснабжение. Такие сооружения требуют огромных капиталов и имеют характер «*товаров коллективного пользования*». Поэтому были все основания передать правительству и местным властям финансирование и эксплуатацию этих объектов.

Наемный труд в промышленности требовал работников высокой квалификации и улучшения системы образования. В городах возникали новые семейные отношения, когда дробились традиционные домашние хозяйства, объединявшие несколько поколений. Это вызвало необходимость ухода за престарелыми людьми, а по мере того как женщины стали принимать большее участие в общественном производстве – и необходимость заботы о детях.

Вместе с ростом доходов людей увеличивался спрос на услуги, опережая спрос на товары-продукты. Особенно быстро расширялись сферы здравоохранения, образования и воспитания детей.

Есть две причины, почему эти сферы обычно находятся в государственном управлении или в значительном объеме субсидируются государством.

Во-первых, отмечается сильное положительное воздействие хорошего медицинского обслуживания и образования на общественное развитие. Высокий уровень образования и улучшение состояния здоровья населения идут на пользу всему обществу, а не только отдельной личности. Это значит, что с макроэкономической точки зрения выгодно поддерживать низкие цены на такие услуги. Следовательно, существуют экономические основания, чтобы передать часть сферы здравоохранения и образования в государственное управление и финансировать их за счет налогов.

Во-вторых, есть мотивы политики распределения, обуславливающих финансирование социальных сфер деятельности за счет налогов. Если здравоохранение и образование оплачиваются путем налогов и распределяются бесплатно или очень дешево, тогда и менее обеспеченные люди смогут получить хорошее образование и доступ к качественному медицинскому обслуживанию. Выбор между налоговым финансированием и рыночным ценообразованием в разных странах осуществляется в зависимости от целей и притязаний политики распределения.

Стремление распределять продукты производства между гражданами более равномерно, чем это делает рынок, осуществляется при помощи трансфертов. Трансферты – дотации – перераспределяют ресурсы как между различными слоями населения, так и спустя некоторое время между поколениями. Все граждане в определенных ситуациях и периодах жизни могут получать доплату к доходам (например, когда человек учится, имеет маленьких детей, становится пенсионером). В детстве мы ходим в школу и получаем детское пособие; когда становимся взрослыми, то платим налоги и в то же время получаем деньги по различным страховкам; когда мы становимся пожилыми, получаем пенсию и в целом больше нуждаемся в услугах, например в медицинских. Таким образом, система налогов и дотаций (трансфертов) является перераспределением средств во времени. Государственную систему налогообложения и дотаций (трансфертов) можно рассматривать как своеобразную систему страхования.

Государство в современной рыночной экономике – это и предприниматель, и крупный инвестор, и организатор НИОКР, и потребитель

конечной продукции. Оно непосредственно участвует в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг.

Известно, что рыночный механизм не позволяет сам по себе решать широкий круг социальных проблем. Это обстоятельство служит главным аргументом критики рынка и обоснованием для «вмешательства» государства в экономику. В научной литературе эти недостатки рыночного механизма называют «*провалами*» рынка.

Большинство современных рыночных структур являются олигополистическими и близкими к монополии. В этих условиях эффективная конкуренция отсутствует или не реализуется в полном объеме. Некоторые монополии создаются государством, в других же случаях существуют барьеры для вхождения в отрасль. Не имея возможности преодолеть естественную монополию без потери ее эффективности, государство может прибегнуть к двум подходам: использовать меры регулирования для прямого воздействия на монополиста либо заполнять зоны естественной монополии предприятиями и программами общественного сектора. В качестве мер регулирования обычно применяются антимонопольное законодательство и регулирование с помощью установления пределов цен, себестоимости, норм прибыли, круга потребителей и др.

Существуют некоторые товары, которые рынок либо не может поставлять, либо поставляет в недостаточном количестве. Примеры таких отраслей – национальная оборона, здравоохранение, образование. «Общественное благо» в отличие от «частного блага» при использовании приносит выгоду в виде большей полезности или меньших издержек более чем одному лицу одновременно.

Внешние эффекты (экстерналии) возникают, когда действие юридических или физических лиц наносит ущерб другим субъектам экономики. Например, загрязнение окружающей среды, повышенный уровень шума.

Государство в современной экономике выполняет ряд *функций*:

во-первых, обеспечение институционально-правовой деятельности экономических агентов (субъектов), установление «правил игры». Это предполагает антимонопольную деятельность, определение прав и форм собственности, условий заключения и выполнения контрактов, взаимоотношений профсоюзов и работодателей на рынке труда;

во-вторых, осуществление экономической политики, которая касается поддержания нормального функционирования рыночного механизма, сглаживания циклических колебаний, обеспечения долгосрочного экономического роста. Это реализуется при помощи бюджетно-налоговой, кредитно-денежной и внешнеторговой политики;

в-третьих, компенсация внешних эффектов. Принятие административных мер к тем, кто вызывает отрицательные последствия (штрафы, закрытие экологически грязных предприятий), установление экологических стандартов. Косвенное регулирование через налоговую систему (лицензии на выброс вредных веществ);

в-четвертых, удовлетворение потребностей в тех сферах, где рынок неэффективен. Государство занимается вопросами национальной оборо-

ны, охраны окружающей среды, фундаментальных научных исследований, системы образования и медицинского обслуживания, строительством дорог и других коммуникаций;

в-пятых, перераспределение доходов и социальная защита населения. Значительная часть населения не в состоянии обеспечить себе достойное существование ни через организацию собственного бизнеса, ни путем продажи собственной рабочей силы. К этой группе населения относят вынужденных безработных, пенсионеров, инвалидов, несовершеннолетних. Государство должно с помощью бюджетно-налоговой политики бороться с бедностью и необоснованными различиями в доходах.

Кроме «провалов рынка», экономисты говорят о *«провалах государства»*.

Выделяют следующие моменты, ограничивающие эффективность государственного участия в экономике:

- *ограниченность доступной информации*. Если объективных данных не хватает для достаточной точности прогноза результатов государственной политики, то следует воздержаться от чрезмерного вмешательства государства в хозяйственные отношения;
- *неспособность государства полностью контролировать реакцию и действия других экономических агентов на его политику*;
- *несовершенство самого политического процесса*. Это обусловлено процессами манипулирования решениями, влиянием групп специальных интересов, поведением бюрократии;
- *ограниченность контроля над государственным аппаратом*. Особенности положения и поведения государственных чиновников иногда усиливают неэффективность государственного вмешательства в экономику.

Кроме экономических причин расширения государственного сектора и мотивов политики распределения, в экономической теории выделяют специфическую закономерность (характерную для стран с устойчиво развивающейся экономикой). Если государственный сектор начал расти и достиг определенных размеров, то он может начать развиваться «сам по себе» на основе собственной, внутренней логики политического механизма принятия решения.

Государственное регулирование экономики – это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру в целях стабилизации существующей социально-экономической системы в изменяющихся условиях.

Устанавливая правовые нормы, покупая на рынках товары и услуги, производя некоторые виды благ и услуг, осуществляя трансфертные платежи, государство влияет на функционирование современной экономики. Финансируя себя посредством налогов и займов, государственные структуры оказывают огромное воздействие на цены, процентные ставки, экономическую активность, производство. Нет ни одной страны, экономика которой функционировала бы только на основе рыночного механиз-

ма. Наряду с рыночным механизмом современная экономика использует механизм государственного регулирования экономики.

Государство в политике регулирования экономики ставит ряд целей. Это прежде всего, поддержание макроэкономического равновесия и обеспечение общественного воспроизводства. Кроме того, в зависимости от характера экономического развития в каждый данный промежуток времени целями государственной экономической политики могут быть:

- *поддержание сбалансированности общественного производства;*
- *стимулирование роста производства;*
- *обеспечение полной занятости;*
- *повышение эффективности общественного производства;*
- *справедливое распределение дохода;*
- *стабильность цен, недопущение инфляции;*
- *сохранение природной и окружающей среды.*

Для достижения поставленных целей государство должно располагать средствами, ресурсами материального и нематериального порядка, которые станут гарантом достижения целей, а также инструментами или регуляторами воздействия на экономику.

Современному государству приходится решать комплекс проблем: обеспечивать функционирование базовых отраслей: энергетических, топливных, металлургии и др., поощрять развитие новых отраслей, прогнозировать долгосрочную динамику науки и техники, всего народного хозяйства, оценивать последствия научно-технического прогресса с позиций национальных интересов, заниматься оздоровлением окружающей среды, создавать и обслуживать производственную и социальную инфраструктуру: транспорт, связь, культуру, здравоохранение, образование.

Государство, осуществляя регулирование социально-экономических процессов, использует систему методов и инструментов, которые меняются в зависимости от задач, конкретных экономических обстоятельств, национальных условий, материальных возможностей, накопленного опыта регулирования.

Условно выделяются три *группы регуляторов*:

- ***правовые регуляторы*** – законы и институты, определяющие и защищающие права собственности, гарантирующие соблюдение контрактов и регулирующие взаимоотношения между субъектами рынка. Правовая основа предпринимательства является важнейшей частью современной инфраструктуры рынка. Там, где закон не существует или бездействует, неизменно происходит криминализация экономики, вступает в действие право «силы», а не закона;
- ***административные регуляторы*** – директивное регулирование цен, заработной платы, условий труда, валютное и антимонопольное регулирование, т. е. инструменты, связанные с принуждением, прямым подчинением хозяйствующих субъектов решениям государственных органов. Применение административных регуляторов в экономике необходимо, но они носят подчиненный характер по сравнению с экономическими регуляторами;

- **экономические регуляторы** – основные инструменты регулирования рыночной экономики, не предполагают прямого вмешательства государства в деятельность субъектов рынка. Цели, которые ставит перед собой государство, достигаются не принуждением, а созданием (посредством экономической политики) такой экономической среды, которая заставляет субъектов экономики действовать в желательном для него русле.

Экономические регуляторы используются государством с целью прямого и косвенного воздействия на экономику.

Методы прямого воздействия на экономику: целевое финансирование секторов экономики, регионов, фирм в виде субвенций или субсидий, дотаций, пособий из специальных бюджетных и внебюджетных фондов общенационального и регионального уровней, а также льготных кредитов; система государственных закупок и заказов, т. е. государственное задание фирме на производство конкретного вида продукции в регламентированные сроки и в определенных размерах либо на уникальной, особо дефицитной продукции. В рыночной экономике предприятия конкурируют за получение государственных заказов, поскольку госзаказ гарантирует сбыт продукции; развитие государственного предпринимательства в капиталоемких и малорентабельных отраслях, таких как угольная промышленность, водный и железнодорожный транспорт, содержание автомобильных дорог.

Методы косвенного воздействия на экономику – это бюджетно-налоговая, денежно-кредитная, социальная, внешнеэкономическая политика государства.

Экономическая политика правительства – это определенная регламентация норм и правил поведения хозяйственных субъектов посредством экономического инструментария.

Государственное вмешательство в экономику предполагает наличие некоторых ресурсов. Основным источником денежных средств служит **налогообложение**. Государство обязывает лиц, на которых распространяется его юрисдикция, участвовать в финансировании его расходов. Мобилизуя ресурсы, государство затем их целенаправленно использует посредством **общественных (государственных) расходов**. Это означает, что оно выступает в качестве субъекта экономической деятельности, который сопоставляет расходы с доходами, стремится к эффективному использованию своих ресурсов.

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика – разновидность государственной экономической политики, представляющей собой управление государственным бюджетом, его доходами и расходами для достижения макроэкономического равновесия на уровне полной занятости при отсутствии инфляции.

Бюджетно-налоговая политика влияет на уровень национального дохода и, следовательно, на уровень объема производства, занятости, цен; она направлена против нежелательных изменений экономической конъюнктуры, связанных как с безработицей, так и с инфляцией.

Основными целями бюджетно-налоговой политики являются:

- *сглаживание колебаний экономического цикла;*
- *повышение уровня экономической активности;*
- *стимулирование развития отдельных сфер экономики, структурная перестройка экономики;*
- *стабилизация темпов экономического роста;*
- *достижение высокого уровня занятости;*
- *снижение темпов инфляции.*

Современная бюджетно-налоговая политика определяет основные направления использования финансовых ресурсов государства, методы финансирования и главные источники пополнения казны. Фискальная политика осуществляется с помощью таких инструментов, как государственные расходы и налоги. В зависимости от конкретных исторических условий в отдельных странах такая политика имеет свои особенности. Вместе с тем во всех странах используется общий набор мер. Он включает прямые и косвенные финансовые методы регулирования экономики.

К *прямым методам* относятся способы бюджетного регулирования. Из средств государственного бюджета финансируются: затраты на расширенное воспроизводство; непроизводственные расходы государства; развитие инфраструктуры, научных исследований; проведение структурной политики; содержание военно-промышленного комплекса и т. п.

С помощью *косвенных методов* государство воздействует на финансовые возможности производителей товаров и услуг и на размер потребительского спроса. Важную роль при этом играет система налогообложения. Изменяя ставки налогов на различные виды доходов, предоставляя налоговые льготы, снижая необлагаемый минимум доходов, государство стремится добиться более устойчивых темпов экономического роста и избежать резких падений производства.

В зависимости от характера использования прямых и косвенных финансовых методов различают:

- *дискреционную фискальную политику;*
- *недискреционную фискальную политику (система встроенных стабилизаторов).*

Дискреционная фискальная политика – это политика, при которой применяется сознательное манипулирование налогами и государственными расходами в целях изменения реального объема производства, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста.

Основные инструменты дискреционной фискальной политики:

- *изменение объема государственных расходов;*
- *изменение суммы подоходного налогообложения.*

В период экономического спада с целью увеличения объема производства и занятости производится увеличение государственных закупок товаров и услуг. Величина государственных расходов возрастает на величину прироста государственных закупок товаров и услуг, увеличивается совокупный спрос (потребление и инвестиции). Вследствие этого растут выпуск продукции и занятость трудоспособного населения.

Недискреционная фискальная политика (система встроенных стабилизаторов) – налоговое законодательство, сформулированное таким образом, чтобы автоматически смягчать колебания совокупного выпуска и занятости. Его цель – встроить в экономику механизмы, которые ослабляют колебания производства и занятости и без специальных правительственных решений оказывают при наступлении спада стимулирующее фискальное воздействие на экономическую конъюнктуру (путем увеличения бюджетного дефицита), а во время подъема сдерживающее (путем увеличения бюджетного излишка).

Задача *недискреционной* политики – ослабить колебания совокупного спроса и дохода (тогда как задача дискреционной политики устранить негативные последствия этих колебаний). **Встроенный стабилизатор** – это механизм, который автоматически увеличивает бюджетный дефицит (или сокращает его положительное сальдо) в период спада, а также его положительное сальдо (или его бюджетный излишек) в период инфляции.

Инструменты недискреционной фискальной политики (встроенные стабилизаторы):

- система налогообложения доходов;
- система государственных трансфертов;
- система участия в прибылях.

На фазе подъема доходы фирм и населения растут. Но при прогрессивном налогообложении еще быстрее увеличиваются суммы налогов. В этот период сокращается безработица, улучшается благосостояние малообеспеченных семей. Следовательно, уменьшаются выплаты пособий по безработице и другие социальные расходы государства. Совокупный спрос снижается, и это сдерживает экономический рост.

На фазе кризиса налоговые поступления автоматически уменьшаются и, тем самым, сокращается сумма изъятий из доходов фирм и домашних хозяйств. Одновременно возрастают выплаты социального характера, в том числе пособия по безработице. Значит, увеличивается покупательная способность населения, что способствует преодолению экономического спада.

По мере увеличения национального дохода в период подъема налоги автоматически растут, сдерживая экономический подъем, формируя тенденцию к ликвидации дефицита государственного бюджета и созданию бюджетного излишка. И наоборот, в период спада налоги автоматически сокращаются, что смягчает экономический спад, подталкивает государственный бюджет от бюджетного излишка к бюджетному дефициту.

Для смягчения последствий макроэкономических шоков проводится *стабилизационная политика государства*.

Стабилизационная политика – это система мероприятий правительства, направленных на поддержание сбалансированности экономики и восстановление равновесного объема национального производства и занятости на прежнем уровне.

Особое место среди направлений экономической деятельности занимает экономическое программирование (или индикативное планирование) и прогнозирование экономики. При программировании ранжируются приоритеты, выбранные цели увязываются с системой регуляторов. Задачей прогнозирования является объективное, достоверное представление о том, что произойдет в экономике при тех или иных условиях.

Денежно-кредитная политика государства – это процесс управления денежной массой в целях стабильного экономического развития страны, создания условий для устойчивого экономического роста.

Выделяют два вида денежно-кредитной политики: стимулирующую и сдерживающую.

Стимулирующая денежно-кредитная политика (политика дешевых денег) – денежно-кредитная политика, направленная на увеличение денежной массы. Проводится в период экономического спада и высокого уровня безработицы.

Сдерживающая денежно-кредитная политика (политика дорогих денег) – денежно-кредитная политика, направленная на сокращение денежного предложения во время инфляции для ограничения совокупных расходов.

Денежно-кредитная политика проводится Центральным банком (ЦБ). Воздействие Центрального банка на денежно-кредитную сферу может осуществляться при помощи трех главных инструментов:

- *изменение учетной ставки Центрального банка* (ставки рефинансирования) – дисконтная политика;
- *изменение нормы обязательных резервов* (обязательные резервы – часть суммы депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в ЦБ. Нормы обязательных резервов устанавливаются в процентах от объема депозитов);
- *операции на открытом рынке* (купля-продажа ЦБ государственных ценных бумаг).

Три основных инструмента денежно-кредитной политики дополняются второстепенными средствами контроля в форме селективного регулирования.

Рассмотрим основные инструменты денежно-кредитного регулирования подробнее.

1. Изменение учетной ставки Центрального банка. *Учетная ставка* – это ставка, по которой Центральный банк предоставляет ссуды коммерческим банкам. Коммерческий банк, берущий ссуду у ЦБ, увеличивает свои резервы, расширяя тем самым возможность предоставления кредита. Снижение учетной ставки поощряет коммерческие банки к приобретению дополнительных резервов путем заимствования у ЦБ, что увеличивает денежное предложение. Рост учетной ставки имеет обратный эффект.

2. Изменение нормы обязательных резервов. Чем выше устанавливает ЦБ норму обязательных резервов, тем меньшая доля средств может быть использована коммерческими банками для активных операций.

Увеличение нормы резервов уменьшает денежный мультипликатор и ведет к сокращению денежной массы. На практике нормы обязательных резервов пересматриваются довольно редко, так как процедура носит громоздкий характер, а сила воздействия этого инструмента значительна.

3. Операции на открытом рынке. Центральный банк, покупая ценные бумаги у коммерческих банков, увеличивает сумму на резервном счете этих банков, соответственно в банковскую систему поступают дополнительные денежные средства, начинается процесс мультипликативного расширения денежной массы. Масштабы расширения будут зависеть от пропорции, в которой прирост денежной массы распределяется на наличность и депозиты: чем больше средств уходит в наличность, тем меньше масштаб денежной экспансии. Если ЦБ продает ценные бумаги, процесс протекает в обратном направлении. Иными словами, воздействуя на денежную базу через операции на открытом рынке, ЦБ регулирует размер денежной массы в экономике. Однако эффективность использования этого метода зависит от уровня развития фондового рынка.

Выполняя функцию банкира правительства, ЦБ выдает правительству ссуды и потому является крупнейшим держателем государственных облигаций. Краткосрочные облигации используются им для проведения операций на открытом рынке, представляющем собой вторичный рынок государственных долговых обязательств. При покупке и продаже ценных бумаг ЦБ пытается с помощью предложения выгодных процентов воздействовать на объем ликвидных средств коммерческих банков, т. е. управлять их кредитной эмиссией. Покупая ценные бумаги на открытом рынке, он увеличивает резервы коммерческих банков, способствует росту денежного предложения. Продажа ценных бумаг ЦБ приводит к обратным последствиям. Операции на открытом рынке позволяют быстро изменить объем денежной массы, в отличие от прочих инструментов, которые носят среднесрочный характер. Проведение таких операций опирается на мощную инфраструктуру. Объем сделок ЦБ на открытом рынке значителен.

В качестве дополнительного инструмента денежно-кредитной политики выделяют *денежную эмиссию*. Эмиссия наличных денег приводит к расширению денежной базы и мультипликационному расширению денежной массы. Принудительное изъятие денег из обращения проводится Центральным банком при помощи деноминации денежных знаков, замены денежных знаков в ограниченных масштабах, прекращения хождения денежных знаков с ограниченным обменом их на новые. Приводит к сокращению денежной базы и денежной массы. Эти инструменты редко используются центральными банками.

При макроэкономической нестабильности, при росте безработицы проводится *политика дешевых денег*. Она нацелена на формирование дешевого и легкодоступного кредита с тем, чтобы увеличить совокупные расходы и занятость.

Для стимулирования роста совокупных расходов необходимо увеличить денежное предложение, следовательно, увеличить избыточные резервы коммерческих банков, что возможно путем:

- покупки ценных бумаг на открытом рынке;
- снижения нормы обязательных резервов;
- снижения учетной ставки.

Цель политики дорогих денег – ограничение денежного предложения для сокращения совокупных расходов и снижения инфляции. Это можно сделать путем снижения денежного предложения. Для этого необходимы:

- продажа ценных бумаг на открытом рынке;
- увеличение резервной нормы;
- увеличение учетной ставки.

Если равновесному объему производства сопутствует безработица, то следует прибегнуть к политике дешевых денег. Для увеличения денежного предложения необходимо выкупить государственные ценные бумаги, понизить резервную норму или учетную ставку, что увеличит избыточные резервы коммерческих банков, а следовательно, и денежное предложение. Рост денежного предложения снизит процентную ставку, увеличит инвестиции и равновесный объем производства.

Политика дорогих денег понижает доступность кредита, увеличивает его издержки. Она включает продажу государственных ценных бумаг, увеличение резервной нормы, рост процентной ставки, что в конечном счете сократит денежное предложение, повысит процентную ставку, снизит инвестиции, совокупные расходы, а значит, и инфляцию.

Таким образом, политика дешевых денег понижает процентную ставку, увеличивает инвестиции и равновесный объем производства, а политика дорогих денег увеличивает процентную ставку, снижает инвестиции и уменьшает номинальный ВВП.

9.2. Финансовая система, её элементы. Государственный бюджет

В условиях макроэкономической нестабильности, а именно когда падает экономическая активность, снижается ВВП, роль государства в экономике возрастает. Для экономической стабилизации государство использует два типа «лекарственных средств»: инструменты кредитно-денежной или, иначе говоря, монетарной политики и инструменты бюджетно-налоговой, т. е. фискальной политики.

Термин «*фискальный*» происходит от латинского слова «*fiscus*», что означает «корзина», «касса», «казна», соответственно фискальная или бюджетно-налоговая политика реализуется посредством государственной казны, манипуляций с расходной и доходной частями бюджета.

Основным государственным органом, ответственным за проведение фискальной политики, является правительство, важнейшая задача которого заключается в регулировании уровня экономической активности посредством изменения параметров бюджета. Меры фискальной политики

позволяют стимулировать экономику в период спада и сдерживать экономическую активность в период экономического бума. В рамках бюджетно-налоговой политики правительство перераспределяет доходы, снижает уровень неравенства. Правительство реализует структурную политику, перераспределяя ресурсы между отраслями, сферами экономики, стимулируя высокотехнологичные отрасли, например ИТ или нанотехнологии. Важнейшими задачами государства в рамках реализуемой фискальной политики являются производство общественных благ, регулирование производства благ с положительными или отрицательными внешними эффектами.

Основную роль в реализации задач фискальной политики играет финансовая система.

Финансовая система – это совокупность подразделений и звеньев финансовых отношений, посредством которых осуществляется распределение, формирование и использование фондов денежных средств. В финансовую систему включаются все финансовые учреждения страны, обслуживающие денежное обращение.

Финансовая система состоит из четырех основных звеньев:

- *государственный бюджет;*
- *внебюджетные фонды;*
- *государственный кредит;*
- *финансы государственных предприятий.*

Каждый из них представляет собой совокупность финансовых элементов, органически увязанных между собой и направленных на осуществление финансовой политики государства.

Государственный бюджет – это баланс доходов и расходов государства, основной финансовый план страны, который после его принятия законодательным органом власти (парламентом, Государственной думой, конгрессом) приобретает силу закона и обязателен для исполнения. В нем объединяются все важнейшие финансовые инструменты: расходы, различные виды доходов, государственные займы. Важнейшие *функции* государственного бюджета:

- *аккумуляция финансовых ресурсов* в руках государства с целью распределения и перераспределения между отраслями, регионами, физическими и юридическими лицами;
- *стимулирование экономического роста* по важнейшим для страны направлениям;
- *социальная защита* отдельных слоев населения.

Государственный бюджет во всех странах имеет стандартную структуру. Она состоит из двух больших разделов: доходов и расходов, сведенных в баланс (табл. 15).

Доходы госбюджета формируют:

- *налоги* (личный подоходный налог, налог на прибыль корпораций, акцизы, таможенные пошлины), которые по источникам образования подразделяются на налоги с юридических лиц и на налоги с населения.

Структура государственного бюджета

Доходы	Расходы
Налоги (включая взносы на социальное страхование)	Государственные закупки товаров и услуг (<i>G</i> , включаются в ВВП)
Прибыль государственных предприятий	Трансферты (<i>Tr</i> , не включаются в ВВП)
Сеньораж (доход от эмиссии денег)	Выплаты процентов
Продажа государственных ценных бумаг	по государственному долгу
Доходы от приватизации	(обслуживание государственного долга)
Доходы от аренды государственного имущества	

- *неналоговые доходы*, включающие (по источникам образования): доходы от приватизации государственной и муниципальной собственности, поступления от внутренних и внешних займов, средства от продажи части золотовалютных резервов, средства от внешне-экономической деятельности.

Государственные (бюджетные) расходы – финансовые ресурсы, направляемые на нужды развития экономики и социальной сферы. Госбюджет расходует собранные денежные ресурсы страны: на государственное управление; международную деятельность; национальную оборону; правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности государства; фундаментальные исследования и содействие НТП; хозяйственную деятельность государства; социально-экономические цели (образование, здравоохранение, культура, искусство, социальная политика); обслуживание государственного долга; бюджетные ссуды на текущие нужды; капитальные расходы на новое строительство и развитие действующих объектов государственной и муниципальной собственности.

Консолидированный бюджет Российской Федерации – это расчетный годовой объем доходов и расходов федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов, а также внебюджетных фондов, используемых в целях анализа состояния и прогноза развития бюджетной и денежно-кредитной систем и экономики страны.

В современных условиях государственный бюджет служит катализатором развития научно-технического прогресса в условиях резкого обострения конкуренции на мировых рынках.

В случае когда расходы по размеру равны доходам, достигается баланс бюджета. Превышение доходов над расходами образует бюджетный излишек (*профицит*), который идет на покрытие государственного долга. В современных условиях бюджеты большинства стран сводятся с дефицитом. *Бюджетный дефицит* – это превышение государственных расходов над доходами. В рамках кейнсианской концепции умеренный бюджетный дефицит расценивается как благо, поскольку он дает возможность увеличивать совокупный спрос путем дефицитного финансирования государственных расходов. В соответствии с монетаристской концепцией это величайшая проблема экономики, порождающая многие негативные последствия.

Принято различать фактический, циклический и структурный дефициты государственного бюджета.

Фактический дефицит – это разница между доходами бюджета и расходами, определяется как:

$$\delta = G - tY_{\text{факт}},$$

где G – расходы государства; t – ставка налогообложения; $Y_{\text{факт}}$ – фактический ВВП.

Структурный дефицит представляет собой разницу между государственными расходами и доходами в условиях полной занятости при существующей системе налогообложения, рассчитывается по формуле

$$\delta^S = G - tY_{\text{потенц. ВВП}},$$

где G – расходы государства; t – ставка налогообложения; $Y_{\text{потенц. ВВП}}$ – объем ВВП в условиях полной занятости (потенциальный ВВП).

Циклический дефицит – разница между фактическим дефицитом и структурным дефицитом, определяется как

$$\delta^C = t(Y_{\text{потенц. ВВП}} - Y_{\text{факт}}),$$

где $Y_{\text{факт}}$ – фактический ВВП; t – ставка налогообложения; $Y_{\text{потенц. ВВП}}$ – потенциальный ВВП.

Циклический дефицит государственного бюджета возникает в экономике как результат действия встроенных экономических стабилизаторов, снижающих амплитуду циклических колебаний уровней выпуска и занятости (табл. 16).

Таблица 16

Состояние государственного бюджета и фазы цикла

Фаза цикла	Дефицит	Профицит
Спад: $Y_{\text{факт}} < Y_{\text{потенц. ВВП}}, \delta > \delta^S$	↑	↓
Подъём: $Y_{\text{факт}} > Y_{\text{потенц. ВВП}}, \delta < \delta^S$	↓	↑

Как видно из табл. 16, на фазе циклического подъема $Y_{\text{факт}} > Y_{\text{потенц. ВВП}}$, и поэтому налоговые отчисления автоматически возрастают, а трансфертные платежи автоматически снижаются. В результате возрастает бюджетный излишек, фактический дефицит государственного бюджета становится меньше структурного ($\delta < \delta^S$), инфляционный бум сдерживается. В фазе циклического спада $Y_{\text{факт}} < Y_{\text{потенц. ВВП}}$, и поэтому налоги автоматически падают, а трансферты растут. В итоге увеличивается бюджетный дефицит на фоне относительного роста совокупного спроса и объема производства ($\delta > \delta^S$), что ограничивает глубину спада.

Экономическая теория рассматривает несколько способов финансирования бюджетного дефицита:

- эмиссионное – кредитно-денежная эмиссия (монетизация);
- долговое – выпуск займов;
- увеличение налоговых поступлений в госбюджет.

Эмиссионное финансирование – заем денег у Центрального банка. Положительная сторона этой меры состоит в том, что не сокращается экономическая активность частного сектора. Отрицательная сторона – увеличивается денежная масса как потенциальный источник инфляции. Данный способ финансирования получил название инфляционный.

В случае монетизации дефицита нередко возникает *сеньораж* – доход государства от печатания денег. Сеньораж возникает на фоне превышения темпа роста денежной массы над темпом роста реального валового национального продукта (ВНП), что приводит к повышению среднего уровня цен. В результате все хозяйствующие субъекты платят так называемый инфляционный налог, и часть их доходов перераспределяется в пользу государства через возросшие цены.

Монетизация дефицита госбюджета может не сопровождаться эмиссией наличности, а осуществляться в виде расширения кредитов ЦБ государственным предприятиям по льготным ставкам процента или в форме отсроченных платежей. В последнем случае правительство, покупая товары и услуги, не оплачивает их в срок. Производители увеличивают цены, страхуясь от неплатежей, что дает толчок к повышению общего уровня цен и уровня инфляции.

Долговое финансирование – заем денег у населения путем выпуска облигаций государственного займа. Положительная сторона – отсутствие потребности в дополнительной эмиссии денег (неинфляционный способ). Отрицательная сторона – сокращение экономической активности частного сектора. Если дефицит госбюджета финансируется с помощью выпуска государственных займов, то увеличивается средняя рыночная ставка процента (выпуск госзаймов повышает спрос на деньги), что приводит к снижению инвестиций в частном секторе, падению чистого экспорта и частично к снижению потребительских расходов. В итоге возникает *эффект вытеснения частных инвестиций*, который ослабляет стимулирующий эффект фискальной политики. Эффект вытеснения становится значительным и разрушительным только при высоком уровне занятости и ограниченности ресурсов. В экономике с недоиспользованными ресурсами подобные действия в сочетании с соответствующей денежной политикой скорее будут стимулировать, а не вытеснять частные инвестиции.

Увеличение налоговых поступлений в госбюджет обеспечивается в долгосрочной перспективе проведением налоговой реформы, нацеленной на снижение налоговых ставок и расширение базы налогообложения.

Бюджетный дефицит непосредственно связан с одной из сложнейших проблем современной экономики – проблемой государственного долга.

Государственный долг – сумма задолженности государства внутренним и внешним кредиторам по займам и невыплаченным по ним процентам. Государственный долг определяется динамикой бюджетного

дефицита: чем больше бюджетный дефицит, тем быстрее растет государственный долг. В зависимости от рынка размещения задолженности различают внутренний и внешний долг государства.

Внутренний долг – накопленная задолженность государства внутренним кредиторам: банкам, физическим и юридическим лицам.

Внешний долг – накопленная задолженность государства по займам, полученным от других государств или международных финансовых организаций.

Государственный долг вызывает экономические последствия:

- сокращение возможностей потребления населением страны, связанное с необходимостью обслуживания внешнего долга;
- вытеснение частного капитала, ограничение роста экономики;
- увеличение налогов для оплаты долга, снижение экономической активности хозяйствующих субъектов;
- перераспределение дохода в пользу держателей государственных облигаций.

Результатом роста государственного долга становится организация системы управления этим долгом.

Управление государственным долгом – совокупность действий государства по погашению и регулированию суммы государственного долга, а также по привлечению новых заемных средств.

Средствами управления государственным долгом являются:

- бюджетные средства;
- выпуск новых займов для того, чтобы рассчитаться с держателями облигаций старого займа (рефинансирование);
- изменение условий займа, касающихся сроков (консолидация);
- изменение условий займа, касающихся доходности (конверсия).

Бюджетный дефицит и порожденный им государственный долг создают проблемы в функционировании экономики. Правительства большинства западных стран переходят в настоящее время от политики дефицитного финансирования (финансирование экономики за счет бюджетного дефицита) к политике сбалансированного бюджета. Новая бюджетно-налоговая политика ориентирована, прежде всего, на изменение доходной части бюджета. В связи с этим одним из главных направлений фискальной политики государства является совершенствование налогового законодательства и практики сбора налогов.

9.3. Доходы государственного бюджета. Налоги, их функции, виды

В экономической теории в качестве налогов рассматривается вся совокупность доходов налогового типа на всех уровнях государственного сектора – от общенационального до муниципального. Налоговые поступления выполняют следующие функции:

- распределение ресурсов;
- перераспределение доходов;
- макроэкономическая стабилизация.

Налог – обязательный платёж домохозяйств и фирм в пользу государства на основе законодательства без встречных обязательств.

Налогооблагаемая база – величина, с которой уплачивается налог.

Сумма налога (T_x) рассчитывается по формуле

$$T_x = Y \times t,$$

где Y – величина налогооблагаемой базы; t – налоговая ставка.

Налоговая система включает: субъект налогообложения (кто платит налог); объект налогообложения (что облагается налогом); налоговые ставки (процент, по которому рассчитывается сумма налога). Современная налоговая система России включает три вида налогов: федеральные, региональные и местные (табл. 17).

Таблица 17

Виды налогов в российской экономике

Виды налогов		
федеральные	региональные	местные
Налог на добавленную стоимость (НДС) Акцизы Налог на прибыль организаций Налог на доход физических лиц (НДФЛ) Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) Водный налог Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов Отчисления во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования)	Налог на имущество организаций Налог на игорный бизнес Транспортный налог	Земельный налог Налог на имущество физических лиц Торговый сбор

Как видно из табл. 17, к объектам налогообложения относятся имущество, купленные проданные товары и услуги, использованные ресурсы. При этом налогообложение ориентируется на конкретные показатели, описывающие эти объекты в натуральной и стоимостной форме.

При рассмотрении системы налогов необходимо обратить внимание на цели налогообложения, ориентация на которые и определяет инструментальный характер конкретных налогов как средств достижения этих целей. В связи с этим различаются целевые и нецелевые налоги.

В большинстве современных стран основную роль играют налоги нецелевые. Такие налоговые доходы поступают в бюджет национально-го, регионального и муниципального уровня. При этом доходная часть

бюджета выступает как единый фонд средств, обеспечивающих реализацию его расходных статей. Типичными примерами подобных налогов в России являются НДС, налог на прибыль предприятий, импортные пошлины.

В то же время нередко вводятся специализированные (целевые) налоги для финансирования конкретных программ государства. Как правило, доходы от таких налогов зачисляются в соответствующие специализированные внебюджетные фонды, предназначенные для целей социального страхования, развития инфраструктуры соответствующего уровня и т. п. Такие налоги ещё называют *маркированными*. Типичным примером подобных налогов является транспортный налог, доходы от которого идут в дорожный фонд. Аналогичную роль играют платежи граждан и юридических лиц в Пенсионный фонд. В налоговой системе России важнейшим нецелевым (немаркированным) источником налоговых доходов является НДС, важнейшим маркированным источником – отчисления в фонды социального страхования.

По способу изъятия налоги делят на прямые и косвенные.

Прямые налоги – это налоги на доход или имущество налогоплательщика (налог на определённую денежную сумму). Они взимаются с непосредственного владельца объекта налогообложения (подходный налог, налог на прибыль, налог на имущество, налог на наследство и дарение). Для определения величины налогов на доходы сначала подсчитывается валовой доход – сумма всех доходов, полученных физическими и юридическими лицами из разных источников. Из валового дохода по законодательству обычно разрешается вычитать производственные, транспортные, рекламные расходы, различные налоговые льготы (необлагаемый минимум доходов, суммы пожертвований, льготы для инвалидов, пенсионеров и др.). Таким образом, облагаемый налогом доход – это разница между валовым доходом и указанными вычетами.

Косвенные налоги – это налоги на товары, услуги и виды деятельности (налоги на потребление, а не на доход), уплачиваются конечным потребителем облагаемого налогом товара, а продавцы играют роль агентов по переводу полученных ими в счет уплаты налога средств государству (акцизы, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, таможенные пошлины). Косвенные налоги являются наиболее весомой частью налоговых платежей в федеральный бюджет России. Их доля составляет более 80% от суммы всех налоговых поступлений в российский бюджет.

Налоги также классифицируются на основании типа показателей, описывающих объекты налогообложения. Налог, исчисляемый на основании оценки объекта в натуральных единицах, называется *специфическим*. Довольно типичным примером подобного налога служит налог на автомобили, ориентированный на мощность двигателя, измеряемую в лошадиных силах. Ещё один довольно типичный пример – акциз на спиртные напитки, исчисляемый исходя из содержания в них чистого алкоголя. При определении подобных налоговых обязательств некоторая ставка (в национальных денежных единицах или на базе одной из мировых

валют) умножается на оценку объекта налогообложения в натуральных единицах.

Вместе с тем большинство налогов ориентировано на оценку объекта налогообложения в стоимостной форме. Соответственно объём налоговых обязательств в этом случае определяется умножением величины налоговой ставки, описываемой безразмерным долевым показателем (в процентах), на полученную стоимостную оценку объекта налогообложения (имущества, товаров и т. п.). Такой налог называется *стоимостным*.

Объект налогообложения можно также разбить на две большие группы с учётом категории времени:

- *налоги на богатство (фонды)*, накопленные физическим или юридическим лицом, объём которого оценивается на *некоторый конкретный момент времени* (как правило, на начало финансового года). Фондовый характер данного типа объектов предполагает его оценку как суммарный итог деятельности за все предшествующие периоды;
- *налоги на транзакции, или потоки*, порождённые текущим производством, которые в качестве объекта налогообложения рассматривают результат, относимый к некоторому фиксированному *периоду времени* (как правило, финансовому году). К первому типу относятся группа налогов на собственность, в частности широко распространены налоги на землю или в целом на недвижимость. К этому типу также принадлежат такие распространённые налоги, как налог на наследство и налог на дарение.

Существует классификация налогов, связанная с характером изменения доли налогового платежа в доходе.

Налог является *прогрессивным*, если показатель, называемый средней нормой налогообложения (рассчитываемый для исследуемого конкретного налога или некоторой группы налогов), растёт с увеличением дохода.

Налог называется *регрессивным*, если средняя норма налогообложения для данного налога падает, когда доход растёт. В России прямым регрессивным налогом выступает единый социальный налог.

Особый пограничный случай налога, для которого средняя норма неизменна, называется *пропорциональным налогом*. В России таким налогом является личный подоходный налог.

При анализе конкретных налогов важно различать термины «средняя норма налогообложения» и «предельная норма налогообложения».

Средняя норма налогообложения – это отношение налоговой суммы к величине дохода, выраженное в процентах, рассчитывается как

$$t_{\text{cp}} = \frac{T_x}{Y} \cdot 100\%,$$

где t_{cp} – средняя норма налогообложения, T_x – налоговая сумма, Y – доход (налогооблагаемая база).

Предельная норма налогообложения – это процентное отношение величины прироста налоговой суммы к величине прироста дохода (показывает, насколько увеличивается сумма налога при увеличении дохода на единицу), рассчитывается как

$$t_{\text{пред}} = \frac{\Delta T_x}{\Delta Y} \cdot 100\%,$$

где $t_{\text{пред}}$ – предельная норма налогообложения, ΔT_x – прирост суммы налога, ΔY – прирост дохода (налогооблагаемой базы).

В зависимости от соотношения $t_{\text{ср}}$ и $t_{\text{пред}}$ определяется система налогообложения:

- прогрессивная система налогообложения: $t_{\text{пред}} > t_{\text{ср}}$;
- пропорциональная система налогообложения: $t_{\text{пред}} = t_{\text{ср}}$;
- регрессивная система налогообложения: $t_{\text{пред}} < t_{\text{ср}}$.

Принципами современной налоговой системы являются:

- *экономическая эффективность* (должна способствовать наиболее рациональному размещению и использованию ресурсов);
- *социальная справедливость* (вертикальная – люди, получающие разные доходы, должны платить неодинаковые налоги и горизонтальная – люди с равными доходами должны платить равные налоги).

Данные принципы представляют собой своеобразную экономическую дилемму. Попытка оптимизации по одному из этих критериев, как правило, приводит к ситуациям, нежелательным с точки зрения второго критерия. Поэтому возникает проблема поиска определённого компромисса между этими двумя базовыми критериями.

Государство использует налоги как инструмент воздействия на совокупный спрос и совокупное предложение. Снижение суммы налога T_x используется для стабилизации экономики, стимулирования совокупного спроса, борьбы с циклической безработицей, но вместе с тем это провоцирует инфляцию, является проинфляционной мерой: $T_x \downarrow \rightarrow C, I \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y^R, I_{\text{ВВП}} \uparrow$. Повышение суммы налога T_x – антиинфляционная мера, используется в период инфляции, когда экономика перегрета и возникает необходимость сокращения совокупного спроса: $T_x \uparrow \rightarrow C, I \downarrow \rightarrow AD \downarrow \rightarrow Y^R, I_{\text{ВВП}} \downarrow$. Снижение налогов также вызывает рост деловой активности и объема выпуска, приводит к увеличению совокупного предложения, способствует увеличению экономического потенциала.

Существует оптимальная ставка налога, при которой налоговые поступления в государственную казну являются максимальными.

В соответствии с **законом Лаффера** увеличение ставки налога сверх оптимального значения снижает уровень деловой активности, приводит к сокращению налоговых поступлений.

Для системы российских государственных и муниципальных финансов характерна проблема несбалансированности региональных бюджетов: расходные обязательства, связанные, в частности с выполнением «майских указов», заметно превышают совокупный объём налоговых

доходов. Одна из серьезных проблем функционирования российской налоговой системы – собираемость подоходного налога. В основном его платят те, кто получает заработную плату, поскольку им труднее всего уклоняться от налогообложения. В то же время получатели процентных доходов, которые, как правило, относятся к более высокодоходной группе населения, имеют больше возможностей уклонения. В итоге подоходный налог оказывается регрессивным, усиливающим социальное напряжение.

9.4. Расходы государственного бюджета. Общественные блага

Вмешательство государства в экономику обосновано существованием «провалов рынка», экономической неэффективностью функционирования рыночного механизма, «рыночного» распределения доходов. К «провалам рынка» традиционно относят несовершенство конкуренции (монополии, в т. ч. естественные), необходимость производства общественных благ, которые не в состоянии обеспечить рынок, внешние эффекты (экстерналии), не позволяющие рынку производить товары или услуги в оптимальном объеме, асимметрию информации, препятствующую свободной конкуренции. Другой важный аргумент в пользу государственного вмешательства – социальная несправедливость. Известно, что первичное распределение доходов в рыночной экономике обусловлено изначально неравной наделённостью экономических агентов ресурсами. Государство, беря на себя заботу об этих людях, решает проблему социальной справедливости.

Исторически XX столетие в западных странах прошло под знаком «социализации» государства – начало этого процесса связывают обычно с великими именами Отто Бисмарка и Вильяма Бевеиджа. Сегодня же практически все развитые страны мира приняли концепцию государства благосостояния (*welfare state*). Исходя из этой концепции, выделяют цели программ государственных расходов:

- *эффективность*;
- *равенство*;
- *поддержание жизненных стандартов* (помощь бедным, социальное страхование, «сглаживание» доходов);
- *сокращение неравенства*;
- *социальная интеграция*;
- *практическая осуществимость принятых мер*.

Государственное вмешательство в экономику выступает в формах:

- *законодательного регулирования*: качества услуг (лицензирование определённых видов деятельности); количества (принятие законов об обязательном среднем образовании или обязательном медицинском страховании); цен (установление минимального размера оплаты труда, максимальных цен на услуги общественного транспорта);
- *социальных трансфертов* населению, как связанных с определённым видом потребления (например, жилищные субсидии), так и не

- зависящих от типа потребления – денежных трансфертов (например, пособия малообеспеченным семьям);
- *производства товаров и услуг*, которые в экономической теории относят к общественным или смешанным благам.

Общественным благом называются такие товары и услуги, такие блага, из процесса потребления которых нельзя исключить тех, кто за них не платил. И обычно, когда говорят про общественное благо, то подразумевают, что потребление индивидом данного блага не мешает потреблению данного блага другими индивидами. Вместе с тем под общественным благом подразумевают чаще всего рукотворные вещи, те, которые необходимо производить. Самым распространённым видом благ коллективного потребления является информация: изобретения, литературные произведения, аудио- и видеозаписи, компьютерные программы. Типичным примером является также телетрансляция, полезность которой для отдельного индивида не убывает от того, что кто-то ещё включил приёмник.

С производством общественных благ связана проблема их недофинансирования. Рассмотрим пример уличного освещения. Если жильцы района, например, оплачивают освещение улицы добровольно, то может оказаться, что кто-то из жильцов не оплатил услугу, тем не менее улица все равно освещена. В результате особых свойств общественных благ возникают трудности их эффективного производства. Проблема выглядит следующим образом. Представим, что возникла возможность финансирования производства какого-то общественного блага, например усилить национальную оборону или повысить качество работы полиции. На это нужны конкретные средства. Проблема с обеспеченностью общественными благами состоит в том, что, решая самостоятельно вопрос о производстве данного блага, человек не в состоянии определить положительный эффект от его производства для других людей, т. е. не учитывает тот факт, что также помогает всем остальным гражданам иметь хорошую армию. Из-за этого у каждого человека возникает стимул недофинансировать, добровольно платить меньше (на государственном уровне платить налоги), чем нужно для того, чтобы было общественное благо. Это называется *проблемой безбилетника*.

Выделяют также *исключаемое общественное благо* – это благо совместного потребления с избирательностью, альтернативностью его использования, с убыванием его потребления. Потребление его избирательно, но затраты на устранение дополнительных потребителей достаточно малы.

Разновидностью исключаемого общественного блага является *перегружаемое общественное благо* – это такое благо, потребление которого неизбирательно только до определенного уровня потребления (дорога, мост, туннель, читальный зал).

Основные виды государственных расходов это:

- *финансирование государственных учреждений, организаций, предприятий;*

- *государственные закупки в частном секторе;*
- *расходы на поддержку отдельных отраслей, предприятий (субсидирование);*
- *финансирование программ социальной помощи и социального страхования: денежные выплаты и натуральные выплаты;*
- *обслуживание государственного долга.*

Решая те или иные задачи с помощью программ государственных расходов, любое государство сталкивается с проблемой противоречивости социальной и экономической эффективности. Очень часто движение в сторону социального равенства приводит к потере экономической эффективности.

Дело в том, что сфера действия общественных расходов не всегда совпадает с кругом непосредственных получателей помощи. В такой ситуации реципиенты (целевая группа) получают меньше, чем потрачено государством на данную программу, и наоборот, лица, не входившие в круг реципиентов, получают выгоду.

На протяжении XX столетия во всех странах наблюдался рост государственных расходов.

Существует много теорий, объясняющих причины роста государственных расходов.

Теория Вагнера (версия 1) – реструктуризация экономики. А. Вагнер (A. Wagner) был первым экономистом, который попытался объяснить рост государственного сектора и государственных расходов в экономике. В XIX в. им была предложена теория, объясняющая рост государственного сектора с позиций увеличения спроса на общественные блага. В соответствии с данной теорией по мере трансформации традиционного общества в общество индустриальное происходит значительный сдвиг от производства в домашнем хозяйстве к производству в государственном секторе, т. е. по мере роста душевого дохода доля государственного сектора в экономике увеличивается.

Теория Вагнера (версия 2) – эластичность спроса по доходу. Другая интерпретация закона Вагнера основывается на утверждении, что спрос на общественные блага высокоэластичен по доходу. В таком случае по мере роста общественного благосостояния (ВВП на душу населения, среднедушевых денежных доходов) потребители готовы все большую долю своего дохода отдавать в качестве налогов, финансирующих производство общественных благ. Спрос на услуги образования, здравоохранения и т. п. растет, таким образом, опережающими темпами по сравнению со спросом на частные блага, который постепенно насыщается.

Теория Пиккока – Вайзмана – эффект замещения. В кризисные для общества годы (в частности, в годы войны) государственные расходы, как и следовало ожидать, повышаются, но по окончании кризиса остаются, по крайней мере, на том же уровне. В годы войны, голода или других социальных катаклизмов требуются более значительные государственные расходы, чем в мирное время. Однако в этом случае, как показывает практика, избиратели готовы принять более высокие ставки налогообложения

(«затянуть пояса»). В результате на время кризиса государственные расходы заметно возрастают, замещая частные расходы, которые, наоборот, сокращаются. В структуре госрасходов также происходят изменения: военные расходы частично замещают «гражданские», так что общий рост госрасходов оказывается ниже, чем рост собственно военных расходов. Это явление Пикок и Вайзман назвали *эффектом замещения*.

Избиратели, «согласившись» однажды платить более высокие налоги, уже не меняют своего отношения, и государство может рассчитывать и в дальнейшем на более высокие налоговые поступления. Частично это явление Пикок и Вайзман называют *эффектом инспекции*. Он означает, что в период кризиса общество (избиратели) очень озабочено возникающими социальными проблемами, государство вынуждено расширять программы помощи населению, а сами избиратели готовы платить за это более высокие налоги. Поэтому и по окончании кризиса государство может продолжать финансировать те же программы в «расширенном» варианте, так как это уже одобрено обществом.

Теория Баумоля и эластичности спроса на «продукцию» государственного сектора. В. Баумоль (*W. Baumol*) предложил такое объяснение: рост продуктивности в общественном секторе идёт медленнее, чем в частном. Поэтому относительные издержки производства товаров и услуг в госсекторе выше, и цены здесь растут быстрее. В результате доля «государственного производства» в стоимостном выражении может расти, даже если физический объём производства остаётся прежним. Цены на товары и услуги, производимые в госсекторе, растут, в частности, потому, что во многих случаях государство выступает монопольным производителем. Кроме того, оплата этих услуг со стороны потребителя происходит через налоги, т. е. потребитель на самом деле не знает, сколько стоит та или иная услуга, получает ее как бы «бесплатно» (например, среднее образование или медицинское обслуживание). Потребитель не может, таким образом, сравнивать цены в частном и общественном секторах и отказаться от «бесплатных» услуг госсектора, т. е. перестать платить налоги и вместо этого покупать услуги частного сектора. Это означает низкоэластичный спрос на продукцию госсектора, а значит, физический объём производства здесь значительно не сокращается в ответ на рост цен. В результате увеличение издержек в госсекторе практически неконтролируемо, и рост доли госрасходов в ВВП определяется динамикой предложения.

Многие экономисты считают – и это подтверждается статистическими данными, – что рост государственных расходов происходит в значительной мере за счет **теории увеличения объемов трансфертных выплат**. Собственно сам «размер» государственного сектора, если элиминировать фактор растущих цен, остается примерно одинаковым из года в год, а весь прирост государственных расходов приходится именно на трансферты (выплаты по социальному страхованию и социальной помощи). «Давление» трансфертной составляющей на общий рост госрасходов имеет вполне понятное объяснение. Растет продолжительность

жизни, и доля лиц пенсионного возраста в структуре населения всех развитых стран мира (больше выплаты по пенсионному страхованию) увеличивается, так же как и безработица (больше объем выплачиваемых пособий). С ростом средней продолжительности жизни и удорожанием медицинских услуг и лекарств требуются большие суммы для оплаты медицинской помощи в рамках обязательного медицинского страхования и т. д.

Чем значительнее разница между средним и медианным доходом, тем больший объем перераспределений требуется и тем больше эффект (в форме дополнительных сторонников) для правительства.

Теория влияния групп интересов. Сильная группа интересов способна лоббировать определенные решения правительства, которые принесут значительную выгоду этой группе. Так как расплачивается за это решение все общество (посредством налогов), то для самой группы удовлетворение ее специфических потребностей оказывается почти бесплатным, она получает выгоду, а платят другие («безбилетный пассажир»). Рост влияния групп интересов в современной экономике прослеживается весьма отчетливо: это, прежде всего, производители определенных видов продукции (фермеры, автомобилестроители, авиакомпании); работники отдельных отраслей, организованные в сильные профсоюзы; группы граждан, выражающие те или иные социальные интересы (например «зеленые»).

Растущее влияние групп интересов некоторые экономисты связывают с процессом глобализации и развития свободной международной торговли. В открытой экономике национальные производители чаще объединяются в сильные профсоюзы и формируют свои лобби, чтобы защитить интересы собственного производства перед угрозой растущего импорта.

Теория фискальной иллюзии касается отношения населения к налогообложению. Если налогоплательщики не ощущают последствий растущих расходов государства, правительству легче финансировать все новые и новые программы. Косвенные налоги в этом смысле предпочтительнее прямых налогов. И действительно, во всех странах мира в последние десятилетия наблюдается тенденция роста косвенных налогов – акцизов, налогов с продаж, импортных пошлин. Социальные отчисления, которые обязан делать работодатель, также не воспринимаются работниками как прямой налог, хотя фактически тяжесть его частично несут и они сами. В результате избиратели (налогоплательщики) неправильно оценивают предоставляемые им общественные блага. Субъективно воспринимаемая цена оказывается ниже реальной, а значит, потребление искажается и спрос на предоставляемые государством блага будет выше, чем в условиях полной информации. Дополнительным фактором становится представление избирателя о том, что его реальный доход возрастает в результате получения «бесплатных» общественных благ. «Скрытые» цены общественных благ стимулируют увеличение спроса на них и соответствующий рост государственных расходов.

Другой способ замаскировать источник финансирования растущих госрасходов – бюджетный дефицит. Рост государственного долга – как внутреннего, так и внешнего – фактически означает, что расплачиваться за сегодняшние программы госрасходов должны будущие поколения налогоплательщиков. Фискальная иллюзия, таким образом, позволяет правительству относительно легко находить источники финансирования растущего общественного сектора.

Теория политико-экономических циклов. Государственные расходы растут неравномерно, и часто взрывной рост расходов можно наблюдать перед очередными выборами, когда лидер государства или правящая партия, стремясь сохранить власть, сознательно идут на значительные расходы, чтобы укрепить свою популярность. Иногда это принимает даже форму военных действий (например, решение Т. Блэра о военной поддержке США в антитеррористической кампании в Афганистане в 2001 г.). Чаще дело ограничивается увеличением трансфертных выплат или льгот по налогообложению, или расширением финансирования самого госсектора (например, последняя предвыборная кампания Б. Ельцина, в ходе которой были погашены все долги по зарплате работникам бюджетных отраслей, накопившиеся за многие месяцы). К политическим циклам относится также смена состава правительств. Действительно, логично предположить, что коалиционные правительства, в которых пропорционально представлены оппозиционные друг другу партии, вряд ли будут так легко тратить деньги, как правительства, построенные на основе одной лидирующей партии, не имеющей серьезных оппонентов.

Теория модели бюрократии (модель Нисканена). Согласно данной модели бюрократия, во-первых, обладает монопольной властью и, во-вторых, максимизирует собственную функцию полезности. Факторами этой функции выступают «4Р» – власть, престиж, зарплата, карьерный рост (*power, prestige, pay, promotion*). Все эти блага зависят от размера организации. Бюрократия имеет тенденцию к саморазрастанию, потому что чем больше ее размер, тем меньше возможностей для внешнего контроля. В то же время чем больше инсайдеров, т. е. тех, кто уже принадлежит к бюрократии, тем больше людей работают в направлении ее дальнейшего расширения. Поэтому рост бюрократии зависит от ее абсолютных размеров.

Теория государственных служащих как избирателей. Разновидность модели бюрократии, подчеркивающая тот факт, что сами бюрократы тоже граждане страны и выступают одновременно в качестве избирателей. Как избиратели они, разумеется, будут поддерживать любые программы государственных расходов, расширяющие тот сектор, в котором они трудятся. Увеличение государственных расходов для этой группы избирателей означает гарантии занятости и роста их собственных заработков. Значит, увеличение доли занятых в госсекторе экономики по спирали ведет к новому росту государственных расходов.

Теория влияния политических партий. Еще одна гипотеза, выдвигаемая экономистами: рост государственных расходов связан с тем,

какая партия находится у власти. Примеры многих стран показывают, что правительства социалистической ориентации более склонны расширять размер государственного сектора (хрестоматийный пример – Швеция), тогда как правительства «правых» менее к этому расположены и даже в определенных условиях проводят сознательную политику сокращения государственных расходов (например, правительство М. Тэтчер в Великобритании).

Теория степени централизации власти. Некоторые экономисты считают, что рост государственных расходов определяется действующей в стране системой властной иерархии. Вместе с тем этот вопрос пока остается дискуссионным. Тратит ли государство больше денег, если все доходы и расходы сконцентрированы на центральном уровне? Есть ли основания полагать, что децентрализация расходов приведет к более разумной и обоснованной политике или же, наоборот, возникнут дополнительные проблемы с управлением и контролем? Пока нет исследований, которые могли бы дать однозначный ответ на эти вопросы

9.5. Кредит, его формы. Банки, их роль в экономике

Кредит (от лат. *credit* – доверие) – это система экономических отношений, выражающаяся в движении имущества или денежного капитала, предоставляемых в ссуду на условиях возвратности, срочности, материальной обеспеченности и, как правило, платы в виде процента.

Существование кредита обусловлено закономерностями кругооборота и оборота капитала в процессе воспроизводства: на одних участках появляются временно свободные средства, которые выступают как источник кредита, на других возникает потребность в них. Важнейшими источниками кредита служат:

- *средства*, предназначенные для восстановления основного капитала и накапливаемые по мере перенесения его стоимости в форме амортизации;
- *часть оборотного капитала*, высвобождаемая в денежной форме в связи с несовпадением времени продажи товаров и покупки сырья, топлива, выплаты заработной платы;
- предназначенная для капитализации *часть прибыли*, накапливаемая при расширенном воспроизводстве до определенной величины, зависящей от масштабов предприятий и их технического уровня;
- *средства бюджетной системы*, различных целевых фондов и резервов;
- *доходы и накопления населения*.

К числу основных свойств кредита относится его *возвратность*. Временный характер высвобождения стоимости, ее передача кредитором заемщику для удовлетворения временных потребностей логически предполагает временный характер использования полученных средств и их возврат по истечении определенного срока. С экономической точки зрения возврат стоимости свидетельствует о том, что ее потребительная

стоимость реализована, использована как средство поддержания непрерывности воспроизводственного процесса и получения прибыли.

Не менее важной чертой кредита является *платность*, т. е. уплата ссудного процента за право временного пользования ссудой. *Ссудный процент* – это часть прибыли, которую предприниматель выплачивает собственнику ссудного капитала. Ссудный процент можно определить и как выражение эквивалента потребительной стоимости кредита, гарантирующего движение ссудного фонда на расширенной основе. Выгодность ссуд выражается в норме процента.

Норма процента – отношение суммы процента к величине ссудного капитала. Норма процента динамична и зависит, прежде всего, от соотношения спроса и предложения ссудного капитала, которые, в свою очередь, определяются многими факторами, в частности:

- *масштабами производства*;
- *размером денежных накоплений, сбережений всех классов и слоев общества*;
- *соотношением между размером кредитов, предоставленных государством, и задолженностью*;
- *циклическими колебаниями производства*;
- *сезонными условиями*;
- *темпом инфляции*: при ее усилении процентные ставки растут;
- *государственным регулированием процентных ставок*;
- *международными факторами*: неуравновешенностью платежных балансов, колебаниями валютных курсов, бесконтрольной деятельностью мирового рынка ссудных капиталов и т. д.

Различают следующие *формы кредита*:

- *коммерческий* – это кредит, предоставляемый одними функционирующими предпринимателями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Его объект – товарный капитал. Цель – ускорить реализацию товаров и заключенной в них прибыли;
- *банковский* – предоставляется банками, специальными кредитно-финансовыми учреждениями функционирующим предпринимателям в виде денежных ссуд. Это основной вид кредита в современных условиях. Объектом банковского кредита служит денежный капитал. Банковский кредит преодолевает границы коммерческого кредита, так как он не ограничен направлением, сроком и суммами кредитных сделок, т. е. банковский кредит делает процесс кредитования более эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность;
- *потребительский* – предоставляется потребителям в форме коммерческого (продажа товаров с отсрочкой платежа) и банковского кредита (ссуды на потребительские цели);
- *ипотечный* – это долгосрочные ссуды под залог недвижимости (земли, производственных или жилых зданий);

- *государственный* – совокупность кредитных отношений, в которых заемщиком или кредитором выступают государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам. Традиционная форма этого кредита – выпуск государственных займов. Своеобразной разновидностью государственного кредита являются гарантии государства по частным кредитам;
- *международный* – движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности. В качестве кредиторов и заемщиков выступают банки, предприятия, государства, международные организации.

Мобилизацию всех денежных средств и их трансформацию в ссудный капитал обеспечивает *банковская система*, которая включает три основные группы кредитно-финансовых институтов:

- *Центральный банк*;
- *коммерческие банки*;
- *специализированные кредитно-финансовые учреждения*.

Центральный банк (ЦБ), как правило, принадлежит государству и является важнейшим институтом макроэкономического регулирования экономики. Центральный банк монополизует выпуск (эмиссию) кредитных денег в наличной форме (банкнот), аккумулирует и хранит кассовые резервы других кредитных учреждений, официальные золотовалютные резервы государства, осуществляет кредитование коммерческих банков, кредитует и выполняет расчетные операции для правительства, контролирует деятельность прочих кредитных институтов.

Коммерческие банки – кредитные учреждения универсального характера (их называют также финансовыми универмагами, супермаркетами кредита), которые производят кредитные, фондовые, посреднические операции, осуществляют расчеты и организуют платежный оборот в масштабе всей экономики. Различают следующие виды коммерческих банков:

- *универсальные* (занимаются всеми видами банковской деятельности);
- *инвестиционные* (осуществляют кредитование инвестиционных проектов и операции на рынке ценных бумаг);
- *ипотечные* (занимаются кредитованием строительства объектов недвижимого имущества);
- *инновационные* (осуществляют кредитование венчурных предприятий и инновационных проектов).

Специализированные кредитно-финансовые учреждения – третий элемент банковской системы – занимаются кредитованием определенных сфер и отраслей хозяйственной деятельности. В их работе можно выделить одну или две основные операции, они доминируют в относительно узких секторах рынка ссудных капиталов и имеют специфическую клиентуру. Это инвестиционные институты, пенсионные фонды, сберегательные учреждения, кредитные кооперативы, страховые компании.

Операции коммерческих банков можно разделить на три основные группы:

- пассивные операции – связаны с привлечением средств;
- активные операции – направлены на размещение средств;
- комиссионно-посреднические и доверительные операции.

Ресурсы банков складываются из собственных, привлеченных и эмитированных средств. Собственные средства – акционерный (паевой), резервный капитал и нераспределенная прибыль – составляют около 10% ресурсов современного банка. Основная их часть – привлеченные в форме депозитов средства. Под *депозитами* понимаются как срочные, так и бессрочные (счета до востребования) вклады клиентов банка. Вклады «до востребования» предназначены в основном для текущих расчетов, срочные вклады вносятся на более длительные сроки. Банк может располагать этими вкладами более продолжительное время, увеличив свои доходы от процентов за счет кредитов, выданных под эти вклады.

В активных операциях банков основная доля приходится на кредитные операции и операции с ценными бумагами. Выдавая ссуды своим клиентам, коммерческие банки увеличивают денежное предложение, и наоборот, возврат этих ссуд сокращает денежную массу в обращении.

Помимо ссудных операций еще одним видом банковских операций являются банковские услуги. Они включают операции с валютой, платежный оборот, доверительные операции (управление имуществом клиентов по доверенности), размещение и хранение ценных бумаг.

Наряду с названными традиционными операциями банков в последнее время стали широко использоваться такие банковские услуги, как лизинг и факторинг.

Лизинг – это долгосрочная аренда имущества с правом последующего выкупа (например, приобретение компьютерного оборудования для сдачи его в аренду пользователям).

Факторинг – это передача компанией управления своей дебиторской задолженностью банку, который берет также обязательство финансировать по мере необходимости при помощи кредита выполнение всех финансовых обязательств данной фирмы. Факторинг является универсальной системой обслуживания клиентов, включая бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, страховое, кредитное и юридическое. Благодаря факторингу значительно ускоряется оборачиваемость средств в расчетах.

Поскольку банки – это коммерческие предприятия, их цель – получение прибыли. *Валовая прибыль* состоит из доходов от учетно-ссудных операций, процентов и дивидендов от инвестиций в ценные бумаги, комиссионных от посреднических операций, доходов от внешних операций, прибыли от учредительства и биржевых сделок. *Чистая прибыль* банка – это разница между валовой прибылью и всеми затратами по осуществлению банковских операций. Норму банковской прибыли составляет отношение чистой прибыли к собственному капиталу банка.

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного

1. Какие функции выполняет кредит в современной экономике?
2. После кризиса августа 1998 г. в России ЦБ снизил резервные требования для банков с 10 до 5%. Объясните, какие последствия для экономики имел данный шаг?
3. Как Центральный банк контролирует денежную базу?
4. Какие операции на открытом рынке увеличивают денежную базу?
5. Если ЦБ купит казначейских векселей на сумму 10 000 млн руб. и одновременно продаст золото на сумму 3 000 млн руб., что произойдет с монетарной базой?
6. Предположим, что Центробанк обязуется продать на открытом рынке ценных бумаг на 0,5 млрд руб., что случится с предложением денег? Объясните, почему изменения в предложении денег не тождественны изменениям в денежной базе?
7. Спрос на наличные деньги зависит от номинальной или реальной процентной ставки?
8. Какова эффективность современной монетарной политики в России?
9. В какой мере осуществим контроль над денежной массой?
10. Сравните эффективность фискальной и кредитно-денежной политики.
11. Какие задачи может преследовать правительство, изменяя параметры бюджета?
12. В момент кризиса многие страны увеличивают госрасходы и снижают налоги, однако состояние государственных финансов в этот момент ухудшается. Почему?
13. Предположим, что при полной занятости и стабильном темпе экономического роста, который обеспечивает естественную норму безработицы и нормальную инфляцию, поступление доходов в государственный бюджет превышает бюджетные расходы. Какую политику должно проводить правительство в этих условиях: накапливать поступающие денежные средства, изымая деньги из обращения; увеличивать расходы государственного бюджета, сокращая тем самым бюджетный дефицит и сводя его в конечном итоге к нулю; скупать проданные ранее государственные ценные бумаги?
14. Назовите основные факторы, влияющие на общий уровень налогообложения в стране.
15. Каковы сравнительные преимущества и недостатки маркированных и немаркированных налогов?
16. Какие соотношения предельной и средней норм налогообложения характерны для прогрессивных, пропорциональных и регрессивных налогов?
17. Постройте кривую Лаффера, пользуясь данными:

Ставка налога на прибыль, %	5	12	20	30	40	50	60	80	90	96
Поступления отчислений от прибыли в бюджет, млн руб.	200	350	425	480	500	490	475	375	260	125

Объясните, почему повышение налоговых ставок от 0 до 40% ведёт к росту поступлений в доходную часть государственного бюджета и почему дальнейший рост налоговых ставок повлечёт за собой снижение поступлений дохода в государственный бюджет.

18. В каких формах может осуществляться государственное вмешательство?

19. Перечислите основные виды государственных расходов.

20. Каковы возможные негативные последствия роста государственных расходов в экономике?

Глава 10. Международные экономические отношения

10.1. Международные экономические отношения: содержание, формы, особенности развития в современном мире. Глобализация

Международные экономические отношения – комплекс экономических отношений между отдельными странами, их региональными объединениями, отдельными предприятиями (ТНК, МНК) в системе мирового хозяйства.

В структуру международных экономических отношений включаются следующие основные *формы взаимодействия экономических субъектов*:

- международное разделение труда;
- международная торговля товарами и услугами;
- международное движение капиталов;
- международная миграция рабочей силы;
- международные валютно-финансовые и кредитные отношения;
- международное научно-техническое сотрудничество;
- международная экономическая интеграция.

Субъектами международных экономических отношений являются: страны (суверенные государства); региональные интеграционные группировки, такие как ЕС (Европейский союз), НАФТА (Североамериканская зона свободной торговли), СНГ (Содружество Независимых Государств), ЕАЭС (Европейско-азиатское экономическое сотрудничество), АТЭС (Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество) и др.; международные экономические организации: Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международная организация труда (МОТ) и др.; национальные фирмы и транснациональные компании (ТНК); отдельные личности (политические, общественные деятели, ученые).

Объекты международных экономических отношений: товары, услуги, капитал, трудовые ресурсы, технологии, информация.

Взаимодействие национальных хозяйств основано на *международном разделении труда* (МРТ) – специализации отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми эти страны обмениваются. МРТ одновременно есть способ международной кооперации.

Международное разделение труда – способ организации мировой экономики, при котором предприятия разных стран специализируются на производстве определенных видов товаров и услуг.

Международное разделение труда имеет две стороны – международную специализацию и международное кооперирование производства.

На международное разделение труда влияют социальные, географические, природно-климатические, технико-экономические факторы. Страны мира по-разному обеспечены природными и другими ресурсами. Главной составляющей МРТ является международная специализация производства.

Международная специализация производства (МСП) – концентрация усилий товаропроизводителей разных стран на производстве определенных видов товаров.

Используя преимущества специализированного производства, страны производят товары в большем количестве, лучшего качества, с меньшими затратами, увеличивая общемировой выпуск и разнообразие продукции. Вместе с тем чрезмерная, односторонняя специализация таит в себе некоторые опасности, связанные с резким падением спроса на такую продукцию на мировом рынке.

Другой стороной международного разделения труда выступает кооперирование производства, которое осуществляется в основном через заключение договоров, создание совместных программ, организацию совместных предприятий (СП).

Международное кооперирование производства (МКП) – объединение усилий специализированных международных товаропроизводителей.

На протяжении XX–XXI вв. экономическое взаимодействие между странами заметно усиливалось на основе обмена трудовыми и капитальными ресурсами. Сегодня международное хозяйственное взаимодействие интенсивно расширяется в сфере НИОКР, финансов, информации. Происходит интернационализация хозяйственной жизни, когда на основе международного разделения труда национальные хозяйства становятся звеньями единого мирового воспроизводственного процесса.

МРТ усиливается под влиянием научно-технического прогресса, ведущего к постоянному обновлению производства, быстрому росту номенклатуры и технической сложности изделий. В этих условиях и технически, и экономически целесообразно даже для высокоразвитых стран самостоятельно производить огромный набор современных благ и услуг, особенно в таких сложных областях производства, как аэрокосмическое производство, судостроение, автомобилестроение, станкостроение, приборостроение.

В результате развития международного разделения труда формируется современное международное производство – кооперационный производственный процесс, результатом которого является продукт с высокой степенью стандартизации, унификации, допустимого уровня качества и конкурентоспособности, рассчитанный на массового потребителя. Такой продукт, как результат массового международного производства, получил название «глобальный продукт», т. е. продукт, произведенный с участием производителей и ресурсов разных стран для мирового рынка, для массового потребления. В производстве такого продукта, как правило, используется «эффект масштаба», позволяющий сократить средние издержки производства, что повышает его ценовую конкурентоспособность. Сегодня «глобальный продукт» – основа мирового рынка в различных отраслях. Это автомобили, сотовые телефоны, джинсы, гамбургеры, кока-кола и пепси-кола, чипсы, шоколадные батончики и масса других товаров. Распространение глобальных продуктов является основой современного процесса глобализации мировой экономики.

Глобализация – растущая экономическая взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и многообразия международных сделок с товарами, услугами и мировых потоков капитала, широкой диффузии технологий. В результате глобализации экономика возрастающего числа стран и регионов становится органичной частью мирового рыночного хозяйства, включается в мирохозяйственные связи. Экономически мир обретает черты целостности в планетарном масштабе.

Глобализация проявляется как огромное увеличение масштабов мировой торговли и других процессов международного обмена в условиях все более открытой, хозяйственно взаимосвязанной, не признающей границ мировой экономики.

Источники глобализации:

- *технический прогресс* (резкое сокращение транспортных издержек, значительное снижение затрат на обработку, хранение и использование информации; создание электронной почты, Интернета);
- *экономическая либерализация*, в первую очередь, в торговле (снижение тарифов, нетарифных барьеров); большая свобода международного перемещения факторов производства – капитала, трудовых ресурсов, технологий;
- *расширение сферы деятельности ТНК* (появление глобальных предприятий; стратегические союзы предприятий, располагающих сетью филиалов), которые превратились в основных действующих лиц мировой экономики: в рамках ТНК осуществляется более трети мировой торговли;
- *усиление регулирующей роли крупных международных организаций* (ООН, МВФ, Всемирный банк, ВТО);
- *глобальное единомыслие* в оценке преимуществ рыночной экономики и свободы торговли;
- *особенности культурного развития* – формируются «однородные» средства массовой информации, культуры, возможность использо-

вания английского языка как средства общения и информационного обмена.

Глобализация не ограничивается экономическими рамками, она оказывает заметное влияние на сферы общественной деятельности: политику, идеологию, культуру, образ жизни, условия существования человечества.

Влияние глобализации на национальные экономики проявляется в высоких темпах роста прямых иностранных инвестиций и использовании ресурсов различных стран и регионов, распространении новых технологий, являющихся одной из движущих сил глобализации. Происходит качественное развитие мирового рынка услуг: рост объема торговли услугами, появление новых видов услуг (финансовых, информационных, инжиниринговых, образовательных), что характерно для нового – информационного – этапа развития мировой экономики.

В результате в мире наблюдается сближение вкусов и предпочтений потребителей разных стран. На разных континентах люди используют одни и те же потребительские блага: продукты питания, одежду, обувь, бытовую технику, компьютеры, автомобили. Такой подход выгоден крупным международным компаниям, которым теперь не нужно модифицировать свою продукцию применительно к той или иной стране и можно использовать в своей деятельности эффект масштаба. Положительный эффект масштаба позволяет фирме увеличивать объемы производства за счет сокращения средних издержек, производить товары массового потребления («глобальные продукты»), обладающие конкурентными преимуществами по цене.

Преимущества глобализации:

- углубление специализации и международного разделения труда, стимулирующих рост производства на национальном и мировом уровне;
- экономия на масштабах производства;
- выигрыш от торговли на взаимовыгодной основе;
- рационализация производства и распространение передовых технологий, внедрение инноваций в мировом масштабе;
- общее повышение благосостояния в мире.

В то же время глобализация ведет к усилению диспропорций в мировой экономике и к нарастанию социальной поляризации.

Проблемами глобализации являются:

- несправедливое распределение выгод от участия в глобальных процессах – как правило, основную часть преимуществ получают ведущие экономически развитые страны, и в первую очередь США, где базируются крупнейшие ТНК, получающие гигантские прибыли за счет использования ресурсов и рынков сбыта развивающихся стран и стран с переходной экономикой, зачастую навязывая им кабальные условия сотрудничества;

- потенциальная глобальная или региональная *нестабильность* из-за взаимозависимости национальных экономик – кризисы в одной стране сказываются на других;
- практика показывает, что глобализация может повлечь за собой *подорыв национального суверенитета* отдельных стран, что ведет к тяжелым экономическим и политическим последствиям, росту экстремизма, терроризма, серьезным международным конфликтам и локальным войнам;
- в экономически развитых странах с высоким уровнем заработной платы обостряется *проблема безработицы*, поскольку основные производства фирмы переносят в новые индустриальные и развивающиеся страны с целью снижения издержек производства (сегодня с такой проблемой столкнулись, например, США, где автомобильные предприятия закрываются, переносятся в зарубежные страны, а высококвалифицированные американские работники не могут найти работу). Это утверждение, однако, является спорным, так как опровергается низкой нормой безработицы в ряде экономически развитых стран и ее высоким уровнем в государствах с низкой заработной платой;
- деятельность ТНК приводит к *разорению предприятий малого и среднего бизнеса*: во многих странах Европы мелкие производители не выдерживают конкуренции с крупными фирмами, производящими менее качественную, но более дешевую, доступную для массового потребителя продукцию;
- одним из проявлений процесса глобализации является продолжающийся процесс *массовой незаконной миграции населения* из стран Азии и Африки в Европу, который приводит к обострению ситуации в европейских странах, к массовым межнациональным и межэтническим конфликтам;
- неэкономические аспекты глобализации сопряжены с огромными рисками, потенциальными издержками и даже *возможностью катастроф: экологических, техногенных, гуманитарных и др.* Однако зачастую глобализацию используют для оправдания провалов в национальной экономической политике.

Противоречия, присущие процессу глобализации мировой экономики, обусловили возникновение движения антиглобализма, которое объединило представителей различных оппортунистических течений и групп от экологического движения «зеленых», до крайних проявлений экстремизма. Позитивным фактором в данном движении выступают представители малого и среднего бизнеса, выдвигающие вполне разумные требования перераспределения выгод от глобализации. Однако все чаще выступления антиглобалистов превращаются в антиправительственные акции, беспорядки, конфликты, не способствующие положительному решению выдвигаемых ими требований.

10.2. Международная торговля: структура и современные особенности. Торговая политика государства

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является международная торговля. На долю торговли приходится около 80% объема международных экономических отношений.

Международная торговля – форма экономических взаимоотношений, возникающих между товаропроизводителями разных стран на основе международного разделения труда, выражает их экономическую взаимозависимость. Международная торговля опосредует движение всех межстрановых товарных потоков и подразделяется по товарной специализации на торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем и торговлю услугами.

Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира. Он состоит из двух потоков: *импорта* – закупок товаров резидентами данной страны за рубежом и *экспорта* – продажи товаров резидентами данной страны за рубеж.

Объем международной торговли – это совокупный объем общего мирового импорта либо общего мирового экспорта. Объем международной торговли отдельной страны – сумма ее импорта и экспорта.

Экспорт – товары и услуги, произведенные внутри страны и продаваемые за рубежом.

Импорт – товары и услуги, которые производятся за пределами страны и продаются на ее внутреннем рынке.

Чистый экспорт – разница между объемами экспорта и импорта какой-либо страны – важный макроэкономический показатель, рассчитывается по формуле

$$X_n = Ex - Im,$$

где Ex – объем экспорта страны, Im – объем импорта страны.

Состояние международной торговли страны отражается в документе – торговом балансе, в котором учитываются все импортные и экспортные операции страны за определенный период времени (обычно за год).

Активное (положительное) сальдо торгового баланса – превышение экспорта над импортом.

Дефицит торгового баланса (пассивное сальдо) – превышение импорта над экспортом.

Нетто-баланс – равенство экспорта и импорта.

Рассматривая структуру международной торговли в первой половине XX в. (до Второй мировой войны) и в последующие годы, можно выделить в ней существенные изменения. Если в первой половине столетия 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то сегодня – менее 1/4. Доля торговли продукцией обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4, из них более 1/3 всей мировой торговли – это торговля машинами и оборудованием.

Три четверти объема мировой торговли приходится на обмен между экономически развитыми странами. Развивающиеся страны в основном остаются поставщиками сырья, продовольствия и сравнительно простых изделий готовой продукции.

В последние десятилетия резко выросла доля Китая и экспортная экспансия «новых индустриальных стран» (НИС), а также роль Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в международном товарообмене. По оценке Всемирного банка, с 2000-х гг. 40% всего объема мировой торговли сосредоточено в бассейне Тихого океана.

Новые индустриальные страны (Южная Корея, Сингапур, Малайзия, Аргентина, Мексика) сумели добиться существенных сдвигов в реструктуризации своего экспорта, повышении в нем доли готовой продукции, в том числе машин и оборудования, что помогает им сохранять высокие темпы экономического роста. Быстрый рост объемов мировой торговли в начале XXI в. связан в основном с либерализацией торгового режима в результате деятельности Всемирной торговой организации (ВТО).

Значительное место в современной международной торговле занимает реализация услуг, среди них услуги пассажирского и грузового транспорта, связи, компьютерные и информационные, бизнес-услуги (лизинг, посредничество, страхование, финансы). По данным МВФ, объем торговли услугами составляет около 25% общемирового экспорта.

Более половины стоимостного объема экспорта услуг приходится на международные перевозки, туризм и консалтинг. Около 75% услуг экспортируется развитыми странами, 24% – развивающимися и странами с переходной экономикой, 1% – международными организациями.

Либерализация внешней торговли и углубление процессов глобализации привели к многократному увеличению товарооборота между странами. Объем мировой торговли товарами за последние два десятилетия вырос в 4 раза – почти до 18 трлн долларов в год.

Одной из первых теорий, доказывающих выгодность международной торговли, являлся *меркантилизм*. Европейские ученые XVII–XVIII вв. Томас Ман, Жан Баптист Кольбер, сэр Уильям Петти, ассоциируя богатство стран с количеством золота и серебра, которыми они располагают, считали необходимым поддерживать положительный торговый баланс (преобладание экспорта над импортом), поскольку это обеспечивает приток золота в страну. Они подчеркивали необходимость увеличения экспорта, приносящего стране доход, и сокращения импорта, на который страна тратит накопленные средства.

Меркантилистская модель предполагала активное государственное регулирование внешней торговли, создание лучших условий для национальных экспортеров и установление ограничений для проникновения в страну зарубежных товаров. Эта теория не утратила своего значения и в современных условиях, однако она подверглась критике: необходимость торговых ограничений в определенной мере сдерживала развитие международной торговли.

Критика меркантилизма экономистами классической школы привела к появлению теорий абсолютных и сравнительных преимуществ.

Теория абсолютных преимуществ А. Смита исходит из принципа взаимовыгодности международной торговли. Международная торговля является взаимовыгодной в том случае, если две страны торгуют такими товарами, которые каждая из стран производит с меньшими издержками, чем страна-партнер.

Преимущества в издержках А. Смит связывал с естественными факторами: географическими, климатическими, близостью торговых путей.

Доказательство теории А. Смит построил на примере двухстрановой/двухтоварной модели: если предположить, что мир состоит из двух стран, которым нужны только два товара, то можно сравнить затраты труда на производство этих товаров каждой страной (табл. 18).

Таблица 18

Характеристика абсолютных преимуществ стран

Товар	Англия, ед. труда	Португалия, ед. труда
Вино	100	80
Сукно	90	100

Как видно из табл. 18, специализация стран на производстве того товара, на который она затрачивает меньшее количество труда (Англия – на производстве сукна, Португалия – на производстве вина), и дальнейший межстрановой обмен являются выгодными для каждой из стран.

Теория абсолютных преимуществ показывает специализацию страны на национальном и на международном уровне. А. Смит считал, что государству не следует вмешиваться во внешнюю торговлю, регламентируя ее: наилучшим образом абсолютные преимущества могут быть реализованы при условии свободной торговли. Критикуя меркантилистов, он указывал, что не только экспорт, но и импорт является положительным фактором для экономики страны, поскольку на экспорте страна зарабатывает, а на импорте экономит.

Теория сравнительных преимуществ, выдвинутая другим известным английским экономистом Д. Рикардо, дополняет и развивает теорию А. Смита. Он указывает на взаимовыгодность международной торговли и в случае отсутствия абсолютных преимуществ. Используя двухстрановую/двухтоварную модель, он доказал, что страны должны специализироваться на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками (табл. 19).

Португалия может производить как вино, так и сукно более эффективно, чем Англия. Однако по вину ее преимущество больше, чем по сукну, поскольку на производство условной единицы вина она затрачивает на 1/3 меньше труда, чем Англия, а на производство условной единицы сукна – только на 1/10. Специализируясь на производстве вина, Португалия будет обменивать его на сукно, которое в этом случае обойдется

Таблица 19

Характеристика сравнительных преимуществ стран

Товар	Англия, ед. труда	Португалия, ед. труда
Вино	120	80
Сукно	100	90

ей не в 100, а в 80 ед. труда на одну условную единицу. В свою очередь, Англия, специализируясь на производстве сукна и обменивая его на вино, будет тратить на одну условную единицу вина не 120, а 100 ед. труда.

В отличие от теории А. Смита, где сравниваются затраты двух стран на производство одного и того же товара, в теории сравнительных преимуществ сопоставляются издержки одной страны на производство двух разных товаров с целью выявления их альтернативной цены.

Серьезный вклад в теорию международной торговли был сделан в середине 20-х гг. XX в. Шведские экономисты Эли Хекшер и его ученик Бертил Олин разработали *теорию соотношения факторов производства*, основанную на предположении, что различия в издержках объясняются разной обеспеченностью стран факторами производства.

Страны по-разному наделены трудом, землей, капиталом. Если страна в избытке обеспечена каким-либо из факторов, например трудом с относительно более низкой заработной платой, то трудоемкие товары, производимые в данной стране, будут обходиться дешевле, чем в других странах. В странах с избыточным капиталом более дешевыми будут капиталоемкие товары. Смысл теории состоит в том, что товары, требующие для своего производства избыточного фактора, экспортируются в обмен на товары, требующие дефицитных факторов.

Теория факторов производства многократно подвергалась эмпирическим проверкам применительно к разным странам. Их результаты иногда не соответствовали теории. Известное исследование, не подтвердившее данную теорию, было выполнено в 1953 г. американским экономистом Василием Леонтьевым и получило название «парадокс Леонтьева». Согласно теории соотношения факторов производства США экспортируют капиталоемкие товары, а импортируют трудоемкие. Результат оказался обратным: США экспортировали более трудоемкую и менее капиталоемкую продукцию, чем импортировали, т. е. избыток капитала не отражался на американской внешней торговле.

В. Леонтьев предложил свое объяснение этой ситуации: высокая производительность труда американского работника связана с его более высокой квалификацией и производительностью. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда, и импорту товаров, для производства которых высокая квалификация не требуется.

В последние десятилетия появились теории, связывающие причины международной торговли с появлением новых технологий (теория технологического отрыва), с рыночными факторами (теория жизненного цикла

товара Р. Вернона), с международной конкуренцией (теория М. Портера), которые в целом не отрицают классических теорий, но пытаются дополнить и развить их применительно к современным условиям.

Регулируя международную торговлю, государства проводят определенную внешнеторговую политику, склоняясь к ее большей либерализации (принцип «свободы торговли»), либо к защите, поддержке внутреннего производителя (протекционизм).

Внешнеторговая политика – меры государства, непосредственно влияющие на объемы экспортируемых и импортируемых товаров и услуг.

Политика «свободы торговли» (фритрейджерство) – политика минимального вмешательства государства во внешнеторговые отношения.

Протекционизм – политика защиты внутреннего (национального) товаропроизводителя.

Фритрейджерство, или политика свободы торговли, – это принцип, обоснованный еще А. Смитом, который подчеркивал выгоду международной торговли для всех стран, в ней участвующих. Смит считал, что вмешательство государства во внешнюю торговлю ухудшает условия торговли и не позволяет странам в полной мере реализовывать имеющиеся у них абсолютные преимущества. Он выдвигал следующие аргументы в пользу свободы торговли:

- она дает возможность странам реализовывать излишки конкурентоспособного производства;
- увеличивает капитал наций путем накопления, так как на экспорте страна зарабатывает, а на импорте экономит;
- разоряет неэффективных национальных товаропроизводителей, поддержка которых расточительна для нации.

В современных условиях политика свободы торговли реализуется как политика либерализации внешнеторговых отношений, активным проводником которой выступает Всемирная торговая организация (ВТО). Созданная еще в 1947 г. как Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), эта организация последовательно отстаивает принципы равенства, невмешательства, наибольшего благоприятствования, выступает за смягчение внешнеторговых режимов.

Сторонники **протекционизма** считают необходимым поддерживать и защищать от международной конкуренции определенные отрасли национальной экономики:

- **базовые отрасли**, от которых зависит состояние экономики страны и ее возможности во внешнеторговом обмене;
- **оборонные отрасли**, которые поддерживают уровень национальной безопасности;
- **наукоемкие отрасли**, которые на первых порах, как правило, являются затратными, но в перспективе определяют будущее экономики страны.

Без поддержки этих отраслей страна может лишиться своей экономической самостоятельности, не обеспечит нормального уровня развития.

Другим аргументом в пользу протекционизма является создание и сохранение рабочих мест. Обеспечение рабочих мест – важнейшая задача правительства, но разорение части национальных производителей в результате международной конкуренции может существенно сократить рабочие места в стране, снизить доходы работников, что негативно скажется на экономической и социальной ситуации в целом.

Важным аргументом протекционистов является пополнение доходов государственного бюджета в результате применения протекционистских мер. Для многих стран это один из существенных источников пополнения бюджета, от которого они не могут отказаться.

Эти и другие аргументы в пользу протекционизма приводят к тому, что все страны мира в большей или меньшей степени используют различные протекционистские меры в своей внешнеторговой политике.

Задача государства в области международной торговли – помочь импортерам вывезти как можно больше продукции, сделав их товары более конкурентоспособными на мировом рынке, и ограничить импорт, снизив конкурентоспособность иностранных товаров на внутреннем рынке.

Методы государственного регулирования международной торговли делятся:

- на *тарифные (ценовые)*, основанные на использовании таможенного тарифа;
- *нетарифные* – прочие инструменты, относящиеся к неценовому регулированию.

Таможенный тариф – ставка налога, взимаемого с импортируемых и экспортируемых товаров в виде таможенной пошлины.

Нетарифные барьеры – разнообразные ограничительные меры товарного импорта или экспорта.

Таможенный тариф определяет надбавку к цене ввозимого или вывозимого товара, тем самым затрудняя их сбыт в данной стране или вывоз за рубеж. Таможенные тарифы часто выполняют не только защитную (протекционистскую) функцию, но и фискальную, когда они одновременно пополняют доходы государственного бюджета.

Нетарифные меры включают, в первую очередь, *количественные ограничения*. Так, импортные и экспортные квоты ограничивают объем торговли определенными товарами, устанавливая количественные пределы их ввоза или вывоза. Лицензирование предполагает, что импорт и экспорт тех или иных товаров осуществляются только по специальным разрешениям (лицензиям) государственных органов. Наконец, запреты попросту закрывают пути ввоза или вывоза определенных товаров. При этом для обоснования запретов могут вводиться чрезмерно жесткие стандарты качества товаров, которым может не соответствовать ввозимая продукция. По соображениям национальной безопасности, политическим и другим мотивам особо жестко контролируется передача военных технологий и технологий «двойного назначения».

Поддержка экспорта предполагает содействие государства продвижению продукции национального производства на зарубежные рынки.

Здесь используются такие меры, как предоставление отечественным производителям-экспортерам субсидий, налоговых льгот, дешевых кредитов, юридической и политической поддержки. В частности, субсидии позволяют экспортерам завоевывать иностранные рынки путем демпинга – продажи своих товаров на внешнем рынке по заниженным ценам.

10.3. Международная миграция факторов производства: капитала, труда, технологий

В последние годы в мировой экономике наблюдается все более активное перемещение между странами капитала и рабочей силы, являющееся следствием интернационализации мировой экономики. Их перемещение (миграция) рассматривается в качестве самостоятельных форм международных экономических отношений.

Международная миграция капитала – встречное перемещение через границу капитала в денежной форме с целью получения дохода и других выгод. Она представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в производственный процесс другой страны.

Первоначально этот процесс возник как вывоз капитала вследствие относительного перенакопления капитала в экономически развитых странах мира. Основным направлением вывоза капитала было его перемещение из экономически развитых стран в развивающиеся страны, что, в отличие от вывоза товаров, давало возможность экономии для монополий этих стран на транспортных расходах и таможенных платежах. Капитал вывозился в страны с более дешевыми источниками сырья и рабочей силой, ёмким рынком сбыта готовой продукции, что увеличивало его доходность.

В современных условиях на первый план выдвигаются другие причины вывоза капитала: возможность монополизации местного рынка; несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства; благоприятный инвестиционный климат, гарантирующий высокую доходность и сокращающий инвестиционный риск. Поэтому в современных условиях капитал перемещается по миру хаотично, в разных направлениях. Одни и те же страны являются как экспортерами, так и импортерами капитала. Так, США, страны Западной Европы лидируют как по экспорту, так и по импорту капитала.

Географию миграции капитала во многом определяют транснациональные корпорации, представляющие крупнейшие страны мира и имеющие дочерние компании за рубежом. Миграция капитала происходит как внутри такой компании – между ее предприятиями и подразделениями, находящимися в разных странах, так и путем купли/продажи активов таких компаний на мировых финансовых рынках.

По данным Министерства финансов США, инвесторы из стран Азии являются самыми крупными иностранными держателями казначейских ценных бумаг США (57% в 2014 г.), а инвесторы из европейских стран

занимают второе место (21%). В то же время европейские инвесторы являются самыми крупными иностранными держателями акций США (53%). Таким образом, поведение инвесторов из стран Азии и Европы играет определяющую роль на американском рынке капитала.

В целом можно сделать вывод о том, что процесс глобализации затронул и мировой рынок капитала, который сегодня рассматривается как единый мировой рынок, на котором оперируют инвесторы независимо от их национальной принадлежности и направлений инвестирования. Особенностью современных процессов миграции капитала является то, что капитал не навязывается странам, наоборот идет жесткая конкурентная борьба за его привлечение. Большое значение отводится *инвестиционному климату* страны – совокупности экономических, политических, правовых, социальных, культурных условий, обеспечивающих эффективное функционирование иностранного капитала, сокращающих риск инвестирования.

По источникам происхождения иностранный капитал подразделяется на частный и государственный (официальный), по срокам вложения – на краткосрочный (менее 1 года) и долгосрочный. Основная классификация международных потоков капитала – это классификация по цели вложения. Здесь можно выделить две основные формы вывоза капитала: предпринимательскую и ссудную.

Предпринимательская форма вывоза капитала предполагает его вложение в производственный процесс другой страны, т. е. международное инвестирование, которое осуществляется в виде прямых и портфельных иностранных инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции – долгосрочные вложения капитала в других странах, при этом инвестор контролирует объект размещения капитала.

Портфельные иностранные инвестиции – вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права полного контроля над объектом инвестирования.

В последнее время международные инвестиции осуществляются через покупку ценных бумаг. Но в первом случае это в основном акции предприятий, во втором – более широкий спектр ценных бумаг (акции, облигации, векселя, долговые расписки). В целом разница между прямым и портфельным инвестированием состоит в возможности контроля деятельности предприятия, в которое вкладывается капитал. В мировой практике приобретение не только контрольного пакета, но и 25% акций зарубежного предприятия относят к прямому инвестированию (в некоторых отраслях 10%). Однако прямые инвестиции сопряжены с большим риском для инвестора, поэтому по темпам роста портфельные инвестиции (более мелкие, диверсифицированные, не связанные с управлением) опережают прямые. За последние два десятилетия объем прямых и портфельных инвестиций вырос в 5 раз – до 6,7 трлн долл в год.

В ссудной форме вывоз капитала осуществляется в виде займов – на уровне правительств, международных организаций, банков, вкладов

в иностранные банки. Ссудный капитал отличается от предпринимательского получаемым доходом, он приносит своему владельцу не прибыль, а ссудный процент. Ссудная форма международной миграции капитала является менее рискованной, позволяет получать гарантированный стабильный доход, поэтому зачастую является более предпочтительной – по темпам роста вывоз ссудного капитала опережает предпринимательский.

Дополнительной формой международной миграции капитала является *экономическая помощь*, которая в основном оказывается в финансовой форме и предоставляется правительствами экономически развитых стран, международными организациями странам, испытывающим экономические трудности. Помощь может предоставляться на безвозмездной основе либо в виде льгот финансового характера (например, льготных или беспроцентных кредитов, грантов).

Россия активно участвует в процессе международной миграции капитала. Парадоксально, но, прибегая к зарубежным займам, Россия является одним из крупнейших в мире доноров капитала. Общий объем находящихся за рубежом российских ресурсов составляет более 700 млрд долл. За рубежом действуют фирмы с российским капиталом. Отмечается рост зарубежных активов российских уполномоченных банков. В связи с этими процессами у России можно выделить две основные «болевые точки»:

- конкуренция за привлечение иностранного капитала;
- «бегство капитала» – процесс, который начался с 1989 г. и продолжается до сих пор, уводя из страны миллиардные суммы, в которых так нуждается российская экономика.

«Бегство капитала» характерно для стран с высоким уровнем инфляции, высокими налогами, политической нестабильностью. В России сказывается действие таких факторов, как недоверие государству, отсутствие льгот и стимулов для хранения и инвестирования капиталов внутри страны, «прозрачность» государственной границы, слабый валютный контроль за экспортом.

Международная трудовая миграция – выезд работников за рубеж с целью трудоустройства. К концу XX в. в мире сложился единый международный рынок труда, объединяющий национальные рынки трудовых ресурсов. Международный рынок труда существует в форме трудовой миграции: рабочая сила, перемещаясь из одной страны в другую, предлагает себя в качестве товара.

Экономические причины международной миграции труда следующие:

- *различный уровень экономического развития стран* – рабочая сила перемещается из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем;
- *безработица*, особенно в развивающихся странах, заставляет работников искать за рубежом возможность заработка;

- *вывоз капитала, перераспределение* его в соответствии с большей эффективностью заставляют работников искать возможности соединения рабочей силы со средствами производства;
- *выравнивание уровня образования и профессиональной подготовки, унификация стандартов образования и производственных условий* в разных странах делают возможным использование квалифицированной рабочей силы в мировом масштабе;
- *развитие средств транспорта и связи* существенно облегчает перемещение людей, предоставляя им возможность поиска лучших вариантов использования своей рабочей силы (например, немецкий рабочий в обрабатывающей промышленности «стоит» в 4 раза выше тайваньского, в 9 раз выше бразильского или мексиканского и в 54 раза больше российского)¹⁴.

Главным фактором, порождающим перемещение работников между странами, является разница в уровне реальной заработной платы.

Миграция неквалифицированных рабочих достаточно благоприятна для страны-донора, так как позволяет уменьшить безработицу и связанные с ней социальные издержки и расходы. Эмигранты, пересылая часть заработка на родину или привозя его домой по возвращении, снабжают отечественную экономику валютными ресурсами. Эмигранты, перенимая передовой производственный опыт, получая за границей профессиональную подготовку, повышают ценность и экономическую эффективность трудовых ресурсов стран-доноров.

При эмиграции квалифицированных рабочих, инженерно-технического персонала, ученых и специалистов страна-донор оказывается в проигрыше, так как теряет капитальные затраты, вложенные в подготовку этих специалистов. Более того, страна теряет творческий потенциал, служащий основой развития экономики страны в условиях НТР, а значит, утрачивает перспективы развития в будущем.

Для страны-реципиента применение иностранного труда все в большей степени связано с действием следующих факторов:

- *стремлением снизить издержки производства* за счет использования более дешевой, по сравнению с национальной, иностранной рабочей силы;
- *повышением конкурентоспособности* производимых в стране товаров;
- *экономией затрат* на образование и профессиональную подготовку специалистов;
- *увеличением совокупного спроса в стране* за счет дополнительного спроса на товары и услуги, предъявляемого иностранными работниками, что стимулирует развитие производства.

Негативные последствия для принимающей страны в основном связаны с усилением конкуренции на национальном рынке труда, снижением уровня заработной платы в стране, ростом социальной напряженно-

¹⁴См.: Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. М., 1996. С. 50.

сти. Развитые индустриальные страны зачастую привлекают иностранных работников в количестве, намного превышающем реальные потребности. Тем самым создается конкуренция не только между местными и иностранными работниками, но и среди самих иммигрантов. Это приводит к снижению оплаты труда, повышению его интенсивности. Многие специалисты вообще не могут устроиться на работу по специальности, что снижает эффективность использования международных трудовых ресурсов.

Государственная миграционная политика – совокупность мер по регулированию миграционных потоков, включающая методы как стимулирования, так и ограничения международной трудовой миграции.

Большинство стран используют селективный подход в регулировании миграции: содействуют въезду тех категорий работников, которые требуются в данной стране, ограничивая въезд всем остальным. Основными инструментами миграционной политики являются:

- *качественные требования к иностранной рабочей силе* (специальность, образование, опыт работы);
- *возрастной ценз*;
- *ограничения личного характера* (состояние здоровья);
- *временные ограничения* – устанавливаются сроки пребывания в стране;
- *квотирование* – количественные ограничения привлечения иностранной рабочей силы;
- *финансовые ограничения* (открытие счета в банке принимающей страны, налоговые выплаты);
- *санкции в отношении нелегальных мигрантов*.

Ужесточившаяся политика индустриально развитых стран в отношении мигрантов в последние годы способствовала резкому увеличению масштабов нелегальной миграции и формированию «черного рынка» труда. Этому способствовали такие факторы, как стремление предпринимателей использовать дешевую рабочую силу, экономить на оплате труда, технике безопасности, социальном страховании и пенсионном обеспечении, бесправие иностранных рабочих.

В то же время страны-экспортеры рабочей силы сталкиваются с таким негативным явлением, как «утечка умов» – отток квалифицированных, инициативных кадров, составляющих основу развития национальной экономики. В результате одними из направлений государственной политики ведущих стран мира стали «погоня за умами», привлечение в страну высококвалифицированных специалистов из-за рубежа, что в условиях современной международной конкуренции является одним из факторов, определяющих экономическое процветание страны.

Россия в международной трудовой миграции выступает одновременно и страной-импортером, и страной-экспортером рабочей силы. В стране проводится миграционная политика, направленная на обеспечение защиты национальной экономики от избыточного притока трудящихся-мигрантов, их рационального использования. В то же время реализу-

ются мероприятия, направленные на улучшение ситуации на рынке труда за счет сокращения безработицы, привлечения валютных поступлений в страну от денежных переводов трудящихся-мигрантов из-за границы, защиту прав и поддержку российских граждан, работающих за рубежом.

Международная миграция технологий – это обмен технологиями, научно-техническими знаниями между покупателями и продавцами. В широком смысле – распространение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами. В узком смысле – передача научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов.

В первом случае миграция технологий осуществляется в некоммерческой форме (публикации, выставки, симпозиумы, обмен делегациями, миграция специалистов, обучение студентов и аспирантов, деятельность международных организаций). Во втором случае это обмен научно-технической информацией в основном в коммерческой форме (лицензионные соглашения, пользование изобретениями, технической документацией, поставка машин и промышленного оборудования, стажировка специалистов, управленческие контракты).

Международный обмен технологиями – это обмен специфической информацией, используемой в хозяйственной практике для решения производственных, управленческих, финансовых и иных экономических проблем, между субъектами разных стран.

Технология – комплекс научных и технических знаний о приемах и методах производства, его организации и управлении, это научные методы достижения практических целей. Выделяют технологии продуктов, технологии процессов и технологии управления. В качестве носителей технологии выступают специалисты-профессионалы.

Предпосылками выделения международного обмена технологиями как особой формы международных экономических отношений стали развитие научно-технического прогресса и углубление международного разделения труда в сфере научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Все многообразие форм коммерческой передачи технологий в мировой экономике может быть сведено к трем каналам:

- *экспорт технологии* (изобретения) *в овеществленном виде*, вывоз ее вместе с вещными товарами, с материализацией в прямых иностранных инвестициях;
- *экспорт технологии в чистом виде*, когда технологии являются непосредственно товаром: приобретаются патенты, лицензии, право управления и контроля, оказывается техническая и технологическая помощь;
- *передача технологий* вместе с капиталом и производственными объектами, *предоставление технического капитала*.

Патент – свидетельство, выдаваемое правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения.

Лицензия – разрешение, выдаваемое владельцем технологии, защищенной или незащищенной патентом, заинтересованной стороне на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

Копирайт (право воспроизведения) – исключительное право автора литературного, аудио- или видеопроизведения на показ и воспроизведение в своей работе.

Товарная марка – символ определенной организации. Это обычно рисунок, графическое изображение, сочетание букв, имя основателя или владельца корпорации.

Основной формой трансфера технологий являются *лицензионные соглашения* – международные торговые сделки, предоставляющие право на использование технологии.

В международной практике выделяют три вида лицензионных соглашений:

- *соглашение простой лицензии*, при котором фирма разрешает использовать свою технологию покупателю лицензии, но оставляет за собой право производства товара по данной технологии и продажи технологии другим заинтересованным покупателям;
- *соглашение полной лицензии*, когда использование технологии покупателем лицензии в течение определенного срока предполагает лишение продавца права ее использования на указанный срок;
- *соглашение исключительной лицензии*, предусматривающее исключительное право покупателя лицензии на использование технологии. Продавец лицензии (лицензиар) уже не может передавать другим лицам права на использование данной технологии.

Видом лицензионных соглашений является *франчайзинг* – использование технологии и товарной марки головной фирмы, позволяющей ей контролировать качественные характеристики использования технологии. Примером использования франчайзинга в международном обмене технологиями является фирма «Макдональдс».

Патентные соглашения как форма передачи технологий связаны с уступкой прав на использование изобретений. Обычно мелкие узкоспециализированные фирмы, которые сами не в состоянии внедрить изобретение в практику, продают патенты крупным корпорациям. Владелец патента зачастую предпочитает переуступить права на изобретение тому субъекту, который может его коммерчески использовать и платить обязательную пошлину для поддержания патента в силе.

В структуру международного рынка технологий включают:

- рынок лицензий и патентов;
- рынок консалтинга (консультационных услуг);
- рынок инжиниринговых услуг;
- рынок информации.

Международный инжиниринг – предоставление услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, включающих широкий комплекс мероприятий по подготовке, технико-экономи-

ческому обоснованию проектов, консультациям, надзору, проектированию, монтажу и использованию купленных или арендованных машин и оборудования.

Ноу-хау – предоставление технического опыта, секретов производства, незапатентованных технологий, имеющих коммерческую ценность.

В последние годы на международном рынке технологий активно используется сеть Интернет.

Сегодня можно констатировать, что обмен технологиями приобрел масштабный характер: сложился мировой рынок технологий, технологии выделены в область самостоятельных хозяйственных отношений обмена между странами, ускоряется процесс разработки новых технологий и внедрения их в производство. Однако на пути международной передачи технологий часто возникают серьезные препятствия, связанные с регулирующим воздействием национальных правительств. Введение государственного контроля за международной передачей технологий часто объясняется необходимостью удержания конкурентных преимуществ страны на мировом рынке, соображениями национальной безопасности, необходимостью ограничения иностранной конкуренции и сохранения рабочих мест, исполнением достигнутых международных соглашений о нераспространении вредных и военных технологий.

Каждая страна стремится удержать передовую технологию в национальных рамках путем наложения явных и скрытых запретов или ограничений на ее вывоз, понимая, что обеспеченность такой технологией является главным фактором в конкурентной борьбе на мировом рынке.

10.4. Международные валютные отношения

Если первоначально валютные отношения существовали как вторичные, обслуживающие отношения международной торговли, то сегодня они имеют и самостоятельное значение как форма существования и функционирования международного капитала.

Международные валютные отношения – отношения, опосредующие расчетные и платежные операции при взаимном обмене между национальными хозяйствами.

В основе международных валютных отношений лежат национальные валюты – установленные законом денежные единицы государств.

Национальная валюта – денежная единица какой-либо страны. Например, доллар – национальная валюта США, рубль – России, юань – Китая.

Иностранная валюта – денежные единицы иностранных государств. Для россиян иностранной валютой являются американские доллары, английские фунты стерлингов, японские иены и т. д.

Коллективные валюты – денежные единицы, используемые рядом стран. Так, в рамках Европейской валютной системы (ЕВС) с 1979 по 1998 г. действовала коллективная валютная единица *эку*, которую с 1 января 1999 г. сменила новая единая европейская валюта *евро*.

Коллективная безналичная валюта Международного валютного фонда (МВФ) *СДР*, составленная на основе корзины валют ведущих стран мира, была введена решением Ямайской конференции 1976 г. и существует до сих пор в виде записей на счетах банков.

Различают конвертируемые и неконвертируемые валюты.

Конвертируемая валюта используется в международных расчетах.

Неконвертируемая валюта используется только внутри страны для внутренних расчетов

К свободно конвертируемым валютам относятся доллар США, евро – коллективная валюта стран ЕС, английский фунт стерлингов, швейцарский франк. С 2016 г. к конвертируемым валютам был добавлен китайский юань. Некоторые валюты обладают частичной конвертируемостью – используются в рамках определенного региона. Большинство валют являются неконвертируемыми или замкнутыми, не используются за пределами национальной экономики. Российский рубль также является неконвертируемой валютой, однако в последние годы он приобретает черты частичной конвертируемости – используется в платежных операциях со странами ближнего зарубежья, с Китаем, участвует в обменных операциях российских туристов.

Валютные отношения строятся как эквивалентный обмен одной валюты на другую по установленному курсу.

Курс валюты – «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. Внешне валютный курс представляется участникам обмена как коэффициент пересчета одной валюты в другую, определяемый соотношением спроса и предложения на валютном рынке и покупательной способностью валют.

Выделяют номинальный и реальный валютный курс.

Номинальный валютный курс – «цена» денежной единицы страны в валюте другой страны, заявляемая центральным банком.

Реальный валютный курс (R) – это соотношение покупательных способностей двух валют. Он определяется как номинальный валютный курс (например, рубль к доллару США), умноженный на отношение уровня цен в России и США:

$$R = \frac{eP^*}{P},$$

где e – номинальный валютный курс (количество национальной валюты на единицу иностранной), P^* – уровень цен за рубежом (в иностранной валюте), P – уровень внутренних цен (в национальной валюте).

Реальный валютный курс характеризует соотношение цен на товары за рубежом и в данной стране, оценивает конкурентоспособность страны на мировых рынках товаров и услуг.

Международная валютная система как форма организации международных валютных отношений сложилась в результате эволюции мирового хозяйства во второй половине XIX в. и в своем развитии прошла несколько этапов.

Первая система – система *золотого стандарта* – характеризуется следующими чертами:

- определенным *золотым содержанием* каждой национальной денежной единицы;
- *конвертируемостью* национальной валюты в золото, которая обеспечивается как внутри, так и за пределами отдельного государства;
- *свободным экспортом и импортом золота*, которое продается на международных рынках золота;
- *поддержанием* жесткого соотношения между национальным золотым запасом и эмиссией бумажных денег.

Золотой стандарт являлся системой фиксированных (закрепленных) валютных курсов. В ходе развития международных экономических отношений потребности в мировых деньгах росли, что приводило к развитию золотого стандарта от золотомонетного к золотослитковому, золотодевизному и золотовалютному.

Золотодевизный стандарт предполагает использование в расчетах между странами, наряду с золотом, так называемых девизов – ценных бумаг (чеков, векселей, банкнот и т. п.), выпущенных солидными кредитными учреждениями стран, гарантирующими их золотое обеспечение.

После окончания Первой мировой войны, в 1922 г. на Генуэзской конференции была принята *золотодевизная система*, в которой девизами выступали две валюты – английский фунт стерлингов и американский доллар. Эта система просуществовала вплоть до Второй мировой войны и эффективно содействовала развитию мировой экономики. Но Вторая мировая война изменила сложившиеся приоритеты, многие страны серьезно пострадали, их валюты оказались ослабленными. Поэтому к концу войны возникла необходимость разработки новой валютной системы, которая исходила бы из сложившейся в мире новой ситуации.

Состоявшаяся в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США) международная конференция разработала и приняла новую валютную систему, которая определила на несколько десятилетий международные валютные отношения. Это была золотодевизная система, в которой девизной валютной был определен американский доллар. Функция окончательных денежных расчетов между странами сохранялась за золотом. Курс доллара выражался в золоте в соотношении 35 долларов за одну тройскую унцию (31,1 г) золота. Банки США гарантировали обмен долларов на золото по указанному курсу. Курсы всех остальных валют выражались не в золоте, а в долларах.

Бреттон-вудская система являлась системой фиксированных валютных курсов, которые не могли изменяться произвольно. Для регулирования изменения валютных курсов был выработан механизм девальвации и ревальвации. Девальвация представляла собой официальное снижение валютного курса (понижение золотого содержания денежной единицы), ревальвация – официальное повышение валютного курса. Они могли проводиться не чаще одного раза в год по согласованию с регулирующими органами МВС. Для контроля за соблюдением выработанного

режима была создана специальная организация – Международный валютный фонд, который и сегодня является авторитетной международной организацией и объединяет более 190 стран мира.

Бреттон-вудская система способствовала развитию валютных отношений в послевоенном мире, создавала атмосферу стабильности и предсказуемости в развитии международных расчетов. Она сыграла важную роль в восстановлении послевоенных экономик многих стран мира. Однако она не являлась универсальной системой, имела свои уязвимые места. Одним из них была зависимость от одной валюты – американского доллара. Последовавшие в конце 60 – начале 70-х гг. кризисные явления в экономике США резко поколебали основы всей мировой валютной системы. Банкам США всё труднее становилось обеспечивать обмен дешевеющих долларов на золото. В начале 70-х гг. дважды была проведена девальвация доллара, что привело к изменению фиксированных курсов всех других валют и показало необходимость реформирования мировой валютной системы.

Новая валютная система была определена решениями совещания в Кингстоне на Ямайке в 1976 г. Принятая здесь *Ямайская система* уже не являлась системой золотого стандарта, функция золота как меры стоимости и точки отсчета валютных курсов упразднилась. Новая система – система плавающих валютных курсов – была ориентирована на мировой валютный рынок. Курсы валют определялись в зависимости от двух основных факторов: покупательной способности валюты на внутреннем рынке; спроса и предложения на валюту на мировых валютных рынках.

Была сделана попытка создания новой мировой валюты СДР (специальные права заимствования) как валюты международного валютного фонда, не связанной с конкретной национальной валютой, которая в перспективе должна была заменить доллар в мировой валютной системе.

Курсы валют могли быть свободно плавающими под влиянием спроса и предложения, либо фиксироваться по отношению к опорным единицам. Такая ситуация имела свои преимущества и недостатки. Существенным минусом являлось отсутствие стабильности в международных расчетах, слабая предсказуемость динамики валютных курсов создавала неуверенность при проведении деловых операций. Поиски решения вставших проблем постепенно привели к выработке ряда методов регулирования плавающих валютных курсов, которые сегодня в основном определяют контуры современной мировой валютной системы как системы регулируемых валютных курсов.

Реальная возможность составить конкуренцию доллару появилась только после введения с 1999 г. единой европейской валюты – евро, которая имеет благоприятные перспективы, связанные с огромным экономическим потенциалом европейских стран. Сегодня из 28 стран Евросоюза на единую валюту перешли 19 государств. Сложился примерный паритет между странами зоны евро (доля в глобальном ВВП 12,1%, в мировом товарном экспорте 14,6%) и США (16,5% и 8,4% соответственно). В настоящее время позиции, занимаемые евро на мировой арене, еще

не соответствуют масштабам стоящей за ней экономики стран зоны евро, поэтому в перспективе евро может потеснить доллар как ведущая мировая валюта, а также стать моделью для введения единых валют в других регионах мира.

Активное использование доллара и евро в международной торговле и финансах опирается на экономическую мощь, широкие мирохозяйственные связи и развитые рынки капитала США и ЕС, способствующие их накоплению другими государствами в качестве резервных валют. Основной спрос на доллары и евро формируют развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, аккумулирующие более 75% официальных валютных запасов. Ключевую роль в этом сыграли быстрый рост экспортной выручки ведущих развивающихся стран и существенное увеличение притока на их рынки иностранного капитала.

Сегодня мировая валютная система переживает сложный период, связанный с ослаблением позиций доллара. С начала 1990-х гг., когда США превратились в крупного должника по внешним платежам, стоимость доллара начала постепенно снижаться. Так, с 2002 по 2014 г. доллар подешевел более чем на 35% по отношению к евро. Сказываются крупный дефицит бюджета США, займы за рубежом для его покрытия.

Ряд специалистов предлагают вместо доллара США перейти к использованию СДР в качестве мировой валюты и ведущего мирового резервного актива. Но если учесть преимущества, которые получают США от использования доллара в качестве мировых денег, его замена другой валютой представляется маловероятной.

Под влиянием растущей нестабильности валютной системы наметилась тенденция использования валют развивающихся стран в международном обороте. Так, по данным Банка международных расчетов, совокупная доля валют России, Китая, Индии, Бразилии и ЮАР (страны БРИКС) в общем обороте глобального валютного рынка в 2013 г. составляла 2,7%, притом что их общий вклад в глобальный ВВП оценивался в 20,2%.

Валютный курс выступает объектом макроэкономической политики. Одним из методов определения валютного курса выступает паритет покупательной способности (ППС).

В соответствии с теорией паритета покупательной способности в долгосрочном периоде реальный валютный курс остается неизменным, а номинальный валютный курс должен определяться на основе соотношения цен двух стран.

Паритет (равенство) покупательной способности валют определяется на основе цен товаров, входящих в «потребительскую корзину» (стандартный набор товаров). Однако на практике валютные курсы почти всегда отклоняются от паритета покупательной способности – государство таким образом проводит определенную валютную политику.

Удешевление национальной валюты делает товары страны более дешевыми на внешнем рынке, а иностранные товары на внутреннем рынке дороже. Такая ситуация укрепляет позиции национальных экспортеров

и сокращает импорт, стимулируя развитие национального производства. Если же страна более заинтересована в импорте, то государство укрепляет национальную валюту.

Сегодня российская экономика развивается в условиях санкций. Правительство проводит политику сдерживания роста курса рубля по отношению к иностранным валютам, обеспечивая повышение конкурентоспособности национальных товаров на внешнем рынке и проводя политику импортозамещения путем поддержки национальных товаропроизводителей.

Совокупность всех международных расчетов страны, включая внешнюю торговлю и международные финансовые операции, отражает специальный документ – платежный баланс.

Платежный баланс страны – это систематизированная запись итогов всех экономических сделок резидентов данной страны с остальным миром за определенный период времени (как правило, год).

Платежный баланс охватывает все операции, связанные с переходом права собственности на товары, услуги и иные ценности от резидентов к нерезидентам, а также передачей денег, финансовых и иных активов из одной страны в другую.

Все операции в данном документе отражаются либо со знаком «+» (по кредиту), если операция приносит стране доход, либо со знаком «–» (по дебету), если она требует расходов. Например, продажа нефти российской компанией «Лукойл» в Германию означает получение дохода нашей страной и будет записана в платежном балансе со знаком «+». Закупка оборудования для добычи нефти этой компанией в Германии потребует платежей и будет записана со знаком «–».

Платежный баланс составляется на основе метода «двойной записи», когда каждая операция вносится в него дважды: один раз с «–», а другой с «+». Так, получение определенной суммы от продажи нефти в долларах США (записано со знаком «+») для России означает возможность последующего приобретения зарубежных товаров на эту сумму и будет второй раз записана со знаком «–».

Классификацию статей платежного баланса по методу МВФ можно представить в виде табл. 20.

В структуре платежного баланса основными статьями выступают счет текущих операций и счет движения капитала, отражающие связь экономики страны с внешним миром.

Официальные резервы используются странами для урегулирования несбалансированности платежного баланса по текущим операциям и движению капиталов. Для этой цели центральные банки стран держат большое количество иностранной валюты. Сегодня на доллар и евро приходится более 80% из 11,67 трлн долл. накопленных во всем мире официальных валютных резервов.

Платежный баланс – универсальный учетный инструмент, позволяющий количественно оценить как взаимосвязи страны в мировом хозяйстве, так и главные параметры общего состояния экономики страны

Структура платежного баланса

Наименование статьи баланса	Содержание статьи баланса
Текущие операции	Товары Услуги, в том числе доходы от инвестиций Трансферты: – частные односторонние переводы; – официальные односторонние переводы Итог: <i>баланс (счет) текущих операций</i>
Движение капиталов	Долгосрочный капитал: – прямые инвестиции; – портфельные инвестиции Краткосрочный капитал Итог: <i>баланс (счет) движения капиталов</i>
Движение золотовалютных резервов	Золотовалютные резервы: – золото; – резервы иностранной валюты; – специальные права заимствования (СПЗ) Обязательства страны перед иностранными банками Итог: <i>баланс (счет) движения золотовалютных резервов</i>
Итоговый баланс	

в конкретном году, а также прогнозировать развитие ее внешнеэкономических связей в перспективе – как в целом, так и по отдельным направлениям (мировая торговля, иностранные инвестиции, мировые финансы).

10.5. Международная экономическая интеграция

Международная экономическая интеграция (МЭИ) – это объективный процесс экономического взаимодействия стран, в результате которого происходит сближение их хозяйственных механизмов. При этом государства, входящие в интеграционную общность, сохраняют свою самостоятельность и суверенитет (рис. 38).

Внешнеэкономические факторы МЭИ сглаживают либо полностью устраняют противоречия национальной экономики, улучшают внешний и внутренний потенциал эффективного хозяйствования и стимулируют экономический рост в развивающихся странах (рис. 39).

Помимо вышеперечисленных результатов, МЭИ способствует тому, что появляются новые формы хозяйствования, которые позволяют трансформировать действительных и возможных конкурентов в партнеров, которые согласовывают и разрабатывают способы и меры реализации экономических и социальных программ, в полном объеме решают задачи, выполнение которых невозможно без объединения усилий и интеграции ресурсов нескольких государств или регионов.

В современных условиях сильно разнятся взгляды на определение категории «международная экономическая интеграция». МЭИ рассматривается со следующих позиций:



Рис. 38. Предпосылки международной экономической интеграции в современной экономике

- как процесс конвергенции, взаимопроникновения, сращения национальных экономик в рамках интеграционных группировок в общих территориальных границах объединившихся государств¹⁵;
- как организация целостной многонациональной экономики с унифицированным воспроизводственным процессом взамен национальных экономик¹⁶;
- как понятие, которое можно рассматривать в качестве экономической категории и процесса¹⁷;

¹⁵ См.: Ленский Е. В., Цветков В. А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная интеграция: реальность и перспективы. М., 1998. 296 с.

¹⁶ См.: Лавровская Т. В. Экономическая интеграция как развивающийся глобальный процесс. М., 1991. 77 с.

¹⁷ См.: Международные экономические отношения / под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. М., 1997. 366 с.

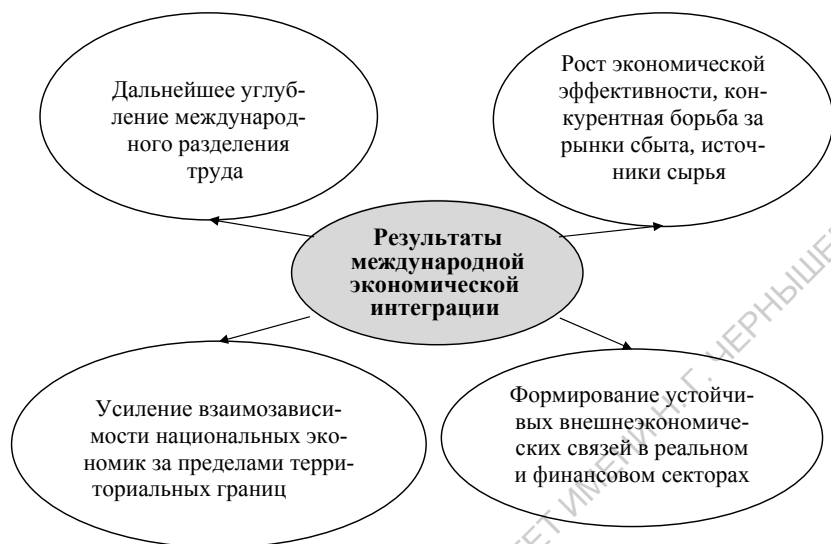


Рис. 39. Результаты интеграционных процессов в мировой экономике

- как социально-правовой процесс создания государством условий для наращивания эффективности функционирования национальных экономик за счет их сближения, взаимодействия, сращения;
- как тип международных экономических отношений региональной экономической группировки и ее участников между собой, а также и с третьими партнерами по вопросам воспроизводства продукта внутри этой интеграционной общности и вовне, направленный на повышение эффективности воспроизводственного процесса как каждого участника, так и всего объединения в целом¹⁸.

В развитие теории международной экономической интеграции большой вклад внес российский экономист Ю. М. Зверев. Он выделяет механизмы взаимодействия интегрирующихся стран, анализирует развитие интеграционных процессов, а также дифференцирует основные формы МЭИ.

В развитии теоретических представлений о МЭИ значительная роль принадлежит также экономисту Н. П. Шмелеву. Он связывает источники мировых интеграционных процессов с потребностями современного международного разделения труда (МРТ), научно-техническим прогрессом (НТП), дальнейшим углублением международной специализации и кооперации хозяйственных структур национальных экономик.

¹⁸См.: Фундаментальные проблемы развития экономики ЕС / под общ. ред. проф. В. В. Громыко. М., 2004. 298 с.

В качестве наиболее важных характеристик МЭИ можно рассматривать следующие (рис. 40):

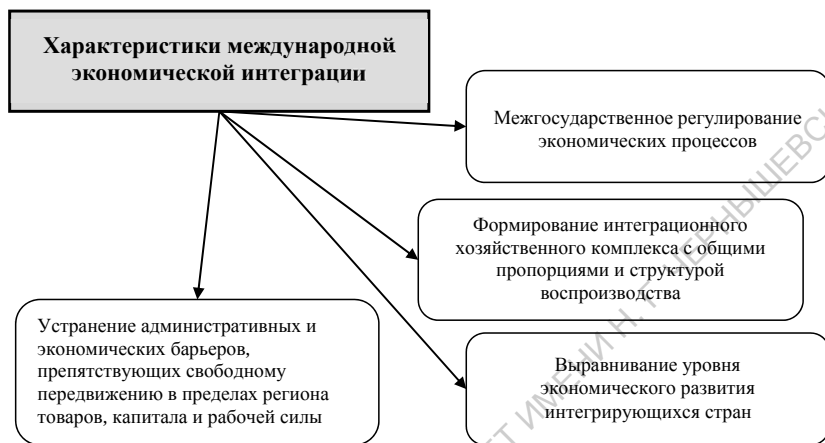


Рис. 40. Основные характеристики международной экономической интеграции

В отличие от упомянутых выше исследователей Ю. В. Шишков особое внимание уделяет роли «частных интеграций» в межгосударственном интеграционном процессе. С его точки зрения, меньше всего поддается интеграции сфера производства, в большей степени открыт интеграционным процессам финансовый сектор. Рыночный механизм регулирует, прежде всего, прямые международные хозяйственные связи, затем закономерно развивается процесс взаимопроникновения национальных, фискальных, правовых, культурных и прочих систем.

МЭИ принимает различные формы в зависимости от степени взаимопроникновения и взаимодействия хозяйственных систем (рис. 41).

Первая и простейшая форма интеграции – это создание *зон свободной торговли* (ЗСТ). Государства образуют ЗСТ с целью расширения рынков товаров, капитала, трудовых ресурсов за счет либерализации их мобильности на территории интегрирующихся государств. В частности, что касается внешней торговли, то в рамках зон свободной торговли устраняются таможенные формальности и ликвидируются таможенные пошлины. Однако касается это только тех товаров, которые произведены на территории данной ЗСТ. В отношении товаров третьих стран каждый из участников ЗСТ осуществляет независимую внешнеторговую политику. Именно благодаря этому сохраняются таможенные границы между странами-участниками ЗСТ.

Следующая форма МЭИ – *таможенный союз* (ТС), в рамках которого государства-участники осуществляют общую системную согласованную внешнеторговую политику, а также политику движения трудовых

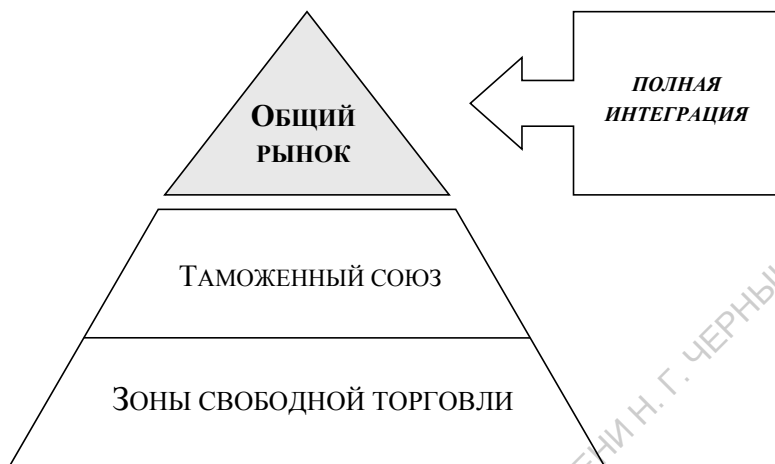


Рис. 41. Формы международной экономической интеграции

ресурсов и капитала в третьи страны, что дает им возможность ликвидировать внутренние таможенные границы.

Это позволяет сформировать единое экономическое пространство, которое характеризуется превалированием свободной конкуренции, эффективной территориальной и отраслевой структурой разделения труда. Страны-участники ТС также выступают на мировой арене как целостный блок, что позволяет продвигать их интересы в рамках единого мирового хозяйства. Страны-участницы получают возможность коллективно регламентировать товарные потоки и ценообразование, переориентировать ресурсы с учетом эффективности их использования, инициировать создание межгосударственных органов, которым можно передать часть внешне-экономического суверенитета, пересматривать промышленную политику, координировать и стимулировать развитие конкретных отраслей.

Такой тип ассоциации государств способен реализовать совместные международные проекты в области развития промышленности и создавать усредненные по размерам отрасли, в которых 60% собственности и капитала концентрируется у страны-хозяйки, а 40% – у остальных членов таможенного союза, причем произведенная в рамках такой отрасли продукция будет попадать под действие льготных пошлин при ее экспорте.

Третья форма МЭИ – *общий рынок (или экономический союз)* – это особая форма МЭИ, которая предполагает устранение всей совокупности скрытых барьеров для движения товаров, капиталов, трудовых ресурсов, инфляции, которые объективно возникают в связи с отличиями механизмов реализации национальной экономической политики и структур национального производства.

В рамках такой формы МЭИ происходят унификация всех блоков экономического законодательства интегрирующихся стран, гармонизация стандартов и норм производства, сближение, взаимопроникновение и в дальнейшем сращивание экономик.

В итоге эти реальные предпосылки, основанные на реализации общей экономической политики, дают возможность сформировать эффективный политический союз, что станет наивысшей степенью межгосударственной интеграции.

Эффекты международной экономической интеграции условно можно разделить на два блока: статические и динамические. К статическим относятся такие эффекты, как: 1) **эффект расширения торговли** (*устранение ограничений на торговлю стимулирует увеличение объемов торговли между странами, и при этом не происходит сокращения объемов торговли с третьими странами*). В данном случае вероятность расширения прямо пропорциональна числу интегрирующихся стран, а эффект возникает только, если интегрирующиеся экономики являются конкурентоспособными; 2) **эффект отклонения торговли** (*возникновение потерь от покупки друг у друга интегрирующимися странами продукции, которую они до создания интеграционной ассоциации закупали на более выгодных условиях у третьих стран*) – он возникает, если экономики интегрирующихся стран до создания интеграционного объединения имели взаимную специализацию.

Динамически эффекты влияют на производственные мощности, производительность и динамику экономического роста в интегрированных экономиках:

- расширение рынков сбыта продукции;
- наращивание конкуренции производителей продукции;
- сдерживание темпов инфляции;
- рост качества товаров;
- стимулирование создания новых технологий;
- увеличение объемов производства;
- снижение издержек производства;
- приток иностранных инвестиций государствами, стремящимися сохранить за собой за счет создания предприятий внутри интегрирующихся стран сегмент закрытого общим таможенным барьером рынка.

МЭИ вследствие перераспределения капитала, труда и иных ресурсов стран-участниц интеграционной группировки вызывает возникновение двух типов эффектов.

В заключение отметим, что МЭИ – это объективный и закономерный результат развития мировой хозяйственной системы. Анализ современных межстрановых интеграционных процессов показывает, что положительные эффекты, возникающие в результате МЭИ, в большинстве случаев превышают и компенсируют ее негативные эффекты. Однако при реализации своей внешнеторговой политики любое правительство должно взвешивать как все потенциальные выгоды, которые может получить

национальная экономика от участия в интеграционной ассоциации, так и всевозможные потери.

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного

1. Дайте характеристику основных субъектов международных экономических отношений.

2. Обсудите определение глобализации мировой экономики. В чем преимущества и недостатки глобализации?

3. Каковы особенности современного международного разделения труда?

4. Что понимается под международной экономической безопасностью?

5. Рассчитайте доли в мировом экспорте промышленно развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой за 2010–2015 гг. по данным статистики в системе Интернет. Какие выводы позволяют сделать проведенные расчеты?

6. Сравните экономические показатели Российской Федерации, США и Китая (объем ВВП и ВВП на душу населения). Какие изменения в соотношении этих показателей произошли по сравнению с 2000 г., с периодом 90-х гг.?

7. В последние два десятилетия Китай, Республика Корея и Индия опережают промышленно развитые страны Европы (Германию, Великобританию, Францию) по темпам роста экспорта. Какими факторами можно объяснить эту ситуацию?

8. Выпишите страны – члены ЕС, ЕАСТ, АСЕАН, ОПЕК, НАФТА, МЕРКОСУР. Проведите сравнение, по каким принципам создаются группировки?

9. Каковы выгоды стран от участия в международной торговле?

10. Определите основные проблемы современной международной торговли.

11. Может ли страна утратить имевшееся у нее сравнительное преимущество?

12. Теория конкурентных преимуществ М. Портера – новое слово в науке или «повторение пройденного»?

13. Плюсы и минусы тарифных ограничений. Почему страны отменяют экспортные тарифы?

14. Можно ли полностью устранить технические ограничения в международной торговле?

15. Дайте сравнительную характеристику тарифов и квот. Обоснуйте свою позицию графически.

16. Каковы выгоды стран-экспортеров и стран-импортеров от международной миграции капитала? Какие негативные эффекты свойственны этому процессу?

17. От каких факторов зависит благоприятный инвестиционный климат страны?

18. В чем состоит особая роль прямых иностранных инвестиций в мировой экономике?

19. В чем положительный эффект экспорта рабочей силы?

20. Государственное регулирование трудовой миграции – стимулирование или ограничение?

21. Каковы особенности современного мирового рынка труда?

22. Почему основные потоки обмена технологиями проходят между индустриальными странами, ведь они конкуренты?

23. В чем необходимость валютного регулирования? Всегда ли оно дает положительный эффект?

24. Какие меры валютного регулирования являются наиболее эффективными?

25. С чем связаны особенности современного валютного рынка? Как они проявляются?

26. Каково целевое назначение платежного баланса?

27. Какова структура официальных резервов страны? О чем свидетельствует рост резервов?

28. Каковы предпосылки межгосударственных интеграционных процессов в современной экономике?

29. Чем различаются статические и динамические эффекты МЭИ? Какие из них сильнее отражаются на воспроизводственной системе национальных экономик, входящих в интеграционную группировку?

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

Камаев, В. Д. Экономическая теория. Краткий курс / В. Д. Камаев, М. З. Ильчиков, Т. А. Борисовская. М. : КноРус, 2014. URL: <http://www.book.ru/book/916006>.

Николаева, И. П. Экономическая теория : учебник / И. П. Николаева. М. : Дашков и К, 2015. URL: <http://www.iprbookshop.ru/52262.html>.

Носова, С. С. Экономическая теория (для бакалавров) / С. С. Носова. М. : КноРус, 2015. URL: <http://www.book.ru/book/916555>.

Рудакова, И. Е. Экономическая теория. Вводный курс. Микроэкономика : учебник / И. Е. Рудакова, О. Н. Антипина, Н. К. Вощикова. М. : ИНФРА-М, 2014. URL: <http://znanium.com/go.php?id=458727>.

Дополнительная

Журавлева, Г. П. Экономическая теория. Микроэкономика : учебник / Г. П. Журавлева, Н. А. Поздняков, Ю. А. Поздняков. М. : ИНФРА-М, 2015. URL: <http://znanium.com/go.php?id=430085>.

Журавлева, Г. П. Экономическая теория. Макроэкономика-1, 2. Метазкономика. Экономика трансформаций : учебник / Г. П. Журавлева. М. : Дашков и К, 2014. URL: <http://www.iprbookshop.ru/24848.html>.

Худокормов, А. Г. Экономическая теория в историческом развитии : взгляд из Франции и России / А. Г. Худокормов. М. : ИНФРА-М, 2016. URL: <http://znanium.com/go.php?id=515130>.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Часть 1. Основы экономического развития общества	5
Глава 1. Предмет и метод экономической науки	5
1.1. Экономические потребности. Блага. Ресурсы, их ограниченность. Экономический выбор. Альтернативные издержки. Производственные возможности общества	5
1.2. Экономическая деятельность. Экономические агенты. Кругооборот экономических благ. Общественное производство и национальное богатство . . .	10
1.3. Предмет экономической теории	12
1.4. Методы экономического познания. Экономические категории и экономические законы	14
1.5. Этапы развития экономической мысли	19
<i>Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного</i>	24
Глава 2. Основы экономической организации общества	25
2.1. Современная структура экономики как системы. Типы экономических систем	25
2.2. Базовые характеристики экономики: отношения собственности, формы организации экономики. Приватизация и национализация	31
2.3. Товарно-денежная организация экономики	38
<i>Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного</i>	49
Часть 2. Микроэкономика	50
Глава 3. Рынок и рыночный механизм	50
3.1. Рынок: сущность, функции, структура	50
3.2. Спрос. Величина спроса. Закон спроса. Ценовые и неценовые факторы спроса. Индивидуальный и рыночный спрос. Кривая спроса	52

3.3. Предложение. Величина предложения. Закон предложения. Ценовые и неценовые факторы предложения. Кривая предложения	57
3.4. Рыночное равновесие и его устойчивость. Равновесная цена. Неравновесное состояние рынка. Динамика равновесной цены	59
3.5. Эластичность спроса и предложения	61
3.6. Основы формирования рыночного спроса. Теория поведения потребителя	63
3.7. Кардинализм и ординализм: категории потребительских предпочтений. Рациональность поведения потребителей. Законы Госсена	65
<i>Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного</i>	69
Глава 4. Производство, издержки фирмы и прибыль в рыночной экономике	70
4.1. Производство. Производительность факторов производства	70
4.2. Предприятие как организационная форма производства	81
4.3. Издержки хозяйствования фирмы. Виды издержек в рыночной экономике	87
4.4. Доход фирмы. Прибыль фирмы. Виды прибыли фирмы	93
4.5. Поведение фирмы на конкурентных рынках. Рыночная власть	97
<i>Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного</i>	105
Глава 5. Рынки ресурсов производства	106
5.1. Особенности спроса и предложения на рынках ресурсов производства	106
5.2. Рынок труда: содержание и особенности	108
5.3. Заработная плата и ее формы. Рынок труда и заработная плата в России	111
5.4. Безработица: причины, формы и последствия. Закон Оукэна	120
5.5. Рынок капитала. Равновесие на рынке капитала. Доход на капитал. Инвестиции	123
5.6. Рынок земли и рентные отношения	128
<i>Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного</i>	132

Часть 3. Макроэкономика 134

Глава 6. Общественное воспроизводство в национальной экономике . 134

6.1. Общественное воспроизводство и его типы.

Кругооборот доходов и продуктов в национальной
экономике 134

6.2. Национальная экономика и её структура. Историко-
национальные особенности развития экономики 137

6.3. Макроэкономические показатели функционирования
национальной экономики 143

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного 150

Глава 7. Экономическая динамика и нестабильность экономическо-
го развития 152

7.1. Экономическая динамика, ее формы.

Экономические циклы и кризисы 152

7.2. Денежное обращение 159

7.3. Инфляция и ее виды 166

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного 170

Глава 8. Экономический рост и развитие 171

8.1. Экономический рост и развитие как категории
национальной экономики 171

8.2. Факторы обеспечения экономического роста и развития.

Модели экономического роста 175

8.3. Инновации и инновационный тип экономического развития . 182

8.4. Перспективы развития экономики России 185

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного 187

Глава 9. Роль государства в рыночной экономике 188

9.1. Необходимость государственного регулирования
экономики. Экономическая политика государства 188

9.2. Финансовая система, её элементы.

Государственный бюджет 198

9.3. Доходы государственного бюджета. Налоги, их функции,
виды 203

9.4. Расходы государственного бюджета. Общественные блага . . 208

9.5. Кредит, его формы. Банки, их роль в экономике 214

Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного 218

Глава 10. Международные экономические отношения 219

10.1. Международные экономические отношения: содержание,
формы, особенности развития в современном мире.

Глобализация 219

10.2. Международная торговля: структура и современные особенности. Торговая политика государства	224
10.3. Международная миграция факторов производства: капитала, труда, технологий	230
10.4. Международные валютные отношения	237
10.5. Международная экономическая интеграция	243
<i>Вопросы для обсуждения и закрепления прочитанного</i>	<i>249</i>
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	<i>251</i>

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

Учебное издание

**Огурцова Елена Вячеславовна,
Красильников Олег Юрьевич,
Трубицына Тамара Ивановна и др.**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ:
МИКРОЭКОНОМИКА,
МАКРОЭКОНОМИКА**

*Учебное пособие
для студентов бакалавриата*

Под редакцией *Е. В. Огурцовой*

Редактор *Е. А. Малютина*
Технический редактор *Т. А. Трубникова*
Корректор *Е. Б. Крылова*
Оригинал-макет подготовил *И. А. Каргин*

Подписано в печать 25.12.2017. Формат 60 × 84¹/16.
Усл. печ. л. 14.88 (16.0) Тираж 100. Заказ № 61-Т.

Издательство Саратовского университета.
410012, Саратов, Астраханская, 83.
Типография Саратовского университета.
410012, Саратов, Б. Казачья, 112А.