

высшее

образование

ЭКОНОМИКА



Серия
«Высшее образование»

ЭКОНОМИКА

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора Ю. Ф. Симионова

Издание 2-е

Рекомендовано Международной Академией
науки и практики организации производства
в качестве учебного пособия
для студентов вузов

Ростов-на-Дону
«ФЕНИКС»
2008

339.03/04
УДК 330(075.8)

ББК 65я73

КТК 09

Э40

Рецензенты:

д.э.н., профессор *В. М. Белоусов*,

д.э.н., профессор *Ф. Ф. Стерлигов*

Коллектив авторов:

к.э.н., доцент Пузииков О. С. (гл. 1, 2, 3, 4),

к.э.н., Аксенов А. А. (гл. 7, 8, 9),

Иванова О. Е. (гл. 6, 11, 26),

к.э.н., доцент Тузлуков О. Г. (гл. 10, 27),

д.э.н., проф. Скорев М. М. (гл. 13, 14, 22),

к.э.н., доцент Гусев А. А., Лыкова О. А. (гл. 21, 24, 17, 18, 23),

Сизязкина М. С. (гл. 15, 20),

к.э.н., Овсянникова И. П. (гл. 5, 12, 16, 19, 25).

Э40 Экономика: Учебник / Под ред. д. э. н., проф.
Ю. Ф. Симионова. — Изд. 2-е. — Ростов н/Д : Фе-
никс, 2008. — 477, [1] с. — (Высшее образование).

ISBN 978-5-222-14465-7

В пособии последовательно и полно излагается курс экономической теории в соответствии с Государственным образовательным стандартом Российской Федерации, включены четыре раздела: «Общая экономическая теория», «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Мировая экономика».

Для студентов, аспирантов, преподавателей экономических специальностей, а также широкого круга лиц, интересующихся современной экономической теорией.

ISBN 978-5-222-14465-7

УДК 330(075.8)

ББК 65я73

© Коллектив авторов, 2007

© Оформление: ООО «Феникс», 2008

832749

ТДИУ

kutubxonasi

ОНТИ

Введение

Предлагаемый учебник содержит системное изложение курса экономической теории в соответствии с Государственным образовательным стандартом Российской Федерации.

В учебник включены четыре раздела экономической теории.

В разделе 1, «Общая экономическая теория», дается характеристика понятий общества и экономики, материального производства как основы жизни человеческого общества; обосновывается необходимость изучения законов развития общественного производства; раскрываются предмет и методы экономической теории; исследуются природа экономической системы общества, место и роль отношений собственности в экономической системе; характеризуются товарное производство и рыночная экономика.

В разделе 2, «Микроэкономика», освещаются проблемы спроса и предложения, конкуренции; подробно анализируется деятельность предприятия; рассматриваются проблемы формирования и распределения факторных доходов, ценообразования, микроэкономического регулирования и управления предприятием.

В разделе 3, «Макроэкономика», рассматривается национальное хозяйство в целом; анализируются проблемы макроэкономического равновесия и нестабильности, денежной и кредитно-банковской системы, финансового рынка, бюджетной и налоговой системы, социальной политики государства.

В разделе 4, «Мировая экономика», нашли отражение экономические отношения в мировом сообществе, а также формы международных экономических связей.

Учебник адресован студентам, аспирантам, преподавателям экономических специальностей, а также широкому кругу лиц, интересующихся современной экономической теорией.

Общая экономическая теория

Глава 1

Экономическая теория как наука

1.1. Зарождение и развитие экономической теории

Экономическая теория — это одна из самых древних наук. Зачатки экономической науки появились еще в древнем мире. Уже ученые философы Древней Греции, Рима, Египта, Китая, Индии пытались решить отдельные вопросы экономики: что лежит в основе цены товара, как наживать состояние, и др.

Великий греческий мыслитель Аристотель (IV век до н. э.), описывая организацию хозяйства в поместье рабовладельца, ввел в оборот название науки «экономия» (по-гречески «ойкос» — дом, хозяйство, «номос» — учение, закон). Экономия, по Аристотелю, — это хозяйственная деятельность, связанная с производством продуктов. Он ввел также понятие «хремастика» (по-гречески «хрема» — имущество, владение) — искусство наживать денежное богатство.

Однако мыслители древности еще не выделяли экономические явления из всей суммы общественных процессов и не создали систематизированного учения об экономике.

Экономическая теория как наука, то есть систематизированное знание о сущности экономических процессов, возникла в XVII–XVIII вв., в период становления капитализма. Ее основной задачей в этот период было выяснение источника богатства государства.

В своей работе «Трактаты политической экономии» (1615 г.) французский экономист А. Монкретьен впервые

ввел термин «политическая экономия». **Политическая экономия** — это наука, изучающая законы функционирования и развития производственных отношений между людьми в производстве, распределении, обмене и потреблении жизненных благ на различных ступенях развития человеческого общества.

В развитии экономической теории можно выделить целый ряд экономических учений и школ. Рассмотрим основные из них.

1. Меркантилизм (XV–XVII вв.).

Представители этой школы (Т. Мен, Ж. Кольбер, А. Монкретьен и др.) считали, что богатство обществу приносит торговля, главным образом — внешняя, а потому исследованию подлежит исключительно сфера обращения. Абсолютной формой богатства меркантилисты считали серебро и золото.

В своем развитии меркантилизм прошел два этапа. На раннем этапе (XV — начало XVI вв.) он выступал в форме монетаризма, для которого характерна идеализация серебра и золота как единственной формы богатства. Во второй половине XVII в. начался второй этап меркантилизма. Поздние меркантилисты обратились к исследованию сферы товарного обмена. Была разработана теория «торгового баланса», которая допускала широкое развитие внешней торговли, но не отказывалась от утверждения, будто богатство заключается в серебре и золоте, а прибыльными признавала операции, приносящие стране наличные деньги.

2. Учение физиократов (XVIII в.).

Крупнейшие представители физиократов (Ф. Кенэ, А. Тюрго, В. Мирабо и др.) единственным источником богатства считали природу, а единственной отраслью, где создается чистый продукт, — сельское хозяйство. Промышленность (а также транспорт и торговлю) они определяли как «бесплодную сферу», которая лишь преобразует вещество природы, произведенное сельскохозяйственным трудом.

3. Классическая политическая экономия (XVII–XIX вв.).

Представители этой школы (У. Пети, А. Смит, Д. Рикардо и др.) установили, что богатство общества возникает

ет в сфере материального производства, причем во всех его отраслях. Они заложили основы теории трудовой стоимости, создали учение о доходах, доказали, что экономика должна регулироваться рынком и иметь свои законы, которые объективны.

4. Марксизм (XIX в.).

Основатель марксизма — К. Маркс (1818–1883). Он завершил создание теории трудовой стоимости, раскрыл двойственный характер труда (конкретный и абстрактный), вскрыл противоречия товара, создал учение о прибавочной стоимости, раскрыл сущность наемного труда и капиталистической эксплуатации, развил теорию средней прибыли, заработной платы и процента, разработал теорию воспроизводства и кризисов.

5. Неоклассическое направление (XIX–XX вв.)

Крупнейшие представители неоклассического направления — Л. Вальрас, В. Парето, И. Фишер, А. Маршалл, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер, Л. Мизес, Ф. Хаек, М. Фридмен.

Неоклассическое направление включает в себя целый ряд школ: австрийскую (математическую), кембриджскую, чикагскую и др.

В рамках неоклассического направления появилось и развивается множество различного рода теорий: либерализм, монетаризм, маржинализм, теории «экономики предложения», «рациональных ожиданий», «экономического роста», «общего экономического равновесия», «экономики благосостояния» и др.

Теоретические положения неоклассической школы можно сформулировать следующим образом:

- Отход от классового подхода в изучении экономики и стремление исследовать «чистую экономику», отвлекаясь от характера общественных отношений.
- Переход от изучения общественно действующих экономических законов к изучению внешних форм их проявления, например, изучение количественных пропорций между спросом и предложением.

- Используя принцип А. Смита о невмешательстве государства в экономику, неоклассики выступали за рыночный, а не государственный механизм установления равновесия между производством и потреблением, выступали за свободу частного предпринимательства.
- Используя микроэкономический подход к описанию экономики, они перешли от трудовой оценки стоимости товара к субъективной теории предельной полезности.
- Неоклассики заложили базу для более поздних теорий, которые сейчас составляют «новый классический экономикс», преподаваемый под названием «мейнстрим» (основное течение).

6. Кейнсианство.

Основатель кейнсианства — английский ученый Д.М. Кейнс (1883–1946). **Кейнсианство** — это макроэкономическая теория, признающая и обосновывающая необходимость и значимость государственного регулирования рыночной экономики. По мнению Кейнса, государственному регулированию подлежат такие макроэкономические показатели, как национальный доход, совокупное предложение, совокупный спрос, занятость, сбережения и инвестиции. Основным фактором, способным вывести экономику из кризиса, является, по мнению Кейнса, совокупный спрос; поэтому кейнсианскую экономическую политику еще называют «концепцией управления спросом».

Во второй половине XX века основные положения кейнсианской теории получили развитие, что нашло отражение в таких направлениях как неокейнсианство и посткейнсианство.

7. Институционально-социологическое направление (XIX–XX вв.).

Его представители (Т. Веблен, Ф. Симион, Л. Брокар, У. Гамильтон) считали, что **институционализм** — это совокупность теорий, в которых акцентируется внимание на роли социальных институтов в экономическом развитии. В эко-

номическом анализе институционалисты предлагали учитывать различного рода «институции», закрепленные обычаями, и «институты» (порядки, закрепленные в законах и в деятельности различного рода учреждений).

«Институции» (обычаи, традиции, навыки) — это набор неформальных правил. В число формальных правил (институты) входит, с одной стороны, система учреждений (рынки, фирмы, профсоюзы, государство), а с другой — система правовых норм (законы, указы, постановления и др.).

1.2. Структура экономических наук

В настоящее время существует целый комплекс наук, которые объединяются таким обобщенным понятием как экономические науки. Они изучают все экономические процессы и явления в хозяйственной жизни.

Экономические науки включают в себя:

- общетеоретические, или фундаментальные, науки (политическая экономия, общая экономическая теория, теория управления производством и др.);
- отраслевые и прикладные науки (экономика промышленности, экономика строительства, экономика сельского хозяйства и др.);
- функциональные или межотраслевые науки (финансы и кредит, ценообразование, бухгалтерский учет, маркетинг и др.).

Объектом исследования экономической теории является национальное хозяйство или экономика. Национальное хозяйство изучается на двух уровнях:

- 1) на макроуровне — уровне всей экономики;
- 2) на микроуровне — уровне фирм и предприятий;

Соответственно этим уровням экономики в экономической теории имеются два раздела: макроэкономика и микроэкономика.

Макроэкономика изучает экономические явления и процессы, относящиеся к экономике страны, ее хозяйству в целом. Объектом изучения макроэкономики являются обобщенные показатели по всему хозяйству, такие как нацио-

нальное богатство, валовой внутренний продукт, общее количество денег в обращении и др. Одновременно макроэкономика изучает такие показатели, как уровень доходов, средняя заработная плата, уровень инфляции, безработица, производительность труда и др.

Микроэкономика изучает экономические процессы, явления и отношения на уровне предприятий, фирм и отдельных предпринимателей. В центре внимания микроэкономики находятся производители и потребители, принятие ими решения в отношении объемов производства, продаж, покупок, потребления, цен, затрат, прибыли. Макроэкономика изучает также рыночное поведение хозяйствующих субъектов, отношения между ними в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. В то же время объектом изучения микроэкономики являются отношения между производителями, предпринимателями и государством, а также воздействие государства на предприятия, фирмы и домохозяйства посредством различных инструментов государственного регулирования экономики.

1.3. Понятие производства и характеристика простых моментов процесса труда.

Производительные силы и производственные отношения

Определяющую роль в жизни любого общества играет производство.

Производство — это процесс создания материальных и духовных жизненных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества. Оно имеет две стороны: с одной стороны, это процесс взаимодействия человека с природой, то есть процесс труда, а с другой — это совокупность возникающих при этом экономических отношений между людьми.

Производство осуществляется благодаря взаимодействию трех элементов: труда человека, предметов труда и средств

труда. Их принято называть простыми моментами процесса труда.

Труд человека — это расходование человеческой рабочей силы, или целесообразная деятельность людей по созданию материальных и духовных благ и услуг.

Рабочая сила — это совокупность физических и умственных способностей человека, его способность к труду. Это личный фактор производства.

Предметы труда — это то, на что человек воздействует в процессе труда и что составляет материальную основу будущего продукта.

Они делятся:

- на предметы труда, данные самой природой (уголь, лес, нефть, железная руда и др.);
- сырье — вещества природы, прошедшие предварительную обработку;
- синтетические предметы труда (смолы, пластмассы и т.д.).

Средства труда — это вещи или комплекс вещей, посредством которых человек воздействует на предметы труда. В их состав входят:

- естественные условия производства (земля, реки, моря и т.д.);
- орудия труда (станки, машины, оборудование и т.д.);
- общие материальные условия труда (здания, сооружения, дороги, каналы, нефтепроводы и т.д.).

Предметы труда и средства труда в совокупности составляют средства производства. Средства производства образуют вещественный фактор производства.

Совокупность средств производства и людей, занятых в производстве, составляют производительные силы. **Производительные силы** — это одна сторона общественного производства. Другой стороной общественного производства являются производственные отношения. **Производственные отношения** — это объективные экономические отношения между людьми, которые складываются в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

Различают два вида производственных отношений:

1) *организационно-экономические отношения* характеризуют степень развития и организации производительных сил, комбинацию их элементов (разделение труда, специализация и кооперирование производства и др.);

2) *социально-экономические отношения* характеризуют общественную форму производства (частную, общественную, мелкотоварную).

1.4. Предмет, методы и функции экономической теории. Экономическая политика и экономическая стратегия

Предмет экономической теории

Экономическая теория относится к числу общественных (социальных) наук и потому, как и другие общественные науки, имеет ряд особенностей по сравнению с естественными науками. *Во-первых*, экономическая теория имеет дело с деятельностью людей, в то время как естественные науки изучают явления, процессы и законы, не опосредованные волей и сознанием людей. *Во-вторых*, экономическая теория прямо связана с экономическими интересами, политикой и идеологией. Это ставит перед экономической теорией задачу постоянно обращаться к другим социальным наукам и дисциплинам: социологии, политологии, истории и др. *В-третьих*, в силу прямой связи экономической теории с экономическими интересами людей, ее интересуют не просто рациональные экономические решения, а необходимость реализации этих решений с учетом социально справедливого распределения продуктов и благ, признаваемого обществом.

В современной экономической литературе имеется много точек зрения по поводу предмета экономической теории. Обобщая имеющиеся определения, можно сказать, что **предметом экономической теории** является изучение производственных отношений между людьми, а также экономических законов ведения хозяйства и рационального

поведения хозяйствующих субъектов на различных уровнях экономики.

В условиях ограниченных производственных ресурсов необходимо, чтобы поведение людей в процессе хозяйственной деятельности было рациональным. Суть рационального экономического поведения состоит в минимизации затрат и максимизации результата, то есть в повышении эффективности использования ресурсов. Поэтому в центр исследования хозяйственной деятельности ставится проблема повышения эффективности общественного производства.

Методы экономической теории

Метод — буквально означает путь к чему-либо. Другими словами, метод — это совокупность приемов, способов, принципов, с помощью которых определяются пути достижения целей, познается объективная реальность.

Экономическая теория использует широкий спектр методов научного познания. В их числе можно выделить следующие:

1. Диалектический метод нацеливает на выявление глубинных причинно-следственных связей, внутренних противоречий как источника движущей силы развития всех явлений природы, общества и мышления. Он разграничивает сущность и явление, содержание и форму, необходимость и случайность, возможность и действительность, вскрывая тем самым подлинный характер взаимосвязей в рамках того или иного процесса. Диалектика делает акцент на процессах развития, показывая их закономерный характер. Развитие трактуется через призму трех законов диалектики: переход количества в качество и, наоборот, единство и борьба противоположностей, отрицание отрицания.

2. Позитивный метод предполагает формулирование знаний об экономике, категориях и законах развития экономической среды на основе описания и систематизации факторов, опыта рыночных наблюдений и т.д.

3. Нормативный метод познания предполагает анализ практической деятельности человека, базирующийся на

принципах максимальной эффективности. Основной принцип этого метода состоит в том, что он направлен на получение результатов, приносящих пользу всем субъектам хозяйственной деятельности.

4. Метод научной абстракции состоит в мысленном отвлечении (абстрагировании) в процессе познания от несущественных сторон в исследуемых экономических процессах и явлениях и выделение в них существенного, типичного и постоянно повторяющегося. В результате абстрагирования выводятся экономические категории и законы.

5. Метод анализа и синтеза. Метод анализа состоит в разложении изучаемого явления на составные части и исследование каждой из них в отдельности. Метод синтеза предполагает мысленное воссоздание целого из его частей и исследование их во взаимосвязи и взаимодействии в целостности и единстве.

6. Метод индукции и дедукции. Метод индукции (наведения) обеспечивает переход от изучения единичных факторов к общим положениям и выводам. Метод дедукции (выведения) делает возможным переход от общих выводов и положений к относительно частным.

7. Экономическо-математические методы — собирательное понятие, охватывающее комплекс дисциплин на стыке экономики и математики, которые обеспечивают применение математического аппарата, математических зависимостей для определения, расчета экономических показателей.

Классификация экономико-математических методов имеет довольно сложную структуру, которую можно представить следующим образом:

а) **экономико-статистические методы**, включающие методы экономической и математической статистики;

б) **моделирование экономических процессов**, которые заключаются в построении экономико-математических моделей и алгоритмов, проведения расчетов по ним с целью получения новой информации о моделируемом объекте;

в) **методы принятия оптимальных решений** включают математическое и линейное программирование, теорию

управления запасами, теорию массового обслуживания, теорию игр и др.;

г) **экономическая кибернетика** включает системный анализ экономики, теорию экономической информации и др.

8. Метод эксперимента предполагает изучение, исследование экономических явлений и процессов путем их воспроизведения, моделирования в искусственных и естественных условиях. Возможности экономических экспериментов весьма ограничены, так как очень сложно воспроизвести реальные условия, многократно повторять эксперимент. К тому же приходится экспериментировать на людях, субъектах хозяйства, что способно вызвать неблагоприятные социальные последствия.

9. Проверка практикой, которая является критерием истинности экономических знаний и хозяйственных решений.

Функции экономической теории

Вопрос о функциях экономической теории — это вопрос о ее непосредственном применении, значении и роли.

Выделим следующие функции экономической теории:

- 1) познавательная, или теоретическая, функция** состоит в том, чтобы глубоко и всесторонне изучать общественное производство, экономические процессы и экономические отношения, исследовать законы и тенденции экономического развития;
- 2) прогностическая функция** состоит в разработке и обосновании научных прогнозов, выявлении перспектив экономического и социального развития;
- 3) критическая функция** заключается в выяснении не только достижений, но и недостатков экономического развития, исследовании экономических противоречий и способов их разрешения;
- 4) методологическая функция** состоит в том, что экономическая теория выступает в качестве теоретического фундамента прикладных и функциональных экономических наук;
- 5) практическая функция** состоит в разработке принципов и методов рационального хозяйствования, на-

учном обосновании экономической политики государства.

Экономическая политика и экономическая стратегия

Экономическая политика — это система мер государства в области управления экономикой, придания определенной направленности экономическим процессам в соответствии с целями, задачами и интересами страны. Включает структурную, инвестиционную, финансово-кредитную, социальную, научно-техническую, бюджетную, внешнеэкономическую политику.

Содержанием экономической политики (достижения цели) государства на макроуровне являются:

- достижение экономического роста и равновесие платежного баланса;
- обеспечение высокого уровня занятости населения;
- обеспечение стабильности цен (борьба с инфляцией);
- проведение разумной налоговой политики;
- обеспечение оптимальной кредитно-денежной политики (контроль над денежной массой и процентными ставками);
- обеспечение более справедливого распределения доходов;
- экономическая обеспеченность (нетрудоспособных, пенсионеров и инвалидов и др.).

Экономическая стратегия — это долговременные, наиболее принципиальные, важные цели, установки, планы, намерения правительства в отношении производства, доходов и расходов, бюджета, налогов, инвестиций, цен, социальной защиты.

1.5. Экономические категории и законы

Экономические категории — это логические понятия, отражающие в обобщенном виде наиболее существенные стороны отдельных экономических явлений и процессов. Например, товар, деньги, капитал, труд и т.д.

Экономические категории существуют потому, что в действительности есть явления, наиболее характерные стороны, которых они отражают. Экономические категории — это низшая ступень познания. С их помощью исследуется вся более глубокая сущность явлений экономической жизни.

Экономические законы — это наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся, объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах. Это законы развития отношений производства, распределения, обмена и потребления. Экономические законы — это высшая ступень познания экономических процессов и явлений. Они объективны, историчны и являются законами человеческой деятельности.

Выделяют следующие основные группы экономических законов:

1) **специфические экономические законы** — это законы конкретных исторических форм хозяйствования, они возникают и исчезают с развитием того или иного способа производства (например, закон прибавочной стоимости);

2) **общие (всеобщие) экономические законы** свойственны не одному, а всем без исключения способам производства (закон экономии времени, роста производительности труда и др.);

3) **особенные экономические законы** свойственны нескольким, но не всем способам производства (закон товарного производства, денежного обращения).



Основные термины и понятия

Меркантилизм. Физиократы. Классическая политическая экономия. Марксизм. Институционализм. Общетеоретические, отраслевые и функциональные экономические науки. Макроэкономика. Микроэкономика. Производство. Труд. Предметы труда. Средства труда. Средства производства. Производительные силы. Производственные отношения. Предмет, методы и функции экономической теории. Экономическая политика. Экономическая стратегия. Экономические категории. Экономические законы.



Темы докладов и рефератов

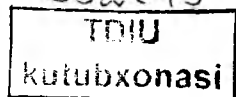
1. Кейнс и его последователи. Неокейнсианство и посткейнсианство.
2. Экономическая теория и практика неолиберализма.
3. Трактовка предмета экономической теории различными школами экономистов.
4. Методы экономического анализа.
5. Экономическая политика государства, ее основные цели и их характеристика.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. В чем состоит прогресс физиократов по сравнению с меркантилистами?
2. В чем состоит ограниченность физиократов по сравнению с классической школой политической экономии?
3. Назовите заслуги классической школы политической экономии.
4. Назовите заслуги К. Маркса, сделавшие его одним из крупнейших экономистов мира?
5. В чем заключалась революционность взглядов Д. Кейнса?
6. В чем кроется причина разногласия экономистов на предмет экономической теории?
7. Назовите и охарактеризуйте основные методы экономического анализа.
8. Объясните, какая взаимосвязь существует между экономикой и политикой?
9. Какие цели ставит перед собой правительство на макроуровне?

832749



Глава 2

Блага, потребности, ресурсы, экономические агенты

2.1. Потребности и блага, их классификация

Потребности — это одна из фундаментальных категорий экономической теории. Потребности — это нужда в чем-либо, что необходимо человеку для поддержания его жизнедеятельности. Потребности — это виды продукции, товаров, услуг, вещей, в которых нуждаются люди, которые они желают иметь, потреблять и использовать.

Потребности делятся на биологические, свойственные животным и человеку, и социальные, которые носят исторический характер, зависят от уровня развития экономики и культуры.

Потребности многообразны. Их можно классифицировать по различным категориям:

- ◆ потребности в средствах существования, то есть благах, удовлетворяющих жизненно важные потребности людей (еда, одежда, жилье и т.д.);
- ◆ потребности в социально-культурных средствах жизни (образование, культура, досуг и т.д.);
- ◆ потребности в средствах деятельности (предметы для производства товаров и услуг и т.д.);
- ◆ потребности в удовлетворении социально-престижных благ (предметы роскоши, туристические поездки и т.д.);
- ◆ потребности в безопасности (защита от внешних врагов и преступников и т.д.);
- ◆ потребности в саморазвитии (повышение образовательного, профессионального и культурного уровней).

Возможны и другие классификации потребностей: по виду удовлетворения (индивидуальные, коллективные); по альтернативности удовлетворения потребностей и т. д.

Важное место в структуре потребностей занимают экономические потребности. Это часть потребностей общества, для удовлетворения которых необходимо общественное воспроизводство. Условия возникновения и развития экономических потребностей формируются производством, которое в свою очередь испытывает воздействие экономических потребностей как ориентира воспроизводственной деятельности. Социальная форма проявления и удовлетворения экономических потребностей определяется общественно-экономическим строем.

С развитием общества происходят возрастание и постоянное изменение потребностей по их структуре, количеству и качеству.

Появляются новые потребности, отмирают старые, изменяются соотношения между видами потребностей. Все это находит свое выражение в законе возвышения потребностей. Это общий социально-экономический закон, выражающий направленность качественного и количественного развития общественных потребностей.

Потребности удовлетворяются через потребление материальных и духовных благ. Благо — это все то, что способно удовлетворять повседневные жизненные потребности людей, приносить им пользу, доставлять удовольствие. Другими словами блага — это средства удовлетворения человеческих потребностей.

Однако надо иметь в виду, что полезность благ — это комплексная субъективная оценка натуральных свойств блага данным индивидом в данный момент времени. Нельзя утверждать, что каждому благу изначально присуща некая степень полезности. Рассмотрим несколько примеров, подтверждающих, что степень полезности одного и того же блага в разных ситуациях для разных индивидов может значительно отличаться:

- ♦ для вегетарианца полезность порции мяса будет намного меньше полезности овощного салата;

- ◆ если вы не голодны, то порция еды будет иметь для вас значительно меньшую полезность, чем та же порция в то время, когда вы голодны;
- ◆ второй стакан воды менее полезен при утолении жажды, чем первый, и т.д.

Когда к слову «благо» добавляется прилагательное «экономическое», тем самым хотят подчеркнуть его относительную редкость.

Экономические блага многообразны. Их можно классифицировать по целому ряду признаков.

1. По своим натуральным характеристикам блага подразделяются на вещественные и информационные объекты, индивидуальные и коллективные действия. Благо, имеющее вещную форму, называют продуктом. Любое действие, направленное на удовлетворение человеческих потребностей, называется услугой. И продукты, и услуги в целом обозначают термином «продукция».

2. По степени удаленности от конечного потребителя различают потребительские блага и ресурсы. **Ресурсы** — это фундаментальное понятие экономической теории, означающее в общем плане источники, средства обеспечения производства. Экономические ресурсы многообразны и могут быть классифицированы следующим образом:

- ◆ природные ресурсы (сырьевые, геофизические);
- ◆ трудовые ресурсы (экономически активное, трудоспособное население);
- ◆ капитальные ресурсы (физический капитал, то есть средства производства, станки, машины, образование);
- ◆ предпринимательские ресурсы (организационные и управленческие способности людей);
- ◆ оборотные средства (материалы, топливо, энергия);
- ◆ информационные ресурсы;
- ◆ финансовые ресурсы (денежные средства).

Особенностью всех ресурсов являются то, что они редки или имеются в ограниченном количестве. Естественную ограниченность ресурсов следует отличать от экономической. Редкость ресурсов с точки зрения экономистов

заключается в том, что всех имеющихся в распоряжении любого общества ресурсов всегда недостаточно для полного удовлетворения всех потребностей людей.

Например, если экономисты говорят об ограниченности земли как фактора производства, то речь идет не об ограниченности квадратных километров площади, на которых осуществляется жизнедеятельность общества, а о том, что общество не может, даже используя всю имеющуюся землю, произвести столько потребительских благ, чтобы удовлетворить все человеческие потребности.

3. По длительности использования блага классифицируются на долговременные, используемые многократно (здания, оборудование, книги, автомобили), и кратковременные, используемые в процессе разового потребления (хлеб, молоко, спички и т.д.)

Среди благ выделяют взаимозаменяемые или субституты (рыба и мясо, поезд и самолет и т.д.) и взаимодополняемые (ботинки и шнурки, автомобиль и бензин, бумага и ручка и т.д.)

4. При классификации по характеру потребления различают два вида благ:

- а) *частные блага* — это блага, потребляемые каждым человеком индивидуально (стакан воды, порция мороженого и т.д.);
- б) *коллективные блага* — это, которые могут быть потребляемы совместно (посещение театра, поездки в автобусе и т.д.).

В свою очередь, коллективные блага делятся на клубные и общественные.

Количество каждого блага в любой момент времени ограничено. Это предполагает не только конечность запасов того или иного блага, доступного индивидам данного сообщества (актуальная ограниченность), но и наличие предела роста производства того или иного блага данным сообществом (потенциальная ограниченность.). Редкость — это характеристика экономических благ, означающая, что запасы благ меньше потребностей в них.

Поскольку блага редки, неизбежной оказывается конкуренция за их использование.

Конкуренция — это ситуация, когда существует несколько альтернативных направлений использования редкого блага, в которых заинтересованы различные группы людей, борющихся между собой за право распоряжаться этим благом.

2.2. Фактор времени и дисконтирование

Фактор времени в экономике — это объективный фактор, который необходимо учитывать при приведении разновременных затрат и результатов производства к экономически тождественному (сопоставимому) виду. Учет фактора времени позволяет оценивать динамику затрат и результатов производства в неизменных условиях базы.

Учет фактора времени тесно связан с дисконтированием. **Дисконтирование** — это процедура, с помощью которой вычисляются сегодняшний аналог суммы, выплачиваемой через определенный срок при существующей норме банковского процента.

Дисконтирование затрат — это приведение будущих затрат к нынешнему периоду времени, установление сегодняшнего эквивалента суммы, выплачиваемой в будущем.

Современная стоимость будущей суммы определяется с помощью дисконтирующего множителя, зависящего от нормы банковского процента и срока или периода дисконтирования. Например, вы планируете приобрести через два года гараж, на что потребуется 300 тысяч рублей. Определим денежный эквивалент этих будущих затрат в настоящее время исходя из того, что имеющуюся у вас сумму денег вы поместите в банк, выплачивающий 15% годовых.

Дисконтирующий множитель, или коэффициент дисконта, равняется $1,325$ ($1,15 \times 1,15$). Таким образом, нынешний эквивалент будущей суммы 300 тысяч рублей составляет 300 тысяч рублей: $1,325 = 226,4$ тысячи рублей. Та-

ковы будущие затраты, дисконтированные к настоящему периоду времени.

2.3. Экономические агенты, их классификация, виды и интересы

Экономические агенты, или хозяйствующие субъекты, — это все те, кто самостоятельно принимают решения, планируют и реализуют в сфере экономической (хозяйственной) деятельности хозяйственные операции.

К экономическим агентам относят отдельных лиц, семьи, руководителей хозяйственных единиц (предприятий, банков, страховых обществ и т.д.), правления акционерных обществ, правительственные органы и учреждения.

Экономические агенты могут выступать в виде производителей, потребителей, а также посредников между ними. Положение и роль каждого экономического агента определяется его отношением к факторам производства, тем, какими именно факторами производства он владеет и может распоряжаться. Одни располагают капиталом и обладают экономической властью, участвуют в управлении, занимаются предпринимательской деятельностью. Другие распоряжаются лишь собственной рабочей силой, и их возможности влияния на организацию производства, участие в управлении ограничены.

Классификация экономических агентов

В соответствии с той ролью, которую играют экономические агенты, принято различать следующие их виды:

- 1) домашние хозяйства;
- 2) бизнес (предприятия, фирмы, предприниматели);
- 3) финансово-кредитные учреждения (банки, инвестиционные фонды, страховые компании и т.д.);
- 4) государство (государственные учреждения, министерства, ведомства и т.д.).

Домашнее хозяйство — основная структурная единица, функционирующая в потребительской сфере экономи-

ки и состоящая из одного или нескольких человек. В рамках домашнего хозяйства самостоятельно принимаются решения, обеспечиваются производство и воспроизводство человеческого капитала, потребляются конечные продукты сферы производства и сферы услуг.

Домашние хозяйства получают доходы путем предоставления факторов производства — рабочей силы, капитала, земли и др., которыми они располагают, то есть они оказывают факторные услуги. Полученные доходы расходуются для удовлетворения личных потребностей и сбережений. Как потребители домашние хозяйства независимы, но эта независимость ограничивается размерами доходов.

Бизнес — это самостоятельные хозяйственные единицы, функционирующие с целью получения прибыли. Они осуществляют производственную деятельность, а также инвестирование. Бизнес является поставщиком товаров и услуг в рыночном хозяйстве.

Финансово-кредитные учреждения являются составной частью бизнеса, но выполняют специфические функции, регулирующие движения денежных потоков, необходимых для нормального функционирования рынка.

Государство главным образом выступает в виде различных бюджетных организаций (министерств, ведомств, служб, государственных фондов и т.д.), функции которых состоят в обеспечении регулирования экономики, удовлетворении общественных потребностей, перераспределении части ресурсов, формировании инфраструктуры и т.д. Существуют показатели экономической активности государства: доля государственных расходов в ВВП; доля налогов в ВВП; размеры государственной собственности и продукции, производимой государственными предприятиями.

Экономические интересы

В самом общем виде **экономические интересы** — это осознанные потребности или побудительные мотивы, стимулы экономической, трудовой деятельности, направленные на достижение определенных материальных результа-

тов и служащие удовлетворению материальных и других потребностей.

Чтобы интересы были удовлетворены, хозяйственная деятельность людей должна протекать в соответствии с экономическими законами и выражаться в следующей причинно-следственной связи: экономические законы — экономические потребности — экономические интересы — хозяйственная деятельность. Как и все звенья данной цепи, экономические интересы — объективные явления.

В современной экономической литературе экономические интересы довольно часто трактуются с субъективной позиции в качестве элемента сознания людей. Каждый из хозяйственных субъектов стремится делать то, что ему выгодно. Предприниматель ставит своей целью максимизировать прибыль, владелец материальных ресурсов пытается установить на них высокую цену, владелец своей рабочей силы хочет получить за нее более высокую заработную плату. В свою очередь, потребители стремятся приобрести товары по самой низкой цене. Следовательно, мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики.

Интересы общества рассматриваются как своего рода точка отсчета, чтобы определить, является ли политика, проводимая всеми участниками хозяйственной деятельности, отвечающей требованиям или нет в плане воздействия на экономическую эффективность и потребителя.

Экономические интересы можно разделить на пять групп в зависимости от классификации.

1. По признаку субъектности интересы экономических агентов обуславливаются их положением в экономической системе, выполняемыми ими функциями. В этой связи необходимо различать экономические интересы домашних хозяйств, бизнеса и государства. Важной задачей государства является обеспечение максимально возможного сближения их экономических интересов.

2. По принципу важности различают интересы основные и второстепенные.

3. По временному признаку различают интересы текущие и перспективные.

4. По объектам различают интересы: имущественные, денежные, интеллектуальные и др.

5. По степени осознания различают интересы подлинные и ложно понятые.

2.4. Экономический кругооборот благ и доходов

Экономический кругооборот — это движение расходов и доходов, денег, ресурсов и благ (продукции) в сфере хозяйственной (экономической) деятельности (рис. 1).

Рассмотрим упрощенную модель кругооборота благ и доходов, которая разделяет экономику на два сектора: домашние хозяйства и фирмы. Домашние хозяйства используют доходы, которые они получают от продажи своих ресурсов — труда, земли, капитала, для покупки товаров и услуг от фирм. Фирмы используют деньги, которые они получают от продажи товаров и услуг для покупки ресурсов у домашних хозяйств.

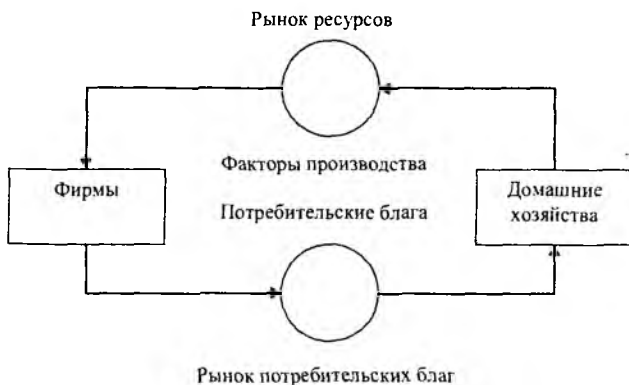


Рис. 1. Схема кругооборота благ и доходов

Из схемы видно, что экономика является замкнутой системой, в которой доходы одних экономических агентов предстают как расходы других. Поток «доходы — ресур-

сы» и «ресурсы — потребительские блага» осуществляются одновременно в противоположных направлениях и бесконечно повторяются. Основным выводом из данной схемы является равенство суммарной величины продаж фирм суммарной величине доходов домашних хозяйств. Это означает, что для закрытой экономики (без внешних связей и государственного вмешательства) величина общего объема производства в денежном выражении равна суммарной величине денежных доходов домашних хозяйств.

Потоки товаров (услуг) и денежных средств исчисляются за определенный период времени. Например, за год. Один миллион холодильников, произведенных в течение года, — это годовой поток. Пять миллионов холодильников, имеющих в наличии на определенную дату, — это запас.

Важнейшим показателем, характеризующим поток товаров, услуг и денежных средств, является валовой внутренний продукт.

В хозяйственной жизни, и особенно в экономическом кругообороте, различают денежный и реальный секторы. К денежному сектору относят ту часть экономического кругооборота, которая представлена движением доходов, расходов и денег в целом. На практике в денежный сектор включают банки, биржи, торговлю и другие отрасли сферы услуг, занятые преимущественно обслуживанием расходов, доходов и их перераспределением. В реальный сектор включают промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, то есть те отрасли, которые обслуживаются денежным сектором.



Основные термины и понятия

Потребности. Закон возвышения потребностей. Благо. Экономическое благо. Ресурсы. Субституты. Комплементы. Частные блага. Коллективные блага. Фактор времени. Дисконтирование. Дисконтирующий множитель. Экономические агенты. Домашние хозяйства. Бизнес. Государство. Экономические интересы. Экономический кругооборот благ и доходов. Поток. Запас. Реальный сектор экономики.



Темы докладов и рефератов

1. Потребности человека, их виды и средства удовлетворения.
2. Классификация благ, ресурсов и потребностей.
3. Абсолютная и относительная ограниченность ресурсов и благ.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Почему экономисты утверждают, что экономические потребности общества безграничны?
2. В чем состоит различие между понятием «благо» и «экономическое благо»?
3. Почему степень полезности одного и того же блага в разных ситуациях для разных индивидов может значительно отличаться? Приведите примеры.
4. Что такое экономические ресурсы? Согласны ли вы с тем, что время представляет собой экономический ресурс?
5. Чем естественная ограниченность ресурсов отличается от экономической редкости?
6. Какие хозяйственные операции выполняют домашние хозяйства, а какие — предприятия (фирмы)?

Глава 3

Собственность и типы организации экономических систем

3.1. Собственность, ее сущность и место в системе производственных отношений

В самом общем виде экономическое содержание собственности определяется как совокупность исторически сложившихся объективных производственных отношений между людьми по поводу присвоения условий и результатов производства. Можно выделить три основных момента, исходя из этого определения собственности как экономической категории:

- 1) собственность всегда имеет вещественное содержание (ее объекты — средства производства, предметы потребления и другие ценности);
- 2) собственность выступает в виде общественного отношения, возникающего между людьми по поводу ее объектов;
- 3) содержание этого отношения заключается в присвоении людьми условий и результатов производства.

Это присвоение осуществляется в каждой из четырех фаз общественного воспроизводства. В производстве собственность выступает в качестве экономической предпосылки, а объекты собственности приобретают характер средств производства. В распределении, обмене и потреблении объект собственности может быть и средством производства, и предметом потребления. Но по своему месту в системе общественного воспроизводства и то, и другое есть результат производства.

Отношениям собственности в обществе принадлежит ведущая роль. Они определяют:

- ◆ общественный строй производства;
- ◆ положение человека в обществе;
- ◆ характер соединения факторов производства.

Установленные в обществе отношения собственности закрепляются посредством правовых норм. Эти нормы определяют условия владения, пользования и распоряжения имуществом, принадлежащим физическим и юридическим лицам и обществу в целом.

В связи с этим можно говорить, наряду с экономическим содержанием собственности, и о его юридическом содержании.

Юридическое содержание собственности состоит в том, что ее субъекты наделяются правом собственности, которое реализуется посредством целого ряда правомочий или функций собственника.

3.2. Структура прав собственника

Одно из наиболее полных определений права собственности было предложено английским экономистом А. Оноре в 1961 году. Оно включает одиннадцать частичных правомочий.

Рассмотрим основные правомочия собственника.

1. Право владения, то есть право исключительного физического контроля над объектами собственности.

2. Право пользования, то есть право использования вещи с целью извлечения ее полезных свойств. При этом надо иметь в виду, что собственник очень часто сам не пользуется объектом собственности, а передает ее в пользование (аренду) другому лицу на определенных условиях. В этом случае между собственником и арендатором возникают хозяйственные отношения использования имущества.

Если собственность приносит доход, то это значит, что она экономически реализуется.

3. Право распоряжения, то есть право определять судьбу вещи (продавать ее, дарить, наследовать и т.д.).

4. Право управления, то есть решения, как и кем объект собственности может быть использован.

5. Право на доход, то есть на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования объектом или от разрешения другим лицам пользоваться им.

6. Право на безопасность, то есть защита от незаконного изъятия объекта собственности.

7. Право на переход объекта по наследству или по завещанию.

8. Право бессрочного владения объектом собственности.

9. Право на запрет использования объекта собственности способом, наносящим вред другим лицам или окружающей среде.

10. Право на ответственность в виде взыскания объекта собственности в уплату долга.

11. Право на остаточный характер, то есть на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

На практике имеет место наличие усеченных прав собственника, когда некоторые элементы рассмотренных прав не закреплены за определенными лицами. Процесс закрепления как можно большего числа правомочий на какой-либо экономический ресурс за конкретными юридическими или физическими лицами называется спецификацией, а обратный процесс — размыванием прав собственности.

Количественное изменение набора правомочий приводит к качественному изменению в статусе участников экономического и юридического процессов и их взаимоотношениях. Та степень концентрации прав собственности, которая дает собственнику возможность подчинить себе сам процесс создания объектов собственности, превращает его в особое экономическое лицо, которое может распоряжаться созданным продуктом и доходом. Собственниками акций могут быть многие лица (физические и юридические), но распоряжаться результатами деятельности фирмы могут лишь те, кто обладает контрольным пакетом.

Применительно к фирмам, не являющимся акционерными обществами, право на результат производства и доход имеют те, кто сконцентрировали монопольные права на средства и условия производства.

3.3. Формы собственности, ее субъекты и объекты

Формы собственности представляют собой различные сочетания рассмотренных выше правомочий собственника. Каждая из существующих форм собственности, в свою очередь, конкретизируется по объектам и субъектам, по характеру присвоения результатов производства и другим признакам. Рассмотрим основные формы собственности.

1. Индивидуальная собственность.

Эта форма концентрирует в одном субъекте следующие признаки: труд, управление, распоряжение доходом и имуществом. К этой форме собственности могут быть отнесены: крестьяне, ведущие обособленное хозяйство; мелкие торговцы, ремесленники, частнопрактикующие врачи, адвокаты и все те, в ком сосредоточены труд, управление, распоряжение доходом и имуществом.

2. Частная собственность.

Частная собственность отличается от индивидуальной тем, что правомочия разделяются и персонифицируются в разных субъектах. Трудятся наемные работники, а распоряжаются доходом и имуществом собственники. Положение собственников определяется экономической властью, а положение наемных работников — экономической зависимостью.

Если частное лицо, будучи собственником условий производства, не применяет труд наемных работников, то такую собственность следует определить как индивидуальную или частно-трудоую.

3. Коллективная собственность.

В основе этой формы лежат коллективный труд и совместное владение, пользование и распоряжение трудовым коллективом всем имуществом и результатами производства. Она может проявляться в виде кооперативной, акционерной, собственности трудовых коллективов и общественных организаций.

4. Кооперативная собственность.

В основе этой формы лежит объединение индивидуальных собственников. Каждый в кооперативе участвует своим трудом и имуществом, имеет равные права в управлении и распределении дохода. Кооперативная собственность может быть долевой, где определены доли каждого участника в имуществе кооператива, или бездолевой, то есть без выделения и персонификации имущества каждого участника.

5. Государственная собственность.

Эта форма собственности отличается тем, что абсолютные права собственности находятся не у отдельных частных лиц и их объединений, а у государства и его структур. Государство является распорядителем имущества (условиями производства). Управляют производством назначенные государством руководители. Особенность собственности государственных предприятий состоит в том, что их имущество не делится на доли и не персонифицируется в отдельных участниках экономического процесса, и в этом смысле она унитарна.

6. Муниципальная собственность.

Особенностью этой формы является то, что распорядителем имущества муниципальных предприятий являются органы местной власти (города, района, поселения). Управление муниципальными предприятиями осуществляется либо непосредственно муниципальными органами, либо через назначенных руководителей.

7. Смешанные формы.

Такие формы собственности образуются в том случае, когда внутри отдельных форм соединяются черты разных форм собственности. Например, внутри государственных предприятий образуются структуры частнопредпринимательского и кооперативного характера, или различные медицинские центры в государственных медицинских учреждениях функционируют на частных или кооперативных началах.

8. Комбинированные формы.

Комбинированные формы образуются в результате объединения различных форм собственности при сохранении каждой из них своего особого содержания. К ним относятся современные предприятия, холдинги, финансово-промышленные группы, концерны, тресты и другие формы с равными правомочиями по управлению, распределению доходов и распоряжению имуществом.

В Российской Федерации в настоящее время вопросы регулирования отношений собственности осуществляются на основе Гражданского кодекса Российской Федерации (ч. I ст. 209–306). В соответствии с ГК РФ признается многообразие форм собственности, в том числе частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Имущество может находиться в собственности граждан, юридических лиц, Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований и т.д.

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

В собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество в неограниченном количестве за исключением отдельных его видов, предусмотренных законодательством.

3.4. Развитие форм собственности

Национализация. Разгосударствление. Приватизация

Отношения собственности в процессе исторического развития изменяются и развиваются. Это может происходить эволюционным путем в результате накопления необходимых предпосылок для перехода от одной формы собственности к другой. Например, при переходе от индивидуальной частной собственности к различным ее коллективным формам.

Этот процесс может также происходить революционным путем — мирным или немирным. Так, например, происходила национализация частной собственности в целом ряде стран, в том числе и в нашей стране.

В современных условиях **национализация** — отчуждение или передача имущества частных лиц в собственность государства. Осуществляется на основе государственных актов или выкупа государством имущества компаний, фирм, домашних хозяйств. Национализация чаще всего распространяется на отрасли производства, в которых ведение хозяйства на основе коллективной и частной собственности является неэффективным и нерентабельным. Национализация может осуществляться также и в других случаях, например, национализация земельных участков при строительстве важных государственных объектов и т.д.

В начале 90-х гг. XX в. в нашей стране был взят курс на формирование рыночной экономики, которая предполагает необходимость использования разных форм собственности. Основными методами перехода к многообразию форм собственности являются разгосударствление и приватизация.

Разгосударствление экономики — это снижение чрезмерной роли государства в управлении экономическими объектами. Разгосударствление означает снятие с государства ряда функций хозяйственного управления, передачу ряда полномочий государственных органов предприятиям, развитие частного предпринимательства, преодоление монополизма, развитие конкуренции, замену вертикальных хозяйственных связей горизонтальными и т.д. Однако разгосударствление не означает полного ухода государства из экономической сферы, так как и в условиях рыночной экономики государство выполняет важные функции по ее регулированию.

В тесной связи с разгосударствлением находится приватизация.

Приватизация — это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность. Приватизация может также осуществляться в виде денационализации и реприватизации.

Денационализация представляет собой возврат государством национализированного имущества прежним владельцам.

Реприватизация — приватизация ранее национализированной частной собственности, то есть возврат в частную собственность той государственной собственности, которая возникла в результате национализации.

В России широкий размах процесс приватизации получил после принятия в 1991 году закона о приватизации, в котором были заложены основы проведения приватизации.

Цели приватизации:

1. Формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально-ориентированной рыночной экономики.
2. Повышение эффективности деятельности предприятий.
3. Создание конкурентной среды.
4. Содействие демонополизации экономики.
5. Привлечение иностранных инвестиций.
6. Социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств, полученных от приватизации.
7. Содействие процессу стабилизации финансового положения Российской Федерации.

Законом о приватизации были определены три формы приватизации: акционирование предприятий, продажа предприятий с аукциона, продажа по конкурсу.

Для проведения приватизации были созданы две государственные структуры: первая — комитеты по управлению государственным (муниципальным) имуществом, вторая — фонды имущества. В функции первых входила подготовка планов приватизации и осуществление мероприятий, связанных с подготовкой предприятий к приватизации. Вторые осуществляли продажу предприятий и акций на аукционах.

Важным направлением подготовительной работы по приватизации было определение объектов приватизации и их денежная оценка. Было принято решение оценивать

предприятия по остаточной стоимости основных производственных фондов.

Весь период приватизации в России можно разделить на несколько этапов.

Первый этап — чековая приватизация (1992 — первая половина 1994 гг.). **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 двойственны и противоречивы. С одной стороны, в РФ сформировались: акционерный сектор экономики, рынки ценных бумаг, система инвестиционных фондов и других финансовых структур. К 1 июля 1994 года 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, и, прежде всего, необходимо подчеркнуть, что большинство граждан РФ не стали собственниками бывшей государственной собственности и фактически от приватизации положительного результата для себя не получили. Это объясняется тем, что, поскольку приватизационные чеки не являлись именованными, то большая их часть была куплена спекулянтами, часть их была вложена в инвестиционные фонды, большинство из которых никаких инвестиций не осуществили и, наконец, часть чеков была вложена работниками в акции своих предприятий, многие из которых испытывали серьезные финансовые трудности и поэтому никаких дивидендов выплачивать не могли.

Следует также сказать, что первый этап приватизации не способствовал росту инвестиций в экономику России.

Второй этап приватизации в РФ — денежный (1994–1996 гг.). Он имел две основные цели: существенное пополнение бюджетов всех уровней; инвестиционная поддержка приватизированных предприятий. На этом этапе пакеты акций приватизируемых предприятий должны были выставляться на денежные аукционы постепенно и равномерно, обеспечивая бесперебойные денежные поступления в бюджеты всех уровней и инвестиции в развитие предприятий.

Однако намеченные цели выполнены не были. Например, в 1995 году в бюджет РФ должно было поступить от приватизации 9 трлн рублей, а поступило на самом деле 500 млрд рублей, 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 правительство (бюджет РФ) получало 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 года) в случае невозврата кредитов залогодержатель становился собственником залогового пакета акций.

В общем итоге федеральный бюджет получил от залоговых аукционов около одного миллиарда долларов, что значительно меньше (по различным оценкам в 5–10 раз) рыночной стоимости проданных пакетов акций.

В 1997 году 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» и др.

В 2002 году был принят новый закон о приватизации, в котором предусмотрено в течение пяти–семи лет завершить в основном процесс приватизации в России.

Подводя предварительные итоги приватизации в РФ, следует отметить, что, наряду с положительными результатами, связанными прежде всего с формированием рыночной экономики, реальный ход приватизации выявил много ошибок и нарушений в ее проведении, не позволивших в значительной степени реализовать ее цели и задачи. Это особенно проявилось при определении объектов приватизации, последовательности ее проведения, при определении способов приватизации и стоимости имущества приватизируемых объектов.

3.5. Экономическая система и ее типы

Экономическая система — это особым образом упорядоченная совокупность экономических процессов и связей, совершающихся в обществе на основе сложившихся отношений собственности и организационно-правовых форм. Она включает в себя все те институты, организации, законы и правила, традиции, убеждения, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение и результаты.

Функционирование экономической системы направлено на выполнение таких важнейших экономических задач, как:

- ◆ формирование и обеспечение работоспособности экономики;
- ◆ координация всех видов экономической деятельности;
- ◆ реализация социальных целей.

Экономическая система многофакторна. Среди факторов, влияющих на ее функционирование и развитие, определяющими являются следующие:

- ◆ отношения собственности;
- ◆ существующая в стране система мер по принятию хозяйственных решений;

- ◆ механизм постановки целей и побуждения людей к труду;
- ◆ механизмы обеспечения информацией и координацией и др.

В зависимости от этих и других факторов формируются разные уклады: патриархальный, мелкотоварный, государственный и разные типы экономических систем. В последние полтора-два столетия в мире действовали различные типы национальных экономических систем: традиционная экономика, административно-командная экономика, рыночная экономика.

1. Традиционная экономика — экономическая система, в которой традиции и обычаи определяют использование редких ограниченных природных ресурсов.

Для стран с традиционной экономикой характерна многоукладность, то есть существование различных форм хозяйствования, основанных на различных формах собственности. Экономика базируется на отсталой технологии, широком использовании ручного труда. Экономическая власть зачастую соединена с политической властью.

2. Административно-командная система — система управления экономикой страны, в которой главная роль принадлежит распределительным командным методам и власть сосредоточена у центральных органов управления, в бюрократическом аппарате. Для административно-командной системы характерно централизованное директивное планирование, предприятия действуют в соответствии с доводимыми им из центральных органов управления плановыми заданиями.

Административно-командная система препятствует развитию свободного рынка, конкуренции, предпринимательства.

3. Рыночная экономика — экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразии форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность.

Рыночная экономика сформировалась в XVIII веке и является наиболее гибкой экономической системой, которая под влиянием внутренних и внешних факторов имеет свойство трансформироваться и видоизменяться.

В своем историческом развитии рыночная экономика проходит следующие этапы:

- ◆ классический капитализм или капитализм свободной конкуренции;
- ◆ современная рыночная экономика или смешанная экономика;
- ◆ постиндустриальная хозяйственная система.



Основные термины и понятия

Собственность. Владение. Пользование. Распоряжение. Управление. Формы собственности. Национализация. Разгосударствление. Приватизация. Экономическая система. Традиционная экономика. Рыночная экономика. Административно-командная экономика.



Темы докладов и рефератов

1. Место и роль собственности в реформировании экономики.
2. Многообразие форм собственности и их характеристика.
3. Роль и значение государственной собственности в рыночной системе хозяйствования.
4. Приватизация в РФ: необходимость, содержание, основные направления и результаты.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Укажите различия между пониманием собственности в экономическом и юридическом смысле.
2. Что такое права собственности, как они могут передаваться?

3. Как вы думаете, почему эволюционные или революционные преобразования экономических систем всегда начинаются с отношений собственности?
4. Всегда ли переход от одной формы собственности к другой происходит революционным путем?
5. Какие цели преследовала приватизация в РФ, и были ли они все достигнуты?
6. Что такое экономическая система? Какие типы экономических систем вы знаете?

Глава 4

Общественное производство — основа развития общества. Процесс воспроизводства

4.1. Сущность производства и его основные формы

Производство — это процесс создания материальных жизненных благ, необходимых для удовлетворения общественных и личных потребностей.

Различают материальное и нематериальное производство и непроеизводственную сферу. В материальном производстве создаются необходимые для жизни и развития общества материальные блага и услуги. В материальное производство входят промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, сфера услуг.

Нематериальное производство отличается от материального продуктом, имеющим нематериальную форму: научные знания, информация, произведения искусства и т.д. Нематериальное производство включает такие сферы как наука, искусство и культура, образование, здравоохранение и др.

Непроеизводственная сфера производством благ не занимается, но она необходима обществу и включает в себя: оборону страны, правоохранительные, судебные и юридические органы, различные общественные организации.

Общемировой тенденцией развития экономики, начиная с середины XX века, является снижение удельного веса занятых в сфере материального производства и его рост в нематериальном производстве и непроеизводственной сфере. Это свидетельствует о начале перехода эконо-

мики от индустриального к постиндустриальному обществу, или информационной эре. В наиболее экономически развитых странах мира этот переход уже завершается.

Различают два уровня производства:

- ◆ *индивидуальное производство* — это деятельность в масштабах предприятия, фирмы;
- ◆ *общественное производство* — это вся система производственных связей между предприятиями страны, включая производственную инфраструктуру.

Производству объективно присуще разделение труда, то есть специализация трудовой деятельности, приводящая к выделению и осуществлению различных ее видов.

Различают четыре вида или ступени специализации:

- ◆ *попредметная* (производство готовых конечных продуктов);
- ◆ *поддетальная* (производство отдельных деталей, комплекующих);
- ◆ *поузловая* (производство отдельных узлов машин и оборудования);
- ◆ *технологическая или пооперационная* (выполнение отдельных операций, например на конвейере).

Углубление специализации производства ведет к его кооперации, то есть к совместным действиям предприятий в процессе производства.

В ходе развития общественного производства предприятия испытывают воздействие двух противоположных тенденций:

- ◆ *концентрации производства* — сосредоточения производства одного или нескольких родственных видов продукции на весьма крупных предприятиях;
- ◆ *деконцентрации производства* — разукрупнения чрезмерно больших предприятий в отдельные небольшие самостоятельные предприятия.

Концентрация производства порождает новую тенденцию, получившую название «вертикальной концентрации», то есть сосредоточения на одном предприятии всех стадий производственно-торгового цикла изготовления и продажи товара.

Важной формой развития производства в современных условиях является диверсификация производства, то есть расширение номенклатуры производимой продукции, зачастую не связанной с основным производством.

Процесс производства одновременно предполагает и потребление. Можно сказать, что **производство** — это процесс создания материальных благ и процесс потребления их как факторов. Продукт как результат одного производства потребляется в последующем производственном процессе. В этой связи следует различать промежуточный продукт, который направляется в производительное потребление, и готовый (конечный продукт), поступающий непосредственно в потребление.

Производство сопровождается не только изготовлением продукции, но и появлением отходов производства, причем количество отходов растет с увеличением масштаба производства. В последние десятилетия это привело к масштабной экологической проблеме.

4.2. Факторы производства, их взаимоотношение и комбинация

В экономике **факторы производства** — это все то, что, участвуя в производственном процессе, производит товары и услуги. Существуют разные подходы в определении факторов производства и их классификации.

Классическая школа выделяет три основных фактора производства: труд, земля, капитал.

Труд — это процесс расходования человеком его физической, умственной и нервной энергии. Каждый человек обладает рабочей силой или способностью к труду. Труд представляет собой потребление рабочей силы.

В любом обществе существует принуждение к труду. На ранних стадиях развития человеческого общества оно имело неэкономический характер, то есть основывалось на личной зависимости работника от хозяина. Это имело место в условиях рабовладельческого и феодального общества. Экономическое принуждение связано с категорией наемно-

го труда. Для возникновения наемного труда необходимы два условия: личная свобода человека, отсутствие у него средств производства, необходимых для осуществления собственного бизнеса. В этих условиях рабочая сила человека становится товаром и он вынужден наниматься на работу, чтобы заработать средства существования.

В марксистской теории труд в течение рабочего дня условно делится на необходимый и прибавочный. Необходимым является тот труд, который рабочий затрачивает для того, чтобы произвести продукцию, необходимую для обеспечения жизни его самого и его семьи. Производимый в это время продукт называется *необходимым* и оплачивается работодателем.

Прибавочный труд — это труд, затраченный в течение рабочего дня сверх необходимого. Продукт, производимый прибавочным трудом, называется *прибавочным* и не оплачивается.

Труд характеризуется интенсивностью и производительностью. **Интенсивность** — это напряженность труда, которая определяется затратами труда в единицу времени. **Производительность труда** — это результативность труда. Она измеряется количеством продукции, произведенной в единицу времени. Ее уровень зависит от технического оснащения производства, организации труда и эффективности управления. С повышением производительности труда величина стоимости единицы продукции уменьшается.

В отличие от других факторов производства труд имеет особенности. Главная из них состоит в том, что труд неотделим от человека, от его рабочей силы и поэтому имеет социальный и политический аспект.

Это обстоятельство определяет разные подходы экономистов к его исследованию. Так, в западной экономической литературе труд считается товаром, в отличие от марксистской теории, в которой утверждается, что товаром является не труд, а способность человека к труду, его рабочая сила.

Вторым фактором производства является земля. Термин «земля» употребляется в широком смысле слова. Он

охватывает все полезное, что дано природой. Земля — это ресурс, используемый для производства сельскохозяйственной продукции, для строительства домов, городов, заводов, фабрик, железных дорог, добычи полезных ископаемых.

С точки зрения сельскохозяйственного производства свойства земли можно разделить на естественные, то есть данные самой природой, и созданные искусственно благодаря орошению, мелиорации, внесению удобрений и т.п. Это обстоятельство влияет на доход с земли — земельную ренту.

Следующим фактором производства является капитал. В современной науке наиболее распространенным является следующее определение капитала: капитал — это созданные людьми средства производства и денежные накопления, используемые в производстве товаров и услуг.

В разных экономических школах капитал трактуется по-разному:

- ◆ вещественная, или натуралистическая, концепция (А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл, П. Самуэльсон), определяющая капитал как средства производства либо готовые товары, предназначенные для продажи;
- ◆ денежная, или монетаристская, концепция (Д. Кейнс и др.), трактующая капитал как деньги, приносящие процент.

Более полное определение капитала содержится в марксистской теории. К. Маркс исследует, с одной стороны, сущность капитала, а с другой — конкретные формы его проявления. Такими формами являются:

- ◆ средства производства;
- ◆ рабочая сила;
- ◆ деньги;
- ◆ товары.

Однако ни средства производства, ни деньги, по его мнению, сами капиталом не являются.

Они превращаются в капитал тогда, когда используются для присвоения чужого неоплаченного труда. Следующие три момента характеризуют марксистское определение сущности капитала:

- ♦ *капитал* — это не вещь, а определенное общественное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер;
- ♦ *капитал* можно понять как постоянное движение всех его элементов. Только находясь в движении, деньги превращаются в капитал;
- ♦ *капитал* — это стоимость, приносящая прибавочную стоимость или самовозрастающая стоимость

В заключение следует отметить, что существующие различия в трактовке отдельных факторов производства разными научными школами предопределили и различия в трактовке всей совокупности факторов производства.

Классическая школа выделяет три фактора производства: труд, земля, капитал.

В марксистской теории факторы производства классифицируются следующим образом: вещественные факторы (средства производства) и личный фактор (рабочая сила).

Маржиналистская теория выделяет четыре группы факторов: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

В экономической теории постиндустриального общества, наряду с отмеченными факторами, выделяют еще информационный, технологический, экологический факторы и время.

4.3. Затраты и результаты производства.

Кривая производственных возможностей. Производственная функция

В самом общем виде затраты на уровне общественного производства определяются как совокупные затраты прошлого и живого труда. **Затраты прошлого труда $T_п$** — это израсходованные в процессе труда средства производства, исчисленные в денежной форме (амортизация основ-

ных производственных фондов, материалы, сырье, топливо, энергия).

Затраты живого труда Тж исчисляются как оплата труда всех работников производства в денежной форме, включая единый социальный налог.

Результаты производства многообразны. При этом оценивать их надо с учетом позиции различных экономических агентов. Так, для потребителей (покупателей) результат производства — это ассортимент, качество и цена продукции. Для производителей (продавцов) — уровень прибыльности. Для общества в целом — степень удовлетворения общественных потребностей, прирост общественного продукта, экологическая безопасность и т.д.

Основным обобщающим показателем, используемым для измерения результатов функционирования общественного производства за один год, является общественный продукт. Его выражают с помощью следующих показателей: валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД), чистый национальный продукт (ЧНП), валовой внутренний продукт (ВВП).

Валовой национальный продукт определяют как суммарную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год. В ВНП включается стоимость продукта, созданного как в самой стране, так и за рубежом с использованием факторов производства, принадлежащих данной стране.

Национальный доход — это результат производства, в котором заключена вновь созданная в течение года стоимость.

Национальный доход страны равен валовому национальному продукту за вычетом амортизационных отчислений и косвенных налогов.

Чистый национальный продукт — это суммарный объем всех произведенных в стране за год конечных товаров и услуг, исчисленных в денежном выражении (то есть ВНП или ВВП), за вычетом амортизационных отчислений.

Валовой внутренний продукт — суммарная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год и выраженная в рыночных ценах.

Наряду с количественными показателями функционирования производства существуют и качественные показатели, которые формируются при учете соотношения затрат и результатов. Именно, исходя из этого соотношения, экономический субъект осуществляет оптимальный выбор. Экономический аспект проблемы выбора заключается в выяснении — какой вариант использования ограниченных ресурсов обеспечит максимальный результат (доходность, прибыльность, удовлетворение потребностей).

Экономической наукой разработан ряд моделей, позволяющих решать проблему выбора.

Кривая производственных возможностей

Производство экономических благ требует определенных ресурсов. Ограниченность ресурсов, с помощью которых осуществляется процесс производства благ, вынуждает делать выбор ресурсов с позиции их наиболее экономного использования. Поэтому необходимо выбирать, какие экономические блага надо производить, какое количество их необходимо и от производства каких следует отказаться.

Предел в полном использовании ресурсов при существующем уровне развития технологии, когда увеличение производства одного блага требует сокращения производства другого, можно показать, используя **кривую производственных возможностей**, или трансформации.

Предположим, что экономика сталкивается с необходимостью выбора между альтернативами: производить товар А — средства производства, или товар Б — предметы потребления. Рассмотрим на условиях данных альтернативных комбинаций товары А и Б, которые общество может выбрать.

Возможность производства товаров А и Б при полном использовании ресурсов, тыс. шт.

Вид продукции	Производственные альтернативы				
	А	Б	В	Г	Д
Товар А	8	6	5	3	0
Товар Б	0	3	4	5	6

Согласно альтернативе А, экономика направила бы все ресурсы для производства товара А, то есть товара производственного назначения, а при альтернативе Б все имеющиеся ресурсы были бы использованы для производства товара Б, или предметов потребления. Оба варианта представляют собой нереалистические крайности, так как вся экономика обычно находит баланс в распределении своих ресурсов между товарами производственного назначения и потребительскими товарами. Из приведенной таблицы следует, что в любой момент времени при ограниченности ресурсов общество должно жертвовать частью продукта А, чтобы получать больше продукта Б. Так как экономические ресурсы редки, экономика не может одновременно увеличить производство товаров А и Б.

Построив на основе данной таблицы график и соединив точки А, Б, В, Г, Д сплошной линией, мы получим график кривой производственных возможностей (рис. 2).

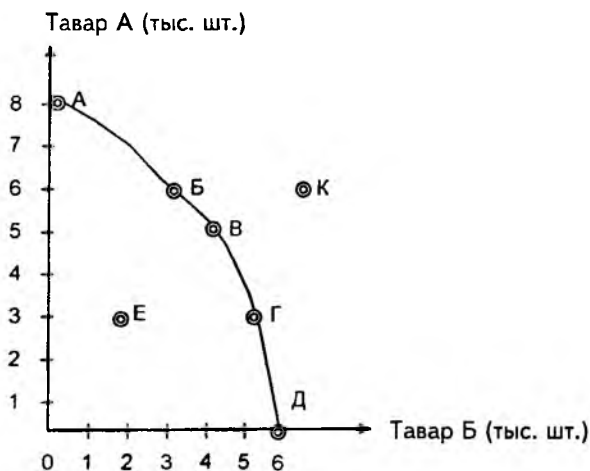


Рис. 2. Кривая производственных возможностей экономики

Каждая точка этой кривой показывает максимально возможное производство двух продуктов при данных ресурсах. Точки, находящиеся вне кривой производственных возможностей, противоречат условию. Если точка **К** расположена вне границы производственных возможностей, то это означает, что такие параметры недостижимы при имеющейся технологии и уровне производства. Точка **Е**, находящаяся внутри кривой, указывает на резервы, неполное использование ресурсов.

На основе приведенных данных можно сделать вывод о том, что большее количество товара **Б** можно произвести при данном количестве ресурсов только в том случае, если уменьшить производство товара **А**. Таким образом, только точки на кривой производственных возможностей показывают наиболее эффективные варианты использования имеющихся ресурсов для выпуска определенных товаров и услуг. Выбор обществом структуры своего производства в каждый данный момент предопределяет его будущие производственные возможности.

Производственная функция

Важную роль при осуществлении проблемы экономического выбора играет использование **производственной функции**, которая отражает экономико-математическую зависимость между количеством производимой продукции и факторами производства, в качестве которых рассматриваются труд и капитал. Производственная функция чаще всего используется в виде степенной зависимости между объемом производства Q и факторами производства в виде капитала K и труда L , имеющей вид $Q = A \times K^a \times L^b$, где A — постоянный коэффициент, a и b — показатели степени, характеризующие отдачу и использование каждого из двух основных ресурсов. При этом необходимо обратить внимание на два момента:

- 1) существует предел для увеличения объема производства, который может быть достигнут увеличением затрат одного ресурса при прочих равных условиях;

- 2) существует определенная взаимосвязь факторов производства без сокращения производства (например, можно заменить один экскаватор на 15 рабочих с лопатами или наоборот).

4.4. Эффективность производства, ее показатели и факторы роста

Важнейшая категория экономической науки — эффективность. В самом общем виде **эффективность** можно определить как отношение результата к затратам, обеспечившим его получение.

$$\varepsilon = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты}}$$

Необходимо различать эффективность общественного производства, эффективность деятельности предприятия и экономическую эффективность.

Эффективность общественного производства — экономическая категория, характеризующая его результативность, то есть соотношение результата и затрат производственной деятельности в масштабе всего общественного производства в целом.

Результатом функционирования национальной экономики является национальный продукт. Это может быть валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД).

В самом общем виде **затраты общественного производства** — это совокупные затраты общественного производства — это совокупные общественные затраты прошлого и живого труда.

Затраты прошлого труда — это израсходованные в процессе производства средства производства, исчисленные в денежной форме (амортизация основных производственных фондов, материалы, сырье, топливо, энергия и др.).

Затраты живого труда исчисляются как оплата труда всех работников производства в денежной форме со всеми начислениями.

На уровне предприятия главным оценочным показателем результативности работы является прибыль.

Затраты предприятия, связанные с производством продукции и получением прибыли, представляют собой общие издержки производства.

Обобщающими показателями эффективности работы предприятия являются показатели рентабельности продукции, рентабельности производственных фондов, производство продукции на один рубль затрат и др.

Показателями эффективности использования различных ресурсов производства являются:

- ◆ показатели использования трудовых ресурсов (производительность труда и трудоемкость продукции);
- ◆ показатели использования основных производственных фондов (фондоотдача и фондоемкость);
- ◆ показатели использования материальных ресурсов (материалоотдача и материалоемкость).

Факторами роста эффективности общественного производства являются:

- ◆ структурная перестройка экономики;
- ◆ широкое использование достижений НТП, новых технологий;
- ◆ прогрессивная система организации и управления производством;
- ◆ рациональная система специализации и кооперирования производства;
- ◆ повышение качества продукции;
- ◆ повышение квалификации работников;
- ◆ совершенствование системы стимулирования и мотивации труда;
- ◆ более полное использование преимуществ международного разделения труда.

Выше были рассмотрены понятия производственной эффективности. **Эффективность экономики** (экономическая эффективность) — несколько иное понятие или показатель. Эта категория используется для всесторонней

оценки результативности всего общественного производства. С точки зрения всей экономики эффективным будет считаться такое ее состояние, когда наиболее полно удовлетворены потребности всех членов общества при данных ограниченных ресурсах.

4.5. Воспроизводство, его фазы, виды и типы

Воспроизводство — это процесс постоянного непрерывного повторения и возобновления производства на основе его количественного и качественного роста.

Процесс воспроизводства включает в себя следующие основные моменты.

1. Воспроизводство материальных благ (средств труда, предметов труда, предметов потребления).
2. Воспроизводство рабочей силы. Его необходимо рассматривать с количественной и качественной сторон: это рост населения и улучшение профессиональной подготовки работников.
3. Воспроизводство природных ресурсов и среды обитания человека.
4. Воспроизводство духовных благ (наука, культура, искусство).
5. Воспроизводство производственных отношений.

Воспроизводство включает в себя **четыре фазы**: производство, распределение, обмен и потребление. Все фазы воспроизводства взаимосвязаны, взаимодействуют, находятся в единстве. Определяющая роль в воспроизводственном процессе принадлежит производству, так как оно — исходный пункт, в котором создается продукт, то есть все материальные блага и услуги. Однако при всей важности производства, оно лишь тогда имеет смысл, когда служит потреблению. Именно потребление является одновременно и целью и движущим мотивом производства, оно диктует социальный заказ производству, предопределяет объем и структуру общественного продукта.

Связь между производством и потреблением опосредствуется распределением и обменом.

Различают два вида воспроизводства: простое и расширенное. При **простом воспроизводстве** размеры и качество произведенного продукта каждый год остаются неизменными. При этом весь прибавочный продукт идет на личное потребление. Этот вид воспроизводства был характерен в основном для докапиталистических систем хозяйства.

При **расширенном воспроизводстве** размеры и качество произведенного продукта ежегодно возрастают. Этот рост обусловлен увеличением количества и качества применяемых факторов производства.

В условиях экономических кризисов, войн и других катаклизмов возможно убывающее (суженное) воспроизводство, которое сопровождается снижением размера произведенного продукта.

Расширенное воспроизводство имеет два типа: экстенсивный и интенсивный.

При **экстенсивном типе** расширение производства осуществляется за счет количественного роста факторов производства без изменения их качественных параметров.

При **интенсивном типе** расширение производства достигается за счет применения более качественных факторов производства: достижений НТП, новых технологий и форм организации труда, повышения квалификации рабочей силы.



Основные термины и понятия

Общественное производство. Материальное и нематериальное производство. Специализация. Концентрация производства. Диверсификация производства. Конечный продукт. Факторы производства. Необходимый труд. Прибавочный труд. Капитал. Кривая производственных возможностей. Производственная функция. Эффективность производства. Производительность труда. Воспроизводство. Экстенсивный и интенсивный тип воспроизводства.



Темы докладов и рефератов

1. Материальное производство и непроизводственная сфера.
2. Проблемы эффективности производства в рыночных условиях.
3. Развитие общественного производства и проблемы экологии.
4. Мотивы и стимулы производственной деятельности человека.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Какую роль играет проблема оптимального выбора в хозяйствовании?
2. Что показывает точка на кривой производственных возможностей?
3. Какие факторы повышения эффективности общественного производства целесообразнее применять в современных условиях?
4. Как измеряется производительность труда? В чем трудность ее измерения?
5. Существуют ли различия в трактовке фактора производства «капитал» в разных экономических школах?

Глава 5

Формы общественного хозяйства. Натуральное и товарное производство

5.1. Формы общественного хозяйства. Натуральное и товарное производство

Категория товарного производства относится к характеристике типов организаций производства общественного хозяйства, которые определяют экономические формы богатства общества.

Тип общественного хозяйства в первую очередь зависит от формы связи производства и потребления как способа разрешения исходного противоречия общественного труда.

Исторически первой формой общественного производства явилось **натуральное хозяйство**. Эта элементарная форма организации экономики характеризуется производством продуктов лишь для удовлетворения собственных потребностей людей, отсюда следует замкнутость системы, универсальность труда и прямые экономические связи.

В результате развития производительных сил и общественного разделения труда натуральное хозяйство сменяется товарным, в котором происходит специализация производителей на производстве одного какого-либо товара.

Товарное производство — такая организация общественного хозяйства, при котором продукты производятся не для собственного потребления, а на продажу.

Истории известны два основных типа товарного производства: **простое и капиталистическое**.

Простое товарное производство — это товарное хозяйство крестьян, ремесленников и кустарей, основанное на мелкой частной собственности и на личном труде самих производителей.

Оно характеризуется следующими особенностями:

- ◆ основано на средствах производства, принадлежащих самому производителю;
- ◆ в нем используется личный труд самого производителя и его семьи;
- ◆ продукты изготавливаются производителем не только для личного потребления, а и для продажи на рынке;
- ◆ мелкий товаропроизводитель свободно выбирает сферу своей хозяйственной деятельности.

Капиталистическое товарное производство — производство, основанное на наемном труде товаропроизводителей.

Ему присуща:

- ◆ всеобщая экономическая обособленность производителей и широкое общественное разделение труда;
- ◆ товаром становится не только произведенная человеком вещь, но и сама рабочая сила человека, его способность к труду;
- ◆ товарную форму принимают природные богатства, земля, ее недра, продукты духовной деятельности людей.

Общее между простым и капиталистическим товарным производством:

- ◆ то и другое основывается на общественном разделении труда;
- ◆ то и другое базируется на частной собственности на средства производства;
- ◆ тому и другому присуща анархичность развития;
- ◆ оба заключают в себе глубокие внутренние противоречия;
- ◆ связь между производителями осуществляется на рынке через куплю-продажу;
- ◆ предполагает эквивалентность обмена.

По коренным признакам простое и капиталистическое ТП различны.

Капиталистическое ТП	Простое ТП
1. Крупное производство на машинной технике.	1. Мелкое раздробленное производство на рутинной технике.
2. Основано на капиталистической частной собственности.	2. Основано на мелкой частной собственности товаропроизводителей.
3. Основано на наёмном труде. Произошло разделение труда и собственности.	3. Основано на личном труде товаропроизводителей. Собственник и труженик в одном лице.
4. Продукты труда присваиваются собственниками средств производства.	4. Продукты труда присваиваются теми, кто их производит.
5. Производство ведётся в целях получения прибыли.	5. Производство ведётся в целях удовлетворения личных потребностей.

5.2. Основные элементы товарного производства: товар, потребительная стоимость, стоимость, величина стоимости

Товарное производство функционирует не для удовлетворения собственных потребностей, а для обмена, и соответственно этому товар является продуктом труда, произведенным для обмена.

Товар обладает двумя свойствами:

- 1) способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность;
- 2) способностью обмениваться на другие товары.

Способность товара удовлетворять какую-либо человеческую потребность называется **потребительной стоимостью**. Потребительной стоимостью обладают не только продукты труда, но и блага, непосредственно данные природой — воздух, вода и т. д. Однако, не будучи созданными трудом человека, они не являются товарами. Чтобы быть товаром, материальное благо должно иметь потребительную стоимость не для того, кто его произвел, а для дру-

гих, то есть оно должно **обладать общественной потребительной стоимостью**, мерой которой выступает величина спроса. Производство продукта определяет объем предложения. Следовательно, вещи обладают общественной потребительной стоимостью, если предложение удовлетворяет спрос.

Вещи становятся товарами не сами по себе, а лишь тогда, когда они выступают объектом обмена между людьми, следовательно, в товаре выражены отношения между людьми по поводу обмена продуктами труда. Таким образом, каждый товар при обмене на товар приобретает на рынке **меновую стоимость**, то есть способность обмениваться на другие полезные вещи в определенных соотношениях (пропорциях).

В экономической литературе сложилось три основных подхода при определении стоимости товара:

1. Первый основан на использовании теории трудовой стоимости К. Маркса, в соответствии с которой производство и обмен товаров совершается на базе их стоимости, определяемой общественно необходимыми затратами труда. В этом случае товаропроизводители должны исходить из следующего: если индивидуальные затраты труда больше общественно необходимых, то та часть затрат, которая превышает последнее, обществом не признается.

При этом в основе стоимости товара лежит общественный труд, затраченный на его производство. Отсюда стоимость определяется как воплощенный в труде общественный труд товаропроизводителей.

К. Маркс рассматривал товар, с одной стороны, как потребительную стоимость, способную удовлетворить какие-либо потребности людей, с другой — как стоимость.

Двойственный характер товара обусловлен двойственным характером труда, воплощенного в труде:

- ◆ товар как потребительная стоимость создается трудом в определенной форме, то есть **конкретным трудом**;
- ◆ товар как стоимость создается трудом вообще независимо от его конкретной формы, **абстрактным трудом**.

дом, то есть не конкретными единицами непосредственного рабочего времени, а через сопоставление с другими товарами, которые выполняют функцию эквивалентов.

Таким образом, **стоимость товаров** определяется не индивидуальным, а общественно необходимым рабочим временем, которое требуется для изготовления товара при наличии общественно-нормальных условий производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.

2. Второй подход основан на использовании теории предельной полезности (маржинализма): стоимость и цена выводятся из предельной полезности товаров и их редкости.

Чтобы человеку жить, нужна определенная совокупность материальных благ. Способность блага удовлетворять какую-либо потребность человека есть его **полезность**.

Блага, удовлетворяющие потребности людей, имеются в разных количествах: изобильные и редкие.

Экономическую науку интересуют лишь блага, имеющие ту или иную степень редкости. Именно эти блага необходимо экономить.

Субъективная оценка блага потребителем (материальная ценность) определяется:

- ◆ степенью полезности блага;
- ◆ редкостью.

Таким образом, если имеется некоторый запас блага (продукта), то величина этого запаса будет определяться его редкостью, а способность удовлетворять потребность — определять полезность.

Большинство благ делимы. Поэтому можно различить общую полезность и полезность каждой единицы запаса.

Представители этого направления считают, что последовательное приращение одинаковых величин запаса блага, находящегося в распоряжении субъекта, за известной точкой сопровождается прогрессирующим уменьшением единицы полезности блага.

Полезность последней единицы запаса, или предельная полезность, определяет величину стоимости данного товара.

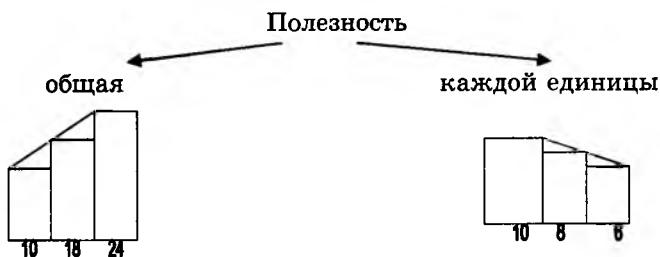


Рис. 3. Общая и предельная полезность благ

Следовательно, общая экономическая ценность блага равна предельной полезности, умноженной на количество частей блага (рис. 3).

3. Третий подход был сформирован А. Маршаллом: его позиция определения стоимости сводится к выяснению взаимодействия рыночных сил, лежащих на стороне спроса в виде предельной полезности, и предложения в виде издержек производства.

Отсюда Маршалл делает вывод: полезность определяет предлагаемое количество, предлагаемое количество определяет издержки производства, а издержки производства определяют ценность.

Он считал, что цена, которую согласен уплатить за товар покупатель, определяется полезностью товара, при этом полезность он рассматривал как максимальную стоимость, которую может уплатить за товар покупатель.

5.3. Сущность и функции денег.

Понятие инфляции

Потребности развития обмена привели к необходимости выделения из всего товарного мира единственного товара, играющего роль всеобщего эквивалента. Сначала эту роль брали на себя различные товары, пользовавшиеся наибольшим спросом или имеющиеся в изобилии (соль, хлопок, меха) на определенной территории. С появлением

благородных металлов (золота, серебра) именно они были признаны всеобщим эквивалентом для всех стран, то есть деньгами.

Деньги — это благо особого рода, всеобщий эквивалент, обладающий наибольшей способностью к обмену, а значит, абсолютно ликвидное средство. **Ликвидность** является важной характеристикой денег. Она проявляется в способности (степени, легкости) любого блага (имущества) быть обмененным на наличные деньги.

Первоначально при обмене товаров использовались **деньги в виде слитков золота и серебра**. Это затрудняло товарное обращение тем, что необходимо было взвешивать денежный металл, дробить его на мелкие части, устанавливать пробы и т.д. Постепенно слитки золота и серебра стали заменяться монетами.

Монета — это слиток золота или серебра, металла определенной формы, веса, пробы, достоинства, которое удостоверено государством.

По мере развития рынка золотые монеты постепенно вытеснялись бумажными деньгами.

Выделяют три этапа превращения полноценных металлических денег в знаки стоимости:

1 — стирание, износ монет, функционирующих как представители полноценных денег.

2 — выпуск неполноценных монет в результате их порчи, как государственной властью, так и частными лицами — фальшивомонетчиками.

3 — отделение номинального содержания денег от реального в связи с выпуском бумажных знаков для покрытия государственных расходов.

Бумажные деньги — это выпущенные государством, обязательные к приему денежные знаки, заменяющие золотые деньги.

Бумажные знаки не имеют собственной стоимости. На рынке они могут иметь такую же покупательную силу, то есть обмениваться на такое же количество разнообразных товаров, как и золотые, обращаются наравне с золотыми, как его номинальный двойник. Необходимо только, чтобы денежные знаки обладали общей значимостью. Поскольку

бумажные деньги выпускаются государством, которое придает им принудительный курс в законодательном порядке, они имеют законную платежеспособную силу в границах данного государства.

Современные деньги — это бумажные деньги.

Используются два вида денег: металлические (разменные) монеты и бумажные банкноты.

Сущность денег раскрывается в их функциях.

Выделяют несколько направлений теории денег:

1 — классическая экономическая теория (Смит, Риккардо): главная функция денег — средство обращения, все другие — частные случаи от этой функции.

2 — марксистская политэкономия:

- ◆ мера стоимости;
- ◆ средство обращения;
- ◆ средство платежа;
- ◆ средство образования сокровищ;
- ◆ мировые деньги.

3 — современная экономическая литература:

- ◆ средство обращения;
- ◆ мера стоимости;
- ◆ средство сбережения (накопления).

Средство обращения: деньги выступают посредником при обмене товаров, снижая тем самым издержки обращения за счет уменьшения усилий и времени на совершение купли-продажи, то есть деньги представляют собой ценность и предъявляются в ответ на названную цену какого-либо продукта. Поэтому эта функция признается самой важной функцией денег. Деньги принимаются в качестве средства платежа, ими оплачиваются все покупки товаров и ресурсов. Как средство обмена деньги обеспечивают обращение товаров, создавая возможность нормального функционирования экономики: расширения специализации производства — роста производительности труда — повышения благосостояния общества.

Мера стоимости: деньги выступают в качестве масштаба для измерения ценности разнообразных благ и ресурсов.

Масштаб цен — весовое количество металла, принятое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров.

Это позволяет сравнивать относительную ценность одного блага и другого, что обеспечивает эквивалентность обмена. Деньги выступают в этой функции как единый измеритель ценности благ и для продавцов, и для покупателей.

Средство сбережения: если деньги покидают сферу обращения, превращаясь в различные ценности, имеющие способность сохранить свою покупательную способность в будущем (золото, ЦБ, валюта), то они выполняют функцию средства сбережения (накопления).

Возможность и необходимость денег возникает в результате отделения актов продажи от купли. Если за продажей товара не последовала покупка, то у продавца на руках остаются деньги, которые могут с этого времени функционировать в виде запаса. Таким образом, деньги — особый актив, сохраняемый после продажи товара и обеспечивающий его владельцу покупательную способность в будущем.

Так как деньги — наиболее ликвидный актив, то они являются удобной формой хранения богатства. В современной развитой рыночной экономике в наличной форме люди неохотно хранят деньги, но накопление денег в безналичной форме, на банковских счетах осуществляется практически всеми гражданами.

Кроме того, различные кризисные ситуации вынуждают государство все чаще прибегать к печатному станку для выпуска в обращение необеспеченных золотом и товарами бумажных денег. Переполнение каналов обращения бумажными деньгами приводит к их обесцениванию по отношению к золоту и всей массе других товаров.

Инфляция — нарушение законов денежного обращения, проявляющееся в избытке денежной массы в обращении по сравнению с реальными потребностями оборота, или в обесценивании денег, которое сопровождается ростом товарных цен.

В условиях золотого обращения инфляция невозможна, ибо деньги представляют реальное богатство, а не его символ. Поэтому они не обесцениваются. При бумажном обращении деньги выступают лишь как символ и выполнять функцию сокровища они не могут.

Они в значительной степени накапливаются в качестве сбережений, а их избыточная масса остается в обращении, что повышает спрос и вызывает рост цен.

Основными причинами инфляции являются:

- 1) диспропорции между различными сферами народного хозяйства;
- 2) экономическая политика государства, которая приводит к обесцениванию денег вследствие их избыточного выпуска.

Нестабильность денежного обращения, проявляющаяся в инфляции, изменяет психологию людей. У них появляется особый тип поведения, который называется «**адаптивные инфляционные ожидания**», который проявляется в следующем:

- ◆ потребители твердо верят в тенденцию роста цен;
- ◆ люди снижают сбережения, которые обесцениваются, и увеличивают текущий спрос;
- ◆ покупательский спрос расширяется, превышает предложение и провоцирует рост цен;

Выделяют следующие *виды инфляции*:

1) по темпам:

- ◆ умеренная (рост цен незначителен — 3–5% в год);
- ◆ ползучая (5–10%);
- ◆ галопирующая (рост цен происходит стремительно и скачкообразно до 200%);
- ◆ гиперинфляция (больше чем на 200% в год);

2) по типам экономики:

- ◆ открытая (характерна для стран с развитой рыночной экономикой);
- ◆ подавленная;

3) по степени охвата:

- ◆ локальная;
- ◆ мировая;

- 4) по соотношению темпов роста на конечную продукцию и сырье:
- ◆ сбалансированная — цены растут одинаковыми темпами;
 - ◆ несбалансированная — цены на конечную продукцию растут меньшими темпами, чем на сырье;
- 5) по способам формирования ожиданий:
- ◆ ожидаемая;
 - ◆ неожиданная;
- 6) по причинам роста цен:
- ◆ инфляция спроса;
 - ◆ инфляция предложения.

5.4. Закон стоимости и его функции

Одним из основных законов товарного производства является закон стоимости.

Закон стоимости — это объективный закон, регулирующий связи между товаропроизводителями, распределение и стимулирование общественного труда в условиях товарного производства.

Его сущность заключается в том, что производство и обмен товаров должны осуществляться согласно общественно-необходимым затратам труда. Непосредственно учесть затраты труда во времени практически невозможно, так как это затраты живого и овеществленного труда разных производителей, которые связаны между собой в рамках кооперации труда. Наконец, не всякий поведает другому, каковы его затраты труда. Поэтому закон стоимости действует через механизм цен. Если цена на товар высокая, а на аналогичный — низкая, то это лишний раз свидетельствует, что требования закона стоимости не выполняются и что надо считать индивидуальные затраты.

Таким образом, **цена является денежным выражением стоимости.**

Закон стоимости обуславливает дифференциацию товаропроизводителей в зависимости от соотношения их инди-

видуальных трудовых затрат с общественно необходимыми, стимулирует снижение затрат и регулирует распределение труда по сферам производства.

Функции закона стоимости осуществляются как при равенстве цены со стоимостью, так и при их расхождении. Например, производители, достигающие самой высокой производительности труда, могут продавать свои товары по ценам, которые ниже общественно необходимых затрат, но выше индивидуальных, и получать дополнительный доход. Но их положение нельзя считать абсолютно гарантированным. Через некоторое время, если они не будут применять технические и организационные усовершенствования, искать более эффективные методы производства, то утратят свое преимущество.

Закон стоимости, таким образом, лишает товаропроизводителей свободы выбора — снижать или не снижать затраты труда.

Важную роль играет динамика цен и в осуществлении законом стоимости функции регулятора распределения ресурсов между разными сферами производства. Если того или иного конкретного товара производится меньше, чем нужно для удовлетворения общественной потребности в нем, то это ведет к повышению спроса над предложением. Цена на товар растет. Его производители получают высокие доходы. Это привлекает в данную отрасль ресурсы из других отраслей, где доходы меньше. Производство товара расширяется. Если же данного товара производится больше, то наблюдается обратная тенденция. Таков стоимостной, или рыночный, механизм регулирования пропорций производства, основанный на законе стоимости.

Итак, закон стоимости выполняет следующие функции:

- 1) **учетная** (учет затрат индивидуального и общественно необходимого труда);
- 2) **стимулирующая** (стимулирует развитие производительных сил, внедрение достижений НТП и повышение производительности труда);

3) **дифференцирующая** (осуществляется дифференциация товаропроизводителей, которая ведет к перерастанию простого товарного производства в капиталистическое);

4) **регулирующая** (регулирует размеры товарного производства и соотношения между производством различных товаров, причем тенденция к пропорциональному распределению общественного труда осуществляется как средний итог из постоянных диспропорций).



Основные термины и понятия

Натуральное хозяйство. Товарное производство. Товар. Потребительная стоимость. Меновая стоимость. Стоимость. Деньги. Инфляция.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Имеет ли в нашей стране место натуральное хозяйство?
2. Есть ли противоречия между функциями денег?
3. В чем причины инфляции?



Темы рефератов

1. Условия возникновения товарного производства.
2. Деньги и их роль в экономике страны.
3. Бартер в современной экономике.

Глава 6

Рыночная экономика и ее основные черты

6.1. Сушность рынка и его функции

Рынок является обязательным компонентом рыночного, товарного хозяйства. По словам Н. Бухарина, рынок — это обратная сторона товарного производства, основа рыночного хозяйства. Без товарного производства нет рынка, но и без рынка нет товарного производства. Рынок как экономический механизм, пришедший на смену натуральному хозяйству, формировался на протяжении тысячелетий, в течение которых менялось и содержание самого понятия.

Рынок в узком смысле слова — это место купли-продажи товаров и услуг, заключение торговых сделок. В этом определении присутствует пространственный аспект. С экономической точки зрения рынок — это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения.

Рынок обслуживает производство, обмен, распределение и потребление. Для производства рынок предоставляет необходимые ресурсы и реализует его продукцию, а также определяет спрос на нее. Для обмена рынок является главным каналом сбыта и закупок товаров и услуг. Для распределения он является тем механизмом, который определяет размеры доходов для владельцев ресурсов, продающихся на рынке. Для потребления рынок — это тот канал, через который потребителю поступает основная часть необходимых ему потребительских благ. Наконец, рынок — это то место, где определяется цена, являющаяся главным индикатором рыночной экономики.

Таким образом, в широком смысле слова рынок — это экономические отношения в сфере производства, распределения, обмена товаров и услуг и их потребления на основе широкого использования денег и связанных с ним категорий (цена, кредит, финансы).

Каковы же исторические условия, сделавшие рынок объективно необходимым? Первое условие — разделение труда, которое ведет к специализации и обмену.

Первоначально обмен имел примитивные формы. По наблюдениям этнографов, на о. Калимантан и территории нынешней Малайзии это происходило так. «Продавцы», положив свои продукты для обмена, удалялись, дабы дать возможность «покупателям» подойти и рассмотреть их. Если «покупатели» хотели приобрести предложенные им предметы, они оставляли свои и удалялись. Тогда возвращались «продавцы» и в случае согласия забирали оставленные предметы, взамен оставив свои.

Здесь мы наблюдаем зародыш бартера — одну из простейших форм обмена. Конечно, ему еще далеко до подлинного рынка. Ведь интересы «покупателя» и «продавца» могли не совпадать. Тогда приходилось совершать не один, а несколько обменов, чтобы за свой продукт получить то, что требовалось.

Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться товарное производство в подлинном смысле слова, то есть производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен десятки других нужных ему предметов. Иными словами, появилось производство на рынок, для удовлетворения потребностей других экономических агентов.

Второе условие — самостоятельность экономических агентов, или, как часто говорят экономисты, обособленность хозяйствующих субъектов. Товарный обмен обязательно предполагает стремление к взаимовыгодности. Никто не хочет проиграть, то есть все хотят получить взамен

своего товара желаемое количество другого. А такое стремление возникает на основе экономической самостоятельности, выражающейся в экономической ограниченности, обособленности интересов. Эта самостоятельность (обособленность) исторически возникает на базе частной собственности. В дальнейшем она начала опираться и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, смешанные предприятия, то есть с государственным участием, и т.д.).

Для эффективного функционирования рыночного хозяйства необходимо и **третье условие** — свобода предпринимательства. Вне рыночного регулирования хозяйства имеет место в любой системе. Институциональная система дополняет рынок. Институты — это законы, нормы, традиции, организационные структуры. Именно институты создают ту среду, в которой функционируют рынки, и определяют систему сдержек и противовесов, противодействующих произволу и деформации рыночных отношений. Но в целом, чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Рынок можно рассматривать как систему. Рыночная система предполагает наличие следующих взаимосвязанных элементов:

1) производители и потребители, которые сформировались в процессе общественного разделения труда;

2) экономическая обособленность, которая обусловлена частной или смешанной формами собственности;

3) цены, которые складываются в результате спроса и предложения, соотношение которых колеблется в зависимости от действующей конъюнктуры;

4) спрос и предложение. На стороне производства выступает предложение, а на стороне потребления — спрос;

5) элемент конкуренции — обеспечивает максимизацию прибыли и выступает в качестве формы взаимодействия рыночных субъектов;

6) рыночная инфраструктура (см. п. 6.3).

Таким образом, рыночная экономика представляет собой многосложную систему связей, посредством которой бесчисленные индивидуальные, свободно принятые решения учитываются, суммируются и взаимно уравниваются. Основным источником информации, на основе которого выбирается тот или иной вариант экономического поведения, является цена.

На рынке экономические субъекты делятся на две группы: покупателей и продавцов. К покупателям относятся потребители, которые приобретают товары и услуги, а также фирмы, покупающие труд, капитал и сырье, при помощи которых они производят эти товары и услуги. К продавцам относятся фирмы, продающие свои товары и услуги; трудящиеся, продающие свою рабочую силу; и владельцы ресурсов, которые сдают их в аренду или продают.

Рынок, являясь механизмом координации деятельности экономических субъектов, характеризуется как преимуществами так и недостатками (табл. 1):

Таблица 1

Достоинства и несовершенства рыночного хозяйства

ДОСТОИНСТВА РЫНКА (позиция неоклассической школы)
1. Свойство саморегуляции. Способность рынка к самокоррекции. Реагируя на внешние факторы, адаптируясь к ним, рынок умеет сохранять свой внутренний воспроизводственный потенциал. Он сохраняет, тем самым, себя как систему.
2. Эффективное размещение ресурсов, что обеспечивается свободным ценообразованием. В условиях нормально работающего рынка каждое благо поступает туда, где оно может обеспечить максимальную полезность.

<p>3. Эффективность производства. Максимальный выбор благ. Недопущение дефицита как экономического явления.</p>
<p>4. Конкуренция, которая обеспечивает снижение цен и повышение качества производимых благ.</p>
<p>5. Наличие свободы в принятии экономических решений (что создает основу для развития предпринимательской энергии).</p>
<p>6. Прагматическая адаптация эгоизма людей. По словам А. Смита, «экономический человек», преследуя собственные интересы, неизбежно предпочитает такие действия, которые наилучшим образом служат интересам общества.</p>
<p style="text-align: center;">ДОСТОИНСТВА РЫНКА (позиция школы институционализма)</p>
<p>1. Облегчение процесса обмена благ. («Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, то есть они существуют для сокращения издержек по трансакции обмена»)¹.</p>
<p style="text-align: center;">НЕСОВЕРШЕНСТВА РЫНКА (позиция школы институционализма)</p>
<p>1. Несостоятельность конкуренции (она не является полной). Рынок стремится к монополизации власти. В итоге искажается ценообразование. Возникает ущерб благосостоянию от факта наличия монополий.</p> <p>2. Рынок не воспроизводит общественные блага (или воспроизводит их мало).</p> <p>3. Деятельность рыночной системы порождает внешние эффекты. Некоторые виды деятельности в сфере производства или потребления обуславливают определенные последствия для субъектов, не являющихся непосредственными участ-</p>

¹ Коуз Р. Фирма, рынок, право / Пер, с англ. — М.: Дело, 1993. — С. 3.

никами этих видов деятельности. Это воздействие принято разделять на позитивное и негативное. В первом случае выигрыш, например, получает не только тот субъект, который приобрел данное благо, но и те субъекты, которые оказались в сфере доступности данного блага. В случае же негативного внешнего эффекта потребление одним субъектом какого либо блага приводит к издержкам для других субъектов, не связанным с приобретением данного блага. Негативные вариации внешних эффектов сам рынок, как правило, не устраняет.

4. Неполные рынки. Частные рынки не справляются, например, с обеспечением страховых услуг и займов. Эту деятельность приходится активизировать государству.

5. Несовершенство, асимметричность информации. Сам рынок нередко обеспечивает недостаточное предложение информации. Информация во многом становится новым общественным товаром.

6. Безработица, инфляция и неравновесие как наиболее широко признанные симптомы «несовершенства рынка».

Утвердившиеся в обществе рыночные отношения оказывают огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни. Рыночный механизм призван найти ответы на три ключевых вопроса: что, как и для кого производить? Для этого рынок выполняет ряд функций: ценообразующую, информационную, регулирующую, посредническую, санитарную.

Ценообразующая функция. В результате взаимодействия производителей и потребителей, предложения и спроса на товары и услуги на рынке формируется цена. Она отражает полезность товара и издержки на его производство.

В отличие от административно-командной системы в рыночной экономике эта оценка происходит не до обмена, а в ходе его. Рыночная цена представляет собой своего рода итог, баланс сопоставления затрат производителей и полезности (ценности) данного блага для потреби-

телей. Таким образом, в процессе рыночного обмена цена устанавливается путем сопоставления затрат (издержек) и полезности обмениваемых благ.

Информационная функция. Цена, складывающаяся на каждом из рынков, содержит богатую информацию, необходимую всем участникам хозяйственной (экономической) деятельности. Постоянно изменяющиеся цены на продукты и ресурсы дают объективную информацию о потребном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие цены — об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом.

Концентрируемая рынком информация позволяет каждому участнику хозяйственной деятельности сверять собственное положение с рыночной конъюнктурой, приспособив к запросам рынка свои расчеты и действия.

Регулирующая функция. Она связана с воздействием рынка на все сферы хозяйственной деятельности, прежде всего на производство. Постоянные колебания цен не только информируют о состоянии дел, но и регулируют хозяйственную деятельность. Растет цена — сигнал к расширению производства; падает цена — сигнал к его сокращению. Информация, предоставляемая рынком, заставляет производителей снижать затраты, улучшать качество продукции.

Образно говоря, на рынке действует регулирующая «невидимая рука», о которой писал еще Адам Смит: *«Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им»*¹.

В то же время, являясь регулятором хозяйственной жизни, рынок неоднократно демонстрировал, что не все

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., 1962. С. 25.

процессы макроэкономического регулирования ему подвластны. Это проявляется в периодических спадах, инфляции, безработице.

Посредническая функция. Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях развитой рыночной экономики потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика. Продавец со своих позиций стремится найти и заключить сделку с наиболее устраивающим его покупателем.

Санитрующая функция. Рыночный механизм — это достаточно жесткая, в известной мере система. Он постоянно проводит «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий. И напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и активным. В результате селекционной работы рынка повышается средний уровень эффективности, поднимается устойчивость национального хозяйства в целом.

В России общее количество малых предприятий в последние годы стабилизировалось. Число прекращающих существование и вновь создаваемых предприятий сравнялось. Одна часть предприятий разорилась в результате банкротства банков, другая — ушла в среду теневого бизнеса; многие не выдерживают конкуренции.

6.2. Основные принципы функционирования рыночной экономики

Латинское слово «принцип» означает основное, исходное положение какой-нибудь теории, учения, мировоззрения, теоретической программы, системы.

Рыночное хозяйство как экономическая система, независимо от конкретных форм его проявления, основывается на следующих принципах:

1. Свобода выбора видов и форм предпринимательской деятельности.

2. Всеобщность рынка. Рыночные отношения пронизывают все сферы экономики. Рынок обслуживает производство, обмен, распределение и потребление.

3. Принцип экономической ответственности и риска предпринимателя. Предпринимательство осуществляется от своего имени на свой риск и под свою имущественную ответственность. Предприниматель берет на себя риск, ибо в рыночной экономике доход предпринимателю не гарантирован. Вознаграждение за затраченные им усилия и способности может оказаться не прибылью, а убытками и, в конце концов — банкротством.

4. Принцип главенства потребителя над производителем. В рыночной экономике хозяин — покупатель, предприятие — слуга, а рынок — агент, сводящий вместе покупателя и продавца. Действия производителей и поставщиков ресурсов определяются интересами покупателей. Это значит, что производители продукции и поставщики ресурсов могут лишь приспособливаться к желаниям покупателей, которые рыночная система регистрирует в форме покупательского спроса и доводит до сведения продавцов. В такой экономике все поставлено на службу покупателю (потребителю).

5. Свобода ценообразования. Установление цен в ходе конкуренции.

6. Принцип договорных, контрактных отношений. Данный принцип наглядно демонстрирует рыночные отношения в экономике России. Ранее, при командной экономике все крупные решения, касающиеся использования ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимались центральными органами власти и управления. Все предприятия являлись собственностью государства и осуществляли производство на основе государственных директив.

7. Открытость экономики. Принцип открытости позволяет предприятиям как основным хозяйствующим субъектам рыночной экономики самим организовывать внешнеэкономическую деятельность в рамках существующего законодательства.

8. Принцип конкуренции. Конкуренция — это движущий механизм рынка, фактор внутреннего развития, борьба участников рынка за лучшие условия производства и реализации продукции. Конкурентный рынок способствует достижению эффективности производства и оптимальному распределению экономических ресурсов.

9. Государственное регулирование рыночной экономики. Государство является «регулирующим» субъектом, то есть обеспечивает: правовое регулирование всех звеньев рыночного механизма на основе разработки соответствующих законов; финансовое регулирование (через налоги, кредиты, инвестиции, дотации и др.); социальное регулирование (гарантирует минимальную заработную плату, проводит соответствующую политику занятости и др.). Степень вмешательства государства в регулирование экономических процессов определяется многими факторами и может быть различной.

6.3. Структура, виды и сегментация рынков

Рынок имеет сложную структуру и охватывает своим влиянием все сферы экономики. Экономическая структура определяется:

- ◆ формами собственности (государственная, частная, коллективная, смешанная);
- ◆ структурой товаропроизводителей (государственные, арендные, кооперативные, частные предприятия, предприятия индивидуальной трудовой деятельности), которая зависит от удельного веса в целостной экономике той или иной формы хозяйствующих субъектов;
- ◆ особенностями сферы товарного обращения;
- ◆ уровнем приватизации и разгосударствления структурных подразделений хозяйства;
- ◆ видами торговли, используемыми в стране.

Эти особенности накладывают своеобразный отпечаток на рыночную систему, которая приобретает специфические черты.

По структуре рынки можно подразделить по следующим критериям:

1. По экономическому назначению объектов рыночных отношений:

- ◆ рынки благ и услуг;
- ◆ рынки средств производства;
- ◆ рынки научно-технических разработок;
- ◆ рынки ценных бумаг;
- ◆ рынки рабочей силы.

Многообразие рынков предопределяет коренное изменение всей системы взаимодействия предприятий, переход к реализации товаров на основе прямых связей, замену формально-учетного характера купли-продажи реальной куплей-продажей, свободный выбор партнеров по хозяйственным связям. Инструментом такого рынка выступают структуры в виде товарных и фондовых бирж, специальных баз, коммерческих центров, предприятий оптовой торговли и т.д.

2. Рынки можно классифицировать по товарным группам:

- ◆ рынки товаров производственного назначения;
- ◆ товаров народного потребления, продовольственных товаров;
- ◆ рынки сырья и материалов и т.д.

Так, на рынке сельскохозяйственного сырья формируется фонд сельхозпродуктов для удовлетворения потребностей в продовольствии, а также для удовлетворения производственных потребностей в сельскохозяйственном сырье. Формирование рынка потребительских товаров предполагает резкое увеличение объемов их производства, расширение конкурентных начал по удовлетворению покупательского спроса, создание фирменных магазинов.

3. Образование рынков по пространственному признаку представляет собой рынки:

- ◆ внутрирегиональные;
- ◆ межрегиональные;
- ◆ республиканские;
- ◆ межреспубликанские;
- ◆ международные (мировые).

4. По степени ограничения конкуренции различают:

- ◆ монопольный;
- ◆ олигопольный;
- ◆ межотраслевые рынки.

5. По видам субъектов рыночных отношений рынки могут подразделяться:

- ◆ на рынки оптовой торговли, когда в качестве покупателей и продавцов выступают предприятия и организации;
- ◆ рынки розничной торговли, когда покупателями выступают отдельные граждане;
- ◆ рынки государственных закупок сельхозпродукции, когда покупателем выступает государство, а продавцами — непосредственные производители сельскохозяйственной продукции.

6. С учетом соблюдения законности в экономике рынки делятся:

- ◆ на легальные, официальные;
- ◆ нелегальные «теневые», «черные» и т.д.

Исследования структуризации рынков позволяют выделить основные виды рынков:

Рынки товаров и услуг. В эту группу включаются рынки:

- ◆ товаров потребительского назначения — продовольственные и непродовольственные товары;
- ◆ рынки услуг — бытовые, транспортные, коммунальные;
- ◆ рынки жилья и зданий непромышленного назначения.

Рынки факторов производства. В их состав входят:

- ◆ рынки недвижимости;
- ◆ орудий труда;
- ◆ сырья и материалов;
- ◆ энергетических ресурсов;
- ◆ полезных ископаемых.

Финансовые рынки — это:

- ◆ рынки капиталов, то есть инвестиционные рынки;
- ◆ кредитные рынки;

- ◆ рынки ценных бумаг, представленные акциями, облигациями, опционами, варантами, фьючерсными контрактами и др.;
- ◆ валютно-денежные рынки.)

Рынки интеллектуального продукта — инновации, изобретения, информационные услуги, произведения литературы и искусства.

Рынки рабочей силы. Они представляют собой экономическую форму движения трудовых ресурсов, при которой рабочая сила мигрирует в соответствии с законами рыночной экономики.

Региональные рынки: местные, внутренние, национальные рынки; внешние, международные рынки.

Сегментация рынков. Основные виды рынков подразделяются на различные субрынки, рыночные сегменты. Сегментация рынка представляет собой разделение потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования. Сегмент рынка — это часть рынка, группа потребителей, продуктов или предприятий, которые образуются на основе определенных общих признаков. Сегментация может быть проведена разными путями с использованием различных факторов (признаков). Основными из них являются:

1. Географические:

- ◆ по регионам — Север, Центрально-Черноземный район, Урал, Сибирь, Дальний Восток;
- ◆ по административному делению — республика, край, область, район, город;
- ◆ по плотности населения — город, пригород, сельская местность;
- ◆ по климатическим условиям — умеренно-континентальный, континентальный, субтропический, морской.

2. Демографические:

- ◆ группировка населения по возрасту;
- ◆ по полу;
- ◆ размеру семьи;
- ◆ по уровню дохода;

- ◆ по профессиональному составу — научные работники НИИ, инженерно-технические работники госпредприятий, рабочие госпредприятий, служащие, пенсионеры, безработные;
- ◆ по уровню образования;
- ◆ по религиозной принадлежности;
- ◆ по национальному составу.

Любой рынок имеет инфраструктуру. **Инфраструктура рынка** — это совокупность правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи; или совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Основными элементами инфраструктуры современного рынка являются:

- 1) биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные), их организационно оформленное посредничество;
- 2) аукционы, ярмарки и другие формы организационного небиржевого посредничества;
- 3) кредитная система и коммерческие банки;
- 4) эмиссионная система и эмиссионные банки;
- 5) система регулирования занятости населения и центр государственного и негосударственного содействия занятости (биржа труда);
- 6) информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- 7) налоговая система и налоговая инспекция;
- 8) система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховые компании;
- 9) специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средней массовой информации;
- 10) торговые палаты, другие общественные, добровольные и государственные объединения (ассоциации) деловых кругов;
- 11) таможенная система;
- 12) профсоюзы;
- 13) аудиторские компании;
- 14) консультативные (консалтинговые) компании и др.

Инфраструктура призвана обеспечить цивилизованный характер деятельности рыночных субъектов, элементы инфраструктуры не навязаны извне, а порождены самими рыночными отношениями.

Функционирование рыночной инфраструктуры имеет двойственный характер: с одной стороны, это обслуживание рыночных субъектов, с другой — воспроизводство трудовых ресурсов, самого человека, то есть фактора, который непосредственно участвует на рынке. **Функции инфраструктуры рынка** следующие:

- ♦ облегчение участникам рыночных отношений реализации их интересов;
- ♦ повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;
- ♦ организационное оформление рыночных отношений;
- ♦ облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики;
- ♦ подготовка специалистов для эффективного функционирования рынка.

Классическая инфраструктура рынка включает товарные биржи, фондовые биржи, биржи труда и др. (рис. 4).

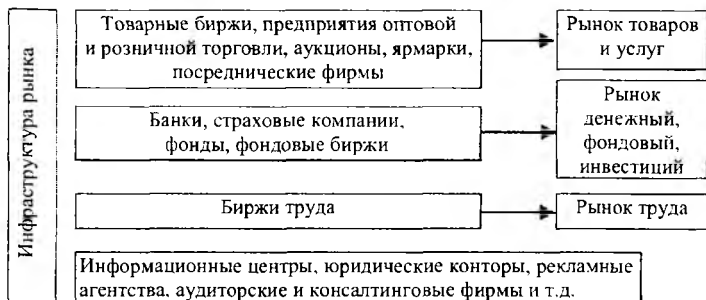


Рис. 4. Основные элементы инфраструктуры рынка

6.4. Модели рыночной экономики

Можно выделить следующие характерные модели рыночной экономики, используемые в современных условиях.

Американская модель. Эта модель получила название «либеральная модель капитализма». Ее характерными особенностями являются:

- ◆ малый удельный вес государственной собственности;
- ◆ минимальная регулирующая роль государства в экономике. Такое вмешательство, как правило, инициируется экономическими кризисами (30-е, 70-е годы) или резким подъемом экономики (60-е годы — борьба с бедностью, рост количества социальных программ). Кризис 1973 г. привел к тому, что президент Никсон был вынужден уже в 1974 г. сократить затраты на социальные программы;
- ◆ всемерное поощрение предпринимательства;
- ◆ резкая дифференциация на богатых и бедных;
- ◆ большое различие в уровне заработной платы, составляющее 110-кратный разрыв между главой фирмы и служащими;
- ◆ приемлемый уровень жизни малообеспеченных групп населения.

Японская модель. Формирование современной модели хозяйствования происходило в условиях специфического развития. Отказавшись от военных расходов, Япония сконцентрировала все свои ресурсы для использования «в мирных целях» и прежде всего для наращивания экономического потенциала в промышленности. Это во многом было достигнуто благодаря свободному приобретению американских и западноевропейских патентов и лицензий, снижению цен на мировых рынках сырья и топлива, относительной дешевизне японской рабочей силы, отсутствию значительных военных расходов. К основным чертам японской модели относятся:

- ◆ высокий уровень государственного воздействия на основные направления национальной экономики. Сначала государство поддерживало производство танке-

- ров, затем малолитражных автомобилей, а с 70-х годов — производство электроники и компьютеров;
- ◆ составление 5-летних планов укрепления и развития сил самообороны, которые разрабатываются с 1957 г. Перед тем как произошло «японское чудо», был составлен 30-летний стратегический план вывода экономики из кризисного состояния и создания высокоэффективных производств. В его осуществлении принимали участие фирмы, но общим процессом выполнения этих планов руководило государство путем использования прямых инвестиций, определения налоговой и ценовой политики, политики заработной платы;
 - ◆ широкое распространение пожизненного найма рабочих на фирмах; объединение их общими интересами; привлечение работников к управлению и принятию решений;
 - ◆ незначительное различие в уровне заработной платы, которое составляет семнадцатикратный разрыв между главой фирмы и служащими;
 - ◆ социальная направленность модели. Государство ведет борьбу против социального неравенства, следит за соблюдением социальных прав граждан в случае болезни, безработицы, ухода на пенсию. Обязанности по решению социальных задач работающих во многом возлагаются на корпорации и объединения.

Западноевропейская модель сформировалась в послевоенный период в условиях прихода к власти коалиции демократических сил. Западноевропейская модель характеризуется значительными позициями в экономике государственного сектора, преимущественно в сфере инфраструктуры (различные виды транспорта, портовое хозяйство, энергетика), а также в ряде отраслей добывающей промышленности.

Характерной особенностью западноевропейской модели является выделение государством значительных ресурсов на социальные нужды. Наконец, западноевропейскому

региону присуща глубокая межстрановая экономическая и политическая интеграция. Западноевропейская модель имеет несколько разновидностей: западногерманскую, шведскую, французскую и др.

Социальное рыночное хозяйство ФРГ. Эта модель сформировалась на основе ликвидации концернов гитлеровских времен и предоставления всем формам хозяйства (крупным, средним, мелким) возможности устойчивого развития. Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормативы. Лежащий в основе этой системы развитой рынок обнаружил свои преимущества в использовании побудительных мотивов высокоэффективной хозяйственной деятельности.

Шведская модель отличается сильной социальной политикой, ориентированной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Здесь в руках государства находится всего 4% основных фондов, зато доля государственных расходов в 2000-х гг. составила свыше 50% ВВП, причем более половины этих ассигнований направляется на социальные нужды. Естественно, это возможно только в условиях высокого налогообложения, особенно физических лиц. Такая модель получила название «функциональная социализация», означающая, что функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функции обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, медицинское обслуживание, социально страхование) и развития инфраструктуры (транспорт, связь) — на государство.

Французская модель. Она не имеет ярких особенностей. Эта модель — среднее между американской и немецкой. Во французской модели высокой является регулирующая роль государства. Во Франции с 1947 г. составляются пятилетние планы — индикативное планирование. А. Самуэльсон отмечал, что французское «государственное планирование» является замечательным вкладом Франции в государственное планирование.

«Такая система оказалась неправдоподобно удачной, если принять во внимание неформальный полудобровольный характер мер, предпринятых для ее осуществления»¹. Для французской модели характерны значительные масштабы прямой предпринимательской деятельности государства, широкое вмешательство государства в процесс накопления капитала.

Китайская модель. Реформирование экономики Китая началось с преобразований в сельском хозяйстве. Там произошел переход от «народных коммун» как основных субъектов хозяйствования к системе семейного подряда. Процесс перехода крестьянских дворов на семейный подряд завершился к концу 1984 г. Семейный подряд основывается на ведении крестьянского хозяйства силами семьи на земле, переданной в ее пользование на 15–20 лет, а кое-где — на 30 лет. Работа на земле осуществляется с помощью орудий труда и сельскохозяйственной техники, находящейся в собственности двора или нескольких дворов. Крестьянские дворы часть произведенной продукции сдают государству по договорам, часть — в счет налогов, часть — в фонды местных органов власти, а оставшуюся продукцию крестьянские семьи могут использовать по своему усмотрению: сдать государству по повышенным закупочным ценам, реализовать на рынке.

Мелкие парцеллярные хозяйства имеют ограниченные возможности при формировании накоплений, использовании техники, повышении товарности. Учитывая эти обстоятельства, в настоящее время обсуждаются проблемы дальнейшего развития деревни — по пути объединения крестьян в различные формы кооперации в сфере обращения и производства или концентрации земли в руках наиболее сильных крестьянских хозяйств с наймом рабочей силы.

Реформа в городах началась с 1984 г. после полного перехода деревни на подворный подряд. При выборе модели экономического развития для КНР китайские ученые разработали «смешанную модель», варианты которой реализовывались и в Венгрии, начиная с 1968 г., и в Чехо-

¹ Самуэльсон П. Экономика. — М.: МГП «Алгон», ВМИИСИ, 1992. Т. 2. С. 406–407.

словакии — с середины 60-х годов. Сущность такой модели состоит в том, что рыночный механизм функционирует в условиях государственного регулирования. Наличие его способствует совершенствованию плановой экономики и обеспечивает сочетание интересов трех сторон — государства, предприятия и отдельного работника; это предполагает плановое управление на макроуровне, рыночное регулирование — на микроуровне и функционирование различного рода рынков, регулируемых государством. В результате был намечен переход от модели «Централизованной плановой экономики» к модели «Социалистической плановой товарной экономики», сущность которой состоит в том, что социалистическое производство является товарным и взаимодействие между товаропроизводителями строится на развитии товарно-денежных отношений. При этом в качестве определяющих положений выступает общественная форма собственности на важнейшие средства производства и решающая роль централизованного планирования на макроуровне. Было признано оживление хозяйственной деятельности предприятий государственного сектора путем отделения права собственности от права хозяйствования. Это предполагает использование таких форм хозяйствования, как сдача в подряд предприятий коллективам и отдельным лицам, выпуск акций предприятий в свободную продажу. Активно развивая прямые хозяйственные связи между предприятиями, создавая системы рынков, включая фондовые рынки, рынки услуг, информации, техники и технологий, осуществлялось совершенствование и усиление системы макроэкономического регулирования.

Экономические реформы привели к развитию промышленности на селе.

В промышленности в результате экономических преобразований возник новый хозяйственный механизм, основанный на использовании различных форм собственности и методов хозяйствования. При этом ведущая роль по-прежнему сохраняется за общественными формами собственности. Новый механизм предоставил предприятиям

возможность закупать, производить и продавать продукцию вне рамок плана. В результате доля сверхплановой продукции резко возросла. Предприятия получили возможность продавать сверхплановую продукцию на открытом рынке по ценам на 20 % выше установленных государством. Все это способствовало оживлению экономики и обеспечению за последние годы самого высокого в мире прироста промышленного производства.

Российская модель экономики имеет следующие основные черты:

- ◆ союз крупного бизнеса и государства привел к господству в экономике и обществе кланов — группировок бизнесменов, действующих в связке с чиновниками и монопольно контролирующими самые выгодные рынки. Союз хозяйственной и политической элит, заинтересованных в консервации переходного состояния экономики, превратился в главный тормоз дальнейших рыночных реформ в связи с тем, что перемены могут ослабить власть этих элит;

- ◆ номенклатурное предпринимательство — участие чиновников в той или иной форме в коммерческой деятельности, отсутствие жесткого разделения между ролью бизнесмена и государственного служащего;

- ◆ нерыночный монополизм как результат сращивания коммерческих и государственных структур с целью закрытия рынков от не входящих в кланы экономических агентов, создания благоприятных условий для «дружественных» фирм и т.д.;

- ◆ неравные условия конкуренции — как следствие нерыночного монополизма и номенклатурного предпринимательства — подрывают стимулы к инвестициям и технологическим инновациям и тем самым обрекают экономику страны на застой или, в лучшем случае, на низкие темпы роста;

- ◆ сохранение феномена власти-собственности, когда не власть определяется собственностью, а собственность —

властью, то есть положением человека в государственной иерархии или характером отношений собственника с представителями власти. По этой причине отсутствует полноценная (полностью легитимная) частная собственность, периодически предпринимаются попытки пересмотра итогов приватизации;

- ♦ высокая даже по меркам переходных обществ социальная дифференциация, порожденная протекционистской политикой государства по отношению к отдельным предпринимателям и коммерческим структурам, коррупцией, слабостью институтов гражданского общества (неспособность профсоюзов отстаивать интересы наемных работников);

- ♦ слабость (в основном на начальном этапе перехода) государственной власти, которая обеспечивала бы выполнение универсальных «правил игры» на рынке. В клановой системе экономические отношения регламентируются к тому же не формальным правом, а многообразными неформальными зависимостями и соглашениями, принятыми среди «своих» нормами;

- ♦ значительные масштабы теневой экономики и универсальный характер неформальной хозяйственной деятельности. В сложившейся в России системе теневая экономика представляет собой реакцию субъектов рынка на чрезмерную бюрократизацию хозяйственной жизни, высокое налогообложение и т.д. Неэффективность государственных структур обуславливает поиск экономическими агентами субститутгов (заменителей) правового государства. Теневая деятельность присутствует в работе практически всех организаций, включая государственные учреждения.

Таким образом, сложившаяся в России модель экономики, представляющая собой шаг вперед по сравнению с плановым хозяйством, отягощена в то же время серьезными недостатками. Главным из них является стремление крупного бизнеса и верхушки чиновничества сохранить статус-кво переходного периода, отсутствие у них заинтересованности в дальнейших рыночных реформах. Это мо-

дель капитализма преимущественно «для своих», то есть тех, кто включен в экономические институты рыночной экономики и может осуществлять частное предпринимательство, используя ресурсы и поддержку государства. Это — модель, при которой многие слои активного населения вытеснены на обочину экономической жизни. Данная система обрекает страну на преобладание добывающих отраслей, неконкурентоспособность обрабатывающей промышленности и топливно-сырьевой характер международной специализации, а в конечном счете — на экономический застой.

Преодоление этих недостатков достижимо на пути продолжения глубоких реформ, обеспечивающих свободный вход на рынок, равные условия конкуренции, вытеснение теневой экономики, защиту собственности и рыночных «правил игры».

Таким образом, во всех рыночных моделях есть общие черты, к числу которых относятся:

- ◆ наличие многообразных форм собственности;
- ◆ преобладание свободных цен на товары и услуги;
- ◆ развитая система свободной конкуренции;
- ◆ распространение предпринимательской деятельности;
- ◆ определенная система государственного регулирования экономики.

Но, вместе с тем, во всех странах имеются и свои подходы, отличительные особенности рыночных условий хозяйствования.



Основные термины и понятия

Рынок. Рынок в узком и широком смысле слова. Элементы рыночной системы. Преимущества рынка. Недостатки рынка. Принципы функционирования рыночной экономики. Функции рынка. Структура рынка. Виды рынка. Сегментация рынка. Модели рыночной экономики.



Темы докладов и рефератов

1. Проблема рынка: от А. Смита до Дж. Кейнса.
2. Модели рыночной экономики и их особенности сегодня.
3. Сегментация рынка и изучение потребителя.
4. Понятие рыночной инфраструктуры, ее состояние и проблемы развития в современной России.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Что такое рынок? Приведите наиболее значимые определения.
2. Правильно ли утверждать, что обмен и рынок — это синонимы?
3. Каковы исторические условия возникновения рынка?
4. Каковы основные функции рынка? Поясните, как они взаимосвязаны.
5. Чем объясняются несовершенства рынка?
6. Перечислите основные принципы функционирования рыночной экономики.

Микроэкономика

Глава 7

Механизм функционирования рынка: спрос, предложение, рыночное равновесие

7.1. Спрос на товар и его характеристики. Закон спроса, эластичность спроса

Спрос на товар — фундаментальное понятие рыночной экономики, означающее подкрепленное денежной возможностью желание покупателя приобрести товар. Если мы рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке какого-нибудь товара, то легко заметим, что между ценой товара и количеством проданного (реализованного) товара существует определенная связь. Чем ниже цена товара, тем большее его количество (при прочих равных условиях) готовы купить покупатели, тем выше на него спрос. Такая зависимость в экономической теории получила название закон спроса и может быть изображена графически.

Кривая спроса — кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени. В экономической теории принято откладывать независимую переменную (цену) по вертикальной, а зависимую (спрос) — по горизонтальной оси (рис. 5).

Изображенная кривая характеризует состояние цен и объема покупок продукции X в определенный момент времени (например, на 1 января 2006 г.). Она имеет отрица-

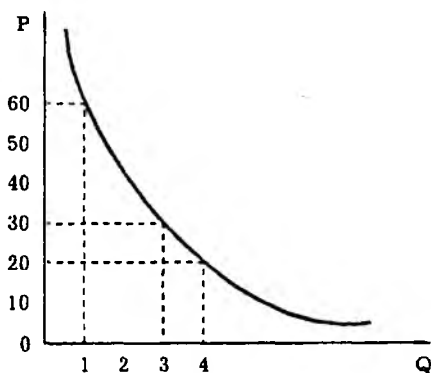


Рис. 5. Зависимость величины спроса от цены

тельный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене. В общем виде функция спроса выглядит следующим образом:

$$Q_D = f(P),$$

где Q_D — величина спроса (demand); P — цена (price).

Кроме цены, на спрос влияют и другие факторы:

- 1) увеличение (или сокращение) доходов потребителя;
 - 2) изменение вкусов и предпочтений;
 - 3) ценовые и дефицитные ожидания;
 - 4) колебание расходов на рекламу;
 - 5) изменение цен товаров-субститутов и комплементарных товаров,
 - 6) рост (или уменьшение) количества покупателей и др.
- Эти факторы способствуют сдвигу кривой спроса вправо или влево (рис. 6).

Например, *увеличение денежных доходов потребителей* (при отсутствии инфляции) означает повышение спроса, то есть сдвиг кривой D в положение D_2 . При этом спрос может возрастать быстрее или медленнее роста до-

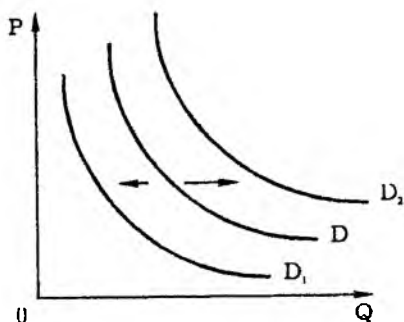


Рис. 6. Функция спроса (сдвиг кривой спроса)

хода в зависимости от качества товара, его места в бюджете потребителя и ряда других свойств, которые будут выяснены позже.

Такая ситуация типична для большинства товаров за исключением низкокачественных. Рост доходов переключает спрос потребителей на товары лучшего качества, спрос же на низкокачественные товары снижается, то есть кривая перемещается из положения D в положение D_1 .

Рост цен на товар, который является субститут данного товара, повышает спрос на данный товар. Например, рост цен на красные гвоздики может переключить часть спроса на розовые (или белые) гвоздики, вследствие чего цена их также начнет расти. Это позволяет сделать вывод о том, что *если два товара взаимозаменяемы (являются товарами-субститутами), то между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь*. Рост цен на красные гвоздики привел к росту спроса на розовые гвоздики.

Наоборот, **повышение цен на взаимодополняемое (комплементарное) благо** сокращает спрос на него. Например, рост цен на лыжи приведет к уменьшению объема их продаж. Следствием сокращения объема продаж лыж будет падение спроса на лыжные крепления. Падение спроса на них заставит продавцов снизить их цены.

Таким образом, *если два товара взаимодополняемы (комплементарны), то между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь.*

В нашем примере рост цен на лыжи привел к падению спроса на лыжные крепления.

Важным фактором, влияющим на спрос, является число покупателей. Конечная функция спроса есть не что иное, как сумма индивидуальных функций спроса. В реальной рыночной экономике, когда речь идет о числе покупателей, чрезвычайно важно учитывать их половозрастную структуру, средний размер семей, долю лиц пенсионного возраста и т.д.

На изменение спроса влияют и вкусы потребителей, однако их влияние порой довольно трудно определить однозначно. К тому же один и тот же фактор может оказывать разное (нередко прямо противоположное) влияние на различные группы населения.

Важным понятием в экономической науке является **эластичность** спроса. Эластичность отражает зависимость между спросом и ценой, между предложением и ценой, между спросом и доходом и т.д. Она показывает быстроту реакции одного показателя в зависимости от изменения другого.

Различают следующие типы эластичности:

1. Единичная эластичность, когда на каждый процент изменения цены объем спроса изменяется соответственно на 1% ($E = 1$).

2. Эластичный спрос, когда объем спроса в процентах изменяется быстрее, чем изменяется цена в % ($E > 1$).

3. Неэластичный спрос, когда объем спроса в % изменяется медленнее, чем изменяется цена в % ($E < 1$).

4. Совершенно неэластичный спрос, когда объем спроса не изменяется при любом изменении цены ($E = 0$).

5. Бесконечно эластичный спрос, когда объем спроса может изменяться до бесконечности при незначительном изменении цены ($E = \infty$).

На степень эластичности влияет целый ряд факторов, например, наличие взаимозаменяемых, взаимодополняе-

мых и независимых товаров. Эластичность спроса на один товар относительно цены на другой товар называется перекрестной эластичностью.

7.2. Предложение товара и его характеристики. Закон предложения, эластичность предложения

Предложение — это полное количество товаров, выносимых на рынок. Если мы рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке со стороны предложения, то легко заметим, что зависимость величины предложения от цены прямая: чем выше цена, тем большее количество товара (при прочих равных условиях) готовы предложить продавцы (рис. 7). Например, при цене 20 долл производители согласны продать лишь две единицы блага X, при цене 30 долл — четыре единицы, а при цене 50 долл — шесть единиц блага X. В общем виде функция предложения выглядит:

$$Q_s = f(P),$$

где Q_s — величина предложения (*supply*); P — цена (*price*).

Прямая связь между ценой и количеством предлагаемого продукта называется **законом предложения**. Зависимость количества произведенных благ от уровня цен может быть изображена графически.

Кривая предложения — кривая, которая показывает, какое количество экономического блага готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени.

Изображенная кривая S (от англ. *supply*) характеризует уровень цен и объем продаж блага X в определенный момент времени (например, на 1 января 2006 г.). Она имеет положительный наклон, что свидетельствует о желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене. Кроме цены, на предложение влияют и другие факторы:

- 1) цены факторов производства (ресурсов);

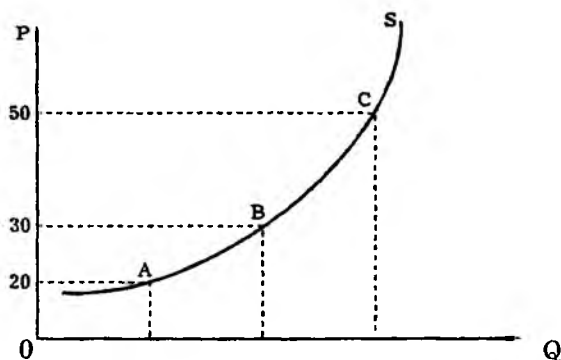


Рис. 7. Зависимость величины предложения от цены

- 2) технология производства;
- 3) ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики;
- 4) размер налогов и субсидий производителям;
- 5) количество продавцов и др.

Например, повышение цен на факторы производства означает сокращение предложения, то есть сдвиг кривой S в положение S_1 . Наоборот, в случае понижения цен на факторы производства произойдет увеличение предложения, что приведет к сдвигу кривой S в положение S_2 (рис. 8).

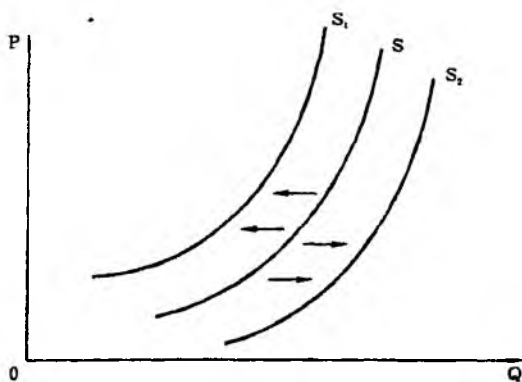


Рис. 8. Функция предложения (сдвиг кривых предложений)

Все, что рассматривалось выше относительно эластичности спроса, характерно и для эластичности предложения с той лишь разницей, что при расчете коэффициента эластичности спроса по цене получаем отрицательную величину, указывающую на обратную зависимость между спросом и ценой, а при расчете коэффициента предложения по цене — положительную (прямая зависимость между предложением и ценой).

7.3. Рыночное равновесие. Равновесная цена

При совмещении кривой спроса и кривой предложения можно определить рыночное равновесие, которое происходит в точке пересечения кривых (рис. 9). Цена в этой точке называется **равновесной**. Она одновременно устраивает и потребителя и продавца. Такая ситуация является оптимальной для любого рынка, на практике встречается достаточно редко и длится, как правило, непродолжительное время. В силу различных обстоятельств равновесие нарушается, однако рынок стремится опять вернуться в это состояние.

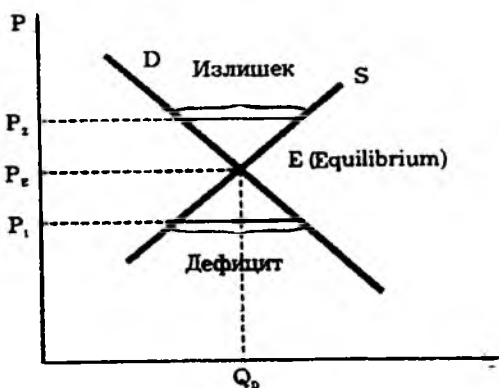


Рис. 9. Рыночное равновесие

В точке равновесия:

$$P_E = P_S = P_D,$$

где P_E — равновесная цена; P_S — цена предложения; P_D — цена спроса.

$$Q_E = Q_S = Q_D,$$

где Q_E — равновесный объем; Q_S — объем предложения; Q_D — объем спроса.

Равновесная цена — цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил. Образование равновесной цены — процесс, требующий определенного количества времени. В условиях совершенной конкуренции происходит быстрое взаимное приспособление цен спроса и цен предложения, объема спроса и объема предложения. В результате установления равновесия выигрывают и потребители, и производители.

Представители классической школы утверждают, что рынок — саморегулирующаяся система, способная автоматически восстанавливать утраченное равновесие. Разобраться в этом вопросе нам поможет паутинообразная модель рынка. Паутинообразная модель считается динамической и показывает взаимодействие спроса и предложения при переходе от одного временного периода к другому. Выделяют три модели: с затухающими ценовыми колебаниями, с усиливающимися и с равномерными.

Сущность первой модели заключается в следующем: при отклонении цены от состояния равновесия происходит изменение спроса и предложения, меняется конъюнктура рынка (появляется дефицит либо излишек). Через определенный промежуток времени на это реагируют субъекты рынка (например, продавцы производят больше товаров при повышении цены и наоборот). В результате изменения объема предложения меняется и цена, затем спрос. Это длится до тех пор, пока не наступит состояние равновесия.

Если же производители сильнее реагируют на изменение цены, чем предъявители спроса, то цена будет колебаться с нарастающей амплитудой (на практике встречается крайне редко). Такая ситуация говорит о крайней нестабильности положения производителей отрасли. Усиление неустойчивости рынка может привести к его разрушению.

Одинаковая чувствительность спроса и предложения к изменению цены порождает равномерные колебания.

Исследование паутинообразной модели позволяет сделать выводы:

- 1) источником ценовых колебаний является запаздывание реакции предложения на изменившийся спрос;
- 2) равновесие не всегда может восстанавливаться автоматически.

Когда проблему равновесия мы рассматриваем на примере одного рынка, то это называется частичным равновесием, а когда равновесное состояние всей рыночной системы, то есть достижение равновесия одновременно на всех рынках, — общим равновесием. С помощью модели общего равновесия исследуется взаимосвязь всех рынков экономической системы (например, строительного рынка и рынка автомобильной продукции).



Основные термины и понятия

Спрос. Закон спроса. Функция спроса. Кривая спроса. Эластичность спроса. Вид эластичности. Предложение. Закон предложения. Функция предложения. Кривая предложения. Рыночное равновесие. Равновесная цена. Равновесный объем. Излишек. Дефицит.



Темы докладов и рефератов

1. Спрос и предложение как фундаментальные понятия рыночной экономики.
2. Рыночное равновесие: сущность, виды, специфика для различных товаров.
3. Паутинообразная модель рынка и ее применение.



Вопросы для дискуссий и проверки знаний

1. Является ли рыночная экономика совершенной структурой, не требующей вмешательства государства? Ответ обоснуйте.
2. Какие факторы влияют на величину спроса и предложения?
3. Приведите примеры товаров с эластичным и неэластичным спросом.
4. Что представляет собой рыночное равновесие? Приведите примеры дефицитных и профицитных рынков.
5. Как взаимосвязаны между собой строительный рынок и рынок автомобилей, рынок недвижимости и рынок товаров длительного пользования?

Глава 8

Рыночная конкуренция и ее виды

8.1. Сущность конкуренции и ее значение

Рынок немислим без конкуренции. Американские экономисты Кембелл Р. Макконнелл и Стенли Л. Брю утверждают, что «сущность конкуренции заключается в широком рассредоточении экономической власти внутри составляющих экономику двух главных совокупностей — предприятий и домохозяйств. Когда на конкретном рынке находится большое число покупателей и продавцов, ни один покупатель или продавец не может предъявить спрос или предложение на такое количество продукта, которого было бы достаточно, чтобы заметно повлиять на цену»¹.

Конкуренция — экономическая борьба, соперничество между обособленными производителями продукции, работ, услуг за удовлетворение своих интересов, связанных с продажей этой продукции, выполнением этих работ. Основная ее функция заключается в том, чтобы определить величину экономических регуляторов, которыми выступают цены, норма прибыли, процента и т.д. Конкуренция предполагает свободу вступления экономических единиц в любую конкретную отрасль и свободу выхода из нее. Эта свобода необходима для того, чтобы экономика могла надлежащим образом адаптироваться к изменениям вкусов потребителей, технологии, предложения ресурсов. Основное экономическое преимущество рыночной системы

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы, политика: В 2 т. — М., 1997. Т. 1, гл. 3.

заключается в ее постоянном стимулировании эффективности производства.

Конкуренция как экономический процесс охватывает все фазы воспроизводства (производство, распределение, обмен и потребление). Если говорить о фазе производства, то уровень конкурентной борьбы во многом зависит от «жизненного цикла» товара, который делится на четыре фазы:

1) внедрение продукции — производитель старается выпускать более качественную продукцию, чем конкуренты; для этой фазы характерны незначительные объемы продаж;

2) фаза роста — когда происходит увеличение объемов производства, растет спрос, при этом производитель старается обогнать своих конкурентов по объемам производства и продаж;

3) фаза зрелости — объем производства продукции достигает максимума;

4) старение — спрос на продукции снижается до минимума, объем выпуска уменьшается, уровень конкурентной борьбы затихает.

Рыночная конкуренция имеет преимущества и недостатки. **Преимущества конкуренции:**

- ◆ способствует более эффективному использованию ресурсов;
- ◆ вызывает необходимость гибко реагировать и быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям производства;
- ◆ создает условия для оптимального использования достижений НТП;
- ◆ обеспечивает свободу выбора потребителей и производителей;
- ◆ нацеливает производителей на удовлетворение разных потребностей и на повышение качества товаров и услуг.

Недостатки конкуренции:

- ◆ не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов (леса, дикие животные, водные ресурсы и т.д.);

- ◆ отрицательно сказывается на защите окружающей среды;
- ◆ не обеспечивает развитие производства товаров и услуг коллективного пользования (дамбы, общественный транспорт, дороги);
- ◆ не гарантирует право на отдых, труд, доход;
- ◆ не содержит механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости и расслоению общества на богатых и бедных.

8.2. Виды и модели конкуренции

Конкуренция бывает совершенной и несовершенной; добросовестной и недобросовестной; внутриотраслевой и межотраслевой; функциональной, видовой, предметной.

Совершенная конкуренция — это соперничество многочисленных производителей, создающих примерно одинаковые объемы идентичной продукции. Для нее характерны следующие черты:

- ◆ наличие большого числа фирм, производящих один и тот же вид товара (фирма должна быть относительно небольших размеров и объем производимой продукции должен быть незначителен);
- ◆ возможность свободного доступа товаропроизводителей к различным производственным секретам;
- ◆ однородность продукции, производимой различными предприятиями в рамках одного производственного сектора, состоящего из множества фирм;
- ◆ хорошее знание рынка покупателями и продавцами.

Совершенная или свободная конкуренция основана на частной собственности и хозяйственной обособленности. Связь между производителями осуществляется только через рынок. Наивысший уровень конкурентоспособности достигается в том случае, если отдельная фирма при реализации своей продукции практически не оказывает никакого влияния на условия реализации на рынке. Объективности ради надо отметить, что такой рыночной структуры в чистом виде на практике не встречается. А поэтому все

существующие рынки представляют собой рынки несовершенной конкуренции.

Рассмотренная ранее модель рынка совершенной конкуренции исходит из многочисленных предпосылок, которые далеко не всегда реализуются на практике. Более адекватной реальности является модель рынка несовершенной конкуренции, выдающийся вклад в анализ которой внесли такие экономисты как Эдвард Чемберлин, Джоан Робинсон, Джон Хикс и другие ученые.

Несовершенная конкуренция — это конкуренция, которая ограничена экономической властью немногих производителей или покупателей на рынке, диктующих его основные параметры: объем продаж, качество товаров и услуг, цены и т.д.

Для лучшего понимания сущности несовершенной конкуренции необходимо рассмотреть классификацию рыночных структур. В качестве признаков, определяющих форму рыночной структуры, рассмотрим следующие: количество фирм, входящих в отрасль; характер производимой продукции; входные барьеры при вступлении в отрасль; степень контроля над ценой.

Таблица 2

Рыночные структуры несовершенной конкуренции

Модели рынка	Кол-во фирм в отрасли	Характер продукции	Входные барьеры	Контроль над ценой
Чистая монополия	Одна фирма	Однородная, не имеющая субституттов	высокие	Полный
Дуополия	Две фирмы	Однородная	высокие	Частичный
Олигополия	Малое кол-во фирм	Однородная с незначительной дифференциацией	высокие	Частичный
Монополистическая конкуренция	Множество фирм	Разнородная	низкие	Слабый

Следует заметить, что в реальной действительности не существует только совершенной конкуренции или только чистой монополии. На практике можно наблюдать большое разнообразие различных элементов рыночных структур, представленных в таблице 2.

Монополия — крупная компания, корпорация, объединяющая несколько компаний и достигающая благодаря этому определенного (монопольного) положения на рынке отдельного товара или группы товаров. В действительности практически невозможно найти ситуацию, когда бы действовал один-единственный производитель товаров, не имеющих субститутов. А поэтому в использовании данного термина всегда присутствует некоторая доля условности.

В нашей стране, согласно закону, фирма может быть признана доминирующей на рынке данного товара, если ее доля превышает 50%-ную величину, установленную антимонопольным органом.

Цель создания монополии — получение максимально возможного дохода посредством контроля над объемами производства и реализацией товаров. Одним из методов достижения этой цели является установление монопольных цен. Такие цены являются следствием соглашения между монополистами, господствующими на рынке данного товара, и устанавливаются исходя из расчета получения возможно большей прибыли от продажи товаров.

Следует различать два вида монопольных цен:

- 1) монопольно высокие цены (цены, устанавливаемые на продаваемые ими товары);
- 2) монопольно низкие цены (цены, установленные монополистами на покупаемые ими товары).

Монополия приводит к концентрации производства, выделению немногих крупных производителей, которые договариваются между собой, образуя на определенный период времени альянс — союз. На кратковременные колебания спроса монополии предпочитают отвечать не изменением цен, а маневрированием загрузки производственных мощностей.

Для достижения своих целей монополии широко используют следующие способы борьбы:

1. **Хозяйственный бойкот** — частичный или полный отказ от экономических связей с аутсайдерами (предприятиями, не входящими в монополистическое объединение). Монополии предлагают зависимым от них покупателям не приобретать товары других фирм, так как они якобы худшего качества.
2. **Демпинг** — преднамеренная продажа товаров по «бросовым» ценам с целью разорения конкурента.
3. **Ограничение продажи товаров самостоятельным фирмам.**
4. **Маневрирование ценами** — монополия повышает цены на продукты, сбываемые мелким собственникам, и одновременно применяет тайные скидки и уступки в этом отношении для крупных покупателей.
5. **Использование финансовых средств борьбы с конкурентами.**

Выделяют различные виды монополий, применяя для этого следующие критерии:

1. *Исходя из степени охвата экономики:*
 - ◆ чистая монополия (продавец имеет полный контроль над рынком);
 - ◆ ограниченная монополия (продавец имеет частичный контроль над рынком);
 - ◆ абсолютная монополия (производство и реализация товара сосредоточены в руках государства).
2. *В зависимости от характера и причин возникновения:*
 - ◆ естественные (предприятия и организации, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно невозпроизводимые элементы производства: редкие металлы, плодородные земли, газ, нефть и т.д.);
 - ◆ монополии, возникающие в ходе определенной договоренности ранее соперничавших производителей (картели, синдикаты, тресты, концерны, конгломераты).

В нашей стране до начала реструктуризации МПС РФ самыми крупными монополиями являлись:

1. РАО «Газпром».
2. РАО «ЕЭС России».
3. МПС РФ.

Олигополия — тип рынка несовершенной конкуренции, характеризующийся присутствием на нем нескольких производителей (как правило, 2–5). Из этого следует, что олигополист, в отличие от совершенного конкурента, обладает определенной властью над ценой, однако его власть по сравнению с монополистом ограничена количеством производителей, поделивших рынок между собой.

В экономике стран с развитым рынком преобладает именно олигополистический тип производства. Например, в экономике США между четырьмя крупными производителями поделен весь рынок свинца, 90% производства пива, сигарет, холодильников, стиральных машин, 64% производства алюминия и самолетостроения. Таким образом, в условиях олигополии либо весь рынок поделен между несколькими производителями, либо часть рынка делят крупные фирмы, а остальное пространство занимают множество мелких производителей (монополистических конкурентов).

Важно отметить, что 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, рекламы, послепродажного обслуживания и т.п.

Основные барьеры на пути вступления на олигополистический рынок:

- ◆ технология производства, связанная с эффектом масштаба;
- ◆ патентование;
- ◆ лицензирование деятельности;
- ◆ контроль над ресурсами;
- ◆ крупные финансовые расходы на рекламу;
- ◆ поведенческие барьеры (агрессия олигополистов на возможное появление новых фирм).

Важной чертой олигополии является взаимозависимость фирм в отрасли. Олигополисты, с одной стороны, конку-

ренты, а с другой — негласные партнеры. При небольшом количестве фирм в отрасли, каждой из них необходимо планировать свою стратегию с учетом поведения остальных участников. Все действия должны быть согласованы. Однако у них нет возможности договориться между собой, так как сговор запрещен антимонопольным законодательством. Вступление в тайное соглашение очень рискованно, поскольку нет уверенности в прочности союза с конкурентом. Поэтому для олигополиста важно уметь предвидеть или угадать поведение своих конкурентов.

Монополистическая конкуренция — модель рынка несовершенной конкуренции, когда с одной стороны фирмы выступают своего рода монополистами по производству товара, отличающегося по своим качественным, вкусовым и т.п. характеристикам, а с другой — конкурируют между собой, так как производят товар, направленный на удовлетворение конкретной потребности. Например, рынки газированной воды.

Если говорить о *недобросовестной конкуренции*, то к числу наиболее распространенных ее актов относятся:

- ◆ распространение ложных или неточных сведений о конкуренте;
- ◆ доведение до потребителя искаженной информации о характере, способе, месте изготовления товара и его качестве;
- ◆ незаконное использование товарного знака конкурента, его фирменного наименования, маркировки;
- ◆ реклама товара, не отвечающего требованиям качества;
- ◆ использование некорректных сведений, порочащих товары конкурентов;
- ◆ самовольное использование или разглашение конфиденциальной научно-технической, производственной информации, компрометирующей товары.

Кроме этого имеют место и методы прямого насилия: поджоги, взрывы, убийства, шпионаж, государственные перевороты.

Внутриотраслевая конкуренция — соперничество между предпринимателями, занятыми производством и реализа-

цией одинаковой или взаимозаменяемой продукции. Этот вид конкуренции направлен на то, чтобы завоевать и удержать покупателя для приобретения продукции своей фирмы.

Межотраслевая конкуренция — соперничество между предпринимателями, вложившими свои средства в отрасли, выпускающие различные виды продукции.

Функциональная конкуренция возникает по причине возможности удовлетворения потребности различными способами. И, соответственно, все товары, обеспечивающие такое удовлетворение, являются функциональными конкурентами.

Видовая конкуренция — следствие того, что имеются товары, предназначенные для одной и той же цели, но различающиеся каким-то важным параметром. Таковы, например, пятиместные автомобили одного класса, но с разными по мощности двигателями.

Предметная конкуренция — результат того, что фирмы выпускают идентичные товары, различающиеся лишь качеством изготовления или даже одинаковые по качеству. Такая конкуренция иногда называется **межфирменной**.

8.3. Методы конкурентной борьбы.

Ценовая дискриминация

В настоящее время применяется большое **разнообразие методов конкурентной борьбы**, основными из которых являются:

- ◆ лишение конкурентов сырья, рынков сбыта, кредитов;
- ◆ скупка патентов;
- ◆ снижение цен;
- ◆ захват рынков рабочей силы;
- ◆ выпуск на рынок новых марок и видов изделий.

Все методы можно разделить на две группы: ценовые и неценовые. К **ценовым методам** относится применение ценовой дискриминации (разные цены в отдельных регионах, демпинговые и бросовые цены). **Неценовые методы**

подразделяются на две группы: конкуренция за высокое качество продукта и конкуренция по условиям продаж.

Важное место среди них занимает ценовая дискриминация. Первоначальное представление о ней можно найти в работах Ж. Дюкюи и Д. Ларднера, а свою развитую форму оно нашло в трудах А. Пигу.

Термин «дискриминация» образован от латинского *discriminatio*, что означает различие, различение. Под ценовой дискриминацией понимают практику установления разных цен на один и тот же товар при условии, что различия в ценах не связаны с затратами. В общем виде речь может идти либо о практике какой-либо отдельной фирмы-продавца, либо о поведении отдельного покупателя, если он сам в состоянии назначить разные цены спроса для разных продавцов, причем последние по тем или иным причинам соглашаются на его условия. Обычно рассматривается вариант дискриминационного поведения продавца как наиболее часто встречающийся. Ценовые различия, возникающие на основе конкурентной борьбы разных фирм, предлагающих одну и ту же продукцию, относятся к другим особенностям функционирования рынка и не связаны с дискриминацией.

Смысл дискриминационного поведения состоит в том, чтобы использовать все возможности для назначения максимальной цены на каждую продаваемую единицу товара. Это значит, что дискриминации может подвергаться как один и тот же покупатель, например в зависимости от закупаемого количества товара, так и разные покупатели.

Сделанный в определении акцент на отсутствие связи ценовых различий с затратами не случаен. Цены реальных сделок обычно отличаются друг от друга из-за несовпадения условий доставки, страховки, упаковки, кредита, дополнительного сервиса, комплектации, а также по причине обеспечения изготовителем особых качественных характеристик изделия в соответствии с индивидуальными запросами потребителей.

В тех случаях, когда покупатель оплачивает особенности индивидуальной сделки, требующие соответствующих затрат, ценовые различия не являются дискриминацион-

ными. И, наоборот, оплачивая то, что не требует дополнительных расходов, покупатель подвергается ценовой дискриминации.

Возможность заниматься ценовой дискриминацией не является легкодоступной для всех продавцов, так как ценовая дискриминация осуществима, когда реализуются три условия:

1. Наиболее очевидно, что продавец должен быть монополистом или, по крайней мере, обладать некоторой степенью монопольной власти, то есть некоторой способностью контролировать производство и ценообразование. Главное, чтобы конкуренты не могли продавать товар дешевле там, где фирма намерена продать его дороже. Власть над ценами связана также с количеством противостоящих продавцу покупателей. Если покупателей мало, так что уход любого из них с рынка заметен для продавца, возможности ценового диктата ограничены.

2. Продавец должен быть способен выделять покупателей в отдельные классы, в которых каждая группа имеет разную готовность или способность платить за продукт. Это выделение покупателей обычно основывается на различной эластичности спроса.

3. Первоначальный покупатель не может перепродавать товар или услугу.

Применение дискриминационных цен может осуществляться в нескольких формах:

- 1) разные покупатели могут приобретать один и тот же товар или услугу по различным ценам;
- 2) разные варианты товара реализуются по различным ценам, но без учета разницы в издержках их производства;
- 3) товар продается по разным ценам в различных районах, хотя издержки его производства и реализации в этих местностях одинаковы;
- 4) цены изменяются в зависимости от сезона, дня недели или времени суток;
- 5) цены устанавливаются с учетом лучшего обслуживания.

8.4. Защита конкурентной среды.

Антимонопольное законодательство

При всех неоспоримых достоинствах совершенной конкуренции у нее есть существенный недостаток: спонтанное развитие рыночных процессов может сопровождаться монополизацией тех или иных сфер экономики. Совершенная конкуренция, предоставленная самой себе, превращается в конкуренцию несовершенную. А это означает, что под удар ставится экономическая демократия, которая является основой политической демократии.

Важнейшим средством регулирования деятельности монополистических объединений является антимонопольное законодательство. Это законы и другие правительственные акты, способствующие развитию конкуренции, направленные на ограничение и запрещение монополий, препятствующие созданию монопольных структур и объединений, монополистических действий.

Общие основы антимонопольного законодательства:

- 1) охрана и поощрение конкуренции;
- 2) контроль над фирмами, осуществляющими господство на рынке;
- 3) защита интересов потребителей;
- 4) контроль над ценами;
- 5) защита и содействие развитию среднего и мелкого бизнеса.

Наиболее разработанным принято считать **антимонопольное законодательство США**, имеющее к тому же наиболее давнюю историю. Оно базируется на трех основных законодательных актах:

- 1) **закон Шермана (1890 г.)**, который вводил запрет на монополизацию торговли, единоличный контроль в той или иной отрасли, сговор о ценах;
- 2) **закон Клейтона (1914 г.)**, который запрещал ограничительную деловую практику в области сбыта, определенные виды слияний;

3) закон Робинсона-Пэтмена (1936 г.) — запрет на ограничительную деловую практику в области торговли: ножницы цен, ценовая дискриминация и пр.

Первые антимонопольные законы США представляли собой попытку борьбы против крупного производства за выживание мелкого. В дальнейшем практика антимонопольного законодательства менялась. На протяжении XX столетия периоды его ужесточения и либерализации несколько раз чередовались.

Сложнейшая задача, стоящая перед государственными антимонопольными органами, — определение критериев, на основе которых устанавливается факт монополизации. Например, какой уровень цен считать низким, а какой завышенным? Какая доля всего отраслевого производства свидетельствует о монополистическом захвате? Какой уровень ограничения выпуска продукции считается искусственным дефицитом? На все эти вопросы нельзя дать однозначного ответа. А поэтому государственные службы должны руководствоваться двумя основными принципами:

- 1) следовать букве закона;
- 2) придерживаться принципа разумности.

Антимонопольное законодательство РФ включает в себя законы:

- ♦ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (1991 г.);
- ♦ «О финансово-промышленных группах» (1995 г.);
- ♦ «О естественных монополиях» (1995 г.);
- ♦ «Об акционерных обществах» (1995 г.);
- ♦ «О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли» (1998 г.) и др;
- ♦ «О защите конкуренции» (2006 г.).

Для реализации антимонопольного законодательства в России действует Федеральная антимонопольная служба, а в регионах — департаменты, ведется единый государственный реестр предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке.

В законодательстве определен также один из методов регулирования деятельности естественных монополий: це-

новое регулирование, осуществляемое путем установления цен (тарифов) или их предельного уровня.

Однако российское антимонопольное законодательство по-прежнему остается несовершенным и малоэффективным. Необходимо обновить правовую базу, ужесточить штрафные санкции за его несоблюдение, эффективнее регулировать безопасность и качество товаров и услуг.



Основные термины и понятия

Конкуренция. Виды конкуренции. Методы конкуренции. Совершенная конкуренция. Олигополия. Монополия. Ценовая дискриминация. Антимонопольное законодательство. Ценовое регулирование.



Темы докладов и рефератов

1. Совершенная конкуренция как основной элемент рыночной экономики.
2. Монополии в РФ: сущность, значение, последствия функционирования.



Вопросы для самопроверки и дискуссий

1. Каковы роль и значение конкуренции в отечественной экономике?
2. Назовите модели конкуренции. Приведите примеры рынков с несовершенной конкуренцией.
3. Как влияет деятельность естественных монополистов в России на социально-экономическую ситуацию в стране?
4. Что представляет собой ценовая дискриминация? Ответ подкрепите примерами из практики.
5. Перечислите основные законы и назовите методы антимонопольной политики в РФ.

Глава 9

Предпринимательская деятельность и ее основные виды и формы

9.1. Сущность предпринимательства, его основные признаки, функции, факторы развития

Предпринимательская деятельность выступает в качестве неотъемлемого атрибута рыночного хозяйства. Хотя история предпринимательства уходит в глубь веков, современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма. /

В научной литературе предпринимательство обычно рассматривают с трех точек зрения: как экономическую категорию, как метод хозяйствования, как тип экономического мышления.

Для характеристики предпринимательства как экономической категории центральной проблемой является установление его субъектов и объектов. Субъектами предпринимательства могут быть частные лица (организаторы единоличного, семейного, крупного производства), группа лиц, связанных договорными соглашениями и экономическими интересами (общества, товарищества, кооперативы и т.д.), в отдельных случаях государство в лице соответствующих органов. Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации прибыли. Им могут выступать производственная деятельность, финансовая, оказание услуг, осуществление работ и т.д.

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства главным условием являются самостоятельность и неза-

висимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенных прав и свобод — по выбору вида предпринимательской деятельности, по формированию программы, источников финансирования, доступу к ресурсам, сбыту продукции, установлению цен, распоряжению прибылью и т.д. Вторым условием является ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск. Третьим признаком является ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление к увеличению прибыли.

Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Центральную роль здесь играет личность предпринимателя. Предпринимательство в данном случае не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Предпринимателем в его деятельности движет воля к победе, желание борьбы, особый творческий характер труда, проявление инициативы, новаторства, готовность к риску ради получения прибыли.

Какими свойствами должно обладать предпринимательство? Это, прежде всего, **мобильность и динамичность.** Предприниматель непрерывно ищет новые способы действий, которые по замыслу должны привести его к успеху, поскольку связаны с изменением продукции, технологии, круга потребителей, качества товаров, цен. Предпринимателю чужды застои во всех смыслах этого слова.

Правомерно считать характерным свойством предпринимательства и **поиск.** Искать клиента, финансы, материалы, транспорт, помещения, контакты и т.п. — неизбежный удел предпринимателя.

Предпринимательскую деятельность неизбежно приходится осуществлять в условиях высокого уровня неопределенности, то есть большой непредвиденности промежуточных и конечных результатов.

В заключение важно отметить, что предпринимательство выступает одним из факторов производства (наряду с трудом, капиталом, землей). Оно представляет собой дея-

тельность по организации остальных факторов в производстве некоторого товара, связанную с принятием на себя риска и ответственности за экономические результаты производства. И этот фактор достаточно специфичен. *Во-первых*, предпринимательство, в отличие от капитала и земли, неосязуемо, а *во-вторых*, особенности его проявляются через выполняемые функции: соединение других ресурсов для производства товаров; принятия основных решений, связанных с деятельностью фирмы; осуществление нововведений в производстве или сбыте продукции; взятие на себя рисков, вытекающих из выполнения предпринимательских функций.

9.2. Основные виды предпринимательской деятельности и ее организационные формы

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая хозяйственно-производственную, торгово-закупочную, инновационную, консультационную и др., коммерческое посредничество, а также операции с ценными бумагами. Указанные виды деятельности могут осуществляться непосредственно одним человеком или коллективом (партнеры), с применением наемного труда или без него, с образованием юридического лица или без него.

Предпринимательская деятельность может включать в себя разные по своему характеру имущественные отношения, подходы в организации и управлении, что требует соответствующего их правового оформления. Поэтому на практике предпринимательская деятельность осуществляется в конкретных хозяйственно-правовых формах. В Российской Федерации структура хозяйственно-правовых форм определена Гражданским кодексом РФ.

Все участники предпринимательской деятельности по юридическому статусу разделяются на физических и юридических лиц, а по цели деятельности — на коммерческие и некоммерческие организации (рис. 10).



Рис. 10. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в России

К физическим лицам отнесены граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица под свою имущественную ответственность. Эта группа лиц представлена индивидуальными предпринимателями и крестьянскими хозяйствами.

Юридическими лицами признаются организации, в том числе и создаваемые отдельными гражданами, которые имеют обособленное имущество, самостоятельный баланс, могут приобретать имущественные и неимущественные права и отвечают своим имуществом по возникающим в отношении их обязательствам. Юридические лица дифференцированы по цели деятельности на коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческой организацией является предпринимательское образование, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. **Некоммерческой организацией** является образование, не имеющее извлечение прибыли в качестве цели своей деятельности и не распределяющее полученную прибыль среди участников. Она может быть представлена общественными и религиозными организациями, учреждениями, потребительскими кооперативами и благотворительными фондами, различными союзами и ассоциациями юридических лиц.

Хозяйственные товарищества и общества — коммерческие организации с разделенными на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. *Хозяйственные товарищества* могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (командитного товарищества). *Хозяйственные общества* могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью. В товариществах и обществах объединяются средства и усилия их участников для достижения единой хозяйственной цели. Товарищества характеризуются более тесными личными отношениями участников, это чаще всего объединения лиц, в которых личные качества участников имеют определяющее значение. В обществах на первом плане — объединение капиталов, а личные качества участников не имеют решающее значение.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Товарищество на вере (командитное товарищество) — товарищество, в котором вместе с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом, имеется один или несколько участников-вкладчиков (командистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества,

в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Общество с ограниченной ответственностью — учреждается одним или несколькими лицами. Уставный капитал разделен на доли, которые определяются в учредительном договоре. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью — учреждается одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемой учредительными документами общества.

Акционерное общество — общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций. Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества могут быть открытого и закрытого типа. Акционерные общества, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, являются **открытыми акционерными обществами**. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается **закрытым акционерным обществом**.

Дочерние и зависимые общества. Хозяйственное общество является дочерним, если основное хозяйственное общество с преобладающим участием в уставном капитале имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Основное общество может влиять на дела дочернего двумя способами: а) давать общие направления

деятельности, не вмешиваясь в конкретные сделки; б) давать обязательные указания по конкретным сделкам. **Зависимое хозяйственное общество** является таковым, если другое (преобладающее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Производственный кооператив — добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной деятельности.

Унитарное предприятие — коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия неделимо. Унитарными могут быть только государственные или муниципальные предприятия. Унитарное предприятие может быть основано на праве хозяйственного ведения или на праве хозяйственного управления.

9.3. Планирование предпринимательства. Бизнес-план

Актуальность вопросов бизнес-планирования сегодня не вызывает сомнений. Надо ли планировать предпринимательскую деятельность или «невидимая рука» рынка все рационально расставит по своим местам и автоматически обеспечит экономическую безопасность общества в преемственности поколений? Эта кажущаяся, а скорее ложная, чем действительная, дилемма давно уже опровергнута многолетним опытом развитых стран мира и затяжным жесточайшим кризисом российской экономики, одной из фундаментальных причин которого явилось поспешное разрушение плановых начал в стране. Ведь сама жизнь убедительно доказала, что общественный прогресс достигается не на пути противопоставления плана и рынка, а разумного и уместного сочетания их.

Планирование представляет собой одну из функций управления фирмой (наряду с организацией, мотивацией и контролем) и занимает важное место не только в фунда-

ментальной и прикладной экономике, но и других областях знания (технические дисциплины, психология, социология труда и пр.).

В своей основе план и рынок предусматривают решение одной и той же проблемы: формирование структуры и пропорций производства в соответствии с потребностями в том или ином продукте. При этом рынок воздействует на производство путем реакции потребителя на уже произведенную продукцию. Однако и этот процесс реакции не носит хаотического характера. Производитель пытается предугадать реакцию потребителя. Для этого вводятся элементы планирования (составляют прогнозы, осуществляют во всей полноте маркетинговую деятельность). План в данном случае выступает как попытка предвидеть реакцию потребителя, в соответствии с чем и нужно составлять программу производства. Перестройка планирования в нашей стране должна идти в направлении все большего включения потребителя в процесс формирования планов. Изучаются не среднестатистические отвлеченные показатели, а сегменты рынка в зависимости от групп населения по занятости, доходам и многим другим конкретным признакам.

Сущность планирования в условиях рынка состоит в научной постановке целей предстоящего планирования и применения средств их реального достижения. Исходя из опыта западных фирм, отечественные исследователи выделяют четыре фазы планирования:

1. **Анализ.** В процессе анализа задается вопрос: «Где мы сейчас и как мы сюда попали?» и осуществляется поиск ответа на этот вопрос. Данные для анализа собирают работники соответствующих служб организации, аудиторы. Однако интерпретация полученных данных является работой управляющих (менеджеров), руководства предприятия. Такая информация по производственной деятельности может включать в себя детали хода производства, оценку доходов, расходов, прибыли и т.п.

2. **Прогноз.** Поиск ответа на вопрос: «Куда мы придем, если продолжим наш нынешний курс?» Большинство прогнозов посвящено определению спроса, объемов продаж,

наличию сырья, оценке всего рынка и конкурентов. Чем точнее сделан прогноз, тем более уверен менеджер в правильном направлении работы компании. Однако нестабильность экономики, спрос покупателей и конкуренция уменьшают точность прогнозов.

3. Постановка целей. Предполагает ответ на вопрос: «Куда мы должны прийти?» На практике наиболее распространенными являются следующие цели: удовлетворительная прибыль, которая выражается в процентах на вложенный капитал собственника; увеличение продаж, выраженное в темпах прироста в процентах или в сумме по сравнению с итогами работы компании за предшествующий период; рост или удержание доли рынка, выраженный в виде процента продаж в общем их объеме по группе или на данной территории. Очень редко ставятся новые цели. Эти цели ежегодно количественно уточняются.

4. Выработка программы достижения цели. В программе предусматривается увязка целей развития с ресурсами, обеспечение определенных пропорций между показателями.

В самом общем виде планирование предполагает определение целей деятельности фирмы, главных направлений и средств их достижения. Основным элементом планирования является бизнес-план. Он представляет собой комплексный план развития фирмы, является отчетным документом и главным обоснованием инвестиций. **Цель составления бизнес-плана** — дать руководству компании полную картину положения фирмы и возможностей ее развития. Бизнес-план разрабатывается, как правило, на три — пять лет и включает следующие разделы:

- § 1. Возможности фирмы (резюме).
- § 2. Виды товаров (услуг).
- § 3. Рынки сбыта товаров (услуг).
- § 4. Конкуренция на рынках сбыта.
- § 5. План маркетинга.
- § 6. План производства.
- § 7. Финансовый план.
- § 8. Стратегия финансирования.

Рассмотрим более подробно каждый из разделов.

1. Возможности фирмы. Объем данного раздела не должен превышать нескольких страниц. Его текст должен быть понятен и неспециалисту — предельная простота и минимум специальных терминов. Работа над этим разделом чрезвычайно важна, поскольку если он не произведет благоприятного произведения на инвесторов и кредиторов, то дальше бизнес-план они просто не станут смотреть.

В целом, резюме должно дать ответы будущим инвесторам или кредиторам фирмы (в том числе и ее акционерам) на два вопроса: 1. Что они получают при успешной реализации данного плана? 2. Каков риск потери ими денег? Этот раздел должен разрабатываться в самом конце составления бизнес-плана, когда достигнута полная ясность по всем остальным вопросам.

В разделе «Возможности фирмы (резюме)» определяются в приоритетном порядке все направления деятельности фирмы, целевые рынки по каждому направлению и место фирмы на этих рынках. По каждому направлению устанавливаются цели, к которым фирма стремится; стратегии их достижения, включающие перечень необходимых мероприятий. По каждой стратегии определяются ответственные лица. В этом же разделе помещается информация, дающая представление о фирме, а также все необходимые данные, характеризующие ее коммерческую деятельность.

2. Виды товаров (услуг). В этом разделе бизнес-плана описываются все товары и услуги, которые производит фирма. Написанию данного раздела предшествует значительная предварительная работа по выбору товаров или услуг, которые должны стать основой бизнеса фирмы.

В разделе необходимо дать описание всех существующих и новых товаров и услуг, предлагаемых фирмой, ответив на следующие вопросы: 1. Какие товары (услуги) предлагаются фирмой? Опишите их. 2. Наглядное изображение товара (фотография или рисунок). 3. Название товара. 4. Какие потребности (настоящие и потенциальные) призваны удовлетворять предлагаемые товары, услуги? 5. Насколько изменчив спрос на данные товары (услуги)?

6. Дорогие ли эти товары (услуги)? 7. Насколько данные товары (услуги) отвечают требованиям законодательства? 8. На каких рынках и каким образом они продаются? 9. Почему потребители отдадут предпочтение данным товарам (услугам) фирмы? Что составляет их основное преимущество? В чем их недостатки? 10. Какими патентами или авторскими свидетельствами защищены особенности предлагаемых товаров (услуг) или технологии их производства и представления? 11. Каковы цены, по которым продаются товары (услуги)? Каковы затраты на их производство? Какую прибыль принесет продажа единицы каждого товара (услуги)? 12. Каковы основные технико-экономические показатели товаров (услуг)? 13. Имеет ли данный товар фирменную марку? 14. Как организовано послепродажное обслуживание данных товаров, если это технические изделия? и другие.

3. Рынки сбыта товаров (услуг). Этот раздел направлен на изучение рынков и позволяет предпринимателю четко представить, кто будет покупать его товар и где его ниша на рынке. Вначале предпринимателю необходимо найти ответ на следующие вопросы: 1. На каких рынках действует или будет действовать фирма? Какие типы рынков используются фирмой? 2. Какие основные сегменты этих рынков по каждому виду товара (услуги)? 3. Проранжированы ли рынки (сегменты рынка), на которых действует или будет действовать фирма, по коммерческой эффективности и другим рыночным показателям? 4. Что влияет на спрос на товары (услуги) фирмы в каждом из этих сегментов? 5. Каковы перспективы изменения потребностей покупателей в каждом из сегментов рынков? 6. Как предполагается реагировать на эти изменения? 7. Каким образом происходит изучение потребностей и спроса? 8. Какова общая и импортная емкости каждого национального рынка и используемого сегмента по всем товарам (услугам) фирмы? 9. Каковы прогнозы развития емкости сегментов на каждом из рынков? 10. Какова реакция рынка на новые товары (услуги)?

После ответа на эти вопросы в данном разделе бизнес-плана необходимо представить:

- ◆ оценку потенциальной емкости рынка;
- ◆ оценку потенциального объема продаж;
- ◆ оценку реального объема продаж.

4. Конкуренция на рынках сбыта. Здесь нужно провести реалистическую оценку сильных и слабых сторон конкурирующих товаров (услуг) и назвать выпускающие их фирмы, определить источники информации, указывающие на то, какие товары являются наиболее конкурентоспособными, сравнить конкурирующие товары (услуги) по базисной цене, характеристикам, обслуживанию, гарантийным обязательствам и другим существенным признакам. Эту информацию целесообразно представить в виде таблицы. Следует кратко обосновать имеющиеся достоинства и недостатки конкурирующих товаров (услуг). Желательно отобразить, какие знания о действиях конкурентов могут помочь вашей фирме создать новые или улучшенные товары (услуги).

Следует показать достоинства и недостатки конкурирующих фирм, определить сферу каждого конкурента на рынке, показать, кто имеет максимальную и минимальную цену, чья продукция наиболее качественная. Желательно провести ранжирование конкурентных позиций фирмы, что позволит уточнить ее положение и выявить возможности для потенциальных улучшений.

5. План маркетинга. Раздел, посвященный маркетингу, является одной из важнейших частей бизнес-плана, поскольку в нем непосредственно говорится о характере намечаемого бизнеса и способах, благодаря которым можно рассчитывать на успех. Предприниматель должен подготовить такой план маркетинга, который способен пробуждать мысль. Он должен не просто представить концепцию, но «продать» бизнес как привлекательную возможность для инвестиций, как кредитный риск с заманчивыми перспективами.

Кроме того, раздел должен быть написан в такой манере, которая была бы понятна широкому кругу людей — от менеджеров до членов совета директоров.

История свидетельствует, что маркетинг является одним из важных условий на пути фирмы к успеху. Многие фирмы, имевшие соблазнительный, действительно нужный потребителю товар, потерпели неудачу из-за неправильного маркетинга или вообще отсутствия такового. Поэтому при оценке бизнес-плана огромное внимание будет уделено этому разделу. Если не определена реальная потребность в товарах или услугах, то никакой талант, никакие капиталы не помогут фирме добиться успеха в данной области.

Основные проблемы, которые должны быть рассмотрены в этом разделе:

- ◆ определение спроса и возможности рынка;
- ◆ объекты рынка, их характеристики и значения;
- ◆ оценка сравнительной привлекательности каждого из объектов;
- ◆ конкуренция и другие внешние факторы.

6. План производства. Этот раздел готовится только теми предпринимателями, которые готовятся заняться производством товаров. При написании следует ответить на следующие вопросы:

1. Где будут изготавливаться товары — на действующем или вновь создаваемом предприятии?

2. Насколько удачно выбрано месторасположение фирмы исходя из близости к рынку, поставщикам, доступности рабочей силы, транспорта и т.д.?

3. Какие производственные мощности потребуются и как они будут вводиться год от года?

4. Какие основные средства потребуются для организации производства? Какова динамика их изменения на перспективу?

5. Какие возможны затруднения при организации производства?

6. Где, у кого и на каких условиях закупается сырье?

7. Схема производственных потоков.

8. Предусмотрена ли охрана окружающей среды?

9. Каковы будут издержки производства? Динамика их изменения?

7. Финансовый план. Этот раздел необходимо посвящать планированию финансового обеспечения деятельности фирмы с целью наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств. В этом разделе необходимо разработать совокупность следующих планово-отчетных документов:

- ◆ Оперативный план (отчет).
- ◆ План (отчет) доходов и расходов.
- ◆ План (отчет) движения денежных средств.
- ◆ Балансовый отчет (план).

Подобный перечень документов не совсем привычен для российских предпринимателей, но он соответствует требованиям мировой практики, которая опирается на несколько иную систему бухучета.

9.4. Риск и неопределенность в предпринимательской деятельности. Методы оценки рисков, их страхование

Любая хозяйственная деятельность в условиях рынка сопряжена с риском, который вызван неопределенностью, непредсказуемостью. При рассмотрении конкурентного рынка предполагается, что информация на нем распределяется симметрично, то есть все участники рынка обладают равным доступом к ней. Неопределенность отсутствует, а это позволяет использовать ресурсы и средства наиболее эффективным образом. Однако в реальной жизни модель совершенной конкуренции нарушается, возникает асимметричность информации, появляется неопределенность (недостаток информации о вероятных будущих событиях).

В экономической теории существуют различные точки зрения относительно неопределенности. Неоклассики полагают, что она мешает экономическим субъектам вести себя рациональным образом и является барьером на пути эффективного использования ресурсов. Однако существует и альтернативная точка зрения, согласно которой сила

рынка как раз и заключается в умении использовать информацию, которая первоначально доступна немногим. Далее мы будем опираться только на неоклассический подход как наиболее распространенный при анализе проблем неопределенности и асимметричности информации.

В результате асимметричной информации возникают интерналии (интернальные эффекты), то есть издержки или выгоды, полученные участниками данной сделки, которые не были оговорены при заключении этой сделки. Например, потребитель купил товар, а он оказался некачественным; одна из сторон безнаказанно нарушила договор; наниматель получил выгоду от работника, самостоятельно повысившего свою квалификацию и т.п. Включить эти издержки в число трансакционных не всегда возможно, так как они могут оказаться очень высокими и перекроют ожидаемую выгоду от обладания полной информацией.

Риск — это опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, доходов или имущества, денежных средств по сравнению с вариантом, предусмотренным прогнозом, планом, проектом вследствие случайного характера принимаемых хозяйственных решений или совершаемых действий, неблагоприятных обстоятельств. Под риском понимается ситуация, когда, зная вероятность каждого возможного исхода, все же нельзя точно предсказать конечный результат. Предпринимательский риск выполняет следующие функции:

1. **Инновационная** — заключается в повышении конкурентоспособности бизнеса посредством инноваций (нововведений).

2. **Регулятивная** — проявляется в том, что риск ориентирован на получение результатов нетрадиционными способами, что позволяет преодолеть консерватизм, комплексность, психологические барьеры.

3. **Защитная** — состоит в том, что если для предпринимателя риск представляет собой естественное состояние, то нормальным явлением должно быть и отношение к неудачам.

4. **Аналитическая** — связана с тем, что наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возмож-

ных вариантов решений, в связи с чем предприниматель в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее рентабельные и наименее рискованные.

Риск можно классифицировать по следующим признакам:

- 1) по источнику возникновения: хозяйственный; связанный с личностью человека; обусловленный природными факторами;
- 2) по причине возникновения: неопределенность будущего; непредсказуемость поведения партнеров; недостаток информации;
- 3) по уровню риска: допустимый; критический; катастрофический;
- 4) по сфере возникновения: производственный; коммерческий; финансовый; валютный; процентный; инфляционный.

В экономической литературе различают качественный и количественный анализ риска. Качественный имеет целью определение факторов риска, а также этапов хозяйственной деятельности, при выполнении которых возникает риск. Количественный анализ означает прогнозирование экономических параметров отдельных рисков.

Все факторы, влияющие на риск, делятся на объективные (инфляция, конкуренция, политические, экономические и экологические кризисы) и субъективные (организация труда, производственный потенциал и т.д.).

Людам свойственно различное отношение к риску. В экономической теории принято выделять:

- 1) нейтральных к риску субъектов;
- 2) любителей риска;
- 3) противников риска.

Практика показывает, что в основной массе люди не склонны к рискованной деятельности. Такое поведение обычно объясняется особенностями человеческой психики и экономическими мотивами (склонны рисковать люди, как правило, со средними доходами).

Избежать риск полностью нельзя, поэтому задачей любого экономического субъекта является предвидение риска и умение снизить его до более низкого уровня.

Основными методами оценки риска являются: статистический (использование статистики потерь), экспертный (обработка мнений опытных предпринимателей и специалистов) и расчетно-аналитический (базируется на прикладных математических исследованиях). Основным способом снижения риска — страхование, то есть процедура, позволяющая субъекту обменять риск больших потерь на определенность малых. Существуют следующие способы страхования:

- ◆ объединение риска (страховые компании);
- ◆ распределение риска (хеджирование) — в случае возможного крупного ущерба;
- ◆ диверсификация (вложение финансовых средств в разные сферы).

Надо заметить, что есть и такие виды деятельности, которые связаны с нестрахуемыми рисками (например, от ядерной войны, экологической катастрофы и т.п.).

Помимо прямого страхования рисков можно создать такую ситуацию, когда степень асимметричности информации заметно снизится. Одним из самых распространенных способов уменьшения асимметричности информации являются рыночные сигналы, под которыми понимается информация об экономическом благе, целенаправленно посылаемая его продавцом в адрес потенциального покупателя. Возникает вопрос: «Что может служить таким сигналом?»

1. Реклама. Однако реклама не всегда снижает степень асимметричности, поскольку она может распространяться в отношении товаров как высокого качества, так и низкого. Значит, продавцам товаров и услуг необходимо не просто подавать рыночный сигнал, а подавать эффективный рыночный сигнал, который с большей степенью вероятности будут подавать продавцы высококачественных, нежели низкокачественных благ.

2. Внешний вид изделия (отделка, швы, аромат и т.п.).
3. Репутация продавца.
4. Различные дипломы и сертификаты.
5. Образование (на рынке труда).

6. Гарантии и обязательства. Брать на себя гарантийные обязательства на длительный срок могут только фирмы, которые обеспечивают высокое качество товара и предполагают поэтому, что реальное исполнение таких обязательств не станет частым случаем (и наоборот). Сочетание гарантий с надежной репутацией повышает эффективность рыночного сигнала, так как обещание гарантии малоизвестной фирмы не создает у покупателя твердой уверенности в качестве товара.

7. Вмешательство государства (обязательная сертификация).



Основные термины и понятия

Предпринимательство. Свойства предпринимателя. Виды предпринимательства. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Планирование. Бизнес-план. Риск. Неопределенность. Страхование.



Темы докладов и рефератов

1. Малый бизнес в России: сущность, специфика, проблемы становления.
2. Место и роль планирования в предпринимательской деятельности.
3. Риск и способы его достижения.



Вопросы для проверки знаний и дискуссий

1. В чем сущность предпринимательства как одного из факторов производства?
2. В каких организационно-правовых формах может осуществляться предпринимательская деятельность в РФ?
3. Каковы основные причины медленного развития малого бизнеса в России?
4. Охарактеризуйте основные разделы бизнес-плана.
5. Какие способы, кроме перечисленных в п. 9.4, могут снизить уровень риска?

Глава 10

Предприятие (фирма) в условиях рынка

10.1. Понятие предприятия. Классификация предприятия

В переходной экономике предприятия играют важную роль при переходе от одной экономической системы к другой. Предприятия как основное звено в экономике втянуты в главную метаморфозу перехода к рынку — от предприятий, которые на базе закрепленных за ними государственных основных и оборотных фондов выпускают ту или иную продукцию, к фирмам, базирующимся на капитале (самовозрастающей стоимости) и ориентирующимся на прибыль.

Капитал как самовозрастающая стоимость, положенный в основу предприятий рыночного типа, несет с собой коренные изменения всех функций и стадий экономического кругооборота.

Предприятие — это самостоятельная хозяйственная единица, обладающая правом юридического лица, владеющая производственными факторами для производства и реализации материальных благ и услуг.

Юридическое лицо — это организация, предприятие, выступающее в качестве единого носителя прав и обязанностей. Оно является независимым, обладает имуществом, имеет право распоряжаться собственностью и осуществлять экономические операции.

Предприятие имеет две основные функции: удовлетворение потребностей покупателей и получение минимальной прибыли. В рыночной экономике получение прибыли

является и целью хозяйственной деятельности предприятия.

В структуре национальной экономики предприятие является ее первичным звеном. Это подтверждается, *во-первых*, тем, что на предприятии непосредственно соединяются производственные факторы создания материальных благ и услуг, *во-вторых*, происходит соединение личных и коллективных интересов. Предприятие в рыночной экономике обладает двумя признаками.

Первый признак — экономическая обособленность. Она выражается, *во-первых*, в обособленности ресурсов предприятия в виде замкнутого хозяйственного оборота, *во-вторых*, воспроизводство осуществляется за счет результатов своей хозяйственной деятельности.

Второй признак — хозяйственная деятельность. Она выражает имущественно-правовые отношения предприятия как юридического лица.

Практически во всех национальных системах в качестве основного субъекта рыночных отношений рассматривается фирма. Каждая фирма как организационно-хозяйственная единица имеет одно или несколько предприятий, специализирующихся на конкретных видах деятельности в области торговли, строительства, транспорта. При этом в законодательстве большинства стран предприятие не рассматривается как самостоятельный субъект права, за ним не признается характер хозяйственного образования.

Фирма изначально рассматривается как основной субъект рыночных отношений, органически сочетающий в себе функции собственности и хозяйствования и несущий имущественную ответственность.

Предприятия классифицируются по ряду направлений: формы собственности, отраслевой принадлежности, уровню концентрации производства, степени специализации, типу производства.

В зависимости от организационных форм и форм собственности предприятия подразделяются:

- 1) на индивидуальное, семейное, основанное на частной собственности;

- 2) коллективное;
- 3) производственные кооперативы;
- 4) акционерные общества;
- 5) общественные организации;
- 6) религиозные организации;
- 7) государственные, основанные на государственной собственности;
- 8) совместные организации;
- 9) арендные.

Отраслевая принадлежность определяется рядом признаков: характером воздействия на предмет труда, экономическими назначениями продукции, характером технологического процесса.

По характеру воздействия на предмет труда они делятся на предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности. Предприятия добывающей промышленности добывают сырье и топливо из недр. К ним относят рудники, горно-обогатительные комбинаты и производственные объединения.

Предприятия обрабатывающей промышленности занимаются переработкой промышленного и с.-х. сырья.

По экономическим назначениям, то есть по ее роли в производстве ВВП, все предприятия делятся на две группы: производящие средства производства и производящие предметы потребления.

По характеру технологических и производственных процессов предприятия подразделяются на две группы: с прерывным и непрерывным производством.

По времени работы в течение года различают предприятия круглогодичного и сезонного действия.

По уровню концентрации производства предприятия бывают крупные, средние и мелкие. Это зависит от разного выпуска продукции, численности рабочих, стоимости основных фондов.

По типу производства различают предприятия с массовым, серийным и единичным производством.

По степени механизации и автоматизации выделяют предприятия с автоматизированным, комплексным и механизированным производством.

Виды предприятий согласно Гражданскому кодексу РФ

Хозяйственные товарищества и общества — это коммерческие организации с разделенным на доли уставным капиталом.

Производственные кооперативы — это добровольные объединения граждан на основе членства для совместной хозяйственной деятельности.

Государственные и муниципальные предприятия. Унитарные предприятия — это коммерческие организации, не наделенные правом собственности, не закрепленное за ними собственником имущества.

Некоммерческие организации — это потребительские кооперации, общественные и религиозные организации, фонды, учреждения, созданные для осуществления разных функций некоммерческого характера.

Принципы функционирования предприятия:

- 1) соизмерение в денежном выражении затрат и результатов хозяйственной деятельности;
- 2) получение максимальной прибыли при минимальных затратах капитала;
- 3) рациональное использование капитала;
- 4) сокращение издержек производства;
- 5) повышение уровня нормирования;
- 6) совершенствование организаций труда и производства.

10.2. Открытие и закрытие предприятий, их санация и банкротство

Предприятие может открываться по решению либо собственника имущества или уполномоченного органа.

Государственная регистрация предприятия осуществляется по месту нахождения предприятия. Предприятие имеет право создавать филиалы, представительства.

Первым шагом к созданию коммерческой организации является общее собрание ее учредителей, выработка документов. Именно на общем собрании учредители приходят к совместному решению создать коммерческую организацию путем объединения вкладов, интеллектуальных усилий для общих целей.

О собрании можно говорить только в том случае, когда число учредителей более одного. Хозяйственное общество может быть создано одним лицом. При этом предусматривается одно ограничение: учредителем хозяйственного общества не может быть другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица (п. 2 ст. 88; п. 6 ст. 98 ГК РФ). Чтобы подтвердить выполнение данного требования к учредительным документам ООО или АО, создаваемое одним юридическим лицом.

Под созданием субъектов хозяйственного права понимается совершение юридически значимых и принятие соответствующих актов, направленных на придание правового статуса организациям и договорным образованиям.

Начальный этап создания коммерческой организации — выработка и утверждение ее учредительных документов. Учредительными документами являются устав или учредительный договор и устав, или только учредительный договор.

Учредительный договор заключается в письменной форме путем составления единого документа. В договоре должны быть указаны дата или срок его действия.

Устав — важнейший документ, устанавливающий правовой статус организации. Основные назначения устава — это информировать контрагентов и иных лиц в кругу ее деятельности, правах и обязанностях.

В уставе предприятия указаны организационно-правовые формы коммерческой организации, ее наименование, место нахождения, ответственность участников за нарушение обязанностей по оплате уставного капитала.

Особое поручение и практическое значение имеет определение в уставе целей и предмета деятельности коммерческой организации.

2-я стадия

Ее содержание заключается в производительном потреблении купленных средств средства производства и рабочей силы

...П...

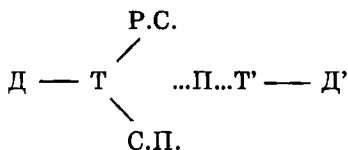
Точки перед П означают, что обращение прервано, но процесс кругооборота не приостановился. В результате функционирования производства капитала создается товар. После создания товара процесс производства прерывается, а производительный капитал превращается в товарный.

3-я стадия

Она выражена в следующем виде: $T' - D'$, где T' означает, что в произведенном товаре содержится прибавочная стоимость. В результате их продажи капитал снова принимает первоначальную форму. Прибавочная стоимость из товарной формы превращается в денежную.

Фонды предприятия в своем движении принимают три формы: денежную, производительную и товарную.

Движение фондов, в процессе которого они последовательно превращаются из одной формы в другую, называется кругооборотом фондов предприятия.



Сама природа возрастания стоимости диктует необходимость повторения движения.

Кругооборот фондов, определяемый не как отдельный акт, а как периодический процесс, называется **оборотом фондов предприятия**.

Время оборота представляет собой период движения стоимости от момента ее авансирования до момента ее возвращения предприятию в первоначальной денежной форме, но возросшей на величину прибавочной стоимости.

Одним из важнейших факторов, влияющих на скорость оборота фондов предприятия, является состав производственных фондов, основные и оборотные. Фонды, которые участвуют в процессе, но переносят свою стоимость на продукт по частям, называются **основными производственными фондами**. К основным производственным фондам относят средства труда.

В составе основных производственных фондов различают активные и пассивные элементы. К **активным элементам** относятся машины, оборудование. **Пассивные элементы** обслуживают процесс производства. Они состоят из зданий, сооружений, транспортных средств.

Оборотные производственные фонды предоставляют часть фондов, стоимость которых в процессе их потребления полностью переносится на продукт и возвращается предприятию в денежной форме в течение каждого кругооборота. К оборотным производственным фондам относятся затраты предприятия на приобретение предметов труда. Предметы труда — сырье, вспомогательные материалы, топливо — в процессе производства потребляются целиком.

Фонды обращения — фонды, функционирующие в сфере обращения. К ним относят готовую, но нереализованную продукцию, денежные средства предприятия и денежные средства в расчетах.

Оборотные средства — это совокупность фондов обращения и оборотных производственных фондов.

10.4. Физический и моральный износ основных производственных фондов. Амортизация

Существует определенная средняя продолжительность использования основных производственных фондов, так как в процессе их применения они физически и морально изнашиваются.

Физический износ основных производственных фондов заключается в том, что средства труда в процессе их использования утрачивают свою потребительную стоимость, а их стоимость переносится на продукт в той мере, в какой они утрачивают потребительную стоимость.

Два вида физического износа:

Государственная регистрация — заключительный этап создания коммерческой организации.

Сам процесс государственной регистрации можно разделить на этапы:

- 1) подача необходимых документов;
- 2) проведение их правовой экспертизы;
- 3) получение временного свидетельства о регистрации;
- 4) получение постоянного свидетельства о регистрации.

Реорганизация — прекращение организации с правопреемством, то есть с переходом ее прав и обязанностей другим лицам.

Реорганизация бывает добровольной и принудительной.

Действующим законодательством предусмотрены способы реорганизации: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование.

Ликвидация — прекращение субъекта хозяйственного права без правопреемства. Добровольная ликвидация осуществляется по решению учредителей либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами.

Санация предприятий

Это система государственных и банковских мер по предотвращению банкротства предприятий, фирм, улучшения их финансового состояния посредством кредитования, реорганизации, изменения вида.

Банкротство предприятий

Банкротство — признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

Содержательные признаки банкротства определяются в федеральном законе о банкротстве по-разному для граждан и юридических лиц. Гражданин может быть признан банкротом, если денежные обязательства перед кредиторами не исполняются в течение трех месяцев. Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требова-

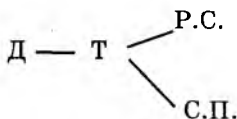
ния кредиторов по денежным обязательствам и исполнять обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства не исполнены им в течение трех месяцев. Все предусмотренные федеральным законом процедуры делят на судебные и внесудебные. К судебным относятся наблюдение, внешнее управление, конкурсное производство, а также иные. К внесудебным процедурам относят досудебную санацию и добровольное объявление должником.

Судебные процедуры проходят по решению и под контролем арбитражного суда. Основанием для производства по деятельности является заявление должника, кредитора, прокурора.

10.3. Кругооборот и оборот фондов предприятия. Основные и оборотные производственные фонды. Фонды обращения. Оборотные средства

Фонды предприятия в своем движении проходят процесс производства и процесс обращения. В процессе кругооборота фонды предприятия проходят три стадии :

1-я стадия



Движение фондов предприятия, которые вкладываются в производство, начинается с денежной формы. Владелец капитала авансирует определенную сумму денег для приобретения факторов производства.

На этой стадии кругооборота денежный капитал превращается в производственный. После этого процесс обращения авансированной стоимости прерывается.

1) средства труда подвергаются физическому изнашиванию в процессе их применения пропорционально интенсивности и продолжения деятельности их функционирования;

2) они теряют присущие им свойства под влиянием атмосферных условий, а также в результате внутренних процессов, приводящих к старению материала, из которого они изготовлены.

Чтобы предупредить быстрый износ основных производственных фондов, надо затратить дополнительные средства на текущий, средний и капитальный ремонт. Источником средств для капитального ремонта служит амортизационный фонд.

Моральный износ основных производственных фондов происходит в результате обесценивания фондов независимо от степени их физического износа. Моральный износ основных производственных фондов так же, как и физический их износ, представляет собой частичное обесценивание основных производственных фондов.

Существует два вида морального износа: осуществляется удешевлением производства машин прежних конструкций вследствие снижения их стоимости в результате роста производительности труда. Моральный износ второго вида связан с созданием машин того же назначения, но более совершенной конструкции. При этом стоимость машин прежних конструкций значительно обесценивается.

Амортизация

Стоимость средств труда, возвращающаяся к предприятию в денежной форме после их реализации, образует амортизационный фонд, то есть фонд возмещения основных производственных фондов. Средства амортизационного фонда используются для замены устаревших средств труда, на ремонт, модернизацию оборудования и на покупку дополнительных машин. Амортизационный фонд образуется из амортизационных отчислений, соответствующих частям стоимости средств труда, перенесенных на произведенные товары. Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости средств труда, выраженное в процентах, является амортизацией. Она учитывает физиче-

ское и моральное изнашивание основных производственных фондов.

Норма амортизации зависит от темпов научно-технического прогресса, остроты конкурирующей борьбы, стоимости средств труда. Важнейшим фактором, ускоряющим процесс морального износа и побуждающим предприятие к быстрейшему возмещению основных производственных фондов, является технический прогресс. Быстрый моральный износ основных производственных фондов ведет к повышению нормы амортизационных отчислений. Чем выше темпы технического прогресса, тем больше сокращаются сроки амортизации основных производственных фондов.



Основные термины и понятия

Предприятие. Фирма. Классификация предприятий. Санация. Банкротство. Стадии кругооборота фондов. Кругооборот и оборот фондов. Основные и оборотные фонды. Оборотные средства. Амортизация. Физический и моральный износ основных фондов.



Темы рефератов

1. Ускоренная амортизация основных производственных фондов предприятия, причины, опыт различных стран.
2. Причины банкротства предприятий. Искусственное банкротство.



Вопросы для дискуссии

1. Чем отличается фирма от предприятий?
2. Есть ли преимущества у крупных предприятий?
3. Банкротство предприятий естественный или искусственный процесс?
4. Можно ли использовать амортизационный фонд для накопления предприятий?
5. Какая стадия кругооборота фондов уязвима для предпринимателя в рыночной экономике и почему?

Издержки предприятия (фирмы)

11.1. Издержки производства и их классификация

Следует различать понятия «затраты» (*inputs*) и «издержки» (*costs*). Издержки — это не просто затраты, а затраты ресурсов, принявшие на рынке стоимостную форму. Издержками называют денежное выражение использования производственных ресурсов, в результате которого осуществляются производство и реализация продукции.

Существует несколько подходов к рассмотрению издержек производства.

Во-первых, издержки производства с позиции социально-экономических отношений делятся на издержки общества и издержки предприятия. С позиций общества к издержкам относятся затраты всего живого и овеществленного труда, отраженные в стоимости готовой продукции.

Издержки производства предприятия представляют собой результат воспроизводственного процесса и отражают денежные затраты предприятия на потребленные в производстве средства производства и выплату заработной платы.

Во-вторых, существуют так называемые экономический и бухгалтерский подходы к определению издержек предприятия.

При бухгалтерском подходе издержки представляют собой фактический расход факторов производства для изготовления определенного количества продукции по ценам их приобретения. Издержки предприятия в бухгалтерской и статистической отчетности выступают в виде себестоимости продукции.

Экономическое понимание издержек производства основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования. Экономические издержки любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости при наилучшем из всех возможных вариантов использования. Они могут быть явные (денежные) или неявные (имплицитные или вмененные).

К **явным** относятся все издержки фирмы на оплату используемых факторов производства (например, зарплата рабочим, менеджерам, оплата транспортных расходов и пр.). Так или иначе, все явные затраты фирмы в конечном счете сводятся к возмещению использованных факторов производства. Сумма всех явных издержек выступает как себестоимость продукции, а разница между рыночной ценой и себестоимостью — как прибыль.

Однако сумма производственных издержек, если в них включать только явные издержки, может быть заниженной. Для более точной картины в издержки следует включать не только явные, но и неявные (вмененные).

Неявными (вмененными) называются издержки использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Эти издержки не входят в платежи фирмы другим организациям или лицам. Например, собственник земли не платит ренту, однако, обрабатывая землю самостоятельно, отказывается тем самым от сдачи ее в аренду и от дохода, возникающего в связи с этим. Индивидуальный предприниматель не нанимается на фабрику и не получает там заработную плату. Наконец, предприниматель, вложивший свои деньги в производство, не может положить их в банк и получать ссудный (банковский) процент. Поэтому неявные (вмененные) издержки представляют собой потерю дохода, который мог бы быть получен собственником при сдаче ресурсов внаем. Неявные издержки являются одним из вариантов альтернативных издержек, то есть издержек упущенных возможностей.

Учет не только явных, но и неявных (вмененных) издержек позволяет более точно оценить экономическую прибыль фирмы, в отличие от бухгалтерской прибыли, при

формировании которой учитываются только явные издержки.

Существует множество классификационных признаков, употребляемых в отечественной и зарубежной практике, по которым проводится разделение издержек производства на различные виды (табл. 3).

Таблица 3

Классификация издержек (затрат) производства

Признаки классификации	Подразделение издержек
Отношение к технологическому процессу	Основные, накладные
Состав	Одноэлементные, комплексные
Способ отнесения на себестоимость продукта	Прямые, косвенные
Роль в процессе производства	Производственные, внепроизводственные
Целесообразность расходования	Производительные, непроизводительные
Возможность охвата планом	Планируемые, непланируемые
Отношение к объему производства	Постоянные, переменные
Периодичность возникновения	Текущие, единовременные
Отношение к готовому продукту	Затраты на незавершенное производство, затраты на готовый продукт

Выделим некоторые из них. Как видно из таблицы 3, принципом, заложенным в основу деления издержек на прямые и непрямые (косвенные), является способ их отнесения на себестоимость отдельного товара.

Прямые издержки непосредственно относятся к товару или услуге, включаются в себестоимость единицы товара (услуги). Это издержки на сырье и материалы, используемые при производстве и реализации товара или услуги, сдельная заработная плата рабочих, занятых производством товара, расходы на упаковку, маркировку товара и т.п.

Косвенные (непрямые) издержки — это издержки, не связанные напрямую с тем или иным товаром, издержки, которые относятся к фирме в целом. Они включают расходы на содержание административного аппарата; транспортные расходы; арендную плату, проценты за кредит и

т.п. При отнесении косвенных издержек на себестоимость товара (услуги) требуется их распределение между отдельными товарами.

Наибольшее практическое значение имеет деление издержек на постоянные и переменные. Критерием разделения издержек на постоянные и переменные является их зависимость от изменения объема производства и продаж (табл. 3). Данная классификация имеет большое значение для обоснования принятия решений и планирования процесса производства, поэтому остановимся на них подробнее.

Постоянные издержки FC (англ. — *fixed costs*) не меняются при изменении объема производства, остаются стабильными. К ним относятся прежде всего амортизация основного капитала (машин и оборудования, зданий, сооружений и т.п.), затраты на оплату труда управленческого персонала, расходы на рекламу, арендная плата и т.п.

Понятие постоянных издержек может быть проиллюстрировано на графике (рис. 11).



Рис. 11. Постоянные издержки

Переменные издержки VC (англ. — *variable costs*) возрастают с расширением объема производства и уменьшаются при его сокращении (рис. 12).

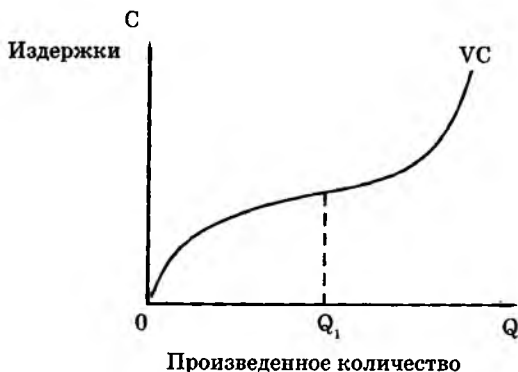


Рис. 12. Переменные издержки

В начальный период организации производства переменные издержки растут более быстрыми темпами, чем произведенная продукция. По мере достижения оптимальных размеров производства (в точке Q_1) происходит относительная экономия переменных издержек. Однако дальнейшее расширение производства приводит к новому росту переменных издержек, когда увеличение выпуска требует более быстрого роста издержек по сравнению с ростом производства.

К переменным относят все прямые затраты на сырье, материалы, рабочую силу и т.п., которые изменяются в зависимости от изменения масштабов деятельности. Некоторые непрямые расходы, такие как комиссионные торговым посредникам, плата за телефонные разговоры, затраты на канцелярские товары, также растут с ростом бизнеса и относятся поэтому к категории переменных издержек.

Прямые издержки фирмы всегда относятся к категории переменных, а непрямые (косвенные) расходы в зависимости от конкретного случая могут быть отнесены как к постоянным (в большинстве своем), так и к переменным (рис. 13).

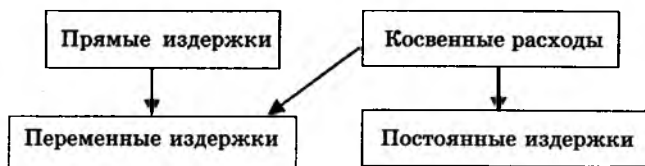


Рис. 13. Взаимосвязь между двумя видами классификации издержек

Однако четкое деление издержек на постоянные и переменные провести достаточно сложно, поскольку отдельные их виды могут быть отнесены как к постоянным, так и к переменным. В этом случае говорят об условно постоянных или условно переменных затратах. Например, часть заработной платы рабочих, которая зависит от выработки, относится к переменным издержкам, другая часть, выплачиваемая вне зависимости от количества произведенной продукции, — к постоянным.

Сложность состоит также и в том, что деление издержек на постоянные и переменные может быть осуществлено лишь применительно к определенному промежутку времени. Деление издержек на постоянные и переменные подразумевает условное выделение краткосрочного и долгосрочного периодов в деятельности фирмы. Так как, в долгосрочном периоде фирма может расширять свои масштабы, то все ее издержки являются переменными.

Поэтому решение об отнесении тех или иных затрат к категории постоянных или переменных принимается для каждого конкретного предприятия с учетом специфики его затрат и конкретного периода его деятельности.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой валовые, или совокупные, издержки фирмы TC (англ. — *total costs*). Общие издержки являются функцией от произведенной продукции (Q): $TC = f(Q)$.

Графически это означает суммирование кривых постоянных и переменных издержек (рис. 14).

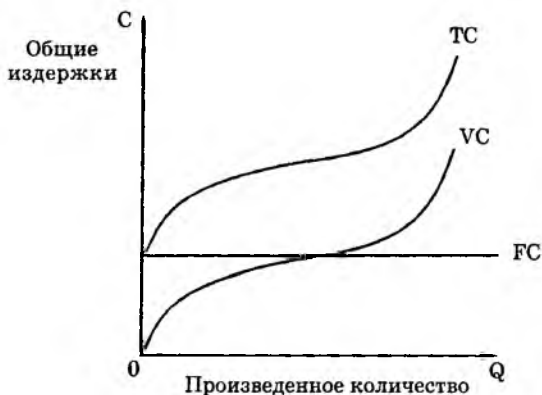


Рис. 14. Валовые (общие) издержки

Но производителю интересно знать величину не столько общих издержек, сколько средних, так как за ростом общих издержек может быть скрыто снижение средних.

11.2. Средние и предельные издержки производства. Закон убывающей отдачи

Под средними понимаются издержки фирмы на производство и реализацию единицы товара:

- ♦ средние постоянные издержки AFC (англ. — *average fixed costs*) рассчитываются путем деления постоянных издержек фирмы на количество производимой продукции: $AFC = FC/Q$. С увеличением объема производства растет общая выручка, то средние постоянные издержки представляют собой все меньшую и меньшую величину, приходящуюся на единицу изделий (рис. 15);

- ♦ средние переменные издержки AVC (англ. — *average variable costs*) — это переменные издержки в расчете на единицу продукции: $AVC = VC/Q$. Они достигают своего минимума, когда достигнут технологически оптимальный размер предприятия (рис. 16).

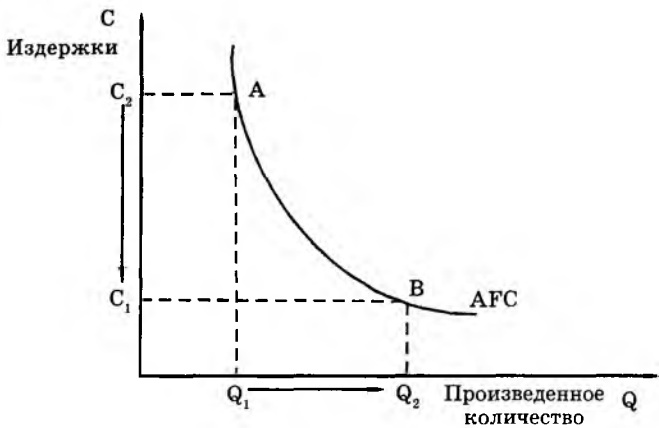


Рис. 15. Кривая средних постоянных издержек

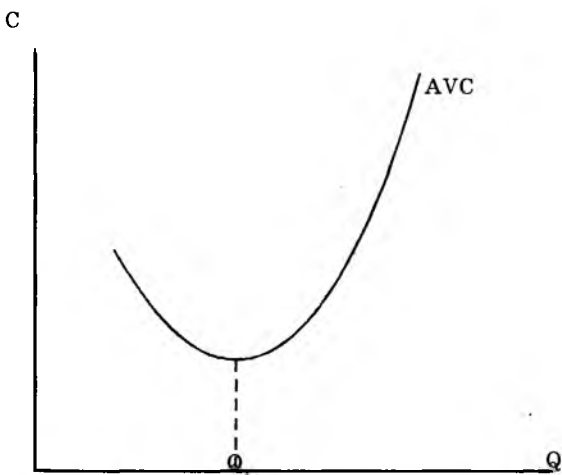


Рис. 16. Кривая средних переменных издержек

Понятие средних переменных издержек необходимо для определения эффективности хозяйствования фирмы, положения равновесия и определения ближайших перспектив развития — расширения, сокращения производства или ухода из отрасли;

♦ средние валовые издержки, или полная себестоимость единицы изделия АТС (англ. — *average total costs*), представляют собой сумму средних переменных и средних постоянных издержек или частное от деления валовых издержек на объем выпуска:

$$ATC = AFC + AVC = (FC + VC) / Q.$$

Рассчитаем средние издержки на базе данных табл. 4¹.

Таблица 4

**Постоянные, переменные,
валовые и средние издержки фирмы**

Объем, тыс. шт.	Издержки фирмы, тыс. руб.			Средние издержки, руб.		
	постоян- ные	пере- менные	вало- вые	посто- янные	перемен- ные	вало- вые
1	60	45	105	60	45	105
2	60	85	145	30	42,5	72,5
3	60	120	180	20	40	60
4	60	150	210	15	37,5	52,5
5	60	185	245	1	37	49
6	60	225	285	10	37,5	47,5
7	60	270	330	8,7	38,5	47,2
8	60	325	385	7,5	40,6	48,1
9	60	390	450	6,7	43,3	50
10	60	465	525	6	46,5	52,5

Видно, что средние валовые издержки уменьшаются с ростом объема производства. Это происходит потому, что по мере расширения постоянные издержки фирмы ложатся на все большее и большее количество изделий, что приводит к их удешевлению.

¹ *Источник:* Экономика / Под ред. А.С. Булатова. — 4-е изд. перераб. и доп. — М: Экономистъ, 2005. — С. 191.

Средние переменные и средние валовые издержки при росте объема производства могут вести себя по-разному. В нашем примере средние переменные издержки одинаковы при объемах от 100 до 300 шт., при дальнейшем расширении (до 600 шт.) они растут. Средние валовые издержки снижаются при росте объема до 400 шт., а далее — возрастают.

Факторы производства должны использоваться фирмой с соблюдением определенной пропорциональности между постоянными и переменными факторами. Нельзя произвольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора, поскольку в этом случае вступает в действие закон убывающей отдачи. В соответствии с этим законом непрерывное увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приведет к прекращению роста отдачи, а затем и к ее снижению. Объясним это на примере. Допустим, на предприятии на имеющемся оборудовании рабочие производят продукцию в одну смену. Стремясь увеличить производительность и доходность, предприниматель, последовательно нанимая больше рабочих, организует работу в три смены. Это дает положительный эффект, растут производительность и доходность предприятия. Но если и дальше продолжать нанимать рабочих, то дальнейшего роста доходности уже не будет. Такой постоянный фактор, как оборудование, уже исчерпал свои возможности. Приложение к нему дополнительных трудовых ресурсов теперь не будет давать прежнего эффекта, напротив, начиная с этого момента эффективность добавочных вложений будет уменьшаться, издержки на единицу продукции — возрастать.

Таким образом, этот закон определяет взаимосвязи между затратами в производстве и выпуском продукции. Суть закона убывающей отдачи состоит в том, что начиная с некоторого момента каждая добавочная единица переменного фактора приносит меньшее приращение общего выпуска продукции, чем предыдущая.

Объяснение смысла закона убывающей отдачи может быть таким: дополнительно применяемые затраты одного фактора (труда) сочетаются с неизменным количеством другого фактора (средств производства). Следовательно, новые дополнительные затраты дают все меньший объем дополнительной продукции. Еще раз подчеркнем, что закон убывающей отдачи действителен только при изменении одного фактора (или нескольких факторов) производства и неизменности остальных. Если же через несколько лет сменить оборудование на более производительное, то произойдет рост доходности.

Прирост продукции за счет увеличения на единицу количества переменного фактора называется **предельным продуктом** этого фактора MP (англ. *marginal product*), точнее, предельным физическим продуктом, так как речь идет о количествах (физических величинах):

$$MP_L = dQ / dL,$$

где dQ — прирост объема выпуска; dL — прирост количества переменного фактора (труда).

Однако фирма в своей деятельности сталкивается в первую очередь не с физическим количеством используемых ресурсов, а с их денежной оценкой: ее больше интересует не количество нанятых работников, а затраты на заработную плату. Как изменятся издержки фирмы (в данном случае на оплату труда) на каждую дополнительную единицу выпускаемой продукции?

Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, то есть отношение прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции, называется **предельными издержками** фирмы MC (англ. *marginal costs*):

$$MC = dVC / dQ,$$

где dVC — прирост переменных издержек; dQ — прирост объема производства.

В предыдущем примере мы предположили, что переменным является только один вид ресурсов — рабочая сила. Однако на практике фирма сталкивается с несколь-

кими переменными ресурсами. Для расширения производства ей необходимо больше сырья, материалов, энергии и т.п. Часть же ее издержек останется постоянной: арендная плата, страховые взносы, стоимость используемого оборудования. В краткосрочном периоде, когда можно разделить издержки на постоянные и переменные, закон убывающей отдачи начнет действовать тогда, когда производственных мощностей (постоянный ресурс) окажется недостаточно для расширения объема деятельности.

В таблице 5¹ приведен пример, иллюстрирующий изменение предельных издержек фирмы (рассчитано на основе данных табл. 4).

Таблица 5

**Динамика издержек фирмы
в краткосрочном периоде**

Объем, тыс. шт.	Издержки фирмы, тыс. руб.			Предельные издержки, руб.	Средние издержки, руб.	
	постоян- ные	пере- менные	вало- вые		пере- менные	вало- вые
1	60	45	105	45	45	105
2	60	85	145	40	42,5	72,5
3	60	120	180	35	40	60
4	60	150	210	30	37,5	52,5
5	60	185	245	35	37	49
6	60	225	285	40	37,5	47,5
7	60	270	330	45	38,5	47,2
8	60	325	385	55	40,6	48,1
9	60	390	450	65	43,3	50
10	60	465	525	75	46,5	52,5

На основе расчетов, приведенных в таблице 5, можно построить график изменения средних (постоянных, переменных и валовых) издержек фирмы, а также предельных

¹ *Источник:* Экономика / Под ред. А.С. Булатова. — 4-е изд. перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2005. — С. 193.

издержек в зависимости от изменения объема выпускаемой продукции (рис. 17). Взаимное расположение кривых на графике всегда подчинено определенным закономерностям. Когда кривая предельных издержек проходит ниже кривой средних переменных издержек, последняя всегда имеет характер понижающейся кривой, так как эти издержки сокращаются.

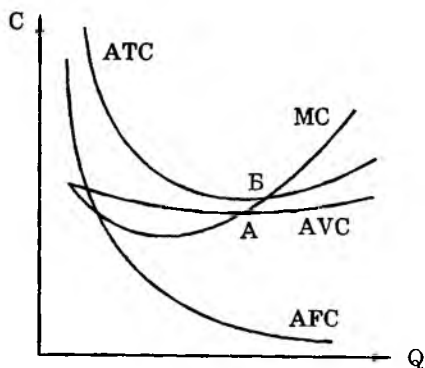


Рис. 17. Семейство кривых издержек фирмы в краткосрочном периоде:

C — издержки; Q — объем выпуска; AFC — средние постоянные издержки; AVC — средние переменные издержки; ATC — средние валовые издержки; MC — предельные издержки

С момента пересечения кривой предельных издержек и кривой средних переменных издержек (точка А) средние переменные издержки начинают возрастать. Такая же закономерность существует для кривых предельных и средних валовых издержек: кривая предельных издержек пересекает кривую средних валовых издержек в точке с их минимальным значением (точка Б).

Средние переменные издержки будут минимальными в точке А при производстве 5 тыс. ед. продукции (в табл. 5 минимальные средние переменные издержки составляют 37 руб.). Минимальные средние валовые издержки составляют 47,2 руб. при производстве 7 тыс. ед. продукции (точка Б).

11.3. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Отдача от масштаба производства

В теории фирмы важную роль играет фактор времени. Введем понятия краткосрочного и долгосрочного периодов времени.

Краткосрочный (или короткий) период — это отрезок времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными, а другие — переменными. К постоянным факторам производства относятся такие ресурсы, как общие размеры зданий и сооружений, количество используемых машин и оборудования и т.д., а также количество фирм, функционирующих в отрасли. Предполагается, что возможности свободного доступа новых фирм в отрасль в краткосрочном периоде весьма ограничены. В краткосрочный период фирма имеет возможность варьировать только степень загрузки производственных мощностей (путем изменения протяженности рабочего времени, количества использованного сырья и т.д.).

Долгосрочный (длительный) период — это отрезок времени, в течение которого все факторы являются переменными. В долгосрочном периоде фирма имеет возможность изменить общие размеры зданий и сооружений, количество используемых машин и оборудования и т.д., а отрасль — число функционирующих в ней фирм.

Долгосрочный период — это период, в течение которого преодолеваются барьеры для входа и выхода из отрасли. В отличие от кратчайшего периода, в котором все факторы производства постоянны, и краткосрочного, где часть факторов является постоянной, а часть переменной, в долгосрочном периоде фирма может изменять все параметры производства. Разграничение трех периодов имеет важное значение для анализа издержек и особенностей поведения фирмы в условиях совершенной конкуренции, чистой монополии, олигополии, монополистической конкуренции и других типов рыночных структур.

В долгосрочном периоде фирма может изменять все используемые факторы производства. Иными словами, все издержки будут выступать в качестве переменных. Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии фирмы в области масштабов своей деятельности. Например, если увеличиваются постоянные издержки, стоит ли создавать для выпуска большего объема товаров одно крупное предприятие или несколько мелких? Почему мы наблюдаем на практике, что в автомобильной, металлургической промышленности существуют крупные предприятия, в то время как производство одежды, сфера услуг сосредоточены, как правило, на мелких фирмах?

Допустим, наша хлебопекарня выпекает булочки. Проанализировав издержки, мы пришли к выводу, что минимальными они будут при производстве 1000 булочек ежедневно. Кривая средних валовых издержек ATC_1 изображена на рис. 18. Если пекарня будет выпускать большее количество булочек, то ее средние валовые издержки возрастут.

Нивелировать действие закона убывающей отдачи можно, только расширив масштабы производства, открыв но-

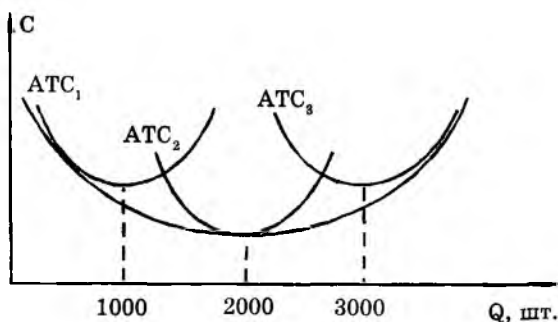


Рис. 18. Средние издержки фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах:

ATC_1, ATC_2, ATC_3 — кривые средних валовых издержек в краткосрочном периоде; AC — кривая средних издержек в долгосрочном периоде

вый цех с новым оборудованием. На этом новом, более крупном предприятии (кривая средних валовых издержек ATC_2) закон убывающей производительности (доходности) начнет действовать при большем объеме выпуска и минимальные издержки на одну булочку будут достигнуты при выпечке 2000 шт. ежедневно.

Если мы и дальше будем расширять предприятие, то кривая средних валовых издержек ATC_3 поднимется вверх и минимальные издержки при выпечке 3000 булочек будут выше, нежели при выпечке 2000 булочек. Дуга AC , описывающая кривые ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 , будет представлять собой кривую долгосрочных средних валовых издержек при разных масштабах производства. Минимальными издержки будут при выпечке 2000 булочек ежедневно.

Чем объясняется такое положение кривой средних долгосрочных издержек предприятия? Экономисты связывают его с так называемым положительным и отрицательным эффектом масштаба. Эффект масштаба будет положительным, если при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются, и отрицательным — если они увеличиваются.

Существует много объяснений положительного и отрицательного эффекта масштаба. Экономия, обусловленная расширением масштабов производства, вызвана тем, что по мере роста размеров предприятия увеличиваются возможности использования преимуществ специализации в производстве и управлении; на более крупных предприятиях может применяться высокопроизводительное и дорогостоящее оборудование; больше возможностей для диверсификации деятельности, развития побочных производств, выпуска продукции на базе отходов основного производства.

Отрицательный эффект масштаба возникает в связи с нарушением управляемости в чрезмерно крупной фирме: снижается эффективность взаимодействия между ее отдельными подразделениями, фирма становится «неповоротливой», теряется гибкость; затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством фирмы; в от-

дельных подразделениях возникают локальные интересы, противоречащие интересам фирмы в целом; с ростом размеров фирмы увеличиваются издержки на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений, и т.п.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях по-разному. Существуют отрасли, где средние издержки достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. С точки зрения экономии издержек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. Это отрасли так называемой естественной монополии. К естественным монополиям относятся, например, предприятия электро-, газо- и водоснабжения крупного города.

В некоторых отраслях кривые средних долгосрочных издержек вначале быстро снижаются, а затем достаточно долго остаются на одном уровне — горизонтальные участки. На таких участках отдача от роста масштабов производства является постоянной и могут существовать и эффективно работать как мелкие, так и крупные фирмы. Примером могут служить предприятия по производству одежды, обуви, магазины.

Есть отрасли, где отрицательный эффект масштаба сказывается очень быстро. В таких отраслях существуют и эффективно функционируют мелкие предприятия. Наиболее показательным примером может стать сфера услуг, где эффективно существование мелких кафе, булочных, ремонтных мастерских и т.п.

В нашем примере оптимальным по размеру является предприятие, выпускающее 2000 булочек ежедневно. Если рыночный спрос превышает это количество, целесообразно создать новое предприятие, а не расширять уже работающее.

11.4. Издержки обращения

Затраты, связанные с организацией реализации товаров, называются **издержки обращения**. Они делятся на чистые и дополнительные.

Чистые издержки обращения — это расходы, обусловленные исключительно самим процессом купли-продажи. К таким расходам относятся:

- ◆ реклама;
- ◆ зарплата продавцам;
- ◆ содержание торговых контор;
- ◆ ведение корреспонденции и т.п.

Эти расходы являются непроизводительными и стоимости товара не увеличивают. Они возмещаются за счет торговой надбавки к цене товара. Следует иметь в виду, что индивидуальная цена продажи не может превышать рыночную цену. Поэтому если у торговца слишком велики чистые издержки обращения, то уменьшается его средняя прибыль. Хотя следует заметить, что в условиях монопольного владения рынком сбыта эти ограничения не срабатывают, ибо индивидуальная цена продажи одновременно выступает в качестве рыночной цены.

Дополнительные издержки обращения — это затраты, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения. К ним относятся расходы торговцев на транспортировку, хранение, доработку, расфасовку, упаковку товаров. В отличие от чистых дополнительные издержки обращения увеличивают стоимость товара и возмещаются точно так же, как и издержки производства. Рассматривая дополнительные издержки обращения, следует заметить, что если они выходят за пределы нормальных потребностей, то становятся непроизводительными, приобретают характер чистых и возмещаются торговцем из его прибыли в ущерб собственным интересам. Например, длительное хранение товара по причине низкого спроса на него.

Рост издержек обращения противоположен интересам как самого продавца, поскольку повышает цену реализуемых товаров и снижает их конкурентоспособность, так и общества в целом, ибо в конечном итоге они возмещаются покупателями при оплате товара. Рыночная конкуренция вынуждает торговца искать пути снижения издержек обращения.

К ним можно отнести:

- ♦ увеличение товарооборота и снижение издержек обращения на единицу продаваемого товара;
- ♦ совершенствование форм рекламы (например, использование компьютерной сети для оповещения населения о наличии товаров в любой торговой точке);
- ♦ применение нетрадиционных форм торговли;
- ♦ совершенствование форм оплаты за приобретаемые покупателями товары (например, с помощью кредитных карточек) и др.

11.5. Основные направления и факторы снижения издержек производства

Всемерное снижение издержек производства является одним из важных факторов, обуславливающих повышение прибыльности. Основные направления снижения производственных издержек можно представить в виде следующей таблицы (табл. 6):

Таблица 6

Пути снижения производственных издержек (совокупность и последовательность принимаемых предприятием мер)

Внедрение на каждом предприятии профессионального анализа издержек	Определение структуры издержек и степени необходимости каждого элемента затрат. Исходная задача: ликвидация всех лишних издержек, сокращение до разумного уровня необходимых затрат
Организационное реформирование предприятий	Реализация (или сдача в аренду) незадействованного оборудования Преобразование вспомогательных цехов в малые предприятия Сдача в аренду или продажа в муниципальную собственность объектов социальной сферы
Адаптация предприятия к существующему платежеспособному спросу	Использование активного маркетинга, изучение спроса. Налаживание выпуска находящейся сбыт продукции на имеющихся мощностях (что обеспечивает снижение средних постоянных затрат)

Возможности снижения издержек производства выделяются и анализируются по двум направлениям: по источникам и факторам.

Источники — это затраты, за счет экономии которых могут быть снижены издержки производства.

Факторы — это технико-экономические условия, под влиянием которых изменяются издержки.

Основными источниками снижения издержек производства и реализации продукции являются:

- ◆ снижение расходов сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции;
- ◆ уменьшение размера амортизационных отчислений, приходящихся на единицу продукции;
- ◆ сокращение административно-управленческих расходов;
- ◆ ликвидация непроизводительных расходов и потерь.

На экономию ресурсов оказывает большое влияние число технико-экономических факторов. Наибольшее влияние имеют следующие группы внутрипроизводственных факторов:

- ◆ повышение технического уровня производства;
- ◆ совершенствование организации производства и труда;
- ◆ изменение объема производства.

Повышение технического уровня производства, совершенствование организации производства и труда приводит к снижению затрат сырья, материалов и заработной платы.

Уменьшение затрат сырья и материалов достигается за счет снижения норм их расходов, сокращения отходов и потерь в процессе производства и хранения, использования вторичных материалов, внедрения безотходных технологий. На величину издержек существенное влияние оказывает изменение цен на сырье и материалы. При их увеличении издержки возрастают, а при снижении — уменьшаются.

Снижение издержек предприятия обеспечивается за счет уменьшения затрат живого труда на единицу продукции и

опережающих темпов роста его производительности по отношению к темпам роста средней заработной платы.

Большое внимание уделяют экономисты таким резервам снижения издержек, как изменение классификации, учета и калькулирования затрат. Например, признание всех затрат переменными означает, что руководители производства должны их списать; разграничение затрат на производство продукции высшего качества и на производство нестандартной продукции; применение единой системы калькулирования издержек на всех стадиях жизненного цикла изделий; усиление роли калькулирования по месту их возникновения; более четкое выделение затрат на управление, подготовку производства, реализацию достижений научно-технического прогресса, в том числе повышения качества продукции, и т.д.



Основные термины и понятия

Явные издержки. Неявные (вмененные) издержки. Прямые издержки. Косвенные издержки. Постоянные издержки. Переменные издержки. Валовые (совокупные, общие) издержки. Издержки обращения. Средние издержки. Предельные издержки. Закон убывающей производительности (доходности). Краткосрочный период. Долгосрочный период. Эффект масштаба.



Темы докладов и рефератов

1. Бухгалтерский и экономический подходы к определению издержек производства.
2. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.
3. Пути и факторы минимизации издержек производства.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Приведите примеры постоянных и переменных издержек фирмы.

2. В чем состоит экономический смысл разделения издержек на постоянные и переменные?
3. Что такое предельные издержки?
4. Какой принцип лежит в основе выделения кратко- и долгосрочного периодов в деятельности фирмы?
5. Какова зависимость между предельными и средними переменными издержками фирмы?
6. В чем сущность закона убывающей отдачи?
7. Чем объясняется эффект масштаба?
8. Что такое дополнительные издержки обращения?

Формирование и распределение факторных доходов в условиях рыночной экономики

12.1. Факторные доходы и их структура

Для осуществления производства какого-либо товара или услуги предприниматель должен сначала на рынках ресурсов приобрести основные факторы производства — землю под строительство фирмы, капитал — станки, оборудование для производства и труд.

Рынки факторов производства выполняют две основные функции в рыночной экономике и показывают:

1) «как производить», с помощью какой технологии, какого капитала;

2) «для кого производить», поскольку люди получают доходы путем продажи своего труда или других факторов производства.

На рынках факторов производства устанавливаются цены на ресурсы — заработная плата, процент и рента, которые определяют текущие доходы их собственников. Поэтому результатом участия каждого человека в производстве является получаемый им доход, основанием которого является собственность на фактор производства.

12.2. Прибыль предприятия, сущность, функции и виды

Ведущим мотивом хозяйственной деятельности является возможность получения прибыли, поэтому экономика

строится на предположении, что любая фирма, принимая свое решение, всегда будет придерживаться той альтернативы, которая обещает принести ей максимальную прибыль. Таким образом, главным показателем эффективной производственной деятельности фирмы является прибыль.

Прибыль — это вознаграждение такого специфического фактора производства как предпринимательство; это превышение доходов от продажи товаров или услуг над издержками (выручка предприятия — издержки предприятия).

При этом выручка может быть представлена как:

- 1) общая выручка — это полная сумма выручки от реализации всех произведенных единиц товара;
- 2) средняя выручка равна цене единицы товара;
- 3) предельная выручка — это приращение всей выручки при увеличении количества выпускаемой продукции на одну единицу товара.

Различие бухгалтерских и экономических издержек производства отражается в определении бухгалтерской и экономической прибыли.

Экономическую прибыль определяют вычитанием из общей выручки всех издержек (внутренних и внешних).

Бухгалтерская прибыль равна разности общей выручки фирмы от реализации продукции и внешних издержек.

Различают валовую и чистую прибыль. **Валовая прибыль** определяется как разность между ценой реализации продукции и полной себестоимостью. После уплаты из валовой прибыли процентов за кредит, налогов, арендной платы, других платежей остается часть средств, образующих **чистую прибыль**. Чистая прибыль используется на производственные и социальные нужды предприятия, в том числе на накопление, экологию, подготовку и переподготовку кадров, уплату дивидендов и другие цели.

Получаемая прибыль имеет особый механизм распределения: из прибыли, в первую очередь, фирма выплачивает налоги в государственный бюджет, в бюджеты регионов и в бюджеты местных органов власти. После уплаты налогов выплачиваются дивиденды акционерам. Оставша-

яся прибыль — нераспределенная прибыль корпорации. Большую часть нераспределенной прибыли (в сумме с амортизационными отчислениями) используют на покупку нового оборудования; на выполнение строительных работ; на содержание социальных объектов; на премии работающим, поощряя, тем самым, высокоэффективный, качественный труд.

По своему экономическому содержанию прибыль выполняет две важные функции:

- 1) характеризует конечные финансовые результаты деятельности фирмы;
- 2) является главным источником финансирования затрат на развитие производства и социальное развитие предприятия.

12.3. Абсолютный и относительный показатели прибыли, рентабельность производства, факторы максимизации прибыли

Для фирмы большое значение имеет размер прибыли. Чтобы судить о размерах прибыли, необходимо договориться о способах ее измерения. Показатель экономической прибыли отмечает ее абсолютную величину и по нему можно проанализировать динамику прибыли. Но абсолютная величина прибыли безотносительно к обороту или величине активов фирмы ничего не говорит. Чтобы сделать вывод, насколько успешно работает фирма, используют относительный показатель прибыли — рентабельность производства. Так, если две фирмы получают одинаковую экономическую прибыль, но используют в производстве различные объемы ресурсов, то эффективность их деятельности различна.

Рентабельность производства определяется отношением прибыли к собственному капиталу фирмы и выражается в процентах:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{экономическая прибыль}}{\text{собственный капитал}} \times 100\%.$$

Чем выше рентабельность, тем лучше фирма использует свои ресурсы.

На формирование и увеличение прибыли влияют многие факторы:

— объем и структура производства и реализации продукции;

— цена изделий;

— цены используемых ресурсов;

— организация производства;

— НТП;

— изменение экономической конъюнктуры и другие.

На сегодняшний день обеспечение прибыльности предприятия является самой главной для российской экономики.

12.4. Заработная плата, ее сущность, функции и факторы

Заработная плата — это доход фактора труд; цена, выплачиваемая за использование единицы труда.

Общий уровень заработной платы как цены труда определяется пересечением кривых спроса и предложения труда.

Экономическое назначение заработной платы заключается в обеспечении нормального воспроизводства носителя способности к труду — работника, то есть человек продает свой труд для получения дохода, который создает ему нормальные условия жизнедеятельности.

На уровень заработной платы влияют следующие факторы:

1) **минимальная граница заработной платы** — стоимость тех жизненных средств, которые необходимы для жизнеобеспечения работника. Минимальная заработная плата призвана обеспечить нормальные условия воспроизводства работнику, выполняющему наименее сложную работу. Нижней границей минимальной заработной платы служит прожиточный минимум, что определяется законодательством многих стран. Но в современных условиях в России минимальная заработная плата (1100 руб.) значительно ниже прожиточного минимума (3073 руб.);

2) **уровень квалификации, знаний и опыта работы:** чем более высокий уровень образования требуется для выполнения сложной работы, чем выше квалификация работника и его опыт, тем более высокую заработную плату он получает;

3) **спрос и предложение на рынке труда** — снижение спроса в условиях экономического кризиса обуславливает и снижение уровня заработной платы;

4) **конкуренция (или монополия) на рынке труда:**

- ◆ монополист со стороны фирмы, нанимающей работников, ведет к снижению заработной платы;
- ◆ монополист-профсоюз преследует цель повышения заработной платы своих членов.

Все эти факторы обуславливают дифференциацию заработной платы по отраслям, регионам и работникам различной квалификации.

12.5. Формы и системы заработной платы

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная — это сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной заработной платы можно судить об уровне дохода, но не об уровне потребления и благосостояния человека.

Реальная — это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной — от уровня цен на предметы потребления и платные услуги, а также от размеров уплачиваемых работником налогов. Таким образом номинальная заработная плата может повышаться, а реальная понижаться, если цены на товары и услуги растут быстрее, чем номинальная заработная плата.

В рыночной экономике выделяют несколько наиболее распространенных форм и систем заработной платы. К ним можно отнести:

1. Повременная оплата труда — размеры заработной платы работника практически зависят от отработанного им времени и его тарифной ставки (оклада). Как правило, для работников устанавливаются часовые ставки.

2. Сдельная оплата труда — оплата труда осуществляется в соответствии и количеством (объемом) произведенной продукции требуемого качества.

3. Премияльная оплата труда — это дополнительная оплата к повременному или сдельному заработку.

В последнее время система оплаты труда характеризуется такими особенностями как: повышение роли повременной оплаты труда, большое распространение поощрительных форм оплаты труда, внедрение гибких форм вознаграждения и т.д.

12.6. Процент как доход собственника ссудного капитала

Процент как факторный доход формируется на рынке капитала.

Ссудный процент — это цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течение определенного периода времени; это своеобразная равновесная цена спроса и предложения капитала.

Ставка ссудного процента зависит от спроса и предложения заемных средств. Спрос на заемные средства зависит:

- ♦ от выгодности предпринимательских инвестиций;
- ♦ размеров потребительского спроса на кредит;
- ♦ спроса со стороны государства, организаций и учреждений.

Выделяют номинальную и реальную ставку ссудного процента.

Номинальная ставка показывает, насколько сумма, которую заемщик возвращает кредитору, превышает величину полученного кредита.

Реальная ставка — это ставка процента, скорректированная на инфляцию, то есть выраженная в денежных единицах постоянной покупательной способности.

Следует отметить, что именно реальная ставка процента определяет принятие решений о целесообразности (или нецелесообразности) инвестиционных проектов фирмы.

Графически образование равновесной ставки процента можно представить следующим образом (рис. 19):

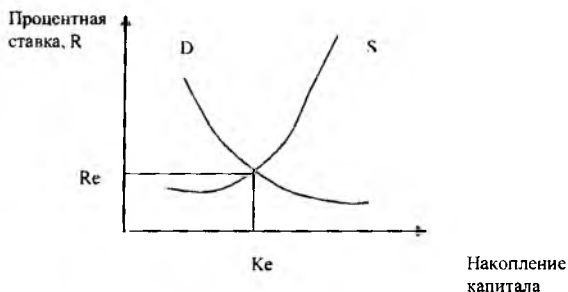


Рис. 19. Образование равновесной ставки процента

В условиях совершенной конкуренции существует тенденция к установлению единой ставки ссудного процента. Однако реальная конкуренция далека от совершенной, поэтому существует широкий диапазон ставок. Величина процентной ставки зависит от ряда факторов, к которым можно отнести:

- ◆ степень риска;
- ◆ срочность;
- ◆ размер ссуды;
- ◆ наличие или отсутствие льгот для определенных категорий займов;
- ◆ структура рынка капитала и другие.

12.7. Земельная рента как доход земли, дифференциальная и абсолютная ренты

Земельная рента представляет собой частный случай экономической ренты, это плата за использование земли и

других природных ресурсов, предложение которых строго ограничено. При этом предложение земли и других природных ресурсов выступает как запас, а рента — как поток.

Различают абсолютную и дифференциальную ренту.

Абсолютная рента — это рента, которую получают все собственники земли, независимо от ее качества.

В условиях неэластичности предложения земли цена земли и абсолютная рента всецело зависят только от изменения спроса.

Но в действительности земля различается (дифференцируется) по плодородию и по положению, то есть земельные участки неоднородны по качеству.

Образование дифференциальной ренты по плодородию можно представить, используя аппарат кривых средних и предельных издержек при условии, что фермерские хозяйства функционируют на рынке совершенной конкуренции и линия спроса на продукцию любого фермера будет горизонтальной (цена за один центр сельскохозяйственной продукции равна 10 денежным единицам). Предположим, что существует три участка земли — 1, 2 и 3, которые различаются плодородием (наиболее плодородный участок — 1, наименее плодородный — 3).

На 1-м участке, где плодородие земли самое высокое (большая урожайность при одинаковых затратах всех факторов производства на всех трех участках), средние издержки самые низкие. Это означает, что первый фермер получит самую большую дифференциальную ренту. Фермер со 2-го участка, чьи средние издержки выше, получит меньшую ренту. И, наконец, третий фермер только возместит свои издержки, а размер дифференциальной ренты на его участке равен нулю. Если же рыночная цена на сельскохозяйственную продукцию упадет ниже 10 денежных единиц за центнер, то третий фермер будет вынужден уйти с рынка, так как не сможет компенсировать своих издержек.

Получение дифференциальной ренты первым фермером достаточно устойчиво, так как количество высокоплодородных земель ограничено и не может быть расширено в сколько-нибудь близкой перспективе.

Итак, дифференциальная рента — это доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением и более высокой производительностью в ситуации ранжирования этих ресурсов.

Ранжирование земельных участков может вестись и по местоположению по отношению к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции; в городе — по местоположению в зависимости от удаленности от центра города и т.д. В таком случае говорится о дифференциальной ренте по местоположению. Механизм ее образования можно представить аналогично дифференциальной ренте по плодородию, только теперь величина средних издержек будет определяться местоположением по отношению к рынку сбыта, то есть необходимыми транспортными затратами фермеров.

Поэтому, можно сказать, что дифференциальная рента бывает двух видов — дифференциальная рента один (1) и дифференциальная рента два (2).

Дифференциальная рента 1 связана с различием в качестве земли, а следовательно, ее можно разделить на ренту по плодородию, получаемую с более плодородных земель, и ренту по месту положения этих земельных участков в зависимости от их удаленности от потребителей.

Дифференциальная рента 2 предполагает интенсивный метод земледелия, включающий использование удобрений для почвы, применение прогрессивных биотехнологий, более продуктивных сортов растений и т.д. В результате повышается урожайность, быстрее окупаются затраты, а следовательно, предприниматель получает дополнительную прибыль. Таким образом, дифференциальная рента 2 выступает в качестве стимула земледелия и до истечения срока договора полностью присваивается арендатором. Однако по окончании договора аренды эта рента становится достоянием собственника земли, что является существенным препятствием для развития рыночных отношений в агросекторе.

Современное производство предполагает его интенсификацию, в том числе и в аграрном секторе. И если при интенсификации производства относительное плодородие

земли остается прежним, а значит, и норма дифференциальной ренты не изменится, то с дифференциальной рентой 2 несколько иначе, так как в условиях технического прогресса уменьшается неравенство естественного плодородия различных земельных участков, развивается транспорт, что снижает экономическую роль местоположения участков и т.д.

Следует отметить, что рента существует не только в аграрном секторе, но и в добывающей промышленности. Это **горная рента**. Эта рента образуется так же, как и земельная. Индивидуальная цена производства продукции, добываемой из недр, различна, но на рынке она продается по цене производства, определяемой худшими условиями производства. Добавочная прибыль, получаемая вследствие этого на лучших и средних рудниках, шахтах и пр., образует дифференциальную ренту, которую получает собственник земли. Также она может быть представлена теми специальными налогами (налог на пользование недрами, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы и т.д.), которые добывающая компания платит главному собственнику природных ресурсов — государству.

Особое место занимает **экологическая рента**. Экологическим условиям жизнедеятельности свойственна дифференциация, часто весьма существенная. Качество естественной природной среды, уровень ее загрязнения и благоустройства выступают естественной предпосылкой экологической ренты. Следствием их дифференциации являются различия в затратах на воспроизводство жизнедеятельности людей. При равенстве этих затрат в регионах с относительно лучшими условиями обеспечивается более высокий уровень жизни, а по мере их ухудшения — стоимость жизни растет. Экологическая рента фиксируется в более высокой арендной плате за землю, расположенную в лучших природных и экономических (с хорошо развитой инфраструктурой) условиях. Она имеет много общих черт с сельскохозяйственной рентой.

В условиях рыночной экономики земля может покупаться и продаваться как **капитальный актив**. В связи с

этим важно выяснить, чем же определяется цена земли. Цена земли зависит от размеров земельной ренты, которую можно получать, став собственником данного участка, и от ставки ссудного процента. Другими словами, собственник земли при ее продаже должен получить такую сумму денег, положив которую в банк, он будет получать равный ренте процент на вложенный капитал.

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{арендная плата (рента)}}{\text{ссудный процент}} \times 100.$$



Основные термины и понятия

Факторный доход. Прибыль предприятия. Рентабельность производства. Зарботная плата. Номинальная заработная плата. Реальная заработная плата. Ссудный процент. Абсолютная рента. Дифференциальная рента. Цена земли.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Что такое прибыль предприятия и как она различается?
2. Каков механизм распределения прибыли?
3. Какова зависимость между номинальной и реальной заработной платой?
4. Как формируется дифференциальная рента?



Темы докладов и рефератов

1. Пути увеличения прибыли предприятия в рыночных условиях.
2. Проблема частной собственности на землю в России.

13.1. Сушность цены и ее функции

Цена — многофункциональное экономическое явление, ведущая рыночная категория. Изменение цены часто влечет за собой серьезные социальные, экономические, а также политические последствия. Поэтому во всесторонней и объективной информации о ценах, в глубоком анализе закономерностей и тенденций их изменения заинтересовано все общество, а не только властные структуры и маркетинговые службы.

Сушность цены, ее экономическая природа проявляются в двойной роли, которую играет цена на рынке. Она выступает как:

- ♦ индикатор, отражающий политику и конъюнктуру рынка (соотношение спроса и предложения, торговый и экономический риск, кредитно-финансовую ситуацию, степень конкурентности на рынке и т.д.);

- ♦ маркетинговый регулятор рынка, с помощью которого осуществляется воздействие на спрос и предложение, структуру и емкость рынка, покупательную способность рубля, оборачиваемость товарных запасов и т.д. В качестве регулятора цены позволяют ограничивать потребление ресурсов и являются мотивацией для производства.

Рыночная цена выполняет различные функции.

Цена — это:

- 1) посредник и соизмеритель при обмене товаров на деньги;
- 2) важный показатель конъюнктуры рынка, фактор уровня, структуры и соотношения спроса и предложения, территориального размещения производства;

- 3) инструмент образования прибыли и управления эффективностью, фактор налогообложения;
- 4) это главная составляющая инфляционных процессов, средство влияния на инвестиционную политику (повышение цен часто ведет к росту привлекательности инвестиций);
- 5) мощный фактор уровня жизни населения, влияющий на рынок труда, объем и структуру потребления, уровень реальных доходов различных социальных групп;
- 6) наконец, это орудие конкурентной борьбы.

Еще один способ проникновения в суть цен состоит в изучении их функций, характеризующих роль, которую цены играют в экономике. При этом надо иметь в виду, что функции цен и способы их реализации различаются в зависимости от природы той экономической среды, в которой действуют, используются цены. Прежде всего, имеется в виду различие действия ценового механизма в экономике централизованно-государственного и рыночного типа.

Первичной функцией цены следует считать **измерительную**. Благодаря цене удается измерить, определить стоимость товара, иначе говоря, определить, какое количество денег покупатель должен заплатить, а продавец получить за проданный товар. Цены дают возможность деньгам как платежному средству обрести количественную определенность в акте купли-продажи. Зная цену весовой, объемной, штучной единицы товара и умножая ее на количество продаваемых продавцом и приобретаемых покупателем единиц, мы устанавливаем величину денежного платежа за товары и услуги. Исходя из цены рабочей силы, труда, измеряется заработная плата.

С измерительной функцией цены соседствует **соизмерительная**, заключающаяся в сопоставлении ценностей разных товаров. Сравнивая цены, мы получаем возможность различать более или менее дорогие товары, дорогие и дешевые. Если цена адекватно отражает полезность, то она может использоваться и при сопоставлении не только денежной ценности, но и полезности товаров.

Благодаря измерительной функции цена обретает **учетную функцию**. Переводя показатели количества и качества товаров в материально-вещественном выражении, измеренные в физических единицах, в адекватные показатели, измеренные в денежных единицах, цена становится вспомогательным инструментом учета. Одно дело, когда фиксируется наличие в имущественном комплексе предприятия пяти станков, и другое дело, когда учет свидетельствует о наличии пяти станков с ценой каждого 3 миллиона денежных единиц на общую сумму 15 миллионов денежных единиц. Учетная функция цены позволяет также учитывать затраты на производство продукции.

Наряду с учетом цена как измеритель может быть одним из важных **инструментов анализа, прогнозирования, планирования**, при которых используются показатели в денежном выражении.

Из перечисленных функций цен вытекает возможность их использования в качестве инструмента регулирования экономических процессов. Так, в рыночной экономике цены — это основной инструмент уравнивания спроса и предложения, увязывающий денежный запрос производителя или продавца товаров на их оплату с ответной реакцией потребителя, покупателя. При этом характерно, что сама регулирующая цена рождается в процессе регулирования и является в этом смысле регулируемой. Поэтому точнее было бы говорить о функции саморегулирования товарно-денежных процессов с помощью равновесных, то есть самоустанавливающихся цен, уровень которых соответствует выравниванию спроса и предложения. В нерыночной экономике такие функции насильно навязываются ценам, которые сами навязываются экономике. Такая искусственность делает назначаемые государством цены малоэффективным средством балансирования доходов и расходов, а в более широком плане — регулирования экономики.

Цена может выполнять распределительную функцию, заключающуюся в возможности за счет перераспределения спроса на тот или иной продукт, связанного с его ценой, влиять на предложение товара, на расширение производства недостающего (дефицитного) товара и сокра-

щения производства избыточного товара. В итоге инвестиции направляются преимущественно в малоразвитые отрасли и области производства за счет оттока средств из устаревших отраслей. В условиях централизованной экономики такая функция использовалась государством для воздействия на структуру производства и получаемые доходы. Повышая или понижая оптовые или розничные цены, государство тем самым перераспределяло доходы и прибыль регионов, отраслей, предприятий, социальных групп, семей, отдельных людей. Благодаря этому советская номенклатура приобретала блага для себя и своих семей по «своим», льготным ценам в специальных закрытых «распределителях». Да и вообще лучший способ искусственной государственной поддержки людей, предприятий, отраслей, территорий состоит в том, что для них как для продавцов действуют завышенные цены, а как для покупателей — заниженные. Тем самым, правда, создаются перекосы, искажаются экономические отношения между хозяйствующими субъектами, возникают конфликты и на экономической, и на социальной почве.

Цена выполняет очень важную **социальную функцию**. С ценами и их изменением связаны структура и объемы потребления благ и услуг, расходы, уровень жизни, прожиточный минимум, потребительский бюджет семьи. Социальная реакция людей на уровень цен и его изменение чувствительна и высока. В бытовом восприятии розничных цен на потребительские товары и услуги люди считают, что рост цен снижает уровень жизни, тогда как снижение цен заведомо улучшает жизнь. При этом обычно не принимаются во внимание другие, неценовые факторы, такие, как доходы, наличие товаров на рынке, структура потребления.

Наряду с внутренними функциями, реализуемыми в пределах народного хозяйства страны, цены выполняют **внешнеэкономические функции**, выступая в роли инструмента торговых сделок, внешних платежей, взаимных расчетов между странами.

Как в рыночной, так и в нерыночной экономике цены выполняют **стимулирующую функцию**, влияя на заинтере-

ресованность производителей в повышении объемов производства и качества продукции во имя увеличения выручки от продажи. Механизм этого влияния пролегает через желание производителя увеличивать доход и прибыль, которые непосредственно связаны с ценами на продукцию, товары и услуги. Существенная разница между проявлением этой функции в рыночной конкурентной и неконкурентной дефицитной экономике состоит в том, что в первом случае производитель стремится повысить и выпуск товара, и качество, и цену, а во втором — только цену.

13.2. Принцип (способы) ценообразования

Существуют два основных способа установления цены на продукцию: 1) исходя из издержек на производство и сбыт продукта; 2) из возможностей рынка (покупательной способности). Первый способ называется *ценообразование по издержкам*, второй — *ценообразование по спросу*. Третьим, менее распространенным, но тоже важным способом является *ценообразование, основанное на ценах на конкурентную продукцию*.

Можно выделить несколько факторов, под воздействием которых происходит выбор способа ценообразования:

фактор ценности — один из наиболее важных факторов. Каждый товар способен в определенной степени удовлетворить потребности покупателей. Для согласования цены и полезности товара можно: придать товару большую ценность, просветить покупателя посредством рекламы о ценности товара, скорректировать цену так, чтобы она отвечала настоящей ценности товара;

фактор затрат — затраты и прибыль составляют минимальную цену товара. Самый простой способ образования цены: при известных издержках и расходах прибавить приемлемую норму прибыли. Однако даже если цена только покрывает расходы, нет гарантии, что товар будет куплен. Именно поэтому некоторые предприятия становятся банкротами, рынок может оценить их товары ниже, чем стоят производство и продажа.

фактор конкуренции — конкуренция оказывает сильное влияние на ценовую политику. Можно спровоцировать всплеск конкуренции, назначив высокую цену, или устранить ее, назначив минимальную. Если товар требует особого метода производства, или производство его очень сложное, то низкие цены не привлекут к нему конкурентов, но высокие цены подскажут конкурентам, чем им стоит заняться;

фактор стимулирования сбыта — в цену товара включается наценка, которая окупает мероприятия по стимулированию рынка. При выпуске товара на рынок рекламе нужно перейти порог восприятия, прежде чем потребители узнают о товаре. Все средства, затраченные на стимулирование сбыта, должны в дальнейшем окупаться за счет продаж товара;

фактор распределения — распределение товара значительно влияет на его цену. Чем ближе товар к потребителю, тем дороже для предприятия его распределение. Если товар будет поступать напрямую к потребителю, то каждая сделка становится отдельной операцией; деньги, предназначенные поставщику, получает производитель, но и его издержки возрастают. Преимущество такого метода распределения заключается в полном контроле над продажами и маркетингом;

фактор общественного мнения — обычно у людей имеется некоторое представление о цене товара, независимо от того, является ли он потребительским или промышленным. Приобретая товар, они руководствуются некоторыми границами цен, или ценовым радиусом, определяющим, по какой цене они готовы купить товар;

фактор обслуживания — обслуживание участвует в предпродажном, продажном и послепродажном этапах сделки. Расходы по обслуживанию должны входить в цену. В такие расходы входят: подготовка котировок, расчетов, установка оборудования, доставка товара, обучение персонала, предоставление гарантии или права оплаты в рассрочку.

Ценообразование по издержкам широко распространено в виду того, что оно довольно несложно. Определяется стоимость изготовления, закупок материалов для производства, добавляются все остальные издержки и установленная величина прибыли. В результате вычислений получается цена товара.

Суть **ценообразования, основанное на спросе**, состоит в том, что надо установить такую цену, которую покупатель готов заплатить за данный товар. К сожалению, покупатели редко сообщают о том, сколько они готовы заплатить. Продавец должен сам назвать цену. Здесь при назначении цен советником может стать уровень цен на аналогичные товары и услуги. При продаже товара следует обратить внимание на цены его аналогов в магазинах, супермаркетах, на оптовых складах, магазинах сниженных цен, каталогах для заказов товаров по почте и других возможных торговых точках. Если имеется возможность, то можно провести анализ: из каких материалов сделаны аналоги, каково их качество. Высокая цена обычно оправдана высококачественными материалами, великолепным дизайном и т.п. При такой системе лучше назначать высокую цену и давать скидку, чем продавать по нормальной цене сразу. Кроме того, в торговле в розницу возможно установление так называемых «психологических цен», которые несколько ниже круглого числа, например: \$ 99,90 или 999 тыс. руб. Основная сложность ценообразования по спросу заключается в том, что цена должна быть такой, которую заплатит покупатель, но установить ее предстоит продавцу. Какая бы цена ни была назначена, не существует гарантий, что товар будет по ней пользоваться спросом. Таким образом, при ценообразовании по спросу, цена назначается, отталкиваясь от расходов, и поднимается до величины, которую, по мнению продавца, готов заплатить покупатель.

Ценообразование, основанное на ценах на конкурентную продукцию, уже упоминалось в связи с ценообразованием, основанным на спросе. Этот способ требует анализа аналогичных товаров конкурентов с учетом всех разли-

чий между данными товарами. Естественно, нижней границей цен являются издержки, но в дальнейшем они не являются ориентиром. Предприятие может придерживаться среднего уровня цен, что гарантирует от ошибок при ценообразовании, но в то же время не принесет больших прибылей и исключает возможность ведения ценовой войны с конкурентами.

13.3. Ценообразующие факторы

Состояние рыночной экономики, уровень и механизм развития всех инструментов рынка, в том числе и цены, описываются с помощью таких понятий, как спрос и предложение. Спрос является важнейшей категорией рыночной экономики, так как именно он, в конечном счете, определяет цену на различные товары, распределяет сырье и готовую продукцию.

Спрос — это желание и возможность потребителя купить товар или услугу в определенное время и в определенном месте. Следует различать понятия «желание» и «спрос». Не всякое желание иметь товар является спросом. Желание только тогда превращается в спрос, когда подкрепляется финансовыми возможностями покупателя. Иными словами, рынок не реагирует на потребности, не обеспеченные платежеспособностью покупателя.

Объем спроса — это то количество товара (услуг), которое покупатель готов приобрести при данных условиях в течение определенного промежутка времени.

Закон спроса показывает связь между ценами и количеством товаров и услуг, которые могут быть приобретены по каждой из данных цен. При прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше товаров, чем по высокой. Поэтому между рыночной ценой товара и тем его количеством, которое может быть куплено по этой цене, устанавливается строгое соотношение. Кривая спроса показывает, что между ценой товара и его количеством устанавливается обратно пропорциональная зависимость. Чем выше цена, тем меньше товаров по этой цене может быть

куплено. Увеличение количества товара в продаже вызывает снижение цены на него.

На изменение спроса влияют многие неценовые факторы. Наиболее существенное воздействие на поведение покупателей оказывают следующие из них.

1. Цены взаимосвязанных товаров. Объем спроса на любой конкретный товар будет зависеть от изменения цен на взаимосвязанные товары. Конечный результат влияния изменения цены одного товара на объем спроса на другой товар зависит от того, являются ли эти товары взаимозаменяемыми или взаимодополняемыми.

Если увеличение цены одного товара влечет за собой рост объема спроса на другой при каждом значении цены, такие товары являются взаимозаменяемыми (товары-субституты). Повышение цены на товар-субститут сдвигает кривую спроса данного товара вправо. Если увеличение цены одного товара вызывает снижение объема спроса на другой, такие товары являются взаимодополняемыми (комплиментарными). Увеличение цен на дополняющий товар сдвигает кривую спроса на данный товар влево.

2. Уровень денежных доходов покупателей. Когда доход потребителя растет, он начинает больше тратить денег на потребление товаров. Его спрос повышается на многие товары, но не на все. Нормальный (полноценный) товар — это такой товар, объем спроса на который увеличивается с ростом дохода при каждом значении цены.

Низший (малоценный) товар — это такой товар, объем спроса на который падает с ростом дохода. Низшими являются товары (или блага), для которых существуют альтернативы, обладающие более высоким качеством или большими удобствами. Так, по мере того как доходы растут, семьи отказываются от потребления макарон, картофеля, хлеба и получают необходимые калории из более полноценных продуктов питания, таких как рыба дорогих видов, мясо и др. С приростом доходов потребителей возрастает объем спроса при каждом значении цены, что графически изображается как сдвиг кривой спроса на нормальный товар вправо, а кривой спроса на низшие товары — влево.

3. Вкусы и предпочтения покупателей. Это важнейший фактор, определяющий объем спроса на любой товар, который формируется под воздействием общества с его культурным и образовательным уровнем и рекламы. Например, борьба общества с курением или усиление антиалкогольной пропаганды вызовет определенное снижение спроса на эти социально опасные товары. Однако привычки и традиции в обществе меняются довольно медленно, а мода — достаточно быстро. Но независимо от причины, вызвавшей изменение вкусов, кривая спроса сдвигается.

4. Потребительские ожидания. Ожидания потребителей будущего повышения цен, увеличения доходов и дефицита товаров на рынке вызывают увеличение объема спроса в данный период. И наоборот, ожидание будущей распродажи товаров, снижения доходов или появления большего разнообразия товаров-субститутов приводит к сокращению текущего спроса.

5. Количество покупателей. Увеличение на рынке числа покупателей с постоянным средним доходом сопровождается ростом объема спроса на любой товар при всякой цене. Кривая спроса при этом переместится вправо.

В установлении рыночной цены не менее важную роль играет предложение, то есть то количество товаров, которое продавцы могут и желают предложить покупателю в определенное время и в определенном месте.

Фирма-производитель через цену товара получает информацию о том, в какой степени общество нуждается в ее продукции. И если уровень цены, сложившийся на рынке, возмещает затраты предприятия и обеспечивает получение желаемой прибыли, это служит самым верным признаком целесообразности производства и его соответствия спросу.

Объем предложения — это то количество товара, которое продавец желает продать при данных условиях. Объем предложения меняется только при изменении цены. Здесь очень важно снова обратить внимание на различие между «изменением в предложении» и «изменением объема предложения».

Изменение объема предложения означает передвижение по кривой предложения с одной точки на другую вследствие изменения цен на данный товар. Изменение в предложении выражается смещением всей кривой предложения вправо или влево при изменении одного или нескольких неценовых факторов.

К неценовым факторам, воздействующим на изменение предложения, относят следующие факторы.

1. Плата за производственные ресурсы. Изменение платы за производственные ресурсы оказывает влияние на издержки производства, а следовательно, и на объем выпускаемой продукции. Изменение стоимости любого из ресурсов, используемых в производстве, будь то стоимость труда, сырья, транспорта или энергии, сдвинет кривую предложения. При снижении платы за ресурсы и снижении издержек производства происходит увеличение предложения товара и сдвиг кривой предложения вправо и наоборот.

2. Уровень технологии производства. Совершенствование технологии создает возможности для снижения издержек производства и сбыта данного товара и приводит к увеличению объема его предложения при любой цене; кривая предложения сдвигается вправо.

3. Цены на другие товары. Изменение цен на товары-конкуренты и товары, производимые «совместно» с данным товаром, вызывает смещения кривой предложения. Так, конкурентом пшеницы является кукуруза и снижение цен на пшеницу побуждает к выращиванию кукурузы в большем объеме и предложению ее на рынке. С ростом цен на пшеницу сокращается производство и предложение кукурузы. Таким образом, изменение предложения одного из товаров-конкурентов находится в обратной зависимости от изменения цены другого товара, а товары, производимые «совместно» (автомобильные и велосипедные шины; футбольные и баскетбольные мячи и др.), — в прямой зависимости.

4. Налоги и дотации. Предприятия рассматривают налоги как предпринимательские издержки. Поэтому прово-

димая государством политика в области налогов оказывает непосредственное влияние на предложение. С ростом налогов увеличиваются издержки производства и сокращается предложение. Снижение налога на данный товар (НДС, акциз), как и предоставление государственной дотации, уменьшает издержки производителя, увеличивая предложение товара.

5. Количество продавцов товара. Увеличение на рынке числа продавцов при данном объеме производства каждого предприятия приводит к повышению рыночного предложения (при этом кривая предложения смещается вправо) и наоборот. Цена, при которой объем спроса равен объему предложения, называется *рыночной* (равновесной) ценой, именно по этой цене товары на рынке будут обмениваться на деньги.

Особенностью свободного рынка является то, что при определенном количестве предложенной продукции он как бы сам по себе стремится к равновесию. Из тактических соображений фирма может временно переключаться на преимущественное производство других, обеспечивающих большую прибыль товаров из своего ассортимента, что снизит предложение первого товара.

Маркетинговая служба фирмы призвана анализировать и ожидания прибылей. Если результаты исследования рынка показывают, что в недалеком будущем ожидается повышение спроса на тот или иной товар (услугу), то производитель имеет все основания увеличить выпуск продукции в расчете на последующее увеличение прибылей. Таким образом, рыночная цена, или равновесная цена товара, устанавливается при равновесии спроса и предложения.

Равновесие отражает компромисс между покупателем и продавцом, проявляющийся во взаимном согласии совершить сделку купли-продажи. Единственной уравновешенной ценой, которая может сохраняться до тех пор, пока она удовлетворяет интересы покупателей и продавцов, является цена, при которой объем предлагаемого товара равен объему спрашиваемого товара. Конкурентное равнове-

сие всегда находится в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения и соответствует точке равновесия.

Однако состояние равновесия спроса и предложения никогда не бывает статичным из-за большого количества влияющих на эти процессы факторов. Следствием этого влияния является постоянное смещение кривых спроса и предложения (вправо или влево, вверх или вниз), в результате которого происходит нарушение равновесия. Новое равновесие устанавливается в другой точке, которой будет соответствовать новая рыночная цена. Практика знает много случаев, когда «инициатором» нарушения равновесия выступает как спрос, так и предложение.

При анализе спроса и предложения наибольший интерес, как правило, представляет не их абсолютное значение, а изменение спроса и предложения в ответ на изменение цены товара или какого-либо другого параметра, определяющего величины спроса и предложения. В самом деле, предпринимателю необходима информация о том, насколько изменится спрос под воздействием ряда факторов (доходов, цен на другие товары и т.п.). Количественно измерить чувствительность спроса и предложения к изменению факторов, их определяющих, позволяет эластичность.

Эластичность — это мера реагирования одной переменной величины на изменение другой величины. Иными словами, эластичность есть число, которое показывает, на сколько процентов изменится одна переменная в результате изменения другой переменной на 1%.

Особую важность представляет эластичность спроса от цен, или ценовая эластичность, которая показывает реакцию величины спроса в ответ на изменение цены и определяет, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1%. Ценовая эластичность определяет чувствительность покупателей к изменению цен, с точки зрения количества товаров, которые они приобретают.

Важный элемент, влияющий на уровень цен, — конкуренция. В зависимости от того, кто контролирует цены, различают три вида конкурентных сред (рис. 20).

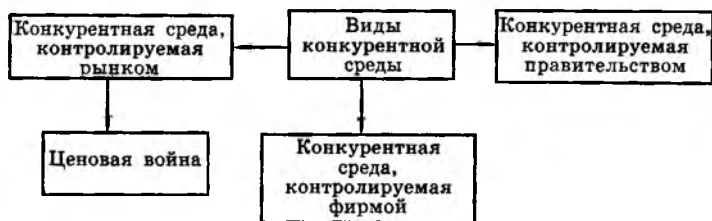


Рис. 20. Виды конкурентной среды

Среда, где цены контролируются рынком, отличается высокой степенью конкуренции, а также сходством товаров и услуг. Именно в этой среде фирме важно правильно установить цены. Завышенные цены оттолкнут покупателей и привлекут их к конкурирующим фирмам, а сниженные цены не обеспечат условий для продуктивной деятельности. Однако утаить от конкурентов успешную ценовую стратегию невозможно. В связи с этим перед руководством предприятия стоит большая и трудная задача — увидеть перспективы выбранной стратегии цен, не допустить перерастания конкуренции в ценовые войны.

Среде, цены в которой контролируются фирмой, присущи ограниченная конкуренция и различия в товарах (услугах). В этих условиях фирмам относительно проще функционировать, получая высокие прибыли: их продукция вне конкуренции. И при высоких, и при низких ценах на свою продукцию фирмы находят покупателей, а выбор цены зависит только от стратегии и целевого рынка.

Среда, где цены контролируются государством, распространяется на транспорт, связь, коммунальные услуги, ряд продовольственных товаров. Правительственные организации, уполномоченные контролировать цены, устанавливают их уровень после всестороннего изучения информации, полученной от заинтересованных в данном товаре сторон — от потребителей и производителей. Конечная цена товара зависит от издержек на приобретение сырья, рабочей силы, отдельных компонентов товара, от издержек на транспорт, рекламу, охрану окружающей среды.

Указанные затраты не могут контролироваться фирмой, но должны быть учтены при ценообразовании. Достичь этого фирма может несколькими способами.

Во-первых, с ростом затрат фирма может повысить цены на свою продукцию, перекладывая всю тяжесть этого на потребителей.

Во-вторых, фирма может частично компенсировать рост издержек за счет своих внутренних резервов, не меняя ассортимента продукции.

В-третьих, фирма может изменить изделия (уменьшить их размер, незначительно снизить качество за счет использования более дешевого сырья), но сохранить уровень цен неизменным. Обычно это происходит при выпуске товаров массового спроса, на которые распространяются долговременные цены.

В-четвертых, фирма может усовершенствовать продукцию до такой степени, что рост цены не будет рассматриваться покупателями как чрезмерный, а скорее свяжется в сознании с повышенным комфортом, высоким качеством и престижем товара.

В-пятых, с уменьшением издержек фирма может снизить цены на продукцию или оставить их неизменными, увеличив свою долю прибыли.

13.4. Система цен и их классификация

В зависимости от ряда экономических признаков все цены классифицируются по видам и разновидностям. Первым и важнейшим признаком классификации цен является их дифференциация в соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения.

В зависимости от этого признака цены подразделяются на следующие основные виды:

- ◆ оптовые цены на продукцию промышленности;
- ◆ цены на строительную продукцию;
- ◆ закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;

- ◆ тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- ◆ розничные цены;
- ◆ тарифы на коммунальные и бытовые услуги, оказываемые населению;
- ◆ цены, обслуживающие внешнеторговый оборот (экспортные и импортные цены).

Оптовые цены на продукцию промышленности — цены, по которым реализуется и закупается продукция предприятий, фирм и организаций промышленности независимо от форм собственности в порядке оптового оборота. Продукция продается и покупается оптовыми партиями со сменой форм собственности, чего не было при административном ценообразовании. В этом принципиальное отличие оптовых цен в условиях перехода к рыночным отношениям.

Оптовые цены на продукцию промышленности в свою очередь подразделяются на два подвида:

- ◆ оптовая цена предприятия (отпускная цена);
- ◆ оптовая цена промышленности.

Оптовая цена предприятия (отпускная цена) — цена изготовителя продукции, по которой предприятие реализует произведенную продукцию оптово-сбытовым организациям или другим предприятиям. В условиях перехода к рынку эти цены призваны обеспечивать возможность дальнейшей хозяйственной деятельности предприятиям и организациям. Другими словами, реализуя свою продукцию по оптовым ценам, предприятие или фирма должны возместить свои издержки производства и реализации и получить такой размер прибыли, который бы позволил им выжить в условиях рынка. Прибыль является важнейшим элементом цены.

Получение прибыли — главный побудительный мотив любой формы предпринимательства. В условиях рыночной экономики, конкуренции существует объективная тенденция к получению максимальной прибыли.

Необходимый размер прибыли для предприятия (фирмы) определяется потребностями его развития и не может быть меньше минимально допустимого уровня, обеспечи-

вающего нормальный процесс воспроизводства. В противном случае в условиях жесткой конкуренции предприятие может разориться и стать банкротом.

Норма прибыли формируется на рынке в результате конкуренции товаропроизводителей и может меняться и фактически меняется под воздействием множества конъюнктурных факторов. Предприятия стремятся максимизировать размер прибыли. Они производят оценку спроса, качества товаров, издержек производства и реализации применительно к разным условиям цен и выбирают такую цену, которая может обеспечить возмещение затрат и максимально возможную прибыль.

Однако полной гарантии предприятию (фирме) в том, что оно получит запланированный размер прибыли, никто дать не может, так как коммерческий успех его деятельности зависит от многих рыночных факторов, предугадать действие которых весьма сложно, тем более, что многие из них являются довольно подвижными. Поэтому конечный экономический результат деятельности предприятия может оказаться как положительным (прибыль), так и отрицательным (убыток).

На основе оптовых цен предприятия (отпускных цен) производятся планирование, анализ и расчет стоимостных показателей работы предприятия (фирмы). Оптовая (отпускная) цена предприятия состоит из себестоимости (издержек производства и реализации), прибыли, акциза (по подакцизным товарам) и НДС.

Цена изготовителя продукции обращена к производству, тесно связана с ним. Разновидностью оптовой цены предприятия-изготовителя является трансфертная цена.

Трансфертная цена применяется при совершении коммерческих операций между подразделениями одной и той же фирмы или предприятия. Она может использоваться как в отношении готовых изделий, полуфабрикатов, сырья, так и в отношении услуг, в том числе управленческих платежей и процентов за кредит.

В последние годы трансфертные цены получают большое распространение, поскольку внутрифирменная торговля становится все более важным элементом междуна-

родной торговли. Использование трансфертных цен может оказывать существенное влияние на конкурентоспособность фирмы на рынке. Так, путем снижения цен на сырье и материалы, поставляемые дочерними предприятиями, можно заметно повысить конкурентоспособность конечного товара.

Пониженные трансфертные цены иногда применяются также для уменьшения таможенных пошлин и др. Однако это противоречит антимонопольному законодательству и может быть наказуемо.

Оптовые цены промышленности — цены, по которым предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию снабженческо-сбытовым (оптовым) организациям.

Оптовая цена промышленности помимо оптовой (отпускной) цены включает в себя снабженческо-сбытовую (оптовую) наценку или скидку и НДС. Снабженческо-сбытовая (оптовая) наценка или скидка — это цена на услугу по снабжению и сбыту; как любая цена она должна компенсировать издержки снабженческо-сбытовых или оптовых организаций и обеспечить им прибыль.

Если цены изготовителей продукции больше тяготеют к производству, то оптовые цены промышленности теснее связаны со сферой обращения (оптовой торговлей).

Разновидностью оптовой цены промышленности является цена биржевого товара (или биржевых сделок). Эта цена формируется на базе биржевой котировки и надбавок или скидок с нее в зависимости от качества товаров, состояния товара от места поставки, предусмотренного биржевым контрактом.

Таким образом, цены различаются в зависимости от того, на какой стадии товародвижения они формируются. Обычно массовый товар проходит три стадии товародвижения:

- ♦ предприятие — оптовая торговля;
- ♦ оптовая торговля — розничная торговля;
- ♦ розничная торговля — потребители.

Этим стадиям товародвижения соответствуют три вида цен:

- ♦ оптовая цена предприятия (отпускная цена), ее еще называют ценой изготовителя;

- ♦ оптовая цена промышленности;
- ♦ розничная цена (о ней речь пойдет дальше).

Цены на строительную продукцию. Продукция строительства оценивается по трем видам цен:

1) **сметная стоимость** — предельный размер затрат на строительство каждого объекта;

2) **прейскурантная цена** — усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за 1 кв. м жилой площади, 1 кв. м полезной площади, 1 кв. м малярных работ и др.);

3) **договорная цена**, устанавливаемая по договоренности между заказчиками и подрядчиками; сфера действия этой цены все более расширяется с развитием рыночных отношений, соответственно сужается сфера действия других видов цен на строительную продукцию.

Закупочные цены — это цены (оптовые), по которым реализуется сельскохозяйственная продукция сельскохозяйственными предприятиями, фермерами и населением. На практике закупочные цены для отдельных хозяйств трансформируются в средние цены фактической реализации, в которых учтены цены и количество продукции, проданной по различным каналам реализации (заготовительным организациям, по прямым связям с розничной торговлей, на колхозном рынке и др.). Закупочные цены — договорные (свободные) цены, они устанавливаются в зависимости от соотношения спроса и предложения.

По своему составу закупочная цена состоит из: *во-первых*, себестоимости; *во-вторых*, размера прибыли, необходимого для продолжения осуществления хозяйственной деятельности в условиях рыночных отношений на основе не только простого, но и расширенного воспроизводства, и; *в-третьих*, НДС.

Тарифы грузового и пассажирского транспорта — плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаемая транспортными организациями с отправителей грузов и населения. Составные элементы тарифа — издержки и прибыль транспортных организаций и НДС. Особенностью формирования издержек в этой отрасли является то, что затра-

ты грузового транспорта состоят из двух частей: ставки за начально-конечные операции (погрузка и выгрузка) и ставки за движущую операцию (транспортировка грузов).

Розничные цены — цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям, они являются конечными; по этим ценам товары выбывают из сферы обращения и потребляются в домашнем хозяйстве или в производстве.

Состав розничной цены характеризуется следующими экономическими элементами, ее образующими: оптовой ценой промышленности, НДС и торговой надбавкой или торговой скидкой, а также налогом с продаж. Торговая надбавка состоит из издержек торговых организаций и их прибыли для продолжения их деятельности. Торговая надбавка устанавливается предприятиями розничной торговли в процентах к ценам приобретения товаров (с НДС).

Разновидностью розничной цены является аукционная цена.

Аукционная цена — цена товара, проданного на аукционе. Она может существенно отличаться от рыночной цены (быть многократно выше ее), поскольку отражает уникальные и редкие свойства и признаки товаров и в значительной степени зависит от уровня профессионализма лица, проводящего аукцион.

Классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов. Помимо издержек производства цена включает в себя издержки обращения, и в частности, расходы по транспортировке товаров до покупателя. Этот механизм называется **франкированием цен**. Таким образом, географический фактор играет значительную роль в формировании цены.

Исходя из этого экономического признака различают несколько видов цен.

1. **Цена в месте производства продукции.** По этой цене товар передается покупателю в том месте, где он был произведен, со всеми правами на него и ответственностью. В этом случае покупатель оплачивает сверх цены все фак-

тические расходы по транспортировке продукции до места назначения.

2. **Единая цена с включением расходов по доставке.** Этот метод установления цены предполагает формирование фирмой единой цены для всех покупателей, независимо от их местоположения, с включением в нее одинаковой суммы транспортных расходов. Эта сумма рассчитывается как средняя стоимость всех перевозок. Единая цена особенно выгодна тем покупателям, которые удалены от места производства товара и фактические транспортные расходы которых значительно превышают средние.

3. **Зональные цены.** В соответствии с этим методом определения цен выделяется несколько географических зон и устанавливается единая цена для клиентов, расположенных в границах одной зоны. Для каждой из зон эти цены являются различными, так как устанавливаются они в зависимости от величины транспортных расходов; по мере удаленности зоны цена возрастает.

4. **Цены, определяемые на основе базисного пункта.** Согласно этому методу предприятие (фирма) устанавливает в нескольких географических пунктах базисные цены на одну и ту же продукцию. Фактические цены продажи рассчитываются путем прибавления к цене, установленной для ближайшего от заказчика базисного пункта, транспортных расходов по доставке товара к месту назначения.

При переходе общества к рынку появляется такой классификационный признак, как **степень свободы цен** от воздействия государства при их определении. В зависимости от этого классификационного признака различают следующие виды цен.

1. **Свободные цены** — свободно складываются на рынке под воздействием спроса и предложения независимо от какого бы то ни было прямого влияния государственных органов. Государство может воздействовать на эти цены (их уровень) лишь косвенно — путем влияния на конъюнктуру рынка доступными ему способами, например, установить «правила игры» на рынке с помощью мер, ограничивающих недобросовестную конкуренцию и монополиза-

цию рынка. С этой целью вводится ряд запретов: на горизонтальное фиксирование цен, на вертикальное фиксирование цен, на ценовую дискриминацию, на демпинг, на недобросовестную ценовую рекламу.

2. Регулируемые цены — складываются под влиянием спроса и предложения, но испытывают при своем формировании определенное воздействие государственных органов, которое осуществляется методами либо прямого ограничения роста или снижения цен, либо путем регламентации рентабельности, либо путем установления предельных надбавок или коэффициентов к фиксированным ценам прейскуранта, либо путем установления предельных значений элементов цены, либо каким-нибудь аналогичным методом.

3. Фиксированные цены — прямо устанавливаются государством в лице каких-либо органов власти и управления (например, Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации или отдела (управления) цен региональных органов власти и управления). Существуют такие формы фиксирования цен, как: прейскурантные цены, «замораживание» рыночных свободных цен, фиксирование монопольных цен. Такие цены устанавливаются в экстремальных условиях (в случае войны, стихийных бедствий, кризиса в экономике, острого дефицита товаров и т.д.).



Основные понятия

Цена. Функции цен. Ценообразование. Факторы ценообразования. Низший (малоценный) товар. Вкусы и предпочтения покупателей. Потребительские ожидания. Налоги. Дотации. Маркетинг. Эластичность. Конкурентная среда. Оптовая цена. Закупочная цена. Розничная цена. Тарифы. Трансфертная цена. Франкирование цен.



Вопросы для самопроверки

1. В чем заключается сущность цены как экономической категории?

2. **Функции цен и их роль в экономике.**
3. **Какой способ ценообразования отвечает интересам производителя и почему?**
4. **Какой способ ценообразования отвечает интересам покупателя и почему?**
5. **Под воздействием, каких факторов происходит выбор способа ценообразования?**
6. **Каким образом спрос определяет цену товара?**
7. **Каким образом предложение влияет на цену товара?**
8. **Какие классификационные признаки определяют системы цен?**



Темы рефератов

1. **Цены и ценообразование в рыночных условиях.**
2. **Государственное регулирование ценообразования.**
3. **Ценообразование и использование ресурсов: рента, ссудный процент и прибыль.**
4. **Спрос и предложение как ценообразующие факторы.**

Глава 14

Механизм микроэкономического регулирования и управления предприятием

14.1. Стратегия развития предприятия. Виды стратегии

Целью разработки стратегии развития предприятия является выявление основных направлений его эффективного функционирования на основании максимальной реализации существующего научно-технического потенциала во взаимосвязи с внутривыпускными резервами и внешней окружающей средой.

Стратегия развития внутрихозяйственной деятельности любого предприятия (фирмы) тесно связана с осуществлением общей экономической политики или государственной стратегии развития всей рыночной системы. В настоящее время важнейшей предпосылкой стратегического планирования и роста объемов производства на отечественных предприятиях стало развитие свободных рыночных отношений, их постоянное и непрерывное совершенствование. Поэтому сейчас стратегия развития на наших предприятиях должна быть направлена на их долгосрочное развитие, достижение более высоких темпов экономического роста на основе поэтапного совершенствования различных производственно-технических факторов и организационно-управленческих структур с целью обеспечения высокого качества работы персонала и уровня жизни своих работников.

Стратегия развития призвана обеспечить необходимый экономический рост и желаемый уровень развития пред-

приятия на предстоящий долгосрочный период. **Современное предприятие** — это организованная система или целенаправленная на производство товаров и услуг организация, которая является частью экономической системы. Общими элементами той и другой системы выступают люди, персонал, имеющий свои собственные экономические цели. Следовательно, требуемый уровень развития предприятия зависит от характера влияния на него отдельных людей — его основных элементов и всего государства — целой системы, частью которой выступает данное предприятие. Кроме того, в ходе стратегического планирования следует все более полно представлять, что характер воздействия на организацию элементов зависит от того, как она воздействует на них, и точно так же влияние на нее систем более высокого порядка зависит от ее влияния на такие системы. Иными словами, в долгосрочном стратегическом развитии предприятия необходимо выделять три независимых уровня ответственности за достижение соответствующих целей: организация, персонал и государство.

Основными задачами формирования стратегии предприятия являются:

- ◆ выбор эффективных направлений хозяйственной деятельности, которые необходимо развивать;
- ◆ определение размера капитальных вложений и других ресурсов, необходимых для осуществления выбранных направлений хозяйственной деятельности;
- ◆ оценка результатов отдачи.

Стратегия развития на микроуровне, как подтверждает зарубежная практика, является основой взаимодействия множества внутренних и внешних экономических процессов, факторов и явлений.

Во-первых, стратегический план задает перспективные направления развития предприятия, определяет основные виды деятельности организации, позволяет увязывать в единую систему маркетинговую, проектную, производственную и финансовую деятельность, а также позволяет лучше понимать структуру потребностей, процессы плани-

рования, продвижения и сбыта продукции, механизм формирования рыночных цен.

Во-вторых, он устанавливает каждому подразделению, всей организации конкретные и четкие цели, которые согласуются с общей стратегией развития предприятия.

В-третьих, он обеспечивает координацию усилий всех функциональных служб организации.

В-четвертых, стратегический подход стимулирует менеджеров фирмы лучше оценивать свои сильные и слабые стороны с точки зрения конкурентов, возможностей, ограничений и изменений окружающей среды.

В-пятых, план определяет альтернативные действия организации на долгосрочный период.

В-шестых, создает основу для распределения ограниченных экономических ресурсов.

В-седьмых, демонстрирует важность практического применения новых функций планирования, организации, управления, контроля и оценки деятельности предприятия как единую систему современного менеджмента.

Выбор цели и стратегии развития предприятия составляет основу самостоятельной планово-управленческой деятельности менеджеров в свободных рыночных отношениях. При долгосрочном планировании предприятие может также использовать такие известные стратегии, как разработка товара, стабилизация производства, проникновение на рынок, сокращение издержек, изменение цен и все остальные функциональные или целевые стратегии (маркетинговую, производственную, финансовую, конкурентную и т.д.). На российских предприятиях широкое распространение имеет стратегия выживания, на зарубежных — завоевание лидерства на рынке и др. Каждое предприятие в ходе перспективного планирования должно само выбрать наилучшую стратегию развития или роста с учетом его реальных возможностей и достигнутых результатов на данном этапе экономической деятельности.

Существуют следующие разновидности базовых стратегий:

- ♦ стратегия роста, обосновывающая намерения предприятия увеличивать объем производства, продаж, капитальных вложений и т.п.;

- ♦ стратегия стабилизации — это план деятельности предприятия в условиях нестабильности объемов продаж и доходов;
- ♦ стратегия выживания — это оборонительная стратегия, применяемая в условиях глубокого кризиса деятельности предприятия.

Одной из важнейших составных частей стратегии предприятия является планирование риска. Сущность этого плана заключается в достижении высокого уровня противодействия возмущениям внешней среды и уменьшение потерь от этих возмущений.

Методы выбора стратегии:

- ♦ метод PIMS — моделирование влияния стратегических факторов на показатели эффективности предприятия (рентабельность, прибыль);
- ♦ метод кривых освоения — строится на зависимости размеров затрат на производство от его объема;
- ♦ метод жизненного цикла товара, то есть для каждой стадии (освоение, рост, зрелость, спад) определяются приоритетные стратегические направления и действия;
- ♦ метод Бостонской консультативной группы (матричный). Показателями, формирующими оценочную матрицу, являются темп роста производства и контролируемая данным предприятием доля рынка;
- ♦ метод «маккинси» (матричный), основными оценочными показателями служат конкурентная позиция предприятия (слабая, средняя, сильная) и привлекательность рынка (аналогичные три оценки).

14.2. Менеджмент — теория управления предприятием в рыночных условиях

Менеджмент в общем виде можно определить как систему экономического управления производством, которая включает совокупность принципов, методов, форм и приемов управления. Собственно к менеджменту относятся теория управления и практические образцы эффективного руководства, под которыми понимается искусство управ-

ления. Обе части имеют дело с управлением как комплексным и конкретным явлением.

Управление представляет собой процесс выработки и осуществления управляющих воздействий. Управляющее воздействие — это воздействие на объект управления, предназначенное для достижения цели управления. Выработка управляющих воздействий включает сбор, передачу и обработку необходимой информации, принятие решений. Осуществление управляющих воздействий охватывает передачу управляющих воздействий и при необходимости преобразование их в форму, непосредственно воспринимаемую объектом управления.

Менеджмент во всех своих решениях руководствуется экономическими соображениями. Поэтому любое действие менеджмента — это мероприятие экономического характера. В основе менеджмента лежат целенаправленный поиск, непрерывное обучение и организация работы для наиболее эффективного использования всех ресурсов.

Менеджмент как наука, возникшая на базе практического опыта управления, опирается на всю сумму знаний об управлении, накопленных человечеством, и содержит концепции, теории, принципы, способы и формы управления. Ее основные задачи:

- ◆ объяснение природы управленческого труда;
- ◆ установление причинно-следственных связей в этой области;
- ◆ выявление факторов и условий эффективности совместного труда;
- ◆ разработка методов эффективного оперативного управления;
- ◆ прогнозирование событий, разработка методов стратегического управления и политиками организации.

В то же время имеются основания рассматривать менеджмент как искусство:

- ◆ организации — сложные социально-технические системы;
- ◆ люди, работающие в них, — главный фактор эффективности их функционирования;

- ◆ практически научиться управлению можно лишь через опыт, которым в совершенстве владеют люди, имеющие соответствующий талант;
- ◆ при принятии управленческих решений менеджер, как правило, не имеет полного объема информации, необходимой для этого;
- ◆ никто и никогда не может гарантировать менеджеру правильность принятых решений, которые будут реализовываться в будущем, поскольку предусмотреть это «будущее» смертным просто не дано.

Все это делает одним из важнейших факторов менеджерского искусства умение доверять своей интуиции и смелость принятия в различных условиях решений любой сложности.

Центральным моментом роли менеджера в рыночных условиях в управлении является понимание им своей общей компетенции. Ясно, что общая компетенция менеджера не может представлять из себя простую сумму частных компетенций сотрудников. Однако эти компетенции, безусловно, связаны друг с другом. Менеджер должен обладать той суммой знаний из частных компетенций, которая позволяет принимать ему оперативные и стратегические решения, то есть знать основы взаимозависимости частных компетенций, их значимость в бизнес-процессе, ключевые ресурсные ограничения и риски, связанные с ними.

В деятельности любого предприятия следует выделить цели и ограничения, выполняющие следующие основные задачи в управлении:

- ◆ сопоставление существующего состояния с желаемым («Где мы?» и «Куда идем?»);
- ◆ формирование руководящих требований к действиям («Что надо сделать?»);
- ◆ критериев принятия решений («Какой путь лучший?»);
- ◆ инструментов контроля «Куда мы в действительности пришли и что из этого следует?» (рис. 21).

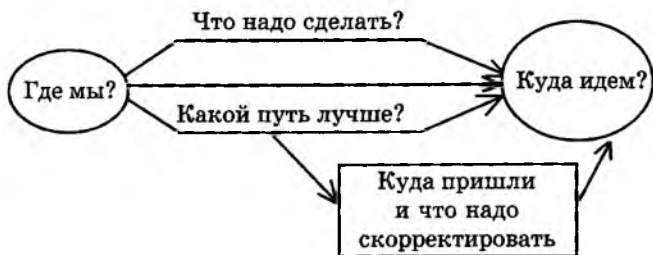


Рис. 21. Сущность менеджмента

Цели и ограничения по смыслу очень близки друг другу.

Цель — генеральный императив действий, описывающий будущее состояние или процесс как объект, желаемый для достижения.

Ограничение — конкурирующая главной целью из ряда второстепенных, противоречащая ей, достижение которой нежелательно.

Классификация целей может осуществляться:

- ◆ по охватываемой сфере (общая, частная цели);
- ◆ по значению (главная, промежуточная, второстепенная);
- ◆ по количеству переменных (одно- и многоальтернативная);
- ◆ по предмету цели (рассчитана на общий или частный результат).

Типичные результативно-хозяйственные цели:

- ◆ стремление к доходу;
- ◆ стремление к имущественному состоянию (например, доведение фирмы до состояния, обеспечивающего возможность ее выгодной продажи);
- ◆ стремление к увеличению оборота;
- ◆ стремление к снижению расходов.

Кроме того, могут иметь место общественные, социальные цели. Ограничения могут задаваться самой фирмой и извне (соблюдение законов).

Формулировка целей и ограничений является важной задачей менеджмента. При этом следует четко определить:

- ◆ содержание цели;
- ◆ ее размер (максимум, минимум, уровень);
- ◆ временные параметры;
- ◆ пространственные характеристики;
- ◆ персональную привязку;
- ◆ ранг в иерархии целей.

Например, заместитель руководителя фирмы по маркетингу (персональная привязка) должен был в 2006 г. (временная привязка) на территории Ростовской области (пространственная привязка) путем продажи продукции (содержание) увеличить оборот фирмы (содержание) не менее чем на 20% (размер цели).

Как правило, цель ставится не одна, а в группе со многими другими (система целей). Соответственно возникает проблема их взаимодействия на одном уровне (горизонтальные связи) и по иерархии (вертикальные).

Горизонтальные связи могут быть:

- ◆ идентичными (реализация одной приводит к реализации другой);
- ◆ комплементарными (гармония — осуществление одной способствует осуществлению другой);
- ◆ индифферентными (нейтралитет — между целями нет связи);
- ◆ конкурентными (конфликт);
- ◆ антагонистичными (взаимоисключение).

Миссия организации — выражение ее философии и смысла существования. Миссия обычно декларирует статус предприятия, принципы его работы, намерения руководства. Она устремлена в будущее и не должна зависеть от текущего состояния организации. Миссия формируется высшим руководством организации, которое несет полную ответственность за ее воплощение в жизнь путем постановки и реализации целей организации. Таким образом, центральным моментом миссии является ответ на вопрос, какова главная цель организации.

Важной задачей управления фирмой является определение ее политики деятельности. Это совокупность всех нормативных требований и способов их осуществления (собственно политика фирмы).

Нормативные требования к управлению включают:

- ◆ принципы предпринимательской деятельности;
- ◆ основные цели, объекты, сферы деятельности;
- ◆ требования к ее организации.

Основные принципы предпринимательской деятельности:

- ◆ четкое представление смысла предпринимательской деятельности;
- ◆ отношение менеджеров к участникам предпринимательской деятельности (например, готовность нести ответственность за работников фирмы и перед вкладчиками капитала);
- ◆ отношение к окружающей среде (к партнерам по рынку, общественной и экономической среде);
- ◆ восприимчивость к НТП;
- ◆ готовность к риску.

Принципиальные требования к организации деятельности фирмы:

- ◆ к способу управления (например, авторитарный или демократичный);
- ◆ в области инноваций (например, текущее, гибкое или жесткое планирование);
- ◆ в среде информации (открытость, секретность);
- ◆ принципы мотивации;
- ◆ организационные структуры;
- ◆ принципы контроля.

На основе общих этих принципов фирма разрабатывает свою структуру, определяет необходимые отличительные преимущества, стратегию деятельности, систему управления, стиль работы сотрудников (их мотивацию, культуру, процедуры деятельности и т.д.).

Реализация нормативных требований к отдельным сферам управления определяет структурную политику фирмы и конкретные политики в отдельных сферах деятельности.

К структурной политике относят:

- ◆ политику создания фирмы (цели, решения, средства);
- ◆ политику местоположения фирмы;
- ◆ политику ее правовой формы;
- ◆ политику отношения собственника к предприятию;
- ◆ кооперационную политику с другими фирмами;
- ◆ политику концентрации и разукрупнения;
- ◆ политику ликвидации фирмы.

На рисунке 22 показаны взаимосвязи различных сторон деятельности фирмы.



Рис. 22. Взаимосвязь различных сторон деятельности фирмы

Конкретные политики действий включают:

- ◆ политику приобретения (сырья, материалов, услуг и т.д.);
- ◆ инвестиционную политику;
- ◆ политику запасов;
- ◆ политику в области оборудования;
- ◆ кадровую политику;
- ◆ финансовую политику;
- ◆ производственную политику (система и тип производства, размер партий, технологические процессы, оперативное управление);
- ◆ политику сбыта (цены, распределение, реклама);
- ◆ политику отчетности о деятельности фирмы.

14.3. Маркетинг, его сущность и роль в системе микрорегулирования

Маркетинг — явление сложное и многогранное. В классическом понимании маркетинг — это предпринимательская деятельность, которая управляет продвижением товаров и услуг от производителя к потребителю. **Маркетинг** — вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

Предприятие, действующее в соответствии с принципами маркетинга, имеет специфическую структуру, отличную от той, которая существует на предприятиях нашей страны. В центре внимания находятся не производственные, а сбытовые вопросы; первым лицом после директора являются не главный инженер, технолог, экономист, а маркетинг-директор, формирующий рыночный успех в условиях конкуренции. Ответственность настолько велика, что он должен сочетать в себе черты организатора, экономиста, финансиста, сбытовика, исследователя, плановика, конструктора, а главное — обладать нестандартностью мышления.

Главное в маркетинге — упор на анализ и удовлетворение спроса потребителя товаров и услуг; он адаптивен и к изменениям. Маркетинг имеет реальные различия во вкусах потребителей и разрабатывает предложения, направленные на их удовлетворение. Он ориентирован на долгосрочную перспективу, его цели отражают общие задачи предприятия, фирмы, компании. Наконец, маркетинг рассматривает запросы потребителей скорее в широком, чем в узком смысле.

Маркетинг — это не навязывание и проталкивание товара, а научно разработанная концепция анализа и учета требований покупателя.

Основные цели маркетинговой деятельности — расширение объема продаж и рынков сбыта, увеличение занимаемой доли на рынке, рост прибылей и обеспечение обоснованности принимаемых руководством решений в области производственно-сбытовой и научно-технической деятельности.

Для маркетинга характерны следующие основополагающие принципы.

1. Глубокие и всесторонние научно-практические исследования рынка и экономической конъюнктуры, а также производственно-сбытовых возможностей предприятия.

Изучение потребностей рынка, рыночной и общехозяйственной конъюнктуры предполагает изучение емкости рынка, системы ценообразования и ценовой динамики, потребительских свойств товара, особенностей построения и методов работы фирм-партнеров в хозяйственной и внешнеэкономической сфере, каналы сбыта, стимулирование продаж, специфику коммерческой работы и т.д.

Изучение производственно-сбытовой деятельности самого предприятия включает ревизию товарного ассортимента, производственных мощностей, системы и организации материально технической обеспеченности и снабжения, научно-технического потенциала предприятия, а также анализ структуры и уровня квалификации кадрового состава, финансовых возможностей, условий формирования и деятельности коммерческих и сбытовых служб и т.д.

Эта наследования преследуют цель определить стратегию и тактику последующей деятельности предприятия на изучаемом целевом рынке и обеспечить ему преимущественный успех по сравнению с организациями курирующего профиля.

Для проведения подобного рода исследований необходимо создание хорошо оснащенной и детально разработанной информационной системы с применением компьютеров, банков данных, соответствующих программ soft-обеспечения, а также новых средств связи, включающих факсимильные аппараты и т.д.

2. Сегментация состоит в том, что в целях достижения преимуществ по сравнению с предприятиями и фирмами-конкурентами, повышения эффективности и целенаправленности своих действий, избежания конфликтов и обострения прямой конкурентной борьбы на рынке предприятие должно выявить для себя наиболее соответствующий своему профилю и возможностям сегмент рынка,

конкретную группу потребителей, в отношении которых и будет проводиться интенсивная исследовательская работа и работа по продвижению товаров. Сегментация связана с задачей оптимизации затрат предприятия.

3. Гибкое регулирование производства и сбыта на требования активного и потенциального спроса предполагает адаптивность и мобильность управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия в зависимости от меняющихся требований рынка и конкретных запросов конечных потребителей, эластичности спроса и предложения как по цене, так и по другим условиям. Этот принцип затрагивает также и производственную сферу, подразумевая совершенствование техники и технологии.

4. Инновация — как составляющая маркетинговой концепции охватывает производственную и сбытовую деятельность. Прежде всего она подразумевает постоянное совершенствование, модифицирование и обновление товара, разработку новых технологий и новых направлений научно-исследовательских и конструкторских работ.

В инновационную политику включаются также внедрение новых форм и методов выхода на новые рынки, введение новизны в стимулирование сбыта и рекламную деятельность, формирование новых служб в управлении предприятием, определение новых каналов товародвижения.

5. Планирование как принцип маркетинговой деятельности ни в коей мере не противоречит другому ее принципу адаптивности — гибкости и чуткому реагированию на меняющиеся характеристики требований рынка. Планирование тесно увязано с ним и является его логичным продолжением и дополнением. Принцип планирования предполагает построение производственно-сбытовых маркетинговых программ, основанных на разработке рыночных и конъюнктурных прогнозов, прогнозов развития научно-технического прогресса и т.д.

В зависимости от сферы и объекта применения различают следующие виды маркетинга.

Внутренний маркетинг связан с вопросами реализации товаров и услуг в рамках одной страны и ограничен ее национальными границами.

Экспортный маркетинг связан с усложнением функций и задач в области маркетинговой работы фирмы, так как предполагает дополнительные исследования новых зарубежных рынков сбыта, создание зарубежных сбытовых служб и т.д.

Импортный маркетинг одними экономистами признается, другими же отрицается, поскольку он не связан с технологией продвижения товара на рынке, организацией успешных продаж, эффективного сбыта. Импортный маркетинг имеет право на существование, так как предполагает особую форму исследований рынка для обеспечения высокоэффективных закупок.

Научно-технический маркетинг касается специфики продаж и закупки результатов научно-технической деятельности: патентов и лицензий.

Маркетинг прямых инвестиций включает вопросы изучения условий зарубежной инвестиционной деятельности, более глубокий и всесторонний анализ возможностей работы нового предприятия и его сбытовой активности.

Международный маркетинг предполагает новую ступень в развитии объектов применения маркетинга, в частности осуществление его в отношении сбыта продукции с национальных предприятий, построенных за рубежом, в третьи страны или назад в собственную страну. Он присущ транснациональным компаниям.

Маркетинг по видам товаров и услуг, или товарный маркетинг, исследует мельчайшие детали и особенности организации эффективных продаж и обеспечения промышленности предпринимательской деятельности различного профиля предприятий в зависимости от выпускаемой продукции, осуществляемых видов работ или предоставляемых клиентам услуг.

Маркетинг в некоммерческой сфере деятельности, или маркетинг некоммерческих организации, главным образом связан с задачами создания положительного обществен-

ного мнения в отношении конкретной организации или физического лица.

14.4. Государственное регулирование деятельности предприятия

В современных условиях происходит усиление государственного регулирования и содействия развитию предпринимательства, меняются организационные формы взаимодействия государственных органов с субъектами частного бизнеса, происходят существенные сдвиги в целях, механизме, аппарате управления, в сочетании государственно-го и рыночного механизмов регулирования.

Целью государственного регулирования предпринимательской деятельности является создание определенных условий, обеспечивающих нормальное функционирование экономики в целом и стабильное участие предпринимателей страны в международном разделении труда и получение от этого оптимальных выгод. Правительство каждой страны, безусловно, имеет свои собственные цели на каждом конкретном этапе и добивается их решения доступными ему методами и средствами применительно к складывающейся экономической ситуации в своей стране и в мировом хозяйстве. Поэтому цели и задачи государственного регулирования подвержены изменениям, между тем, как механизм регулирования достаточно хорошо отработан, хотя и имеет особенности в каждой отдельно взятой стране.

В обобщенном виде в задачи государственного регулирования входят:

- ♦ разработка, принятие и контроль за законодательством, обеспечивающим правовую основу и защиту интересов предпринимателей;
- ♦ повышение эффективности государственного регулирования и снижение соответствующих издержек;
- ♦ ослабление прямых форм вмешательства и бюрократического контроля за деятельностью предприятий;

- ◆ создание условий для свободной и добросовестной конкуренции на рынке, свободного перемещения товаров на внутреннем и внешнем рынках, контроль за соблюдением правил конкуренции;
- ◆ обеспечение товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством финансовой, налоговой, процентной политики и управления денежной эмиссией;
- ◆ сочетание текущих и перспективных направлений развития экономики: структурно-инвестиционной политики и научно-технической политики;
- ◆ содействие долговременному росту накопления капиталов и стабильному развитию, сдерживание инфляции экономическим путем, снятие ограничений административного регулирования хозяйственной сферы деятельности;
- ◆ обеспечение свободного передвижения рабочей силы и соблюдения норм трудового законодательства, регулирование частного найма и порядка оплаты труда;
- ◆ поддержание социального равновесия и приемлемого для большинства населения уровня дифференциации и распределения доходов.

Регулирование все более направлено на повышение эффективности производства. Акцент в нем переносится с регулирования спроса на регулирование предложения. Существенные изменения произошли и в механизме регулирования предпринимательской деятельности стало включение в программы долгосрочного развития экономики основных направлений структурной перестройки промышленности с ориентацией на экспортную специализацию.

Проблемы структурной политики стали на современном этапе ведущими направлениями экономической политики, в которой акцент делается на целевые инвестиционные программы, объединяющие частный и государственный капитал для решения глобальных проблем наилучшего приспособления предпринимательства к условиям развития мирового хозяйства.

Государственная политика регулирования экономики направлена на всестороннее обслуживание потребностей предпринимателей, и в частности, по административному надзору и нормативному регулированию производства. Сейчас нормативное регулирование распространилось на новые области, такие как: безопасность продукции (продовольственных и фармацевтических товаров), разработка и внедрение унифицированных национальных стандартов качества (в том числе и стандартов безопасности продукции). С целью сдерживания производства и расточительного потребления применяются меры прямого и косвенного регулирования: нормативные стандарты качества продукции, налоговое стимулирование инвестиций, косвенные налоги на потребителей.

Важным направлением государственного регулирования является патентная политика государства. Она сводится к ограничению срока жизни патента и осуществлению принудительного лицензирования новых патентов за относительно умеренную лицензионную плату.

Важным инструментом финансового регулирования предпринимательской деятельности является предоставление прямых кредитов и субсидий, в первую очередь на обновление и совершенствование производственного аппарата компаний за счет государственных средств. Эти средства применяются тогда, когда частный бизнес не в состоянии самостоятельно вывести то или иное звено национального производства из полосы затруднений. Все большее значение приобретают программы льготного кредитования и субсидирования определенных отраслей, гарантирования займов, меры по поддержанию или сдерживанию роста отраслевых цен в сочетании с протекционистской импортной политикой и другими средствами стабилизации рынка. Регулирование процентных ставок по депозитам и ссудам на рыночной основе предполагает, что частному бизнесу обеспечивается большая свобода выбора условий и способов финансирования.

Одна из важнейших функций государственного регулирования — разработка общих принципов и осуществление внешнеэкономической политики страны.



Основные понятия

Стратегия. Менеджмент. Миссия. Маркетинг. Сегментация. Инновация. Планирование.



Вопросы для самопроверки

1. Основные задачи формирования стратегии предприятия.
2. Разновидности базовых стратегий.
3. Методы выбора стратегии.
4. Сущность менеджмента.
5. Место менеджмента в организации деятельности предприятия.
6. Сущность маркетинга.
7. Основные цели маркетинговой деятельности.
8. Задачи государственного регулирования деятельности предприятия.



Темы рефератов

1. Маркетинг и политика издержек фирмы.
2. Менеджмент: эволюция научных школ и современные концепции.
3. Основные типы и виды стратегий предприятий в условиях рынка.

Макроэкономика

Глава 15

Введение в макроэкономiku

15.1. Макроэкономика как наука.

Предмет и методы изучения

Как и «экономика», термин «макроэкономика» имеет несколько значений. *Во-первых*, когда мы говорим о макроэкономике, мы подразумеваем *народное хозяйство страны*, или национальную экономику, взятую в целом в виде совокупности укрупненных экономических отношений и связей, возникающих между сферами, подразделениями, отраслями, секторами и представляющими их агрегированными субъектами. К этим субъектам относятся фирмы (предприятия), потребители, инвесторы, государство и др. *Во-вторых*, макроэкономика — это наука, изучающая экономику как единое целое, а также важнейшие ее сектора и рынки.

Предметом изучения макроэкономики как науки является система возникающих на уровне национальной экономики экономических отношений и связей, определяющих ее состояние и взаимодействие с мировым хозяйством.

Несмотря на то, что макроэкономические вопросы были объектом внимания экономической науки с момента ее возникновения, можно сказать, что систематизированные **основы макроэкономики как науки** были заложены английским экономистом Джоном Мейнардом Кейнсом (1883–1946) в его знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Однако макроэкономические модели воспроизводства существовали и до Кейнса. Так,

первой макроэкономической моделью является Экономическая таблица Франсуа Кенэ («Экономическая таблица» (1758)). Схемы простого и расширенного воспроизводства описывались К. Марксом, Л. Вальрасом. Международное признание получили результаты исследования экономических процессов и явлений на макроуровне, полученные отечественными учеными, среди которых следует, прежде всего, назвать Н.Д. Кондратьева, В.С. Немчинова, Л.В. Канторовича.

Макроэкономика концентрирует внимание на наиболее значимых факторах, определяющих экономическую политику государства. К таким факторам относятся, например, динамика инвестиций, состояние государственного бюджета и платежного баланса, валютный курс, уровни заработной платы, занятости, цен и т.д. При этом макроэкономика не рассматривает поведение отдельных экономических агентов — фирм, домашних хозяйств, индивидуумов. Вне пределов макроэкономического анализа находится также выявление различий между отдельными рынками. На макроуровне выявляются ключевые моменты функционирования целостной экономической системы во взаимодействии рынков товаров, труда и денег, а также национальных экономик в целом, то есть выявляются параметры установления и поддержания краткосрочного и долгосрочного общего макроэкономического равновесия.

Отличие макроэкономики от микроэкономики заключается также и в том, что микроэкономика изучает механизм принятия экономических решений на уровне домашних хозяйств и фирм при определенных экономических условиях и принимает как заданные те переменные, динамике которых исследует макроэкономика. Например, доход потребителей в микроэкономике рассматривается, в основном, как заданная величина, а акцент делается на распределении расходов домашнего хозяйства между различными видами товаров и услуг. На уровне макроэкономики потребление, совокупные доходы и расходы сами по себе являются предметом анализа, так как на решение домашних хозяйств и фирм о сбережениях, инвестициях,

потребительских расходах и т.д. оказывают воздействие такие макроэкономические факторы, как уровень рыночной ставки процента, инфляция, уровень безработицы и др.

Сложность изучения макроэкономики состоит в следующем:

- 1) макроэкономика включает большие территории и природные ресурсы;
- 2) в макроэкономике функционирует большое количество предприятий различного профиля, что требует постоянной сбалансированности между ними;
- 3) размеры произведенного продукта и его структура во многом превосходят размеры продукта, произведенного даже крупными корпорациями (отсюда сложность его реализации);
- 4) макросистема представлена различными классами, социальными группами, национальностями, поэтому при принятии решений на макроуровне необходимо учитывать их разнообразные интересы.

В центре внимания макроэкономики находятся следующие **основные проблемы**:

- обеспечение экономического роста;
- общее экономическое равновесие и условия его достижения;
- определение результатов экономической деятельности и взаимосвязь между ними;
- состояние государственного бюджета и платежного баланса страны;
- эффективность макроэкономической политики государства;
- цикличность экономического развития;
- оптимизация внешнеэкономических связей;
- социальная защита населения.

Для макроэкономических исследований, как и для других экономических наук, характерно применение комплекса методов. Метод — это совокупность приемов, способов, принципов, с помощью которых определяются пути достижения целей исследования. Методы подразделяются на общенаучные и специфические.

К общенаучным методам исследования, применяемым в макроэкономике, относятся следующие методы: метод научной абстракции, анализ и синтез, индукция и дедукция, метод единства исторического и логического, системно-функциональный анализ и др.

Основными **специфическими методами исследования в макроэкономике** являются агрегирование и моделирование.

Агрегирование — укрупнение экономических показателей посредством их объединения в единый общий показатель (создание агрегатов, совокупных величин). Агрегированные величины характеризуют развитие экономики как единого целого: валовой продукт (а не выпуск отдельной фирмы), общий уровень цен (а не цены на конкретные товары), рыночная процентная ставка (а не отдельные виды процента), уровень инфляции, уровень занятости, уровень безработицы и т. д.

Моделирование — это описание экономических процессов или явлений на формализованном языке с помощью математических символов и алгоритмов с целью выявления функциональных зависимостей между ними. Оно позволяет получить достаточно полное представление о характере происходящих в экономике процессов, определить тенденции развития экономики.

В моделях используются различные **экономические переменные**. Они делятся на экзогенные и эндогенные. **Экзогенные (внешние) переменные** представляют исходную информацию. Они задаются до построения модели. Обычно в качестве экзогенных параметров в макроэкономических моделях выступают государственные расходы, ставка налогообложения, величина предложения денег. **Эндогенные (внутренние) переменные** формируются внутри модели и определяются в ходе расчетов по модели. К числу эндогенно определяемых параметров относятся объемы занятости и выпуска, уровни инфляции и безработицы и т. д. Существует еще одна классификация экономических переменных, которая связана со способом их измерения во времени: переменные запаса и переменные потока. Пе-

ременные запаса характеризуют состояние объекта исследования на определенную дату. Они могут быть измерены только в определенный момент времени, например, на начало или конец года. **Переменные потока** характеризуют течение экономических процессов во времени и измеряются в единицу времени (месяц, квартал, год). Так, инвестиции являются потоковыми величинами, а накопленный в результате капитал — запасом. Бюджетный дефицит — потоковая величина, а государственный долг представляет собой запас. Между запасами и потоками в экономике существует взаимосвязь: потоки вызывают изменения в запасах. Однако при определенных обстоятельствах показатели запасов и потоков могут изменяться независимо друг от друга.

В макроэкономике также широко используются методы **статистики и графический метод**, который позволяет наглядно представить состояние экономики на какой-то момент времени (например, диаграмма может дать представление о доле каждого сектора экономики в объеме национального производства) или происшедшие в экономике изменения за какой-то период времени (с помощью графика можно наглядно проследить изменения темпов экономического роста, уровня цен, безработицы и т.д.).

15.2. Структура национальной экономики.

Виды макроэкономических пропорций.

Межотраслевой баланс

Структура национальной экономики в макроэкономическом плане характеризуется системой фактически сложившихся отношений между имеющимися в стране производственными ресурсами, объемами их распределения между экономическими агентами, а также между частями национального продукта, сформировавшимися в процессе его производства, распределения, обмена и потребления.

На формирование экономической структуры оказывают влияние следующие основные факторы:

1) сложившаяся рыночная конъюнктура — направление и степень изменения показателя или совокупности показателей, характеризующих развитие народного хозяйства в данный момент времени; в основе рыночной конъюнктуры — факторы, определяющие движение цен, курсов ценных бумаг, размеров производства, занятости и т.д.;

2) емкость и уровень монополизации рынков;

3) степень вовлеченности национальной экономики в систему мирохозяйственных связей;

4) уровень развития производительных сил в стране;

5) масштабы, характер и темпы развития научно-технического прогресса;

6) протяженность и инфраструктурная обеспеченность территории.

Количественные отношения между макроэкономическими показателями, характеризующие структурные связи в экономике, называются **макроэкономическими пропорциями**. По степени агрегированности выделяют следующие виды **макроэкономических пропорций**:

1) **общэкономические** — пропорции между агрегатами, формируемыми без учета структуры общественного разделения труда (между потреблением и накоплением, между производством инвестиционных и потребительских товаров и т.д.);

2) **пропорции, отражающие структуру общественного разделения труда**. В составе второй группы выделяются:

- **межотраслевые** — пропорции между различными отраслями национального производства, характеризующие долю отдельных отраслей в общем объеме производства;
- **внутриотраслевые** — количественные соотношения между подотраслями производства (например, производством хлопка и шерсти, нефти и нефтепродуктов);
- **межрегиональные**, характеризующие удельный вес отдельных регионов в составе произведенного и использованного национального дохода страны, структуру распределения государственных инвестиций по территории страны и т.д.;

- **межгосударственные** — количественные соотношения между объемами экспорта и импорта, отдельными отраслями производства различных стран, уровнями производительности труда в различных странах и др.

Кроме того, выделяют воспроизводственную и отраслевую структуры национального продукта. **Воспроизводственной** называется структура, отражающая деление составных частей общественного продукта в зависимости от их функционального назначения (впервые анализ воспроизводственной структуры общественного продукта был проведен К. Марксом). В качестве основных выделяются следующие воспроизводственные пропорции:

- пропорции между объемом производства средств производства и объемом производства предметов потребления, характеризующие натурально-вещественный состав произведенного валового общественного продукта;
- пропорции между необходимым и прибавочным продуктом, описывающие структуру распределения производственного национального дохода между трудом и капиталом;
- пропорции между фондами возмещения и накопления, выражающие структуру распределения валовых накоплений;
- пропорции между фондами накопления (формирование продукта для удовлетворения будущих потребностей) и потребления (удовлетворение текущих потребностей).

Отраслевая структура производства характеризует сложившуюся систему распределения производственных ресурсов по основным видам деятельности, а также долю отдельных отраслей в общем объеме национального производства.

В индустриально развитых странах наиболее быстрые структурные изменения характерны для отраслей обрабатывающей промышленности. Лидерство в данной группе отраслей в современных условиях принадлежит наукоемким отраслям.

Существует следующая закономерность для структурных изменений в экономике: **большие агрегаты более устойчивы во времени, чем мелкие.** Поэтому в межотраслевой структуре производства в непродолжительном временном интервале относительно стабилен удельный вес таких крупных групп отраслей, как промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг.

На интервалах значительной продолжительности (10–20 и более лет) выявляются закономерности изменения глобальных межотраслевых пропорций. К числу таких закономерностей на современном этапе развития индустриально развитых стран относятся:

- опережающий рост промышленности по сравнению с сельским хозяйством,
- снижение доли обрабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства, обусловленное удорожанием сырья и внедрением ресурсосберегающих технологий;
- повышение доли сферы услуг в общем объеме национального производства, связанное с усилением социальной направленности экономического роста и устойчивым увеличением спроса на услуги со стороны населения и предпринимателей.

При анализе и прогнозировании процесса производства и распределения продукции используется балансовый метод «затраты-выпуск», суть которого состоит в рассмотрении отраслей и секторов экономики, с одной стороны, как потребляющих продукцию, с другой — как выпускающих те или иные виды товаров и услуг. Первая таблица «затраты-выпуск» была составлена американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии **В.В. Леонтьевым** для США в 1936 г. в разрезе 41-й отрасли экономики. В настоящее время такие таблицы составляются для 400 отраслей.

В условиях высокого уровня разделения труда каждая отрасль производства теснейшим образом связана с другими отраслями: с одной стороны, она получает от них сырье, материалы, топливо, оборудование и т.п., а с другой — снаб-

жает их своей продукцией. Отрасли, производящие предметы потребления, обеспечивают своей продукцией потребности населения. Все эти взаимосвязи могут быть определены количественно. На производство единицы продукции при данных условиях производства требуется определенное количество соответствующих видов сырья, материалов, топлива, электроэнергии и конкретные виды оборудования. Количественное изменение объема производства одних отраслей вызывает необходимость соответствующего изменения объема производства отраслей, технологически связанных с производством данного продукта.

Взаимосвязи между отраслями народного хозяйства получают ясное и наглядное выражение в **межотраслевом балансе производства и распределения общественного продукта (МОБ)**. Межотраслевой баланс представляет собой экономико-математическую модель, характеризующую систему связей между выпуском продукции одной отрасли и затратами всех других отраслей, участвующих в выпуске данной продукции. Баланс рассчитывается в натуральном и стоимостном выражениях.

Межотраслевой баланс представлен четырьмя квадрантами. **В первом квадранте** — показатели материальных издержек на производство продукции. **Во втором** — показатели, отражающие конечную продукцию, идущую на личное потребление, накопление, государственные закупки и экспорт. **В третьем** — показатели добавленной стоимости (заработная плата, прибыль, рента, процент) и импорта. **В четвертом** — показатели перераспределения чистого национального продукта (ЧНП).

В таблице межотраслевого баланса по вертикали показываются материальные затраты на производство продукции отдельной отрасли, а также прибыль. Данные по горизонтали показывают, на какую сумму (или какое количество продукции) передано продукта в другие отрасли народного хозяйства на производственные нужды (промежуточный продукт), а также конечное потребление продукции отрасли, накопление, возмещение выбытия, капитальный ремонт, экспортно-импортное сальдо. Таким об-

разом, баланс межотраслевых связей отражает по графам затраты, образующие стоимость продукции по каждой отрасли, а по строкам — структуру распределения продукции каждой отрасли национальной экономики.

Межотраслевой баланс является важным инструментом анализа структурных сдвигов в производстве, учитывающим результаты деятельности отдельных отраслей в увязке с их потребностями в ресурсах. С помощью межотраслевого баланса обеспечивается подробная детализация главных воспроизводственных пропорций в отраслевом и межотраслевом разрезах.

15.3. Система национальных счетов.

Основные макроэкономические показатели

Система национальных счетов (СНС) — это система взаимоувязанных макроэкономических показателей, характеризующих все основные экономические процессы и явления.

Эта система появилась в 1952 г. и впоследствии неоднократно совершенствовалась. В 1993 г. ООН была одобрена новая СНС, которая рекомендовалась для внедрения во всех странах в качестве международного стандарта. В нашей стране работа по созданию СНС началась в 1988 г.

Система национальных счетов изучает и фиксирует процесс создания распределения и перераспределения ВВП в каждой стране. Особенностью СНС является ее всеохватывающий характер. Она учитывает деятельность всех участников производства материальных благ и оказания услуг и содержит показатели, которые в обобщенном виде отражают все экономические операции, стадии экономического процесса, активы и пассивы производственного процесса.

Основные принципы СНС:

- 1) балансирование доходов и расходов по методу двойной записи (использование принципов бухгалтерского учета);
- 2) стоимостная оценка всех товаров и услуг;
- 3) отдельный учет на специальных счетах финансовых и перераспределительных потоков.

Данные СНС полезны компаниям, особенно крупному бизнесу, для оценки конъюнктуры и выработки стратегии и тактики в собственной хозяйственной политике. СНС как метод исследования и информационная база расчетов необходима для выработки рекомендаций правительственным органам, наконец, в данных СНС заинтересованы международные организации и национальные органы для координации внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности.

В отечественной статистике СНС в настоящее время практически вытеснила систему учета на макроуровне, которая называлась «балансом народного хозяйства» (БНХ) и применялась на протяжении многих лет в СССР. Первый баланс народного хозяйства был составлен за 1923–1924 гг. Он включал таблицу, послужившую прообразом межотраслевых балансов.

Принципиальные различия между системой национального счетоводства и балансом народного хозяйства:

1) в системе национального счетоводства сфера производства интерпретируется как деятельность по производству экономических благ, все отрасли экономики (материальное и нематериальное производство) взаимозависимы и равноправны. В балансе народного хозяйства общественное производство отождествляется с материальным производством (концепция А. Смита и К. Маркса); так называемая «непроизводственная» сфера деятельности (просвещение, здравоохранение услуги культурно-бытового характера, наука, управление и др.) не является производящей, а только потребляющей то, что создано в материальном производстве, и финансируется по остаточному принципу;

2) существенны также различия во взглядах на происхождение стоимости. В основе балансового подхода находится трудовая теория стоимости. Для СНС характерна теория факторов производства (стоимость создается за счет труда, капитала, земли, предпринимательской деятельности);

3) система показателей СНС характеризует процессы в рыночной экономике. Применение БНХ имеет ограничен-

ния для экономики с рыночными отношениями в связи с первичным акцентом на изучении материальных отраслей производства;

4) в БНХ центральной была группировка по формам собственности, а в СНС — по секторам экономики.

Система национального счетоводства дает ступенчатую картину экономических процессов в стране, в том числе по стандартному набору счетов для всех секторов экономики. Секторы экономики включают экономических агентов, занятых одним и тем же видом основной деятельности. Всего таких **секторов** шесть:

1) производственные фирмы и предприятия, выпускающие товары и оказывающие услуги, кроме финансовых услуг, а так же ремесленники, предприниматели, частные врачи, юристы. Единицы, входящие в этот сектор, возмещают свои издержки, в первую очередь, за счет выручки от продажи товаров и услуг;

2) финансовые учреждения и организации — банки, страховые компании, инвестиционные фонды и другие финансовые единицы, субъекты, основной функцией которых является финансовое посредничество (между теми, кто сберегает финансовые ресурсы, и теми, кто инвестирует). Большинство финансовых посредников финансируют свои издержки за счет разницы между процентами, получаемыми за предоставленные финансовые ресурсы, и процентами, уплачиваемыми за привлеченные финансовые ресурсы;

3) государственные учреждения, главной функцией которых является перераспределение доходов и богатства и предоставление нерыночных услуг как обществу в целом, так и отдельным лицам или группе лиц. Для них характерно бюджетное финансирование, а также частично финансирование за счет доходов от собственности, которой они располагают;

4) частные некоммерческие организации — партии, профсоюзы, общественные фонды и т.д. Главная их функция — оказание нерыночных услуг участникам этих организаций (финансирование за счет взносов, пожертвований, доходов от собственности);

5) домашние хозяйства (в этот сектор также включены солдаты и заключённые);

6) заграница (весь остальной мир) — это все экономические агенты за границей, которые осуществляют экономические операции с хозяйствующими субъектами данной страны.

Основу национальных счетов для экономики в целом составляют **шесть следующих счетов**:

- **счёт производства** отражает результаты производственной деятельности;
- **счёт образования доходов** характеризует процесс образования различных доходов (прибыли, заработной платы, доходов от собственности, трансфертных платежей и т.д.);
- **счёт распределения доходов** показывает, как доходы распределяются между основными получателями;
- **счёт использования доходов** показывает, как из располагаемого валового дохода образуется конечное потребление и валовое накопление;
- **счёт капитала** содержит показатели сбережения, изменения запасов, амортизацию основного капитала, перечисления капитала;
- **финансовый счёт** показывает итоговые изменения финансовых активов и пассивов.

Взаимосвязи между секторами охватывают все виды операций с товарами и услугами, доходами и расходами. Каждой записи в одном счёте соответствует идентичная запись в противоположенном счёте.

В итоге обработки информации составляется комплекс балансовых таблиц, данные которых позволяют определить обобщающие макроэкономические показатели, характеризующие состояние экономики и динамику экономического роста.

Рассмотрим ряд таких показателей.

1. Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой исчисленную в рыночных ценах стоимость произведённого страной в течение года конечного продукта, в

который включается стоимость продукта, созданного как в самой стране, так и за рубежом с использованием факторов производства, принадлежащих гражданам данной страны.

Особенности исчисления ВВП:

- измеряет стоимость не всей произведенной продукции, а лишь той, которая действительно покупается для конечного потребления;
- не учитывается промежуточная продукция;
- в ВВП не включается производство нетоварных услуг, товары, ранее учтенные, трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия).

Критика статистики ВВП:

- не учитываются вне рыночные виды деятельности;
- учитываются вредные для экологии виды деятельности;
- не учитывается теневая экономика;
- проблематичен учет изменения качества товаров.

2. Валовой внутренний продукт (ВВП) выражает в рыночных ценах совокупную стоимость конечного продукта, созданного в течение года внутри страны с использованием факторов производства, принадлежащих как данной стране, так и другим странам.

В полностью закрытой экономике ВВП всегда равен ВВП. В открытой экономике разница между ними возникает вследствие наличия на территории страны иностранных организаций (филиалы, отделения, совместные предприятия, использование иностранных работников и т.д.) или когда национальные ресурсы применяются за рубежом. ВВП будет больше ВВП, когда доходы владельцев факторов производства, используемых за границей, больше доходов владельцев иностранного капитала, используемого в национальной экономике. В России показатели ВВП и ВВП рассчитываются с 1988 г.

Главное требование при расчете показателей ВВП и ВВП — чтобы все товары и услуги, произведенные за год, учитывались только один раз, то есть чтобы при расчете учитывалась только *конечная продукция* и не рассматривались промежуточные товары и услуги, которые могут

покупаться и перепродаваться много раз. Если суммировать товары и услуги, произведенные во всех отраслях экономики, то неизбежен многократный повторный счет, существенно искажающий реальный объем произведенного валового продукта. Например, зерно, выращенное в сельском хозяйстве, прежде чем превратиться в конечный продукт (хлеб) проходит четыре стадии обработки:

- 1) сбор, обмолот и сортировка зерна в сельском хозяйстве;
- 2) очистка, сушка и хранение на элеваторах;
- 3) размол зерна на мельницах;
- 4) выпечка хлеба на хлебозаводах.

Если, предположим, цена зерна, произведенного в сельском хозяйстве, составляет n единиц, то при его обработке и переработке на трех последующих стадиях эта цена еще трижды включается в издержки производства на элеваторе, мельнице и хлебозаводе и в конечном итоге четырежды суммируется при расчете объема продукции по всем отраслям. Однако реальная стоимость, созданная на каждой стадии обработки зерна и охватывающая стоимость производства и доход, предстает лишь в виде заработной платы, амортизации и прибыли этого конкретного предприятия.

Следовательно, для исключения многократного повторного счета ВВП должен представлять только как совокупность конечных товаров и услуг и включать только добавленную стоимость на каждой промежуточной стадии обработки.

Добавленная стоимость — это стоимость, созданная в процессе производства на данном хозяйствующем субъекте и охватывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного товара или услуги. Добавленная стоимость включает заработную плату, прибыль и амортизацию конкретного субъекта экономики. Поэтому стоимость потребленных сырья и материалов, которые приобретались у поставщиков, в добавленную стоимость произведенного данным субъектом экономики продукта не включается.

Следовательно, добавленная стоимость — это валовая продукция предприятия (или рыночная цена выпущенной продукции) за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию, так как основные фонды предприятия принимают участие в создании новой стоимости производимой продукции.

Эти величины добавленной стоимости при суммировании их по всем отраслям и производствам и дают итоговые показатели ВВП, свободные от повторного счета. В СНС в состав добавленной стоимости включаются амортизация, заработная плата, прибыли корпораций и других предприятий, полученная ими рента, процент на ссудный капитал, а также чистые налоги или чистый экспорт. К чистым налогам относят косвенные налоги на товары, услуги и импорт за вычетом государственных субсидий на производство этих товаров и услуг.

Существует несколько методов расчета ВВП и ВНП:

- 1) по доходам;
- 2) по расходам;
- 3) методом суммирования добавленных стоимостей.

С одной стороны, ВНП определяется как сумма расходов конечных пользователей на покупку товаров и услуг, с другой — как сумма доходов субъектов хозяйственной деятельности, созданных в процессе производства. В сводной таблице СНС первый подход характеризует счет производства, второй — распределение ВНП. Очевидно, что при исчислении на основе разных способов величина ВНП должна быть одинаковой, поскольку купля (расходование денег) и продажа (получение денег) являются двумя сторонами одной и той же сделки. То, что потрачено на производство продукта, является доходом для тех, кто вложил свой человеческий, вещественный и денежный капитал в создание продукта и его реализацию на рынке.

Расчет произведенного ВНП по расходам может быть представлен уравнением:

$$\text{ВНП} = C + I + G + X,$$

где C — личные потребительские расходы, включающие денежные средства населения, направляемые на покупку

товаров текущего потребления (хлеб, молоко, зубная паста и т. д.), товары длительного пользования (автомобили, бытовая техника и др.), а также на оплату услуг парикмахеров, врачей, юристов и др.);

I — валовые частные внутренние инвестиции, состоящие из покупок предпринимателями машин и оборудования, всех затрат на строительство и изменений запасов оборотных фондов;

G — государственные закупки товаров и услуг, включающие расходы федеральных и местных органов власти на приобретение конечной продукции и покупку всех производственных ресурсов (единственным видом бюджетных расходов государства, не входящим в этот элемент совокупных расходов, являются трансфертные платежи, которые не отражают увеличение текущего производства, а являются формой перераспределения государственных расходов);

X — чистый экспорт, представляющий разницу между величиной затрат иностранцев на покупку товаров данной страны и объемом расходов страны на покупку иностранных товаров.

Расчет ВВП по доходам характеризует порядок его распределения на доходы субъектов хозяйственной деятельности и образование распределенных средств, не связанных с выплатой доходов, и может быть представлен следующим уравнением:

$$ВВП = Z + R + K + P + A + N_6,$$

где Z — вознаграждение за труд наемных работников — является самой крупной статьей доходов. К этой категории доходов относятся: заработная плата, выплачиваемая частными и государственными предприятиями наемным работникам, а также множество дополнений к заработной плате (взносы предпринимателей на социальное страхование, в частные фонды социального обеспечения, медицинского обслуживания и пр.).

R — рентные платежи — представляют собой доходы, получаемые собственниками земли, зданий и сооружений.

K — процент образует статью доходов собственников денежного капитала.

P — прибыль — состоит из прибылей корпораций и доходов на собственность. В системе национальных счетов в составе прибыли корпораций выделяются: *во-первых*, налоги на прибыль корпораций, то есть часть прибыли, получаемая правительством; *во-вторых*, дивиденды — часть прибыли, выплачиваемая акционерам в виде дохода на акции; *в-третьих*, нераспределенная прибыль корпораций, направляемая на увеличение реальных активов фирм (инвестиции в средства производства, ценные бумаги, увеличение денежных средств на счетах в банке). К категории «доходы на собственность» в СНС относится прибыль некорпоративного предпринимательского сектора.

A — амортизационные отчисления.

N_o — косвенные налоги на бизнес, как и амортизационные отчисления, входящие в состав издержек фирм. К косвенным налогам относятся: акцизы, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины.

ВВП в системе национальных счетов исчисляется в текущих рыночных ценах. Поэтому он оценивает номинальную величину суммарного объема годового производства. Для учета влияния инфляции на величину номинального ВВП необходим показатель, дающий количественную оценку изменения уровня средних цен на товары и услуги. Этот показатель называется **дефлятором ВВП** и может быть рассчитан по следующей формуле :

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} .$$

Из формулы можно получить значение реального ВВП, то есть номинального ВВП с учетом изменения цен. Если величина дефлятора больше 1, то произошло *дефлирование ВВП*, если дефлятор меньше 1, то произошло *инфлирование ВВП*.

Часто происходит отождествление дефлятора ВВП с индексом цен. Однако между ними существуют некоторые отличия. **Индекс цен** (отношение цены текущего периода к цене базисного периода, умноженное на 100%) обычно отслеживается по потребительским товарам и услугам. Существует множество видов индексов цен. Например, могут рассчитываться индекс потребительских цен, индекс оптовых цен, индекс экспортных и импортных цен и др. **Дефлятор** учитывает изменения цен по самому широкому кругу продуктов и услуг как потребительского, так и инвестиционного назначения, и не учитывает цены импортных товаров. Следовательно, он может отличаться от индекса изменения потребительских цен.

3. Чистый национальный продукт (ЧНП) — это суммарный объем всех произведённых в стране за год конечных товаров и услуг, исчисленных в денежном выражении за вычетом амортизации основных фондов.

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{амортизация.}$$

4. Национальный доход — это исчисленная в денежном выражении стоимость вновь созданного в стране в течение года совокупного продукта, представляющая доход, приносимый всеми факторами производства.

$$\text{НД} = \text{ВВП} - \text{амортизация основных фондов} - \\ - \text{косвенные налоги.}$$

С другой стороны, НД можно определить как сумму всех доходов за год в виде заработной платы, промышленной и торговой прибыли, процента на вложенный капитал и земельной ренты.

Распределение НД происходит в соответствии с ценой факторов производства, которая зависит как от предложения, так и спроса на них. *Перераспределение НД* происходит через цены, налоги, займы, расходы государства. Главным каналом перераспределения является государственный бюджет.

5. Личный доход показывает, сколько денег поступает на цели личного потребления населения, и отражает пере-

распределение национального дохода. Для расчёта личного располагаемого дохода необходимо из личного дохода вычесть общий объём налогов, выплачиваемых населением. Налог на личный доход в России установлен в размере 13%, что значительно ниже, чем во многих странах мира. Его называют *подходным налогом*.

Различают *номинальный личный доход*, который исчисляется непосредственно в денежной форме, и *реальный личный доход*, исчисляемый с учетом покупательной способности денег.

Практика показывает, что в условиях усиливающейся инфляции доля потребительских расходов в располагаемом личном доходе имеет тенденцию к увеличению. При высокой ставке банковского процента и небольшом уровне инфляции доля сберегаемого личного дохода увеличивается.

6. Национальное богатство — это совокупность природных ресурсов, материальных благ, средств производства, достижений науки, культурных ценностей, образовательного и квалифицированного потенциала, которыми располагает страна и которые созданы трудом всех поколений. Национальное богатство определяет мощь и потенциальные возможности государства. Стоимостную оценку национального богатства дать трудно. Исчисляется как общий объём национального богатства, так и объём на душу населения.

Национальное богатство было одним из первых макроэкономических показателей, определяемых экономической наукой. Оценки национального богатства были произведены рядом европейских экономистов еще в XVII в. Однако в понятии и методологии исчисления национального богатства до последнего времени не было единообразия, что затрудняло международные сопоставления. В состав показателей богатства в отдельных странах включали разные компоненты, исходя из конкретных задач и возможностей. Полученные показатели, естественно, отличались по своему составу, по элементам, были несопоставимы при международных сравнениях. Подобные различия обуславливают необходимость уточнения состава национального богатства по компонентам.

В отечественной экономической теории и практике национальное богатство долгое время определялось как совокупность материальных благ, накопленных трудом всех предшествовавших поколений, а также разведанных и вовлеченных в экономический оборот природных ресурсов.

В настоящее время в практике международных расчетов рекомендуется использовать *единую классификацию основных элементов активов национального богатства* и методику их исчисления в секторах экономики и стране в целом. Стандартизированная методика позволяет агрегировать значения соответствующих показателей активов отдельных стран в региональные и мировые итоги, обеспечивает сравнительный анализ национального богатства разных стран.

Национальное богатство включает нефинансовые и финансовые активы.

Нефинансовые активы в зависимости от их происхождения подразделяются на произведенные в результате экономической деятельности людей и на естественные дары природы.

Произведенные нефинансовые активы — это накопленные активы, созданные в результате труда всех предшествовавших поколений. В их состав входят: основной капитал; оборотные фонды; ценности.

Основной капитал — совокупность произведенных материальных и нематериальных активов, которые многократно участвуют в процессе производства товаров и услуг и функционируют более одного года. Основной капитал делится на материальный (здания, сооружения, машины, оборудование) и нематериальный (разведка полезных ископаемых, программное обеспечение, произведения литературы, искусства).

Оборотные фонды — совокупность активов, целиком потребляемых в одном производственном цикле и полностью переносящих свою стоимость на изготавливаемый продукт. Включают производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, материальные резервы.



Основные термины и понятия

Макроэкономика. Межотраслевой баланс. Система национальных счетов. Валовой доход. Национальный доход. Чистый национальный продукт. Личный доход. Национальное богатство.



Темы докладов и рефератов

1. Сущность и история возникновения национального счетоводства.
2. Национальное богатство страны, его содержание и структура.



Вопросы для дискуссий и повторений

1. Назовите основные макроэкономические проблемы.
2. Каковы причины создания СНС?
3. Дайте сравнительную характеристику ВВП и ВНП.
4. Всегда ли рост ВВП свидетельствует об увеличении физического объема производства?
5. Почему необходимо перераспределение национального дохода?

Глава 16

Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие

16.1. Совокупный спрос (AD) и факторы его определяющие

Обращаясь к исследованию экономики на макроуровне, попытаемся выяснить специфичность этого метода. В данном случае речь идет не об индивидуальном спросе и не об отдельном предложении одного конкретного товара, а о совокупных, агрегированных спросе и предложении в рамках национального рынка. То есть конкретные товары объединяются в совокупную массу товаров, выраженную не в штуках, тоннах или метрах, а в стоимостном измерении в виде цены.

Спрос выступает не как спрос с отдельных покупателей или групп населения, а в виде совокупного платежеспособного спроса в масштабе национального хозяйства. Это, с одной стороны, совокупный спрос населения, с другой — это предложение годового национального продукта, рассчитанного применительно к сложившемуся уровню цен.

Совокупный спрос имеет две формы: натурально-вещественную и стоимостную.

Натурально-вещественная форма отражает общую потребность населения, фирм и государства в товарах и услугах. Ее структура может быть представлена:

1) определенными видами продуктов и услуг непосредственного потребления, удовлетворяющими личные и иные производственные потребности;

2) совокупностью всех средств производства и производственных услуг (научные исследования и разработки,

направленные на совершенствование технологий; обслуживающая производство информация; связь и т.д.).

Совокупный спрос в стоимостном выражении представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами: населением, фирмами и государством, и общим уровнем цен в экономике.

Отсюда, в структуре совокупного спроса можно выделить:

- ◆ потребление C — спрос на потребительские товары и услуги;
- ◆ инвестиции I — спрос на инвестиционные товары;
- ◆ госзакупки G — спрос на товары и услуги со стороны государства;
- ◆ чистый экспорт X_n — разность между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары.

Совокупный спрос равен общей сумме спросов на конечную продукцию:

$$AD = C + I + G + X_n.$$

Одни компоненты совокупного спроса относительно стабильны, изменяются медленно, например, потребительские расходы. Другие — более динамичны, например, инвестиционные расходы, изменения которых вызывают колебания экономической активности.

Кривая совокупного спроса показывает количество товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при каждом возможном уровне цен. Она дает такие комбинации объема выпуска и общего уровня цен в экономике, при которых товарный и денежный рынки находятся в равновесии. Движение вдоль кривой совокупного спроса отражает изменение совокупного спроса в зависимости от динамики общего уровня цен. Наиболее простое выражение этой зависимости можно получить из уравнения количественной теории денег:

$$M \times V = P \times Q,$$

отсюда

$$P = \frac{M \times V}{Q}$$

$$Q = \frac{M \times V}{P}$$

или

$$AD = \frac{M \times V}{P},$$

где P — уровень цен в экономике, в данном случае — индекс цен; Q — реальный объем выпуска, на который предъявлен спрос; M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег.

Следовательно, совокупный спрос находится в прямой зависимости от денежной массы и скорости обращения денег, а в обратной — от уровня цен.

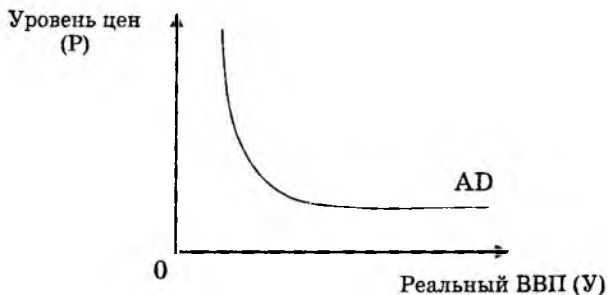


Рис. 23. Зависимость совокупного спроса от денежной массы и уровня цен

Объяснение отрицательного наклона кривой совокупного спроса принято связывать с тремя важнейшими эффектами в рыночном хозяйстве:

1) **эффект процентной ставки:** если в стране повышается уровень цен, то при допущении неизменного объема

денежной массы, происходит повышение ставки процента. А чем выше ставка процента, тем ниже инвестиционный спрос. Потребительский спрос также реагирует на повышенные процентные ставки (товары длительного пользования приобретаются на основе потребительского кредита). Удорожание кредита приводит к уменьшению потребительских расходов, а так как сокращаются инвестиции и потребление, то более высокому уровню цен будет соответствовать меньший объем ВВП, на который предъявляется спрос;

2) **эффект богатства**: рост цен снижает реальную покупательную способность накопленных финансовых активов с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета), что делает их владельцев беднее и побуждает к сокращению расходов;

3) **эффект импортных закупок**: при повышении уровня цен в стране товары и услуги иностранного производства становятся относительно дешевле (при прочих равных условиях). Население будет приобретать меньше отечественных товаров и больше импортных. Иностранцы сократят свой спрос на товары и услуги данной страны из-за их удорожания. Следовательно, произойдет уменьшение экспорта и увеличение импорта, уменьшив общий объем совокупного спроса.

К неценовым факторам, влияющим на совокупный спрос, относится всё, что воздействует на потребительские расходы населения:

- ◆ инвестиционные расходы фирм;
- ◆ госрасходы;
- ◆ чистый экспорт;
- ◆ благосостояние потребителей;
- ◆ ожидания потребителей;
- ◆ налоги;
- ◆ процентные ставки;
- ◆ субсидии и льготные кредиты инвесторам.

Из уравнения количественной теории денег можно сделать вывод, что на совокупный спрос влияют величина

денежной массы и скорость обращения денег между секторами экономики. Следовательно, совокупный спрос является функцией M и V :

$$AD = f(M, V).$$

Влияние вышеперечисленных факторов (неценовых) на совокупный спрос в конечном итоге может привести к изменениям денежной массы и скорости обращения денег. Изменение неценовых факторов отражается сдвигом кривой совокупного спроса.

16.2. Совокупное предложение (AS) и его факторы

Совокупное предложение (AS) — это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (в стоимостном выражении). Это понятие часто используется как синоним ВВП.

Кривая совокупного предложения показывает, какой объем совокупного выпуска может быть предложен на рынке предпринимателями при разных значениях общего уровня цен в экономике.

Совокупное предложение может быть приравнено к величине ВВП или к величине ВВП:

$$AS = ВВП = ВВП.$$

На способность экономики произвести тот или иной объем товаров и услуг влияют количество и качество применяемых факторов производства (земли, труда, капитала):

$$AS = з/пл + рента + \% + прибыль.$$

Увеличение количества или повышение качества факторов производства приводит к росту производственных мощностей, а значит, к росту совокупного предложения.

График совокупного предложения условно состоит из трех частей (рис. 24):

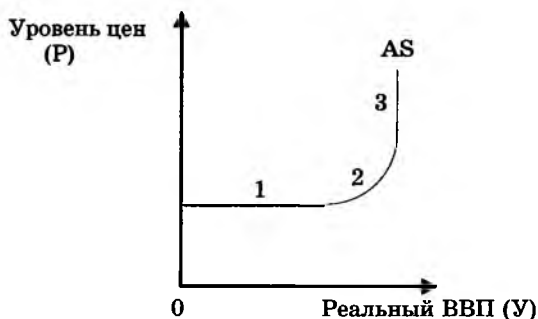


Рис. 24. График совокупного предложения

1) горизонтальная, когда производство растет при неизменном уровне цен (состояние неполной занятости);

2) восходящая — увеличивается объем национального продукта и растут цены (состояние, приближающееся к уровню полной занятости);

3) вертикальная — экономика достигает высшей точки своих производственных возможностей (состояние полной занятости).

Таким образом, кривая совокупного предложения как бы «склеена» из трех отрезков: первый называется «кейнсианским», а третий — «классическим».

Согласно кейнсианскому подходу экономика, находящаяся в депрессивном состоянии с неполным использованием всех ресурсов, будет отвечать на расширение совокупного спроса увеличением реального ВВП, но без повышения уровня цен, так как вовлечение в производство прежде незагруженных мощностей, незанятой рабочей силы не будет сопровождаться требованием профсоюзов или отдельных трудящихся повышения их заработной платы, а поставщиков физического капитала — повышения ставок арендной платы за услуги капитала.

Промежуточный отрезок означает, что экономика приближается к состоянию потенциального ВВП. В отдельных отраслях уже оказываются занятыми все трудовые

ресурсы и производственные мощности, и чтобы расширить объем реального ВВП, необходимо повышение цен на факторы производства для их дополнительного привлечения в производство. Рост цены труда и цены других ресурсов повлечет за собой рост издержек на единицу продукции у фирм, а для того чтобы сохранить прежний уровень прибыльности, фирмам необходимо повысить цены на свою продукцию.

Классическая и неоклассическая школы считают, что рыночный механизм, если в его действие не вмешивается государство, сам по себе обеспечивает состояние полной занятости. Экономика функционирует на уровне потенциального ВВП, в ответ на увеличение совокупного спроса возможностей для расширения производства у фирм больше нет, поэтому реакция производителей товаров и услуг будет одна — повышение цен, что поднимет и общий уровень цен в стране.

Совокупное предложение находится в зависимости от уровня цен:

- ◆ более высокие цены стимулируют производство товаров и их предложение;
- ◆ более низкие цены сокращают производство и предложение товаров.

Ценовые факторы показывают движение по кривой совокупного предложения.

К неценовым факторам относят те, которые могут изменить издержки:

- ◆ **цены на ресурсы** (земельные, трудовые, капитальные): их повышение увеличивает издержки производства, поэтому снижает совокупное предложение. Кривая смещается влево. Снижение цен вызывает обратную реакцию;
- ◆ **рост производительности труда** увеличивает объем производства и тем самым совокупное предложение. Кривая совокупного предложения сместится вправо;
- ◆ **правовое регулирование** (налоги, субсидии): если налоги вырастут, то издержки увеличатся, совокупное предложение сократится, кривая сместится влево и наоборот.

16.3. Макроэкономическое равновесие и его возможные варианты (модель AD – AS)

Рынок товаров находится в состоянии равновесия, если при действующем уровне цен величина предполагаемого выпуска продукта равна совокупному спросу или планируемым совокупным расходам.

Существуют определенные показатели, по которым можно судить о состоянии равновесия:

- ♦ индексы текущего состояния, потребительских ожиданий, потребительских настроений. Динамизм этих показателей отражает состояние потребления и AD;
- ♦ промышленный цикл и его фазы: кризис, депрессия, оживление, подъем, спад, подъем, бум.

Равновесие на товарном рынке наступает тогда, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. Соотношение совокупного спроса и совокупного предложения определяет уровни реального ВВП и цен, установившихся в данный период. Общее равновесие достигается в точке E, точке пересечения совокупного спроса и совокупного предложения, и означает, что продавцы и покупатели удовлетворены, то есть уровень цен таков, что покупатели готовы покупать ровно столько, сколько продавцы готовы произвести и продать. В реальной жизни равновесие часто переходит в неравновесие.

Рассмотрим варианты отклонения.

1. Предположим, что совокупный спрос превышает совокупное предложение: $AD > AS$. Чтобы выйти на равновесие, возможны два варианта:

- ♦ не изменяя объема производства, повысить цены;
- ♦ расширить выпуск продукции.

Практика показывает, что фирмы идут по второму пути. Но повышение выпуска продукции приводит к росту издержек производства и росту цен. Поэтому новая точка равновесия будет соответствовать более высоким значениям объема производства и уровня цен. В экономике будет наблюдаться рост национального продукта.

2. Допустим, что совокупный спрос меньше совокупного предложения: $AD < AS$. Здесь также возможны два варианта:

- ♦ сократить производство;
- ♦ оставить выпуск без изменения, но понизить цены.

В этой ситуации предприниматели будут сокращать производство и продавать произведенную продукцию по выгодным ценам. Если цель не будет достигнута, то, не изменяя масштаба производства, предприниматели будут постепенно снижать цены. Это будет происходить до тех пор, пока не начнется увольнение рабочих. В итоге национальный продукт будет снижаться.

В мировой экономической литературе можно выделить два основных направления механизма регулирования национального производства в условиях рынка. Первое — классическое направление автоматического саморегулирования рыночной системы (Д. Рикардо, Д. Ст. Милль, Ф. Эджуорт, А. Маршалл, А. Пигу). Второе — кейнсианское, исходящее из необходимости обязательного вмешательства государства в рыночную систему, особенно в условиях депрессии.

Экономисты-классики исходили из гибкости цен, заработной платы, процентной ставки, то есть из того, что зарплата и цены могут свободно передвигаться вверх и вниз, отражая баланс между спросом и предложением. По их мнению, совокупное предложение имеет вид вертикальной прямой, отражающей потенциальный объем производства ВВП. Снижение цены влечет за собой снижение заработной платы, и поэтому полная занятость сохраняется. Сокращения величины реального ВВП не происходит. Здесь вся продукция будет продана по другим ценам. Иначе говоря, снижение совокупного спроса ведет не к снижению ВВП и занятости, а лишь к снижению цен. Таким образом, классическая теория считает, что экономическая политика государства может воздействовать на уровень цен, а не на объем производства и занятость. Поэтому его вмешательство в регулирование объема производства и занятости нежелательно (рис. 25).

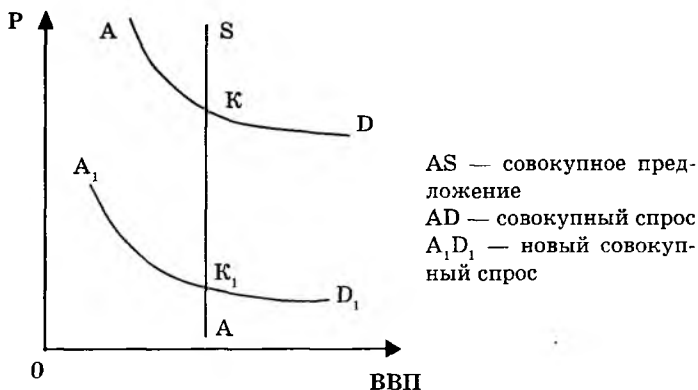


Рис. 25. Классическая модель AD-AS

Рассмотрим кейнсианский подход:

1. Экономика развивается не так гладко, а зарплата и цены не столь гибки, как это представлено в неоклассических моделях.

2. Вызывали сомнения основополагающие взаимосвязи инвестиций, сбережений и процентной ставки.

В результате Кейнс считал невозможным автоматическое достижение равновесия без вмешательства государства. Кейнс не верил в возможность достижения уровня полной занятости за счет сокращения заработной платы.

Он считал, что, несмотря на безработицу, зарплата снижаться не будет и рынок останется в неравновесном состоянии. Вследствие существования нижних пределов заработной платы всегда будет определенный процент безработных, и для устранения такой безработицы необходимо расширить совокупный спрос, что вызовет увеличение спроса на труд.

Серьезные сомнения вызывали у Кейнса возможности применения гибких цен. Он доказал, что снижение цен не может автоматически вывести экономику из спада и что уровень процентной ставки определяется не в точке пересечения кривых сбережения и инвестиций, а зависит от

спроса и предложения наличных денег, то есть потребители принимают решение о сбережении части дохода из его величины и размеров, определяющих величину потребления. Какой бы гибкой ни была процентная ставка, она не в состоянии приостановить снижение совокупного спроса. Поэтому равновесие может быть достигнуто при неполной занятости.

При построении кривой совокупного предложения Кейнс исходил из предположения неизменности уровня заработной платы, то есть предприниматели не могут уменьшать издержки производства. Значит, в этой ситуации снижение цен вряд ли произойдет. В результате кривая совокупного предложения имеет L-образный вид (рис. 26).

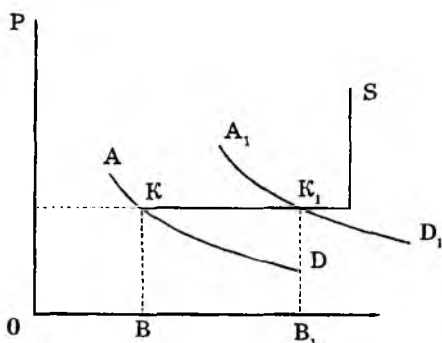


Рис. 26. Кейнсианская модель AD-AS

Данная модель отражает негибкий характер цен и заработной платы в краткосрочном периоде и наличие незанятых ресурсов, в частности безработицы. Линия совокупного спроса пересекает линию совокупного предложения в точке K , где объем ВВП равен OB . Если спрос возрастет и график спроса переместится в положение A_1D_1 , то цены почти не изменятся, так как будет увеличен объем производства, то есть ВВП увеличится на величину BB_1 . Кейнсианцы считали, что правительство может способствовать росту ВВП и росту занятости, увеличивая правительственные расходы, что повысит спрос до положения

DD_1 , а цены почти не изменятся, так как будет увеличен объем производства. Увеличение ВВП составит $ВВ_1$. При увеличении объема ВВП будет наблюдаться повышение занятости населения.



Основные термины и понятия

Совокупный спрос. Совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Какие факторы влияют на совокупный спрос и совокупное предложение?



Темы рефератов

1. Теории макроэкономического равновесия.

Потребление, сбережения и инвестиции

17.1. Совокупное потребление и совокупное сбережение

Потребление представляет собой использование товаров и услуг для удовлетворения текущих и перспективных потребностей. Когда речь заходит о потреблении, то, прежде всего, возникает представление о потребительской функции домашних хозяйств. Однако потребляются не только потребительские товары (продукты питания, одежда), услуги, но и инвестиционные товары (станки, оборудование, стройматериалы).

Сбережения — доход, не израсходованный на приобретение товаров и услуг в рамках текущего потребления. Их осуществляют как домохозяйства, так и фирмы. Размер сбережений обратно пропорционален величине потребления. Источниками сбережений служат рост производства (и доходов) или сокращение доли потребления в доходах.

Потребительские расходы (C) зависят, прежде всего, от уровня располагаемого личного дохода. **Взаимосвязь величины дохода (Y) и уровня потребления (C) называется функцией потребления.** *Функция потребления показывает прямую связь между потреблением и доходом.* Люди, перестав получать доход, не сразу перестают покупать товары и услуги (используют накопленные сбережения или берут деньги в долг и т.п.). Следовательно, имеется некоторый уровень потребления, который не зависит от уровня доходов — это **автономное потребление**.

Таким образом, функция потребления — C — состоит из двух составляющих: автономного потребления — C_0 — и *индуцированного* (то есть зависящего от уровня дохода Y) потребления — $MPC \times Y$:

$$C = C_0 + MPC \times Y,$$

где MPC — *предельная склонность к потреблению* — представляет собой долю прироста дохода (Y), на величину которой увеличивается потребление (C): $MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$.

Средняя склонность к потреблению — APC — представляет собой долю потребления в доходе:

$$APC = \frac{C}{Y}.$$

По мере роста дохода (Y) предельная склонность к потреблению (MPC) остается неизменной, средняя склонность к потреблению (APC) уменьшается.

17.2. Функции совокупного потребления и совокупного сбережения.

Предельная склонность к сбережению

Решение домашних хозяйств о том, какую часть личного располагаемого дохода (Y) направлять на потребление, означает, что *оставшаяся часть дохода сберегается* (процентные выплаты мы не принимаем во внимание, поэтому $Y = C + S$).

MPS — *предельная склонность к сбережению* представляет собой долю прироста дохода, на величину которой увеличиваются сбережения:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}.$$

Поскольку $Y = C + S$, постольку

$$MPC + MPS = 1.$$

Сбережения (S) играют очень важную роль в кейнсианском анализе, однако необходимо помнить, что *сбереже-*

ния не входят в ЧНП и, следовательно, не являются частью совокупного спроса.

17.3. Инвестиционная функция.

Инвестиционный спрос и доходы

Инвестиционный спрос (чистые планируемые инвестиции) представляет собой намерения или планы фирм по увеличению своего основного капитала и товарных запасов.

Факторы, от которых зависит инвестиционный спрос. Это, *во-первых*, процентная ставка (r), с которой уровень (величина) инвестиций связан обратной зависимостью. Эту связь выражает инвестиционная функция. Чем ниже реальная ставка процента (r), тем выше уровень инвестиций (I):

$$r_2 < r_1 \text{ поэтому } I_2 > I_1.$$

Во-вторых, инвестиции зависят от ожидаемой прибыли от инвестиций (предельной эффективности капитала). Изменение ожиданий сдвигает кривую инвестиций вправо (если ожидания инвесторов оптимистичны) или влево (если ожидания пессимистичны).

Некоторые приверженцы кейнсианства (как и сам Кейнс) считают, что инвестиции мало чувствительны к изменению процентной ставки и в большей степени зависят от ожидаемых прибылей. Другие экономисты (в частности, монетаристы) утверждают, что кривая инвестиций очень эластична по ставке процента. Кстати, статистические данные подтверждают большую правоту кейнсианского подхода.

Кроме того, инвесторы учитывают будущий спрос на товары (в производство которых они инвестируют) и в некоторой степени текущий спрос на эти товары. Эти факторы определяют уровень *автономных*, то есть не зависящих от уровня дохода, инвестиций. Инвестиции зависят также (в долгосрочном аспекте) от уровня национального дохода (Y) (*индуцированные инвестиции*).

В кейнсианской модели все **чистые планируемые инвестиции** (I) рассматриваются как *автономные*.

17.4. Планируемые совокупные расходы и равновесный уровень выпуска (доходов)

Совокупный спрос (*планируемые совокупные расходы* — AD) представляет собой сумму расходов на отечественные товары и услуги при каждом из возможных уровней национального дохода (Y).

Рынок товаров находится в состоянии равновесия, если при действующем уровне цен величина предполагаемого выпуска продукции (Y) равна величине совокупного спроса.

Равновесный уровень выпуска (Y_e) — это такой объём производства, при котором величина совокупного спроса AD равна выпуску продукции Y .

Механизм приведения к равновесию — это когда величина совокупного спроса меньше уровня выпуска ($AD < Y_1$). Это значит, что производится больше продукции, чем могут выкупить потребители и фирмы (при данном уровне цен). У производителей *начинают расти товарно-материальные запасы по сравнению с запланированным уровнем*, что послужит для них сигналом к сокращению производства.

Если величина совокупного спроса больше уровня выпуска ($AD > Y_2$), следовательно, производители отметят сокращение товарных запасов по сравнению с запланированным уровнем, что послужит сигналом для увеличения производства.

Если величина совокупного спроса равна уровню выпуска ($AD = Y_e$), то запасы производителей находятся на запланированном уровне и они не будут ни сокращать, ни наращивать объём выпуска. Это и есть равновесие на товарном рынке, а Y_e — равновесный уровень выпуска.

Колебания в уровнях дохода (выпуска), а не колебания уровня цен приводят экономику в равновесие, которое возможно при любом уровне доходов. В этом суть кейнсианского механизма приведения к равновесию.

Теперь мы можем выяснить, от каких факторов зависит равновесный уровень выпуска (доходов).

$$Y = C + I,$$

$$Y = MPC \times Y + I,$$

$$Y = I \times \frac{1}{1 - MPC} = I \times \frac{1}{MPS}.$$

1. При прочих равных условиях равновесный уровень доходов (выпуска) определяется уровнем чистых планируемых инвестиций: чем выше уровень I , тем выше равновесный уровень выпуска (доходов).

2. Если задан уровень инвестиций, то равновесный уровень доходов (выпуска) определяется величиной MPC : чем больше MPC , тем выше равновесный уровень выпуска (доходов).

17.5. Факторы обеспечения выпуска продукции и эффект мультипликатора

Если изменяются факторы, от которых зависит равновесный уровень доходов (выпуска), то этот уровень также изменяется. Что касается предельной склонности к потреблению (MPC), то Кейнс полагал, что она является величиной постоянной, по крайней мере, в краткосрочном периоде. Инвестиции же, как известно, подвержены значительным колебаниям.

Это происходит потому, что увеличение инвестиций ведет к появлению новых рабочих мест. Следовательно, растут доходы домашних хозяйств, в результате чего растет уровень потребления (C). Это значит, что *уровень совокупного спроса увеличится и за счет прироста уровня инвестиций, и за счет прироста величины индуцированного потребления*. Описанное явление называется *эффектом мультипликатора*.

Эффект мультипликатора (или просто *мультипликатор*) представляет собой отношение изменения равновесного уровня выпуска (доходов) к вызвавшему его исходному изменению уровня инвестиций: $\Delta Y / \Delta I$. (Следова-

тельно, если инвестиции сокращаются, это вызовет еще большее сокращение равновесного уровня выпуска).

Необходимо отметить, что это не мгновенный эффект, а кумулятивный процесс, который объясняется серией последовательных шагов прироста (или сокращения) дохода. Величина мультипликатора (K) зависит от предельной склонности к потреблению:

Тогда:

$$\Delta Y = \Delta I \times K.$$

В рассмотренном выше примере K выступает как *мультипликатор инвестиций*, так как исходным является изменение именно инвестиций. Общее же название K — *мультипликатор расходов*, так как мультипликационный эффект возникает при изменении *любого автономного* элемента планируемых совокупных расходов (совокупного спроса).

Рассмотренная выше простая кейнсианская модель подтверждает мысль Кейнса о том, что равновесие возможно при любом (а не только потенциальном) уровне выпуска (доходов), который зависит от уровня совокупного спроса.

Инвестиции в основной капитал в 2005 году в РФ составили 3431,0 млрд рублей, что на 10,5% больше, чем в 2004 году. В 2005 году в экономику РФ поступило 53,7 млрд долларов иностранных инвестиций, что на 32,4% больше, чем в 2004 году.

Однако следует отметить, что, как бы далека ни была экономика от состояния равновесия, *фактические инвестиции всегда равны сбережениям: фактические инвестиции = чистые планируемые инвестиции + незапланированные инвестиции*. И только в состоянии равновесия *фактические инвестиции равны чистым планируемым инвестициям*. Следовательно:

Если планируемые инвестиции ни сбережения находятся на одинаковом уровне, экономика находится в состоянии равновесия.



Основные термины и понятия

Инвестиции, потребление, сбережения, доходы.



Темы докладов и рефератов

1. Структура и источники финансирования инвестиций.
2. Потребление и сбережение в России.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Функция потребления и функция сбережений. Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению.
2. Инвестиционная функция. Инвестиционный спрос и доходы.
3. Планируемые совокупные расходы и равновесный уровень выпуска (доходов).
4. Изменение равновесного уровня выпуска и эффект мультипликатора.

Экономический рост и его типы. Модели экономического роста

18.1. Экономический рост, его сущность, измерение и цели

Производство представляет собой не единовременный акт, а непрерывный процесс, развивающийся по восходящей линии. Рост населения и возрастание его возможностей обязывают выбирать такое направление, которое приводит к увеличению выпуска продукции. В повторяющийся процесс производства вовлекаются дополнительные средства производства и рабочая сила. Тем самым наращивается экономический потенциал общества. Он выражается в количественном возрастании и качественном совершенствовании производимого общественного продукта и факторов его производства.

Различают два вида воспроизводства: простое и расширенное.

При простом воспроизводстве размеры произведенного продукта и его качество в каждом последующем цикле остаются неизменными, а производимый прибавочный продукт используется для личного потребления производителя. Простого воспроизводства как такового не существовало, его следует рассматривать как момент, основу расширенного воспроизводства.

В целом же **производство развивается на расширенной основе**: размеры производимого продукта в каждом последующем цикле возрастают, улучшается качество продукта. Изменяются и сами факторы производства. Источником расширения и качественного совершенствования производства служит прибавочный продукт.

Экономический рост определяется и измеряется двумя взаимосвязанными способами: возрастанием реальных объемов ВВП или ЧНП (валового и чистого национального продукта) за определенный период времени или как увеличение общественного продукта в расчете на душу населения, что означает повышение уровня жизни.

Однако экономический рост имеет и свои недостатки. Высокие его темпы сопровождаются загрязнением окружающей среды и могут порождать беспокойство среди людей.

Есть два пути экономического роста: экстенсивный и интенсивный. При экстенсивном типе экономический рост достигается благодаря количественному увеличению факторов производства при сохранении его прежней технической основы: возводятся дополнительные производственные мощности, открываются новые шахты, рудники, создаются новые рабочие места. В сельском хозяйстве вовлекаются в хозяйственный оборот новые земельные массивы.

При интенсивном типе экономического роста увеличение выпуска продукции и совершенствование ее качества достигается за счет улучшения использования имеющегося производственного потенциала и роста выхода конечной продукции с каждой единицы вовлеченных в производство ресурсов. Применяются новая техника и прогрессивные технологии, повышается квалификация рабочей силы.

В реальной жизни экстенсивные и интенсивные факторы не существуют отдельно в чистом виде, а сочетаются друг с другом в определенной комбинации. Перевод экономического развития на преимущественно интенсивные факторы роста — объективный процесс.

Но он требует больших усилий со стороны общества, так как связан с нахождением принципиально новых технических, технологических и организационно-управленческих решений. Преобразования в технологии вызывают необходимость в обновлении сложившихся форм ведения хозяйства, а в итоге претерпевает изменения вся система организационно-экономических и социально-экономических отношений.

Рост производства и приумножение национального богатства достигаются трудом, социальной активностью населения. Человеку присуще естественное стремление к улучшению своей жизни и облегчению условий своего труда. Побудительными мотивами в хозяйственной деятельности человека выступают экономические интересы.

Источник экономического прогресса заложен в господствующих производственных отношениях, в их соответствии производительным силам. Устаревшие производственные отношения ослабляют экономические интересы человека, коллектива, предпринимателя. И наоборот, в условиях соответствия производственных отношений потребностям развивающихся производительных сил экономические интересы наполняются и выступают ускорителем экономического прогресса.

Под экономическим ростом понимают рост реального объема производства во времени.

Экономический рост можно определить двумя способами:

1) как увеличение реального **ВВП** (или **ВНП**, или национального дохода, или любого другого агрегата, измеряющего реальный объем национального производства);

2) как увеличение реального **ВВП** (или **ВНП**, или национального дохода, или любого другого агрегата, измеряющего реальный объем национального производства) *на душу населения*. Этот показатель рассчитывается как отношение суммарного выпуска (дохода) к численности населения.

Оба эти способы применяются для характеристики экономического роста, однако, для различных целей.

Если хотят сравнить экономический и военно-политический потенциал различных стран, то используют первый способ. Для сравнения жизненного уровня населения (в разных странах или в одной и той же стране, но в разные периоды времени) применяют второй способ.

Однако какой бы способ ни использовался, измеряется экономический рост годовыми (среднегодовыми) темпами роста (точнее, прироста), в%:

$$\text{Темп экономического роста} = \frac{\text{р. ВВП текущего года} - \text{р. ВВП предыдущего года}}{\text{р. ВВП предыдущего года}} \times 100\%.$$

Достижение высокого темпа экономического роста выступает одной из основных целей макроэкономической политики. Значение экономического роста заключается в его вкладе в экономическое процветание общества. Чем выше темп экономического роста, тем (при прочих равных условиях) больше благосостояние населения. Однако прежде чем использовать показатель экономического роста, необходимо помнить о следующих ограничениях в связи с тем, что ВВП (а также ВВП, ЧНП, НД) недостаточно адекватно отражает жизненный уровень населения, так как:

- ◆ включает в свой состав лишь объем продукции, измеряемый деньгами, и не отражает, например, рост свободного времени;
- ◆ включает в себя затраты на оборону и полицию, рост которых сокращает долю ВВП, идущую на потребление;
- ◆ появление новых товаров и услуг затрудняет долгосрочные сравнения.

Не все экономисты (и тем более общественные деятели) согласны с тем, что экономический рост желателен. Критики экономического роста признают, конечно, что он дает возможность обществу потреблять больше товаров и услуг, а также увеличивает объем предоставляемых общественных благ (медицина, образование и т.д.), повышая реальный уровень жизни. В то же время они подчеркивают, что экономический рост приводит к исчерпанию невозпроизводимых природных ресурсов и обострению проблемы загрязнения окружающей среды.

Однако большинство экономистов стоит на позициях признания экономического роста не просто как явления желательного, а как явления, которое необходимо всемерно поощрять. Для этого необходимо выяснить, каковы источники и факторы экономического роста.

18.2. Источники и факторы экономического роста

Факторы экономического роста

Экономический рост любой страны определяется *шестью* основными факторами, *пять* из которых связаны с физической способностью экономики к росту:

1) рост количества и качества капитальных благ (основного капитала);

2) рост количества и качества рабочей силы;

3) рост количества и качества природных ресурсов;

4) эффективное использование факторов производства с тем, чтобы, повышая их производительность, максимизировать их вклад в расширение выпуска продукции;

5) разработка и внедрение технически прогрессивных методов производства и новых продуктов (технологическая прогрессивность).

Последние два фактора особенно важны, если на экономическое состояние страны влияет международная торговля, усиливая значение конкурентоспособности для стран с высокой долей экспорта и импорта.

Все перечисленные факторы относятся к *факторам предложения*, и именно они определяют потенциал экономического роста.

Вместе с тем следует различать *способность к росту* и *фактический рост*. На степень фактической реализации потенциала экономического роста влияет еще один фактор:

6) уровень совокупного спроса. Он должен быть достаточно высок, чтобы полностью использовать растущие производственные возможности экономики.

Факторы предложения и факторы спроса в действительности тесно взаимосвязаны. Так, безработица обычно замедляет темпы роста основного капитала и рост расходов на научно-технические исследования. Наоборот, низкие темпы внедрения нововведений и инвестиций могут стать главной причиной безработицы.

18.3. Типы экономического роста и виды его интенсификации

Типы экономического роста:

1. **Экстенсивный** (до середины XX века — развитие). Предполагает увеличение объема производства посредством увеличения дополнительных ресурсов (освоение целинных земель, привлечение дополнительной рабочей силы). При этом средняя производительность труда не изменяется и факторы производства используются на прежней технической основе.

2. **Интенсивный** (с середины XX века). Предполагает увеличение объема производства за счет более эффективного использования факторов производства и означает: внедрение достижения науки и техники производства; улучшение качества продукта труда и ресурсов.

На практике экстенсивный и интенсивный факторы сочетаются друг с другом в определенной комбинации, поэтому различают преимущественно экстенсивный и преимущественно интенсивный типы экономического роста.

Последствия экономического роста:

1. **Позитивные:** повышение уровня жизни; уменьшение противоречия между неограниченными потребностями людей и ограниченностью ресурсов; рост уровня образования, увеличение возможностей для реализации своих способностей.

2. **Негативные:** загрязнение окружающей среды; профессиональные навыки быстро устаревают, экономический рост сам по себе не решает социально-экономические проблемы.

18.4. Основные модели экономического роста

Теории экономического роста изучают долгосрочные явления, связанные с воздействием сбережений и инвестиций на увеличение уровня потенциального **ВВП** и национального дохода.

На экономический рост влияет та часть инвестиций, которая сдвигает вправо кривую производственных возможностей. Это, *во-первых*, частные инвестиции, увеличивающие производственные мощности. *Во-вторых*, это государственные расходы, расширяющие сеть дорог и т.п., улучшающие услуги здравоохранения и образования, повышающие уровень фундаментальных исследований.

Что касается сбережений, то известно, что в краткосрочном плане (на спаде) рост частных сбережений приводит к сокращению совокупного спроса и, следовательно, к снижению равновесного уровня выпуска (доходов).

Однако в долгосрочном плане увеличение уровня частных сбережений может привести к росту уровня частных инвестиций. Чтобы эта возможность превратилась в действительность, экономика должна иметь развитую и надежную сеть финансовых посредников (банки, рынки ценных бумаг и т.д.).

Общие национальные сбережения включают частные сбережения, а также бюджетный профицит (со знаком «плюс») или бюджетный дефицит (со знаком «минус»): чем больше бюджетный дефицит, тем при прочих равных условиях ниже уровень национальных сбережений, и наоборот.

Неоклассическая теория экономического роста

Теоретической основой неоклассического подхода к анализу экономического роста послужили идеи экономистов-классиков, прежде всего А. Смита и Д. Рикардо.

Однако классики смогли дать лишь общую картину тех явлений, которые воздействуют на процесс экономического роста.

- ♦ Они показали, что основой экономического роста служит реинвестирование части прибыли, то есть превращение части прибыли в капитал (в новый физический капитал), которое они назвали *накоплением капитала*.
- ♦ Они доказывали (А. Смит), что экономический рост невозможен без технических сдвигов в форме углуб-

ляющегося разделения труда и изменений в методах производства.

- ♦ Они установили (Д. Рикардо) тесную связь между проблемами экономического роста и проблемами распределения дохода, так как без дополнительного капитала невозможно участие дополнительного труда в производстве. Рикардо обосновал вывод о неизбежном понижении нормы прибыли, что ухудшает возможности накопления капитала и, следовательно, затрудняет экономический рост. В то же время он отмечал, что развитие международной торговли действует в противоположном направлении, способствуя экономическому росту.

Неоклассическая теория экономического роста имеет дело прежде всего с закономерностями роста потенциального ВВП, отвлекаясь от отклонений от него фактического ВВП, поэтому она опирается на анализ среднегодовых темпов экономического роста за достаточно длительный период. Она абстрагируется от природных факторов, считая их сравнительно постоянными, что делает ее мало-пригодной для стран с крупным сельскохозяйственным производством и значительной добывающей промышленностью.

Неоклассики, используя производственную функцию Кобба–Дугласа, интерпретируют ее в соответствии с теорией убывающей предельной производительности капитала и труда при неизменной их совместной производительности.

Функция Кобба–Дугласа:

$$X = f(K^a, L^b),$$

где X — объем продукции; K, L — объемы капитала и труда; $a < 1, b < 1$, но $a + b = 1$.

Р. Солоу в 1957 году, используя эту простую модель, произвел расчеты роста ВВП за период с 1909 г. по 1949 г. Он пришел к следующему выводу: только половину прироста ВВП за исследуемый период можно объяснить совместным увеличением труда и капитала. Остаток («оста-

ток Солоу») он отнес на счет технического прогресса, то есть совместной производительности обоих факторов вследствие их качественного совершенствования.

Кейнсианская интерпретация экономического роста

Макроэкономическая теория Кейнса, как известно, ищет (и находит) ответ на вопрос, возможно ли достижение в экономике в целом полной занятости ресурсов, ставя во главу угла проблемы совокупного спроса.

Последователи Кейнса (Е. Домар и Р. Харрод), основываясь на кейнсианском анализе совокупного спроса, создали модели экономического роста.

Модель Домара исследует двойственную роль инвестиций — в расширении совокупного спроса и в увеличении производственных мощностей совокупного предложения (потенциального ВВП) — во времени. Он поставил вопрос: *если инвестиции увеличивают производственные мощности, а также создают дополнительные доходы, то как должны расти дополнительные инвестиции, чтобы темп прироста дохода равнялся темпу прироста производственных мощностей?* Домар составил уравнение, решение которого давало требуемый темп роста.

Модель Харрода исследует траекторию роста экономики. Особое внимание в модели уделяется темпу, с которым должен расти национальный доход (Y), чтобы удовлетворить условию кейнсианской экономической теории:

$$\text{сбережения } (S_t) = \text{инвестиции } (I_t),$$

где t обозначает период времени.

Введя понятие *акселератора*, Харрод составил уравнение:

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_t} = \frac{s}{\alpha},$$

где s — предельная склонность к сбережению и средняя склонность к сбережению; α — акселератор; $\Delta Y_t = Y_t - Y_{t-1}$.

Решение этого уравнения определяет *гарантированный* темп экономического роста. От него отличается «естествен-

ный» темп роста, который определяется в модели темпами роста рабочей силы и производительности труда.

Если естественный темп роста превышает гарантированный, то имеет место долгосрочный подъём экономики. Если естественный темп меньше гарантированного, то имеет место долговременная стагнация (ситуация, при которой экономика в течение длительного периода времени остается в фазе спада или депрессии).

18.5. Макроэкономическая политика экономического роста

В целях стимулирования экономического роста государство использует методы бюджетно-налоговой (снижая налоги и увеличивая государственные расходы) и денежно-кредитной политики (увеличивая денежную массу и снижая процентные ставки), то есть осуществляет политику *управления спросом*.

Кроме того, государство осуществляет политику *управления предложением*, стимулируя рост производственного потенциала экономики. Эта политика включает:

- ◆ меры по уменьшению налогообложения для увеличения доли работающих в общей численности населения;
- ◆ финансовое стимулирование инвестиций в здания и оборудование, а также инвестиций в технологию, изобретение новых изделий и инновации;
- ◆ меры по образованию и переподготовке кадров для увеличения числа работников требуемых квалификаций;
- ◆ стимулирование конкуренции в финансовом секторе для повышения эффективности рынков капитала;
- ◆ приватизацию и сокращение государственного контроля над промышленностью для поддержания эффективности промышленного производства;
- ◆ содействие региональной политике, стимулируя мобильность рабочей силы;

- ◆ снижение налоговых ставок и реформирование системы пособий по социальному обеспечению для создания стимулов к интенсивному труду;
- ◆ обуздание власти профсоюзов для увеличения гибкости рынков труда.

Увеличению производственного потенциала экономики способствует также проводимая государством промышленная политика: государство берет на себя прямую активную роль в формировании структуры промышленности для поощрения экономического роста. Эта политика, *во-первых*, включает меры, ускоряющие развитие высокопроизводительных отраслей и способствующие перемещению ресурсов из низкопроизводительных в высокопроизводительные отрасли. *Во-вторых*, государство берет на себя расходы на фундаментальные исследования, стимулируя научно-технический прогресс. И, наконец, *в-третьих*, государство увеличивает расходы на образование, повышая качество рабочей силы и рост производительности труда.



Основные термины и понятия

Экономический рост, экономическое развитие, воспроизводственная структура, темп экономического роста.



Темы докладов и рефератов

1. Государственное регулирование экономического роста.
2. Сущность и показатели уровня экономического развития.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Что такое воспроизводство?
2. Дайте характеристику простого и расширенного воспроизводства.
3. Что является показателем и высшим критерием экономического прогресса?

4. Назовите и охарактеризуйте пути экономического роста.
5. Раскройте движущие силы экономического прогресса.
6. В чем особенности современного типа экономического роста?
7. Чем вызвана необходимость структурной перестройки экономики на современном этапе?
8. Достижимо ли полное равновесие в реальной экономике?
9. Какое влияние на пропорциональность реальной экономики оказывает НТП?

Глава 19

Макроэкономическая нестабильность и цикличность экономического развития. Экономические кризисы

19.1. Экономический цикл, его сущность и фазы

История показала, что рыночная система обеспечивает эффективное развитие экономики на основе свободы выбора. Но рыночная экономика имеет и серьезные несовершенства, важнейшим из которых является ее циклическая природа.

Экономика рынка постоянно развивается, но развитие это происходит волнообразно, циклически.

Цикличность — всеобщая форма движения национальных и мировых хозяйств. Она представляет собой движение от одного устойчивого состояния экономики к другому. Фактически это один из способов саморегулирования рыночной экономики, в том числе и изменения ее отраслевой структуры.

Циклы — это периодические колебания экономической активности.

Цикл — период между двумя одинаковыми состояниями экономики, представляющий собой последовательную смену подъема экономической деятельности падением уровня основных макроэкономических переменных.

Цикл включает ряд последовательно сменяющих друг друга фаз (*рис. 27*).

К. Маркс выделил **четыре фазы**: 1 — кризис; 2 — депрессия; 3 — оживление; 4 — подъем.

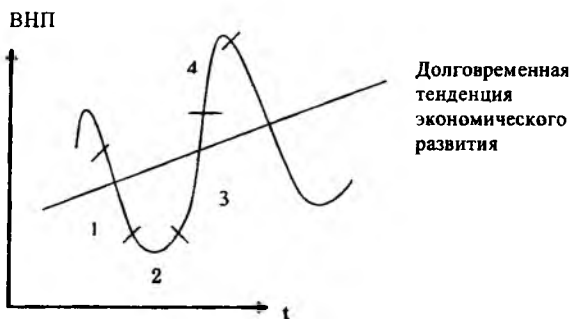


Рис. 27. Цикличность по К. Марксу

Исходной фазой цикла является **кризисный спад производства(1)**. В этот момент наблюдается резкое падение уровня и темпов экономического роста, а затем, как правило, и прямое сокращение масштабов производства. Эти явления связаны с перепроизводством товаров.

Кризис проявляется:

- 1) в перепроизводстве товаров по сравнению с платежеспособным спросом на них: в результате масса уже произведенных товаров не находит соответствующего сбыта;
- 2) в резком падении цен;
- 3) в сокращении объемов производства;
- 4) в снижении занятости и всех социальных параметров;
- 5) многие предприниматели оказываются не в состоянии платить по своим долговым обязательствам и терпят крах.

Кроме того, в кризисное состояние втягивается кредитная система, так как возникает погоня за наличными денежными средствами. В этой ситуации многие предприниматели готовы платить все возрастающие проценты за кредит, но массовое изъятие вкладов лишает многие банки возможности вернуть деньги вкладчикам, тем более предоставить ссуды. Многие банки терпят крах. Одновременно падает курс ценных бумаг.

Вслед за кризисом наступает новая фаза — **депрессия (2)**: приостанавливается спад производства, а вместе с ним и снижение цен. Постепенно снижаются запасы товаров. Объем производства несколько увеличивается по сравнению с кризисным. В то же время масса капиталов, не находя себе применения в промышленности и торговле, стекается в банки, что увеличивает предложение свободных денег. Однако норма ссудного процента падает до минимума.

Следующая фаза — **оживление (3)**, знаменует расширение производства до его предкризисного уровня:

- ◆ становятся обычными размеры товарных запасов, которые необходимы для бесперебойного снабжения рынка;
- ◆ начинается небольшое повышение цен, вызванное оживлением хозяйственной активности.

Последняя фаза — **фаза подъема (4)**:

- ◆ выпуск продукции превышает предкризисный уровень;
- ◆ сокращается безработица;
- ◆ возрастают цены на товары под воздействием расширения покупательного спроса;
- ◆ растет спрос на ссудный капитал и повышается уровень ссудного процента.

Экономические кризисы перепроизводства имеют две стороны. Одна из них — разрушительная: связана с ломкой, решительным устранением ненормальных пропорций в народном хозяйстве; нередко большие излишки товара варварски уничтожаются.

Другая сторона — оздоровительная: во время депрессии восстанавливается равновесие между производством, предложением товаров и спросом, потреблением.

Вместе с тем низкий уровень цен на средства труда делает выгодным техническое обновление производства; применение более современных машин позволяет удешевить изготовление продукции, служит материальной основой экономического обновления и подъема производства на более высокий уровень.

Итак, цикличность — естественный в рыночной системе способ движения, развития производства.

Кризис протекает в ситуации экономической нестабильности. Это означает, что он готовит условия для перехода экономики на новую ступень эффективности производства.

19.2. Причины циклического развития

Причины циклических колебаний в ходе экономического развития объясняют по-разному.

Ж.Б. Сей и **Д. Рикардо** вообще отрицали возможность всеобщих экономических кризисов, а локальные кризисы, если и возникали, то быстро ликвидировались самим механизмом рыночной экономики.

В начале XIX века **Ж. Сисмонди**, **К. Робертус** и **Т. Мальтус** впервые в своих работах попытались исследовать проблему кризисных и циклических явлений в экономике.

Сисмонди считал, что экономические кризисы возникают из-за «недопотребления» или «чрезмерных сбережений». Депрессии вызываются тем, что слишком большая часть текущего дохода сберегается и слишком незначительная часть его используется на потребительские товары.

На рубеже XIX и XX вв. получила развитие кредитно-денежная концепция цикла, согласно которой кризисы — результат нарушений равновесия денежного спроса и предложения (**Р. Хоутри**, **И. Фишер**). В начале XX в. вышли работы **Туган-Барановского**, **Касселя**, заложившие основы концепции перенакопления капитала. Центральным предметом исследования этих экономистов стало движение основного капитала, динамика накопления которого, по их мнению, и составляла основу экономического цикла. **А. Афгальон** впервые исследовал взаимодействие между производством предметов потребления и накоплением, он обосновал принцип акселератора. **Й. Шумпетер** выдвинул теорию, связывающую цикличность с НТП. Экономический рост, по его мнению, развивается циклически благодаря скачкообразному характеру обновления основного

капитала. Событием в развитии теории экономических циклов явился выход в свет книги **Кейнса** «Общая теория занятости, процента и денег». Эта теория рассматривает экономический цикл как результат взаимодействия движения национального дохода, потребления и накопления. Большой вклад в развитие теории циклов внес **М. Фридман**, видя причину цикличности в нестабильности денежного предложения. Существуют теории, объясняющие цикличность психологическими мотивами поведения предпринимателей на товарном рынке и фондовой бирже, связанными с ожиданиями роста или понижения цен и курса ценных бумаг (**У. Джевонс, В. Парето, А. Пигу**).

Выделим некоторые из наиболее известных «работающих» в настоящее время теорий экономических циклов:

1. Теории политического делового цикла, видящие причины макроэкономических колебаний в действиях правительства в области кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики. Предполагается, что правительство полностью владеет этими двумя инструментами макроэкономической политики. Действия политиков направлены на завоевание электората: они желают быть переизбранными. Правительство стремится проводить жесткую кредитно-денежную и налоговую политику в период после выборов, что может привести к спаду и потребовать «мягкой» макроэкономической политики как раз перед следующими выборами. Таким образом, периодичность циклов совпадает с периодичностью выборов (около пяти лет).

2. Теории равновесного экономического цикла, согласно которым цикличность объясняется не колебаниями выпуска продукции вокруг тренда потенциального ВВП, а колебаниями самого тренда в краткосрочном периоде времени.

3. Теория реального делового цикла, согласно которой причиной макроэкономических колебаний могут быть шоковые изменения производительности в одном или нескольких секторах экономики, а в более широком смысле — шоковые изменения в технологии производства.

4. Импульсно-распространительная теория циклов, согласно которой экономика в своем развитии сталкивается

ся с множеством импульсов, которые дают толчок циклическим колебаниям. А поскольку этих импульсов может быть бесконечное множество (научные изобретения, войны, революции и т.д.), постольку рыночная экономика оказывается перманентно подверженной циклическим колебаниям.

Каждая из перечисленных теорий с той или иной степенью достоверности отражает причины циклических колебаний. Но в целом следует отметить, что на сегодняшний день не существует единой теории, которая бы вызывала единодушное признание всех экономических школ.

Нет единства среди экономистов и по вопросу о продолжительности экономических циклов.

19.3. Классификация и периодичность кризисов.

Большие циклы экономической конъюнктуры Н.Д. Кондратьева. Технологическиеклады и «длинные волны»

Современной экономической науке известны более 1380 типов цикличности. Классификация циклов осуществляется по двум критериям:

- 1) продолжительность (периодичность);
- 2) движущие силы цикличности.

Экономика оперирует четырьмя основными видами циклов.

1. Циклы Китчина продолжаются 2–4 года; их причина — колебания товарно-материальных запасов на предприятии ведут к изменению ВВП, инфляции и занятости.

2. Циклы Жугляра продолжаются 7–12 лет; их причина — колебания ставок процента, совпадающие с циклами инвестиций, которые, в свою очередь, инициируют изменение ВВП, инфляции и занятости.

3. Циклы Кузнеця продолжительностью 16–25 лет; обнаруживается зависимость совокупного годового объема жилищного строительства и величины национального дохода.

4. Циклы Кондратьева продолжительностью 40–60 лет. Начало «большого» подъема Кондратьев связывал с мас-

совым внедрением в производство новых технологий, с вовлечением в мировое хозяйство новых стран, с изменением объемов добычи золота.

С точки зрения структуры экономики различают также **аграрные** и др. **отраслевые кризисы**, которые охватывают не всю экономическую систему, а лишь отдельные отрасли.

Структурные кризисы могут проявляться в виде относительного недопроизводства или перепроизводства. Крупный структурный кризис имел место в 1973–1975 гг., его называют «нефтяной кризис».

Долгосрочные циклы, или «длинные волны», Кондратьева рассматривают колебания экономической активности, связанные с масштабными изменениями в технологическом способе производства, с крупными потрясениями всей социально-экономической системы.

Большие циклы состоят из двух фаз (или волн) — повышательной и понижательной. При этом малые циклы (8–10 лет) как бы накладываются на большие. Характер обычного, то есть среднесрочного цикла, по Кондратьеву, зависит от того, на какую фазу большого (понижательную или повышательную) он «накладывается». Если на понижательную, то фазы оживления и подъема ослабляются, а кризиса и депрессии усиливаются. Обратная динамика — на повышательной волне.

За 140 лет, как считал Кондратьев, можно выделить 2,5 цикла (80-е гг. XVIII в. — 20-е гг. XX в.):

I цикл:

повышательная волна (1787–1792) — (1810–1817)

понижательная волна (1810–1817) — (1844–1851)

II цикл:

повышательная волна (1844–1851) — (1870–1875)

понижательная волна (1870–1875) — (1890–1896)

III цикл:

повышательная волна (1890–1896) — (1914–1920).

Повторяемость больших циклов Кондратьев связывал с особенностями обновления основного капитала, вложенного в долгосрочные производственные фонды: здания, сооружения. Смена и расширение этих фондов идет не плав-

но, а толчками, вызывая тем самым повышенные циклы конъюнктуры.

У истоков повышательной фазы или в самом ее начале происходят глубокие изменения всей жизни капиталистического общества:

I цикл — развитие текстильной промышленности и производства чугуна;

II цикл — строительство железных дорог, освоение новых территорий США, преобразование сельского хозяйства;

III цикл — распространение электричества, радио, телефона, автомобильная промышленность.

Повышательные фазы циклов более богаты социальными потрясениями (войны, революции).

Понижательные фазы оказывают особенное угнетающее действие на сельское хозяйство.

В 80-е гг. появилась тенденция к интеграции различных теорий «длинных волн» и попытки разработки единой, более общей теории. В рамках этого подхода «длинные волны» рассматриваются не только как экономический феномен, но и как форма долговременного социально-экономического развития рыночной системы.

Исходя из того, что экономика подвержена кризисам, государство должно принимать и проводить соответствующие меры по смягчению последствий циклических колебаний. С этой целью проводят антициклическое регулирование.

19.4. Антициклическое регулирование экономики и особенности экономического кризиса в России в 90-е годы XX века

Антициклическое регулирование — это воздействие государства на промышленный цикл с целью уменьшения глубины циклических кризисов и смягчения их социальных последствий, стабилизации хозяйственной конъюнктуры и темпов экономического роста.

Становление антициклического регулирования связано с «новым курсом» Рузвельта в период кризиса 1929–1933 гг. Теоретическое обоснование антикризисных программ дал Кейнс.

В послевоенные годы во всех развитых капиталистических странах мероприятия государства по антикризисному регулированию были дополнены действиями в период циклического подъема, направленными на недопущение «перегрева» экономики, грозящего вызвать очередной скачок инфляции и кризисное свертывание производства.

В стабилизационных программах используются различные инструменты государственной экономической политики фискального и денежного характера.

Довольно часто основной упор делается на сокращение социальных программ, которые отягощают государственные расходы, способствуют инфляции.

В последнее время расширяются стабилизационные программы, построенные на основе рекомендаций монетаристов: государство должно способствовать эмиссии кризиса по очищению общества от слабых производителей и выходу на новый виток развития (использование дорогого кредита, уравнив процентную ставку); оставшиеся производители должны быть простимулированы льготной налоговой политикой, что будет способствовать расширению производства и инвестированию.

Однако такие программы ведут к возникновению серьезных социально-экономических проблем.

Экономический кризис в России «не вписывается» в обычные теории циклов. Замедление темпов роста в СССР наблюдалось уже со второй половины 70-х гг. Причиной этого стали развитие тяжелой и добывающей промышленности в ущерб отраслям, производящим предметы потребления, подавление рыночных отношений и монополизация государственной формы собственности. «Обвал» произошел в 1991 г. вследствие применения методов «шоковой терапии», в основе которой лежат три составляющие — разовая либерализация цен, жесткая кредитно-денежная политика, массовая форсированная приватизация.

Некоторые экономисты видят выход из кризисного состояния в обеспечении экономической свободы, избавления от ряда «нежизнеспособных» отраслей промышленности. Представители других экономических направлений говорят о серьезном государственном вмешательстве в экономику, поддержке государственного сектора, планировании. Таким образом, мы можем разделить отечественных экономистов на два больших лагеря: **радикальных либералов и градуалистов.**

Радикальные либералы выступают за быстрые и решительные системные, институциональные преобразования как экономики, так и всего общества, за ломку многих государственных структур командно-распределительной системы. Опираясь на монетаристскую концепцию, радикалы выдвигают на первый план освобождение цен, требуют жесткого регулирования денежной массы, государственных кредитов и субсидий, ликвидации бюджетного дефицита. Для радикалов финансовая стабильность первична по отношению к антикризисной политике, выдвигая в качестве ее преимуществ два соображения. *Во-первых*, быстрота в проведении преобразований (длительность «шока», как обещали, ограничивалась одним полугодием). *Во-вторых*, суммарная плата (потери) от «шоковой терапии» должна быть значительно меньше, чем это было бы в случае осуществления эволюционной модели реформирования экономики.

Экономисты этого направления считают, что наиболее важной проблемой России является избавление от значительной части (от $\frac{1}{3}$ до $\frac{2}{3}$) ее индустриального потенциала, которая либо «вообще не нужна», либо «нежизнеспособна» в рыночных условиях. В данном случае начало стабилизации следует ожидать, когда народное хозяйство избавится от 60% машиностроения, 70% легкой и химической промышленности, 50% угольной, 65% деревообрабатывающей, 36% металлургии, а ВВП сократится до 30–35% к уровню 1990 г. (в 1996 г. он несколько превышал 40%).

Либералы считают, что причины затянувшейся депрессии в России вызваны недостаточной радикальностью реформ.

Градуалисты придерживаются прямо противоположных позиций. Они являются сторонниками длительного, постепенного и осторожного перехода к рынку с сохранением многих старых структур, по примеру Китая или Вьетнама: требуется серьезное и подчас прямое вмешательство государства в экономику, поддержка государственного сектора и планирование, сокращение ВВП рассматривается как национальная катастрофа. Глубокая болезнь российской экономики, считают градуалисты, заключается в ее обвальном спаде производства и сырьевой переориентации, утрате внутреннего рынка для многих отечественных товаров, падении уровня жизни населения.



Основные термины и понятия

Цикличность. Экономический цикл. Экономический кризис. Депрессия. Оживление. Подъем. Антициклическое регулирование.



Темы рефератов

1. Большие циклы экономической конъюнктуры Н.Д. Кондратьева.
2. Особенности экономического кризиса в России в 90-х годах XX века.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Что понимается под циклическим характером экономического развития?
2. В чем сущность экономического кризиса в России?

20.1. Рынок труда: сущность, принципы и условия функционирования

Рынок труда является составной частью структуры рыночных отношений и функционирует наряду с рынками других факторов производства, товаров и услуг. **Рынок труда** можно определить как систему отношений, связанных с предложением и наймом ресурсов труда.

Функции рынка труда:

- 1) обеспечение экономики ресурсами труда, их распределение между организациями, отраслями и регионами;
- 2) согласование цены и условий труда между работниками и работодателями;
- 3) стимулирование работников и работодателей:
 - ◆ конкуренция между наемными работниками усиливает экономическую мотивацию труда, побуждает их совершенствовать свою квалификацию, стимулирует повышение дисциплины труда;
 - ◆ конкуренция между работодателями за привлечение рабочей силы в нужном им количестве и необходимого качества стимулирует их повышать заработную плату, улучшать условия труда.

Рынок труда обладает рядом особенностей:

- 1) специфичен сам товар на рынке труда (рабочая сила). Рабочая сила неотделима от ее носителя, а при ее продаже большое значение имеют неденежные факторы, такие как условия труда, безопасность, возможность карьерного роста, наличие социальных гарантий, наконец, возможность альтернативного использования времени (проблема индивидуального выбора между трудом и досугом);

2) спрос на труд является производным, то есть в определенный момент времени он зависит от спроса на определенные товары и услуги;

3) рынок труда характеризуется несовершенством информации (асимметричностью). Например, при найме на работу только работнику известен действительный уровень его квалификации, навыков, знаний, умений. Работодатель зачастую владеет информацией в ограниченном объеме;

4) на рынке труда большую роль играют нерыночные институциональные факторы: трудовое законодательство, минимальный уровень заработной платы, нормы безопасности труда, ставки налогов и субсидий, регулирующие спрос и предложение труда, деятельность профсоюзов.

На рынке труда встречаются продавец и покупатель, как при любой сделке купли-продажи. Товаром на рынке труда выступает рабочая сила (*labor force*). С точки зрения марксистской политекономии **рабочая сила** — физические и духовные способности человека, которые используются в процессе труда при создании товаров или оказании услуг.

Ценой, выплачиваемой за использование рабочей силы на рынке труда, является заработная плата. Необходимо различать номинальную (денежную) и реальную заработную плату. **Номинальная заработная плата** — сумма денег, получаемая в час, день, неделю, месяц и т.д. **Реальная заработная плата** — количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Реальная заработная плата — это «покупательная способность» номинальной заработной платы. Очевидно, что реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Реальная зарплата равна номинальной зарплате, выплаченной работнику в рублях, деленной на уровень цен.

Спрос на рынке труда представляет собой совокупность спроса на ресурсы труда страны при любой цене на них.

Предложение на рынке труда — это совокупное предложение ресурсов труда работников в стране при всех возможных ценах на труд.

Спрос на рынке труда зависит:

- ◆ от деловой конъюнктуры и фазы экономического цикла;
- ◆ технического уровня производства;
- ◆ ситуации в инвестиционной сфере;
- ◆ сложившегося уровня заработной платы;
- ◆ налоговой политики.

Предложение на рынке труда зависит:

- ◆ от демографической ситуации (численности и половозрастного состава населения);
- ◆ внутренней и внешней миграции трудоспособного населения;
- ◆ уровня заработной платы;
- ◆ альтернативной стоимости труда, возможности получения дохода из иных источников, кроме работы по найму.

Кроме того, на спрос и предложение на рынке труда влияют профсоюзы, государственная политика в области занятости, уровень развития системы образования и профессионального обучения. Немаловажное значение имеют национальные особенности образа жизни.

Предложение на рынке труда определяется составом **трудовых ресурсов** общества, которые представлены частью населения страны, обладающей физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для работы. Размеры трудовых ресурсов зависят от численности населения, режима его воспроизводства, состава по полу и возрасту.

Трудовые ресурсы включают:

1) население в трудоспособном возрасте (в РФ — мужчины в возрасте 16–59 лет и женщины в возрасте 16–54 года), способное к участию в трудовом процессе;

2) лиц нетрудоспособного возраста (подростки и население старше трудоспособного возраста), занятых в экономике.

Нетрудоспособное население — население в нетрудоспособном возрасте и часть населения, утратившая трудоспособность, временно или навсегда, в силу различных обстоятельств (инвалиды I и II групп, подростки, население старше трудоспособного возраста).

Экономически активное население включает всех мужчин и женщин, которые обеспечивают или имеются в наличии для обеспечения предложения рабочей силы для производства товаров и услуг (ООН, 1996). В отечественной учебной и научной литературе экономически активное население определяется как часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг, включая занятых и безработных.

Численность экономически активного населения в России к концу мая 2006 г. составила, по оценке, 74,0 млн человек, или около 51% от общей численности населения страны¹.

Экономически неактивное население включает:

- а) детей;
- б) отказавшихся от поисков работы безработных;
- в) неработающих пенсионеров;
- г) лиц, не нуждающихся в работе для поддержания своего существования (независимо от источников их дохода), включая занятых только домашним хозяйством.

Состав населения страны с точки зрения принадлежности к трудовым ресурсам представлен на рисунке 28:



Рис. 28

Совокупность экономически активных и неактивных граждан может не совпадать с населением в трудоспособ-

¹ Официальные данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации: <http://www.gks.ru>

ном возрасте, так как многие люди после достижения пенсионного возраста остаются экономически активными.

Для определения степени экономической активности в стране используется такой показатель, как **уровень экономической активности населения** — отношение численности экономически активного населения к общей численности населения в рассматриваемом периоде, выраженное в процентах.

20.2. Занятость как экономическое явление

Занятость как экономическая категория — это общественно-экономические отношения, в которые вступают люди по поводу участия в общественно полезном труде на определенном рабочем месте. Занятость представляет собой общеэкономическую категорию, существующую во всех общественно-экономических формациях. Экономической основой занятости является взаимодействие труда и собственности.

Занятые в экономике — лица, которые в рассматриваемый период:

1) выполняли оплачиваемую работу по найму, а также приносящую доход работу не по найму как с привлечением, так и без привлечения наемных работников;

2) временно отсутствовали на работе из-за болезни или травмы, ухода за больными; ежегодного отпуска или выходных дней; обучения вне своего рабочего места; отпуска без сохранения или с сохранением содержания по инициативе администрации (продолжительностью менее 6 месяцев); забастовки; других подобных причин;

3) выполняли работу на семейном предприятии. Занятыми считаются также лица, занятые в домашнем хозяйстве выполнением работ по производству продукции, предназначенной для реализации (полностью или частично).

Факторы, определяющие структуру занятости:

1) уровень развития производительных сил, производительность труда, потребности общества в материальных и духовных благах;

2) государственная политика в области занятости и безработицы;

- 3) деятельность профсоюзов;
- 4) уровень жизни населения;
- 5) темп прироста трудовых ресурсов в обществе;
- 6) миграция населения;
- 7) уровень социальной защиты населения, развитие служб переподготовки кадров и т.д.

Для характеристики процессов занятости в стране используется специальный показатель — **уровень занятости**, который определяется как отношение численности занятых в экономике страны к численности экономически активного населения, выраженное в процентах:

$$\text{Уровень занятости} = \frac{\text{занятые}}{\text{экономически активное население}} \times 100\%.$$

В зависимости от применяемых критериев имеются следующие **классификации занятых**:

1. По роду деятельности:

- ◆ занятые в экономике оплачиваемой деятельностью;
- ◆ военнослужащие (занимаются деятельностью, не приносящей прямого денежного дохода, но по мере перехода на контрактную форму службы будут приближаться к статусу занятых в экономике);
- ◆ учащиеся с отрывом от производства.

2. По способу вовлечения в трудовую деятельность:

- ◆ наемные работники;
- ◆ работодатели;
- ◆ самозанятые (работающие за свой счет, а также члены производственных кооперативов, не использующих наемную рабочую силу на постоянной основе).

Преобладающая часть занятого населения в России сосредоточена в крупных и средних организациях. В апреле 2006 г. на них работало 38,2 млн человек, или 55,9% общей численности занятых¹.

Динамика занятости по различным формам собственности представлена в таблице 7.

¹ Официальные данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации: <http://www.gks.ru>

**Среднегодовая численность занятых в экономике
по формам собственности²**

	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Тысяч человек							
Всего в экономике	72071	66409	64327	64710	65359	65666	66407	66939
	В процентах к итогу							
Всего в экономике	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:								
государственная, муниципальная	68,9	42,1	37,9	37,4	37,0	36,4	35,5	34,6
частная	19,5	34,4	46,1	47,6	49,7	50,2	51,8	53,4
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
смешанная российская	10,5	22,2	12,5	11,6	9,4	9,2	8,5	7,8
иностранный, совместная российская и иностранная	0,3	0,6	2,7	2,6	3,1	3,5	3,5	3,5

² Там же.

За рассматриваемый период произошло резкое изменение в структуре занятости по различным формам собственности. Если в 1992 г. большинство населения было занято на государственных и муниципальных предприятиях, то в 2005 г. большая часть населения занята на предприятиях частной формы собственности. Вырос также удельный вес занятых на предприятиях с участием иностранного капитала.

20.3. Безработица в рыночной экономике

Безработица — это социально-экономическое явление, заключающееся в том, что определенная часть экономически-активного населения не имеет работы и, соответственно, дохода (желающие работать не могут найти работу при обычной ставке заработной платы).

К безработным, согласно стандартам Международной организации труда (МОТ), относятся лица 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- ♦ не имели работы (доходного занятия);
- ♦ занимались поиском работы, то есть обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации предприятия (работодателю), использовали личные связи и т.д. или предпринимали шаги к организации собственного дела;
- ♦ были готовы приступить к работе в любой момент времени.

При отнесении к безработным должны быть соблюдены все три критерия, перечисленные выше.

Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются органами статистики как безработные, если они занимаются поиском работы и готовы приступить к ней.

Уровень безработицы — отношение численности безработных к численности экономически активного населения в рассматриваемом периоде, в процентах:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{безработные}}{\text{экономически активное население}} \times 100\%.$$

Точная оценка уровня безработицы осложняется из-за следующих факторов.

1. Наличие частичной занятости. В официальной статистике все занятые неполный рабочий день входят в категорию полностью занятых. Считая их полностью занятыми, официальная статистика занижает уровень безработицы.

2. Рабочие, потерявшие надежду на получение работы. Не включая рабочих, потерявших надежду на получение работы, в категорию безработных, официальная статистика также занижает уровень безработицы.

3. Ложная информация. Уровень безработицы может быть завышен в том случае, когда некоторые неработающие утверждают, что они ищут работу, хотя это и не соответствует действительности. Теневая экономика также способствует завышению официального уровня безработицы.

Динамика численности безработных и уровня безработицы в нашей стране представлена в таблице 8.

В конце мая 2006 г., по оценке, 5,4 млн человек, или 7,2% экономически активного населения, классифицировались как безработные (в соответствии с методологией Международной организации труда); в органах государственной службы занятости в качестве безработных было зарегистрировано 1,8 млн человек, в том числе 316,6 тыс. человек в Чеченской Республике¹.

Можно выделить два подхода к определению причин безработицы: марксистский и рыночный.

С точки зрения **марксистского подхода**, безработица возникает в процессе изменения органического строения капитала: при накоплении капитала капиталист замеща-

¹ Официальные данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации: <http://www.gks.ru>

Численность безработных и уровень безработицы¹

	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Численность безработных, тыс. человек	3888,6	6684,3	7059,1	6287,9	6154,7	5683,3	5775,2	5208,3
из их числа:								
студенты, учащиеся,	18,5	7,8	9,7	11,6	10,3	11,4	13,5	11,7
пенсионеры, %								
женщины, %	47,6	46,0	46,9	41,5	46,6	47,1	49,8	46,2
лица, проживающие в сельской местности, %	16,4	20,9	26,8	29,2	31,5	32,9	32,5	37,6
Уровень безработицы, %	5,2	9,5	9,8	8,8	8,5	7,8	7,9	7,1

¹ Официальные данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации:
<http://www.gks.ru>

ет переменный капитал (рабочая сила) постоянным (станки, оборудование), то есть происходит процесс автоматизации производства. Следствием данного процесса является возникновение резервной армии труда.

Рыночный подход исходит из того, что причиной безработицы является спрос на труд, который зависит от ряда факторов:

- ♦ общее состояние экономической конъюнктуры — в фазе подъема спрос на труд растет, при кризисе — наоборот;
- ♦ ставка банковского процента — чем ниже ставка банковского процента, тем выше инвестиции, следовательно, выше и спрос на труд;
- ♦ структура налогообложения — высокие ставки налога на труд и льготное налогообложение инвестиций приводят к стремлению уменьшать количество живого труда;
- ♦ государственные гарантии уровня жизни;
- ♦ степень монополизации рынка труда (деятельность профсоюзов, достижение различных тарифных соглашений и т.д.)

Различают следующие **формы безработицы**: фрикционную, структурную, сезонную, циклическую и застойную безработицы.

Фрикционная безработица — работники, находящиеся в процессе смены работы, ищущие работу в первый раз, а также заново вступающие в ряды рабочей силы после добровольного отказа от работы. Термин «фрикционная безработица» используется в отношении работников, которые ищут работу или ждут получения работы в ближайшем будущем, поэтому безработица этого типа обычно продолжается короткий период времени (1–2 мес.). Хотя конкретные люди, оставшиеся без работы по тем или иным причинам, сменяют друг друга из месяца в месяц, данный тип безработицы остается. Фрикционная безработица неизбежна и даже в какой-то мере желательна, так как рабочие, добровольно оказавшиеся «между работами», переходят с низкооплачиваемой работы на более высокоопла-

чиваемую и более продуктивную работу. Это приводит к увеличению доходов рабочих, более рациональному распределению трудовых ресурсов, следовательно, к увеличению реального объема национального продукта.

Структурная безработица — работники, которые не в состоянии занять имеющиеся рабочие места вследствие отсутствия необходимых навыков и умений для производства нового вида продукции, имеющего спрос на рынке. Такой вид безработицы существует вследствие совершенствования структуры народного хозяйства под влиянием НТР. Возникновение новых видов деятельности приводит к исчезновению старых, традиционных. Возникает безработица, потому что рабочая сила реагирует медленно и ее структура полностью не отвечает новой структуре рабочих мест. Существенное различие между фрикционной и структурной безработицей состоит в том, что у «фрикционных» безработных есть навыки, которые они могут продать, а «структурные» безработные не могут сразу получить работу без переподготовки, дополнительного обучения, а то и перемены места жительства. Поэтому структурная безработица носит более длительный характер (2–6 мес.) и считается более серьезной, чем фрикционная.

Циклическая безработица — вызвана состоянием экономической конъюнктуры. В период кризиса сокращение производства приводит к массовому увольнению рабочих и росту безработицы. Считается, что при улучшении положения в экономике такие работники снова находят работу. Циклическую безработицу иногда называют *безработицей, связанной с дефицитом спроса*. В разгар «Великой депрессии» 1933 г. циклическая безработица в США достигла 24,9%, то есть примерно каждый четвертый житель страны был безработным.

Сезонная безработица — в некоторых отраслях экономики (туризм, сельское хозяйство, лесная промышленность и некоторые другие) производственный цикл имеет ярко выраженный сезонный характер. В период межсезонья работники теряют работу.

Застойная безработица — вызвана количеством людей, которые не могут найти работу по причине естественного перенаселения территории.

В макроэкономическом анализе важное значение имеет категория «**полной занятости**». «Полная занятость» не равна занятости стопроцентной. Многие западные экономисты утверждают, что достижение стопроцентной занятости нецелесообразно, так как определенный уровень безработицы является нормальным или оправданным. В плановой экономической системе под полной занятостью понималось такое состояние экономики, когда в общественном производстве были задействованы все трудовые ресурсы. В мировой экономической теории и практике полная занятость считается достигнутой тогда, когда все желающие работать имеют работу при сложившемся уровне заработной платы. Полной занятости соответствует определенный уровень безработицы, который называется «естественный уровень безработицы».

Естественный уровень безработицы — это такой ее уровень, который соответствует полной занятости и включает фрикционную и структурную формы безработицы. Естественный уровень безработицы обусловлен естественными причинами (текучесть кадров, миграция, демографические причины) и не связан с динамикой экономического роста. Под *безработицей как негативным явлением* в экономической литературе понимается превышение фактического уровня безработицы над естественным.

Что касается величины естественного уровня безработицы, то он не является постоянным. Так, в 60-х годах XX века считалось, что этот уровень составляет 4% (полная занятость достигается, когда занято 96% рабочей силы). В настоящее время естественный уровень безработицы в развитых странах составляет 5–6%. Данное повышение вызвано изменениями в демографическом составе рабочей силы (увеличение доли женщин и молодых рабочих), институциональными изменениями (расширение программы компенсаций по безработице, увеличение размеров пособий). В редких случаях уровень безработицы мо-

жет быть ниже естественного. Например, во время Второй мировой войны естественный уровень безработицы был на уровне 3–4%, однако потребности военного производства привели к многократному увеличению спроса на рабочую силу. Фактический уровень безработицы в течение всего периода с 1943 по 1945 гг. составлял менее 2%, а в 1944 г. упал до 1,2%.

Если масштабы безработицы превышают ее естественный уровень, то это влечет за собой большие экономические и социальные потери для общества.

Экономические издержки безработицы выражаются в отставании объемов произведенного ВВП в стране. Согласно **закону Оукена**, превышение фактического уровня безработицы над естественным на 1% приводит к снижению возможного ВВП на 2,5%.

Социально-экономические последствия безработицы:

- ◆ замедление темпов роста экономики вследствие недоиспользования производственных возможностей;
- ◆ лишение части населения заработков, а следовательно, средств к существованию;
- ◆ сокращение налогов, уплачиваемых юридическими и физическими лицами государству, вследствие уменьшения объема ВВП;
- ◆ устаревание знаний, потеря квалификации людьми, которые лишены возможности работать.

Социальные последствия безработицы. Безработица приводит к потере людьми уверенности и уважения к себе. Она означает бездеятельность и может повлечь за собой деградацию личности. Стресс, вызванный безработицей, ведет к ухудшению здоровья, возникновению различных заболеваний, на лечение которых у безработных часто не хватает денег. Если безработица превысит социально-допустимый уровень (такой критической величиной считают долю безработных в 10–12%), возможно серьезное обострение социальных конфликтов или даже социальный взрыв.

20.4. Взаимосвязь безработицы и инфляции.

Кривая Филлипса

Проблемой инфляции и безработицы занимались такие известные экономисты XX в., как Джон Мейнард Кейнс (основоположник кейнсианства) и Милтон Фридмен (представитель монетаризма). Однако подходы к решению проблемы искомого сочетания инфляции и безработицы у Кейнса и Фридмена неодинаковы. Кейнс исходит из того, что стимулирование денежного спроса (небольшая инфляция) будет способствовать повышению уровня занятости и росту объема производства. Фридмен утверждает, что равномерный рост денежного предложения и устранение бюджетного дефицита ведут к торможению инфляции, стабильному экономическому росту и «нормальной» занятости. Кейнс делает упор на гибкую денежную политику и рост денежной массы; Фридмен — сторонник жесткой денежной и фискальной политики.

Взаимосвязь темпов инфляции и уровня безработицы наглядно описана в модели профессора Лондонской школы экономики А. Филлипса (1914–1975). Он исследовал статистические данные Великобритании за период с 1861 по 1957 гг. и пришел к выводу, что когда безработица превышала 3%-ный уровень, темпы роста цен и заработной платы начинали снижаться. Графическое изображение этой зависимости получило название **кривой Филлипса** (рис. 29). Суть этой кривой состоит в наличии обратной взаимосвязи между движением цен (и заработной платы) и уровнем безработицы.

Эту взаимосвязь можно прокомментировать и иным образом. Как известно, уровень заработной платы и уровень занятости взаимосвязаны. С повышением заработной платы занятость растет, а безработица (обратная сторона занятости) снижается. Но повышение денежной заработной платы означает рост издержек, а следовательно, и цен. В свою очередь, повышение цен, как правило, означает снижение безработицы. Рост цен (то есть инфляция) выступает в качестве платы за сокращение безработицы.

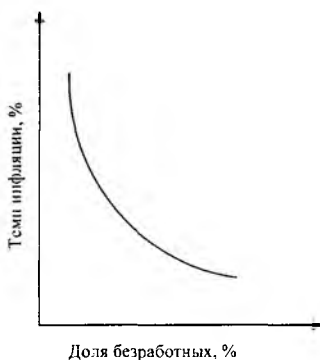


Рис. 29. Кривая Филлипса

Инфляция и безработица — две острые и взаимосвязанные проблемы. Чем выше темпы инфляции, тем ниже размеры безработицы. Чем ниже темпы инфляции, тем большее количество людей вынуждены заниматься поиском работы. Это реальная, хотя и эмпирически установленная картина. При выработке экономической политики приходится выбирать: либо — либо (либо инфляция — либо безработица). Практически идет поиск наиболее приемлемого сочетания двух «зол».

Однако кривая Филлипса «работает» в относительно короткие периоды, периоды роста безработицы и снижения производства. В условиях длительного периода кривая «взлетает вверх», становится «крутой». Иначе говоря, возникает так называемая **стагфляция** — сохранение высокой безработицы при одновременном инфляционном росте цен.

20.5. Государственное регулирование рынка труда

Серьезные социально-экономические последствия безработицы обусловили необходимость государственного вмешательства в сферу труда, которое способствует видоиз-

менению трудовых отношений, ограничивает свободу рыночных сил. Оно проводит целенаправленную политику регулирования рынка труда. Государство создает систему законодательства, регулиующую трудовые отношения (порядок найма и увольнения, продолжительность рабочего дня, безопасность труда, минимальную заработную плату, предоставление выходных дней и отпусков, разрешение трудовых конфликтов, проведение забастовок и пр.) на национальном и интернациональном уровне.

Главными целями государственного регулирования рынка труда являются:

- ♦ обеспечение полной занятости, под которой понимается отсутствие циклической безработицы при сохранении «естественного уровня безработицы», определяемого размерами ее фрикционной и структурной форм;
- ♦ создание «гибкого рынка труда», способного быстро приспосабливаться к изменениям внутренних и внешних условий развития экономики, сохранять управляемость и стабильность. Эта «гибкость», по сравнению с традиционным рынком труда, проявляется в гибком использовании работников на условиях неполного рабочего дня, временной занятости, сменяемости рабочих мест, изменения количества смен, расширения или добавления в зависимости от необходимости рабочих функций. Каждый желающий трудиться должен найти на таком рынке рабочее место, отвечающее его потребностям.

Государственная политика на рынке труда осуществляется в двух основных формах:

1) **активной** — создание новых рабочих мест, повышение уровня занятости и преодоление безработицы путем обучения и переобучения работников;

2) **пассивной** — поддержка безработных путем выплаты пособий.

Проведение *активной* политики, нацеленной на достижение полной занятости, является в развитых странах приоритетным направлением государственной политики на рынке труда. К основным мерам этой политики относятся:

- ◆ стимулирование государством инвестиций в экономику, что выступает главным условием создания новых рабочих мест;
- ◆ организация переобучения и переквалификации структурно-безработных;
- ◆ развитие служб занятости, бирж труда, осуществляющих посреднические функции на рынке труда, предоставление информации о вакантных рабочих местах с целью снижения фрикционной и структурной безработицы;
- ◆ содействие мелкому и семейному предпринимательству, что рассматривается во многих странах важнейшим методом обеспечения занятости населения;
- ◆ государственное стимулирование налоговыми и законодательными мерами предоставления работодателями рабочих мест определенным группам населения — молодежи, инвалидам;
- ◆ содействие, в случае необходимости, перемене места жительства для получения работы;
- ◆ международное сотрудничество в решении проблем занятости, решение вопросов, связанных с международной трудовой миграцией;
- ◆ создание рабочих мест в государственном секторе — в сфере образования, медицинских услуг, коммунальном хозяйстве, строительстве общественных зданий и сооружений;
- ◆ организация общественных работ.

Государственная поддержка лиц, оставшихся без работы, их социальная защита относятся к *пассивной* форме политики государства на рынке труда.

В развитых странах финансовая помощь безработным осуществляется на основе систем страхования по безработице. Минимальная задача этих выплат — обеспечение текущих жизненных расходов безработных. Продолжительность — от нескольких месяцев до бессрочного вспомоществования (например, в Бельгии, Австралии). Средства формируются главным образом за счет государства и предпринимателей.

В Российской Федерации существует Федеральная служба по труду и занятости, которая проводит следующие мероприятия по содействию занятости населения:

- ◆ организация временного трудоустройства безработных граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые;
- ◆ организация профессионального обучения;
- ◆ оказание содействия самозанятости безработных граждан;
- ◆ социальная адаптация безработных граждан на рынке труда;
- ◆ организация временного трудоустройства безработных граждан, особо нуждающихся в социальной защите;
- ◆ информирование населения и работодателей о положении на рынке труда;
- ◆ организация ярмарок вакансий и учебных рабочих мест;
- ◆ организация временного трудоустройства несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет.

Кроме того, Федеральная служба по труду и занятости производит назначение и выплату пособий по безработице, стипендий, досрочных пенсий, материальной помощи безработным гражданам. На 1 января 2005 г. минимальная величина пособия по безработице составляла 720 рублей (равно минимальному размеру оплаты труда, установленному на данный период), а максимальная величина — 2880 рублей. По действующим нормам законодательства о занятости населения минимальный размер пособия по безработице не должен быть ниже 30 процентов величины прожиточного минимума для трудоспособного населения, максимальный размер пособия по безработице ограничен величиной прожиточного минимума для трудоспособного населения.

Таким образом, трудовые ресурсы представляют собой особый вид экономических ресурсов. Как и другие ресур-

сы, ресурсы труда подчиняются законам спроса и предложения на соответствующем рынке труда. Однако наряду с рыночными факторами существенную роль в процессе их воспроизводства играют факторы институциональные и социально-психологические. Из-за сложности отношений на рынке труда возникает насущная потребность в его регулировании.



Основные термины и понятия

Рынок труда. Трудовые ресурсы. Трудоспособное население. Экономически активное население. Экономически неактивное население. Зарботная плата. Номинальная заработная плата. Реальная заработная плата. Занятость. Занятые. Безработица. Безработные. Уровень безработицы. Фрикционная безработица. Структурная безработица. Циклическая безработица. Сезонная безработица. Застойная безработица. Естественный уровень безработицы. Закон Оукена. Биржа труда.



Темы докладов и рефератов

1. Зарботная плата, ее формы, системы и их особенности.
2. Занятость и безработица в условиях рыночной экономики. Причины и формы безработицы.
3. Состояние рынка труда в современной России.
4. Государственное регулирование занятости и рынка труда в РФ.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Дайте определение рынка труда.
2. В чем разница между трудоспособным населением и экономически активным населением?
3. В чем разница между номинальной и реальной заработной платой?
4. Кто относится к занятым в экономике?
5. Как измеряется безработица? Что такое естественный уровень безработицы?

Денежная и кредитно-банковская система государства

21.1. Денежная система государства и ее элементы. Денежное обращение, количественная теория денег

Функция денег как средства обращения — их важнейшая функция. Ее успешное выполнение зависит от количества денег в обращении.

Количество денег в обращении: денежные агрегаты

Количество обращающихся денег в экономике называется денежной массой или предложением денег. Оно может быть определено различными способами, которым соответствуют различные **денежные агрегаты**.

В разных странах применяются различные агрегаты, однако везде действует общий принцип: одни денежные агрегаты используют для определения «узких» денег, другие — для определения «широких» денег.

В состав денежных агрегатов, определяющих «узкие» деньги, входят наиболее ликвидные активы. «Широкие» деньги включают и менее ликвидные активы. **Ликвидность** — это понятие, которое используют для определения степени легкости, с которой любой вид активов может быть превращен в законное платежное средство. (Иногда *ликвидность* трактуют как способность актива обмениваться на любые товары и услуги без дополнительных издержек). Из этого следует, что абсолютной ликвидностью обладают наличные деньги *C* (*cash* — наличность). Однако в каче-

стве средства обращения успешно выступают *бессрочные депозиты (вклады до востребования)*. Вкладчики получают чековые книжки (поэтому бессрочные депозиты называют также *чековыми* или *текущими счетами*) и при совершении сделок могут их использовать вместо наличных денег. Таким образом, в качестве первого денежного агрегата выступает:

♦ $M1 = C + D$, где C — наличные деньги вне банковской системы (наличные деньги на руках у населения), D — бессрочные депозиты + дорожные чеки. $M1$ — *это и есть собственно деньги*.

Есть и другие активы, которые почти так же ликвидны, как и бессрочные депозиты, то есть сравнительно легко могут быть в них превращены, а через них — в наличность, поэтому их называют «почти» деньги (near money). Каждый последующий денежный агрегат включает в себя предыдущий и характеризуется уменьшающейся ликвидностью:

♦ $M2 = M1 +$ вклады на бесчековых сберегательных счетах + срочные вклады небольшого размера;

♦ $M3 = M2 +$ срочные крупные вклады;

При разработке денежно-кредитной политики обычно используется $M2$, для теоретического анализа достаточно использование $M1$.

Хотя деньги являются самым ликвидным активом, однако в роли средства накопления им свойствен существенный недостаток: чем выше уровень цен, тем ниже покупательная способность денег.

Количественная теория денег

Связь между количеством денег в экономике (предложением денег) и уровнем цен устанавливает **количественная теория денег**.

Тождество, лежащее в основе количественной теории, было впервые выведено Ирвингом Фишером в 1911 г.:

$$M \times V = P \times T,$$

где M — это количество денег в обращении (денежная масса, предложение денег); V — это скорость обращения

денег (среднее количество раз, которое одноименная денежная единица переходит из рук в руки при обеспечении сделок в течение года); P — уровень цен; T — число сделок или общий объем предложения товаров и услуг, включая сделки с финансовыми активами.

Приведенное выше соотношение является тождеством: общие денежные расходы на товары и услуги ($M \times V$) за некоторый период времени должны равняться денежной ценности произведенных товаров и услуг ($P \times T$). Это тождество превращается в уравнение, если предположить, что скорость обращения денег (V) является постоянной или изменяется очень медленно.

Экономисты-классики утверждали, что поскольку скорость обращения денег и предложение товаров и услуг постоянны, по крайней мере, в краткосрочном плане, то:

$$\Delta M = \Delta P.$$

Наиболее последовательные современные сторонники количественной теории (монетаристы) считают, что скорость обращения денег является не постоянной, а стабильной (меняется очень медленно и предсказуемо). Общий объем произведенных товаров и услуг включает только конечную продукцию (реальный ВВП) и определяется производственной мощностью экономики, которая функционирует в условиях полной занятости ($T = Q_t$ — const, по крайней мере, в краткосрочном периоде). При этих условиях общий уровень цен определяется предложением денег:

♦ любое увеличение предложения денег приводит к незамедлительному росту совокупного спроса;

♦ если предложение денег (M) и, следовательно, и совокупный спрос (AD) увеличиваются за некоторый период быстрее, чем производственная мощность экономики (Q_t), то результатом станет рост уровня цен (инфляция).

В отличие от них кейнсианцы утверждают, что скорость обращения денег (V) является нестабильной, изменяется быстро и может погасить изменения предложения

денег. Поэтому рост предложения денег не обязательно вызывает инфляцию, однако обусловленное этим ростом увеличение совокупного спроса может способствовать стабилизации экономики.

Понятие нейтральности денег. Эффект Фишера

Методологической базой количественной теории денег послужила **классическая дихотомия**: разделение экономических переменных на **номинальные** и **реальные**.

Классики и их современные последователи утверждают, что номинальные переменные находятся под влиянием исключительно изменений в денежно-кредитной системе. В то же время реальные экономические переменные (уровень производства, занятость, реальная процентная ставка и т.п.) не зависят от изменений в денежно-кредитной системе. Это утверждение получило название *нейтральность денег*.

Именно признание нейтральности денег объясняет отрицательное отношение монетаристов к использованию денежно-кредитной политики в целях стабилизации экономики.

Нейтральность денег послужила основанием для **эффекта Фишера**. В уравнении, предложенном Ирвингом Фишером, номинальная процентная ставка выражается как сумма реальной процентной ставки и темпа инфляции:

$$i = r + \pi,$$

где i — номинальная процентная ставка; r — реальная процентная ставка; π — темп инфляции.

Эффект Фишера, таким образом, предполагает прямую зависимость между темпом инфляции и номинальными процентными ставками.

21.2. Денежный рынок и равновесие на нем

Спрос на деньги — это то количество денег (наличность + бессрочные депозиты), которые люди желают

иметь. Для чего нужны людям деньги? Разумеется, для того, чтобы их тратить. Но они не тратят все деньги сразу, желая иметь определенный *запас ликвидности*, чтобы обеспечить себе свободу маневра в расходах. Кейнсианская теория *предпочтения ликвидности* объясняет, почему люди предпочитают хранить деньги, а не превращать их в финансовые активы (инвестировать). Кейнс выделял три мотива, побуждающие хранить деньги:

1. *Транзакционный мотив* (хранение денег для сделок, то есть для ежедневного финансирования текущих расходов).
2. *Мотив предосторожности* (сбережение денег на случай будущих непредвиденных расходов).
3. *Спекулятивный мотив* (хранение денег в ожидании падения цен активов).

Величина спроса на деньги, сберегаемые для этих целей, зависит от двух основных факторов (при неизменном уровне цен): процентной ставки и уровня дохода (так как уровень цен — постоянен, то номинальная процентная ставка равна реальной, номинальный доход равен реальному). Эту зависимость можно выразить в виде функции:

$$Q_{Dm} = f(i, Y),$$

где Q_{Dm} — величина спроса на деньги; i — номинальная процентная ставка; Y — доход.

◆ Люди, храня деньги, отказываются от возможного дохода в виде процента; процентная ставка, следовательно, является альтернативными издержками хранения денег, это *ценовой фактор* спроса на деньги: чем выше процентная ставка, тем меньше величина спроса на деньги;

◆ Чем больше доход, тем больше величина спроса на деньги при любом уровне процентной ставки. Это *неценовой фактор* спроса на деньги.

Согласно теории предпочтения ликвидности спрос на деньги состоит из трех компонентов (рис. 30 А, Б, В):

А. Трансакционный спрос на деньги (спрос на деньги для сделок), который не зависит от величины процентной ставки, следовательно, представлен совершенно неэластичной (по процентной ставке) кривой; зато он зависит от дохода, при изменении которого кривая сдвигается вправо (если доход растет) или влево (если доход уменьшается).

Б. Спрос на деньги из предосторожности, который также не зависит от процентной ставки, но зависит от дохода.

В. Спекулятивный спрос на деньги (спрос на деньги со стороны активов): падение ставки процента увеличивает объем спроса на деньги со стороны активов и наоборот. Почему это происходит? Предположим, что есть только один вид финансовых активов — облигации. Цена облигации находится в обратной зависимости от ставки процента. Чем ниже процентная ставка, тем выше цена облигации, тем больше вероятность, что цена облигаций будет падать. Следовательно, как показано на рис. 30 В, чем ниже процентная ставка, тем сильнее побуждение сберечь деньги для спекулятивных целей.

Общий график спроса на деньги получается путем сложения по горизонтали трех показанных на рис. 30 кривых.

График *спроса на деньги* отображает связь между величиной спроса на деньги (Q_{Dm}) и процентной ставкой (i):

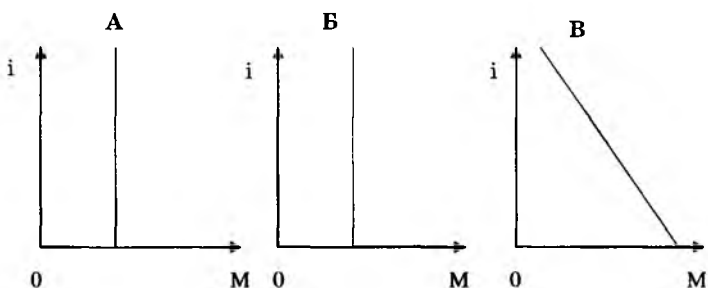


Рис. 30. А. Трансакционный спрос. Б. Спрос на деньги из предосторожности. В. Спекулятивный спрос

$$Q_{D_m} = f(i).$$

График спроса на деньги (D_m) представлен на рис. 31.

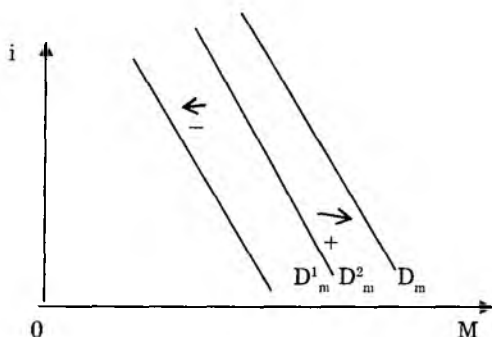


Рис. 31. График спроса на деньги

Кривая D_m — кривая спроса на деньги — показывает количество денег (M), которое люди хотят иметь при разных значениях процентной ставки (при данном уровне дохода). Если уровень дохода изменится, то кривая D_m сдвинется вправо в положение D_m^1 (если доход увеличится, то увеличится и спрос на деньги) или влево в положение D_m^2 (если доход уменьшится, то сократится спрос на деньги).

Данная модель спроса на деньги дает ответ и на вопрос, что произойдет со спросом на деньги при изменении уровня цен:

- ♦ если уровень цен вырастет, то вырастет и номинальная ставка процента, и спрос на деньги (в номинальном выражении) также вырастет — кривая спроса на деньги сдвинется вправо;

- ♦ если уровень цен упадет, то упадет и номинальная ставка процента, и спрос на деньги (в номинальном выражении) — кривая спроса на деньги сдвинется влево.

Предложение денег (количество денег в обращении) регулируется государством, поскольку оно является един-

ственным эмитентом наличности. Однако предложение денег (денежный агрегат M^1) включает в себя наряду с наличностью бессрочные депозиты.

Выпуская наличность в обращение, Центральный банк руководствуется государственными интересами, а отнюдь не величиной процентной ставки (скорее, наоборот).

Вкладчики, как правило, не получают дохода по бессрчным депозитам (во всяком случае, открывая текущий счет, вкладчики руководствуются другими мотивами).

Таким образом, на графике (рис. 32) кривая предложения S_m выглядит как вертикальная линия (то есть величина предложения денег не зависит от процентной ставки).

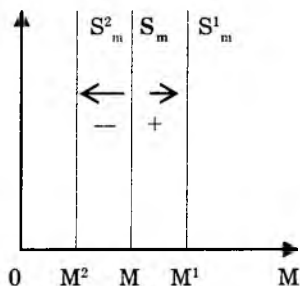


Рис. 32. Кривая предложения денег

Однако на предложение денег действуют факторы, сдвигающие кривую предложения: если предложение денег растет, то кривая S_m сдвигается вправо в положение S_m^1 , если предложение денег сокращается, то кривая S_m сдвигается влево в положение S_m^2 . Соответственно меняется количество денег в обращении ($M^1 > M$, $M^2 < M$).

Факторы, изменяющие предложение денег, связаны с деятельностью коммерческих банков.

Коммерческий банк это финансовое учреждение, которое принимает денежные вклады от клиентов и ока-

зывает им услуги по переводу платежей (чеками), хранению сбережений и предоставлению ссуд.

Когда банки выдают ссуды, то предложение денег растет, и наоборот, когда заемщики возвращают ссуды банкам, предложение денег сокращается.

Будучи коммерческими предприятиями банки стремятся к получению максимальной прибыли. *Банковская прибыль выступает в виде разницы между процентными платежами, полученными банком за предоставленные клиентам ссуды, и процентными выплатами банка по вкладам клиентов.*

А теперь посмотрим, как банки «создают» деньги, влияя тем самым на предложение денег.

1. Предположим, что имеется банк «А», куда клиент внес наличные деньги (100 руб.) на бессрочный депозит (текущий счет). Такая операция увеличит пассивы банка (долговые обязательства банка) на 100 рублей и на такую же сумму увеличит активы банка (банковская наличность + долговые обязательства клиентов). Если эти деньги останутся в кассе банка (банковская наличность представляет собой банковские резервы), то количество денег в обращении (предложение денег) не изменится, *деньги просто поменяют форму*: наличные деньги превратятся в текущий счет (рис. 33).

Банк «А»	
Актив	Пассив
(R) резервы — 100 р.	100 р. — бессрочный депозит (D)

Рис. 33. Изменение формы денег

Предложение денег не изменилось, так как **норма резервирования (rr) = 100%**.

$$rr = \frac{R}{D} \times 100\%,$$

где R — сумма банковских резервов;

D — сумма бессрочных депозитов (текущих счетов).

При $rr = 100\%$ банки «не создают» новых денег (не влияют на предложение денег).

2. Предположим теперь, что $rr = 0\%$. Тогда предложение денег *может* увеличиться до бесконечности (рис. 34 и 35).

Банк «А»:

Активы	Пассивы
Выданная ссуда — 100 р.	100 р. — бессрочный депозит

Рис. 34. Увеличение предложения денег

Если банк «А» всю сумму денег, полученных от клиента на бессрочный депозит, выдаст в виде ссуды другому клиенту, то предложение денег увеличится на 100 рублей: 100 рублей в виде чекового счета в банке «А» и 100 рублей в виде наличных у клиента, взявшего ссуду в банке «А». Если этот клиент в свою очередь положит эти 100 рублей наличных денег на бессрочный депозит (текущий счет) в банк «Б», а этот банк выдаст ссуду третьему клиенту в сумме 100 рублей, то предложение денег увеличится еще на 100 рублей.

Банк «Б»:

Активы	Пассивы
Выданная ссуда — 100 р.	100 р. — бессрочный депозит

Рис. 35. Увеличение предложения денег

Клиент, получивший ссуду в банке «Б», может в свою очередь положить эти деньги еще в какой-либо банк и так до бесконечности.

3. На практике существует система **частичного банковского резервирования**: $0\% < rr < 100\%$.

Норма резервирования (rr) определяет ссудный потенциал банковской системы: при прочих равных условиях, чем больше норма резервирования (rr), тем ниже ссудный потенциал (то есть тем меньше возможности предоставлять клиентам ссуды), тем, следовательно, меньше возможности коммерческих банков по «созданию» новых денег.

21.3. Ссудный капитал и кредит.

Сушность, функции, формы и принципы кредита. Кредитная система

Кредит — это форма существования и движения ссудного капитала. **Ссудным капиталом** называется капитал в денежной форме, предоставляемый в ссуду его собственниками на условиях возвратности за плату в виде ссудного процента. Ссудный капитал совершает движение в виде кругооборота, в котором участвует одна и та же экономическая форма: Д—Д'. В таком видимом движении денег не обнаруживается источник возрастания первоначально авансированной стоимости. Поэтому кажется, что процент — это действительная цена товара — капитала, по которой предприниматель приобретает на определенное время нужные деньги. На самом деле процент — это часть полученной предпринимателем прибыли, которую он отдает кредитору как плату за пользования ссудным капиталом.

Результативность применения ссудного капитала определяется нормой или ставкой процента. **Ставка процента** — это относительная величина процентных платежей, выплачиваемых заемщиком кредитору за определенный период времени (месяц, год).

Основными источниками ссудного капитала являются:

- ♦ денежные средства, предназначенные для восстановления и увеличения основного капитала (амортизационные отчисления, средства фонда развития производства);
- ♦ часть оборотного капитала, высвобождаемая в денежной форме в связи с несовпадением во времени продажи изготовленных товаров и покупки сырья, топлива и материалов, необходимых для продолжения процесса производства;
- ♦ капитал, временно свободный в промежутках между поступлением денежных средств от реализации товаров и выплатой заработной платы;
- ♦ денежные доходы и сбережения населения, а также денежные накопления государства.

Развитие рынка ссудных капиталов обуславливает возникновение и развитие рынка ценных бумаг, так как покупка ценных бумаг означает не что иное, как передачу части денежного капитала в ссуду, а сама бумага получает форму кредитного документа, в соответствии с которым ее владелец приобретает право на определенный регулярный доход, представленный в виде процентов или дивидендов на отданный займа капитал. Таким образом, **рынок ценных бумаг** — это часть рынка ссудных капиталов, где осуществляется купля-продажа ценных бумаг.

Ценные бумаги — это денежные или товарные документы, дающие их обладателю имущественную собственность. К денежным ценным бумагам относят облигации, векселя, денежные чеки. К товарным ценным бумагам, закрепляющим вещественные права их обладателей, права собственности, относятся коносаменты (товарные накладные), складские расписки и варранты. Особое место среди ценных бумаг занимают акции, которые предоставляют как денежные, так и имущественные права.

Кредит выполняет следующие основные функции:

- ♦ перераспределительную (посредством кредита денежные и материальные ресурсы перераспределяются на условиях последующего возврата между предприятиями, отраслями и регионами страны);

- ◆ экономии издержек обращения и ускорения обращения денег, замещая наличные деньги кредитными деньгами (векселями, банкнотами, чеками) и безналичными расчетами);
- ◆ ускорения концентрации и централизации капитала, так как кредит является одним из факторов превращения индивидуальных предприятий в акционерные общества и товарищества;
- ◆ экономического контроля и регулирования экономики посредством изменения объема и динамики кредита, дифференциации процентных ставок за кредит, предоставления правительственных гарантий и льгот.

В рыночной экономике кредитные ресурсы направляются, прежде всего, в наиболее прибыльные быстрорастущие отрасли экономики, используются для расширения производства, внедрении новой техники, передовых технологий.

Развитие кредитных отношений привело к появлению различных форм и видов кредита. Их можно классифицировать по ряду признаков. В зависимости от сроков, на которые предоставляется ссуда, различают:

- ◆ краткосрочный кредит, выдаваемый на срок до одного года;
- ◆ долгосрочный кредит, предоставляемый на срок свыше года;
- ◆ онкольный кредит, выдаваемый на неопределенный срок и погашаемый по первому требованию.

По составу кредиторов и заемщиков выделяют следующие основные формы кредита:

- ◆ **банковский**, предоставляемый банками в денежной форме;
- ◆ **коммерческий**, предоставляемый юридическими лицами и физическими лицами друг другу по долговым обязательствам или предоставляемый в товарной форме продавцами покупателям;
- ◆ **государственный**, в котором заемщиком выступает государство, а кредиторами — физические и юриди-

ческие лица, приобретающие государственные ценные бумаги;

- ♦ **потребительский**, предоставляемый в основном населению для приобретения товаров длительного пользования; «**ипотечный, предоставляемый под залог недвижимости**»;
- ♦ **лизинг-кредит** — это предоставление в долгосрочную аренду машин, оборудования и транспортных средств при сохранении права собственности на них за арендодателем;
- ♦ **международный кредит**, предоставляемый государствами, международными кредитно-финансовыми институтами, частными фирмами в процессе международного экономического сотрудничества.

На основе развития кредита и кредитных отношений формируется кредитная система государства, которая представляет собой совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования, а также совокупность финансово-кредитных учреждений.

Финансово-кредитные учреждения (банки, инвестиционные компании, страховые общества, пенсионные фонды и т.д.) аккумулируют свободные денежные капиталы, доходы и сбережения населения и предоставляют их в ссуду предприятиям, правительству и частным лицам.

21.4. Банки, банковские операции и услуги

Банки образуют основную группу кредитных учреждений. **Банки** — это финансовые организации, учреждения, осуществляющие универсальные операции по аккумулярованию денежных средств, предоставлению кредитов, осуществлению денежных расчетов, эмиссии кредитных средств обращения, выпуску ценных бумаг и т.д. Банки могут создаваться на основе любой формы собственности и осуществляют свою деятельность, как правило, на коммерческой основе.

Банковские операции могут быть выделены в три группы: пассивные и активные операции, а также банковские услуги.

Пассивные банковские операция служат для привлечения денежных средств. К ним относятся:

- ◆ депозитные операции, включающие все срочные и бессрочные вклады клиентов банка, кроме сберегательных;
- ◆ сберегательные вклады, для которых характерным является их медленный рост и использование средств, происходящее через несколько лет;
- ◆ привлеченные средства — это кредиты, полученные от других банков;
- ◆ эмиссия облигаций: ипотечных (закладных листов) и банковских.

Активные операции — это операции по размещению банком имеющихся у него финансовых ресурсов. К ним относятся:

- ◆ кредитные операции различных видов;
- ◆ фондовые операции, представляющие собой выдачу ссуд под залог ценных бумаг и покупку таких бумаг;
- ◆ подтоварные ссуды — под залог имеющихся товаров;
- ◆ учет векселей — покупка векселей с удержанием обозначенной на векселе суммы учетного процента.

Банковские услуги — это важнейшие посреднические операции, включающие инкассовые операции, заключающиеся в получении банком по поручению клиента денег по денежным и товарно-расчетным документам, а также передаче средств от одних клиентов другим:

- ◆ аккредитивные операции — это поручения о выплате определенной суммы денег лицу или предприятию при выполнении указанных в аккредитиве условий;
- ◆ переводные операции заключаются в перечислении внесенных в банк денег получателю путем посылки банковского чека или перевода банку-корреспонденту;
- ◆ доверительные трастовые операции для физических и юридических лиц по управлению имуществом, капиталом и т.д.;

- ♦ финансовый лизинг приобретение и сдача в аренду машин и оборудования.

Всего современные банки выполняют до 100 видов операций и услуг, которые тесно связаны между собой.

Современная банковская система может быть весьма разнообразной, но в ее основе всегда можно выделить три группы: Центральный банк РФ, коммерческие банки и специальные кредитно-финансовые учреждения. Важнейшим элементом банковской системы является Центральный банк, основной задачей которого является обеспечение стабильности денежного обращения и проведение единой политики государства в области кредита, денежного обращения, расчетов и валютных отношений. С этой целью Центральный банк осуществляет эмиссию денег и организацию их обращения, аккумулирует и хранит кассовые резервы других кредитных учреждений, обеспечивает кредитование коммерческих банков и осуществляет контроль за их деятельностью. С этой целью используются операции на открытом рынке, политика учетной ставки и политика минимальных резервов.

Во главе банковской системы стоит Центральный банк РФ. В эту систему входят коммерческие банки, которые занимаются непосредственно обслуживанием клиентов.

Так как ЦБ РФ регулирует денежное обращение, то он должен и обязан контролировать деятельность коммерческих банков по «созданию» новых денег. В этих целях ЦБ РФ устанавливает **резервные требования** (норму обязательных резервов — rr_0). Коммерческий банк может иметь норму резервирования, равную или превышающую резервные требования. Если фактическая норма резервирования выше резервных требований, то банк имеет *избыточные резервы*. Таким образом, фактические резервы коммерческого банка представляют собой сумму обязательных и избыточных резервов:

$$R_{\text{факт}} = R_0 + R_{\text{изб}}$$

Отношение $\frac{1}{rr_0}$ называется **кредитным мультиплика-**

тором. Он определяет максимальное количество «новых» денег, которое может «создать» банковская система из первоначальных резервов. Однако следует иметь в виду: «создание» новых денег банками не означает создание богатства, а означает просто рост ликвидности.

Другая функция ЦБ состоит в том, что он является *кредитором последней инстанции*, в связи с чем коммерческие банки обязаны хранить обязательные резервы на депозитах ЦБ. На самом деле банки хранят все резервы в ЦБ, за исключением некоторой суммы в кассе банка. Выполнение этой функции Центральным банком РФ позволяет гарантировать сохранение ликвидности активов коммерческих банков и, таким образом, помогает поддерживать в обществе доверие к банковской системе.

Фактическая норма резервирования (rr) зависит не только от нормы обязательных резервов (rr_0), также и от спроса на банковские ссуды: при низком спросе фактические резервы банка (и rr) выше.

Возможности банковской системы по «созданию» новых денег зависят (при прочих равных условиях) также от коэффициента депонирования (cr), который представляет собой пропорцию, в которой население распределяет денежные средства между наличными деньгами (C) и средствами на текущих счетах (D):

Чем ниже cr , тем меньше наличных денег на руках у населения, тем больше, следовательно, сумма банковских резервов (R), тем в большей степени (при прочих равных условиях) будет реализован потенциал банковской системы в «создании» денег.

Вторым важнейшим звеном современной банковской системы являются коммерческие банки. Коммерческие банки — учреждения универсального характера, которые принимают и размещают денежные вклады, привлекают и предоставляют кредиты, осуществляют расчеты по поручению клиентов и банков-корреспондентов и их кассовое обслуживание.

Третье звено банковской системы — специализированные кредитно-финансовые учреждения, которые занима-

ются кредитованием определенных сфер и отраслей хозяйственной деятельности.

К их числу относятся инвестиционные банки, сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды и инвестиционные компании.

Деятельность банковской системы связана с возможностью денежно-кредитной системы создавать дополнительные, так называемые *банковские деньги*. Создание денег денежно-кредитной системой основано на ее возможности хранить только часть полученных депозитов, а другую часть отдавать в виде займов заинтересованным лицам и учреждениям. Остающаяся в хранилищах банков часть средств носит название *резервов*. Минимальная сумма резервов, которую обязаны держать банки (в соответствии с указаниями Центрального банка РФ), представляет собой резервные требования. Каждый отдельный банк может давать ссуду из своих избыточных резервов.

Таким образом, объем избыточных резервов представляет собой тот предел создания денег, который касается каждого отдельного банка. Этот предел не распространяется на систему коммерческих банков. Система коммерческих банков может предоставлять займы, то есть создавать «банковские деньги», умножая свои избыточные резервы. Числовой коэффициент, показывающий во сколько раз возрастет или сократится денежное предложение в результате увеличения или сокращения вкладов в банковскую систему на одну денежную единицу, или отношение новых денег к общим резервам, представляет денежный мультипликатор.

В РФ в последние годы, особенно после финансового кризиса августа 1998 года, произошло сокращение количества банков, прежде всего за счет разорения мелких банков. Несмотря на это, мелкие банки продолжают численно преобладать в российской банковской системе. Это делает ее недостаточно устойчивой и эффективной, так как мелкие банки не могут обеспечить необходимого кредитования экономики в условиях начинающегося экономического роста. В связи с этим необходимо реформирова-

ние банковской системы, направленное на развитие процесса концентрации и централизации банковского капитала. Одним из возможных путей такого развития является интеграция банковского и промышленного капиталов. Формой такой интеграции являются финансово-промышленные группы (ФПГ). Возникновение этих групп, начавшееся в РФ в середине 90-х годов, означает начало крупной структурной перестройки промышленного и банковского капитала России.

Особенно успешно развиваются те ФПГ, которые формируются по инициативе банков и управляются ими. Наиболее крупные банки выдают кредиты только тем промышленным предприятиям, в которых они имеют контрольные или крупные пакеты акций и непосредственно участвуют в управлении.

21.5. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты

Денежно-кредитная политика как составная часть стабилизационной политики включает в себя регулирование предложения денег, кредита и процентных ставок с целью контроля над совокупным спросом в экономике для стабилизации экономической активности.

Использование конкретных инструментов этой политики Центральным банком страны предусматривает решение двух главных проблем: недопущение или хотя бы минимизацию безработицы и инфляции.

Предложение денег зависит:

1. От политики Центрального банка России, который:

♦ определяет объем наличных денег: наличность на руках у населения (C) и наличность в банковских резервах (R). В сумме они составляют *денежную базу* (B), или *деньги высокой силы* ($ДВС$).

$$B = C + R;$$

♦ устанавливает резервные требования (rr_0).

2. От величины *денежного мультипликатора* (m), который показывает зависимость объема *денежной массы* (M) от величины *денежной базы* (B):

$$M = m \times B.$$

Значение денежного мультипликатора зависит от коэффициента депонирования (cr) и от фактической нормы резервирования (rr).

Следовательно:

1) при данной норме резервирования чем больше cr (то есть чем большую часть своих денежных средств люди держат в форме наличных денег), тем меньше денежный мультипликатор, и наоборот;

2) при данном коэффициенте депонирования чем больше rr , тем меньше денежный мультипликатор, и наоборот.

Таким образом, Центральный банк может изменять денежную массу (M), воздействуя либо на денежную базу (B), либо на денежный мультипликатор (m). Эти возможности воплощаются в трех конкретных инструментах денежно-кредитной политики.

Три инструмента денежно-кредитной политики:

1. *Изменение нормы обязательных резервов* (rr_0) воздействует на денежный мультипликатор (считается самым грубым инструментом):

- ♦ если ЦБ сокращает норму обязательных резервов, он способствует росту кредита (объема предоставляемых ссуд коммерческими банками) и, следовательно, росту денежной массы;
- ♦ если ЦБ увеличивает норму обязательных резервов, он способствует сокращению кредита и денежной массы.

2. *Изменение учётной ставки процента* — процентной ставки, под которую ЦБ предоставляет кредиты коммерческим банкам — воздействует на денежную базу (довольно грубый инструмент):

- ♦ уменьшение учетной ставки способствует увеличению спроса коммерческих банков на кредиты ЦБ, что увеличивает банковские резервы, а следовательно, растет кредит и денежная масса;

- ◆ увеличение учетной ставки способствует сокращению спроса со стороны коммерческих банков на кредиты ЦБ, вызывая сокращение кредита и денежной массы.

3. *Операции на открытом рынке* — покупка или продажа ЦБ государственных ценных бумаг — наиболее часто используемый инструмент (воздействует на денежную базу):

- ◆ если ЦБ покупает у населения государственные ценные бумаги, растут резервы коммерческих банков, следовательно, увеличивается кредит и растет денежная масса;
- ◆ если ЦБ продает государственные ценные бумаги населению, то сокращаются резервы коммерческих банков, сокращается кредит и денежная масса.

Так как использование перечисленных инструментов воздействует на предложение денег, оно воздействует и на процентные ставки. *Если предложение денег растет, ставка процента падает, и наоборот.* Поэтому *денежно-кредитная экспансия* (политика, направленная на увеличение предложения денег, то есть стимулирующая политика) называется *политикой «дешевых» денег*. *Сдерживающая денежно-кредитная политика* (политика, направленная на уменьшение предложения денег) называется *политикой «дорогих» денег*.

Политика «дешевых» денег проводится на фазе спада, так как снижение процентной ставки способствует росту инвестиций, следовательно, растет совокупный спрос и уровень выпуска (доходов).

Политика «дорогих» денег проводится в условиях инфляции спроса: повышение процентной ставки способствует сокращению инвестиций, сокращается избыток совокупного спроса, сокращается инфляция.

Следует, однако, отметить, что возможности денежно-кредитной политики ограничены.

1. Снижение нормы обязательных резервов (rr_0) могут не привести к снижению фактической нормы резервирования (rr), которая зависит от политики каждого коммерческого банка и от спроса на ссуды.

2. Снижение учетной ставки может не привести к росту **заимствований** коммерческих банков.

3. **Коэффициент** депонирования находится вне контроля **Центрального** банка России.



Основные термины и понятия

Деньги, товарные деньги, бумажные деньги, денежные агрегаты, нейтральность денег, ликвидность, спрос на деньги, норма резервирования, кредитный мультипликатор, денежный рынок, денежно-кредитная политика.



Темы докладов и рефератов

1. Теоретические подходы к денежно-кредитной политике.
2. Основные направления и инструменты денежно-кредитной политики.
3. Характеристика деятельности кредитной системы в России.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Природа и функции денег. Виды денег.
2. Количество денег в обращении: денежные агрегаты. Количественная теория денег. Понятие нейтральности денег. Эффект Фишера.
3. Спрос на деньги и его факторы. Кейнсианская теория предпочтения ликвидности.
4. Предложение денег и роль банковской системы в изменении предложения денег. Функции Центрального банка РФ. Кредитный мультипликатор.
5. Равновесие на денежном рынке. Изменения в равновесии.
6. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты. Денежная база и денежная масса. Денежный мультипликатор.

Глава 22

Финансовый рынок. Фондовая биржа

22.1. Финансовый рынок, его сущность и структура. Денежный рынок и рынок капиталов

Финансовый рынок — это совокупность экономических отношений, связанных с распределением финансовых ресурсов, куплей-продажей временно свободных денежных средств и ценных бумаг. Объектами отношений на финансовом рынке выступают денежно-кредитные ресурсы и ценные бумаги. На нем происходит обмен деньгами, осуществляется предоставление кредита, мобилизуются капиталы. Субъектами отношений являются государство, организации различных форм собственности, отдельные граждане.

Главной функцией финансового рынка является обеспечение движения денежных средств от одних собственников (кредиторов) к другим (заемщикам). Финансовый рынок выступает в виде механизма перераспределения финансовых ресурсов предприятий и сбережений населения между субъектами хозяйствования и отраслями экономики, «связывания» части денежных средств, не обеспеченных потребительскими товарами, а также как средство покрытия дефицита государственного бюджета без денежной эмиссии.

Финансовый рынок состоит из системы рынков. Основными составными частями его являются денежный рынок и рынок капиталов. На практике между этими рынками нет строгой границы, так как происходит непрерывное переливание средств. Один рынок отличается от другого составом учреждений-участников, инструментами сделок,

характером регулирования, уровнем процентных ставок, сроком финансово-кредитных операций.

На денежном рынке обращаются краткосрочные финансовые обязательства со сроком обращения до одного года. Здесь удовлетворяются потребности, с одной стороны, в покрытии временного недостатка денежных средств, с другой стороны, в размещении на срок до года временно неиспользуемых финансовых ресурсов. **В структуру** денежного рынка **входят**: валютный рынок, рынок золота, частично рынок ценных бумаг. **Валютный рынок** — это особая сфера экономических отношений, где осуществляются операции по покупке, продаже, обмену иностранной валюты и платежных документов, выраженных в иностранных валютах (чеки, векселя, аккредитивы). Валютный рынок функционирует через установление корреспондентских связей между банками разных стран, посредством этого производятся и международные расчеты, и через покупку — продажу иностранной валюты на биржах. **На рынке золота** совершаются наличные, оптовые и другие сделки с золотом, драгоценными камнями и металлами, в том числе со стандартными слитками. Регулярная купля — продажа золота ведется главным образом для промышленного потребления, частной тезаврации, спекуляции и в отдельных случаях для монетарных целей. Продавцами золота выступают в основном золотодобывающие страны, а также владельцы запасов, преимущественно частных; покупателями — частные фирмы и лица, в отдельных случаях — центральные банки.

На рынке капиталов аккумулируются и обращаются долгосрочные капиталы и долговые обязательства. Он является основным рынком, где компании изыскивают источники финансирования капитальных вложений: для расширения действующего производства, создания новых предприятий и производств, реализации крупных научно-технических проектов. Средства могут быть мобилизованы на возвратной основе в форме кредита или выпуска долговых ценных бумаг (облигаций) либо на безвозвратной основе путем эмиссии долевых ценных бумаг (акций).

Рынок капиталов также не является однородным, среди его составляющих можно выделить рынок ценных бумаг (фондовый рынок) и рынок ссудных капиталов. Иначе структура финансового рынка может быть представлена схемой, которая является достаточно условной (рис. 36). В действительности финансовый рынок — это более сложное образование, которое объединяет разнообразных участников, большой набор финансовых инструментов, мест и площадок проведения торговли. Он очень тесно связан с товарными рынками и произведен от них.

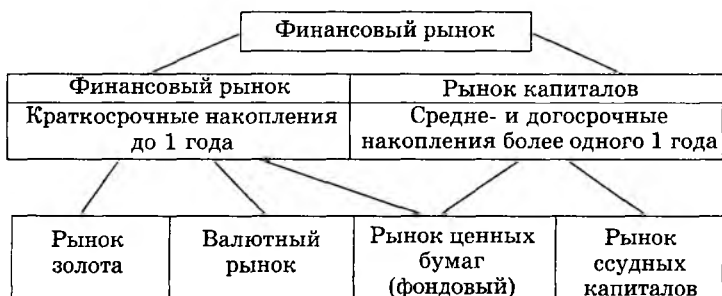


Рис. 36. Структура финансового рынка

Наиболее значительное место на финансовом рынке занимает рынок ссудных капиталов.

Финансовый рынок является частью рыночной экономики, которая представляет собой систему организации хозяйства, основанную на товарно-денежных отношениях, многообразии форм собственности, экономической свободе и конкуренции. **Финансовый рынок** представляет собой экономическую систему, которая является:

♦ сферой проявления экономических отношений при распределении стоимости и ее реализации путем обмена денег на финансовые активы. Под финансовыми активами понимаются денежные ресурсы и инвестиционные ценности. Инвестиционные ценности — это инструменты обра-

зования финансовых ресурсов (ценные бумаги, валютные ценности, золото и др.);

- ♦ совокупностью инвесторов-покупателей и инвесторов-продавцов, взаимодействие которых приводит к возможности обмена;

- ♦ инструментом согласования интересов продавцов и покупателей финансовых активов;

- ♦ сферой проявления экономических отношений между продавцами и покупателями финансовых активов. На финансовом рынке сталкиваются спрос в лице покупателя финансовых активов и предложение в лице продавца этих активов. Каждый из них имеет свои интересы, которые могут совпадать или не совпадать. При совпадении интересов происходит акт купли-продажи финансовых активов. А это означает реализацию стоимости и потребительской стоимости, заключенной в данных активах;

- ♦ сферой проявления отношений между стоимостью и потребительской стоимостью этих финансовых активов. К ним относятся деньги (как рубли, так и валюта), депозиты, ценные бумаги разных видов, кредитный капитал, драгоценные металлы и драгоценные камни, объекты недвижимости.

Под емкостью финансового рынка понимается возможный годовой объем продажи определенного финансового актива при сложившемся уровне цен на него. Емкость финансового рынка зависит от вида финансового актива, степени конкуренции на данном рынке, изменения конъюнктуры рынка, уровня цен (курсов, дивидендов, процентных ставок, премий, дисконта), затрат на рекламу, социально-экономической и политической обстановки в стране.

Конъюнктура финансового рынка — это соотношение спроса и предложения как по отдельным видам финансовых активов (акции какого-либо акционерного общества), так и по всей массе финансовых активов (акции, облигации и т.п.), сложившееся в данный момент под влиянием различных факторов. Основными факторами являются политическая и социально-экономическая обстановка в стране, доходы потребителей (покупателей, вкладчиков), уро-

вень цен (курсов, дивидендов, процентных ставок, премий, дисконта).

Развитие финансового рынка требует установления оптимального соотношения между спросом и предложением финансовых активов, их сбалансированности. Соотношение между спросом и предложением является основной пропорцией рынка.

Рынок ссудных капиталов способствует росту производства и товарооборота, движению капиталов внутри страны, трансформации денежных сбережений в капиталовложения, обновлению основных фондов.

Рынок ссудных капиталов способен объединить мелкие разрозненные денежные средства в крупные суммы, образующие мощный денежный потенциал, что позволяет рынку играть большую роль в процессах концентрации и централизации производства и капитала.

В последние годы роль рынка ссудных капиталов в экономике проявляется в следующих основных направлениях: 1) предоставление ссудного капитала частному сектору, государству и населению, а также иностранным заемщикам; 2) аккумуляция свободного денежного капитала и денежных сбережений населения; 3) аккумуляция и сосредоточение фиктивного капитала.

Денежный рынок — это система экономических отношений, которые складываются в обществе между производителями (продавцами товаров и услуг) и потребителями (покупателями) посредством денег как меры стоимости, средства обращения и платежа (Т—Д—Т), а также по поводу купли-продажи денежных знаков или долговых обязательств (Д—Д').

На рынке деньги выступают в виде банкнот и монет (наличные деньги), а также в виде записей (чеки, текущие счета) на счетах в банках и в виде долговых обязательств (безналичные деньги), подтверждающих взаимную задолженность покупателей и продавцов (векселя, обязательства и т.д.).

Между видами денег существует прямая связь: из одного вида деньги легко могут переходить в другой и наобо-

рот. Приведем в качестве примера две операции. Клиенту открывается в банке текущий чековый счет. Первоначально вносится определенная сумма банкнот, и клиент получает от банка чековую книжку, подтверждающую наличие денег на счете. В ходе этой операции наличные деньги перешли в безналичную форму. Как известно, текущий счет представляет собой вклад до востребования, то есть вкладчик в любой момент может получить с него деньги. В ходе такой операции деньги из безналичной формы переходят в наличную. Следует также отметить, деньги, находящиеся на срочных и сберегательных вкладах в банках, отличаются от наличных денег, чем средства на текущих счетах: они почти не участвуют в расчетах, не могут быть превращены в банкноты по первому требованию вкладчика, выполняя функцию накопления. Поэтому данная часть денежной массы носит название «квазиденег», то есть подобия денег.

Выполнение деньгами функции накопления (сохранения ценности) порождает ценные бумаги (акции, облигации и т.д.), которые так же являются объектом купли-продажи и при определенных условиях могут заменять денежные знаки. Ценные бумаги приобретают свою цену на денежном рынке и могут приносить своим владельцам доход или убыток.

Передача денег от одного владельца к другому, их способность содействовать нормальному кругообороту товаров, возможности превращения денег в другие формы получения доходов (ценные бумаги, недвижимость, иностранная валюта) определяют их ликвидность. Центральное место на денежном рынке занимает купля-продажа иностранной валюты.

22.2. Рынок ценных бумаг. Виды ценных бумаг

Рынок ценных бумаг представляет собой часть финансового рынка, на котором происходит обращение ценных бумаг.

В основном все ценные бумаги ведут свое происхождение от денежных капиталов, поэтому рынок ценных бумаг может быть в полном объеме отнесен к финансовому рынку. В той части, в какой рынок ценных бумаг основывается на деньгах как на капитале, он называется **фондовым рынком** и в этом качестве является составной частью **финансового рынка**. В целом место рынка ценных бумаг представлено на таблице 9.

Рынок ценных бумаг имеет ряд функций, которые можно разделить на общерыночные (присущие обычно каждому рынку) и специфические (отличающие данный рынок от всех других).

К **общерыночным функциям** относятся:

- ◆ *коммерческая* (получение прибыли от операций на данном рынке);
- ◆ *ценовая* (формирование рыночных цен, их постоянное движение);
- ◆ *информационная* (доведение до своих участников необходимой рыночной информации);
- ◆ *регулирующая* (создание правил торговли и участия в ней; разрешение споров между участниками, контроль и управление и т.д.).

К **специфическим функциям** рынка ценных бумаг можно отнести следующие:

1. Перераспределительную функцию, которая в свою очередь может быть разбита на три подфункции:

- а) перераспределение денежных средств между отраслями и сферами деятельности;
- б) перевод сбережений (прежде всего населения) из непроизводительной в производительную форму;
- в) финансирование дефицита государственного бюджета на неинфляционной основе (без выпуска в обращение дополнительных денежных средств).

2. Функцию страхования ценовых и финансовых рисков (или хеджирование). Данная функция стала возможной благодаря появлению класса производных ценных бумаг: фьючерсных и опционных контрактов.

Таблица 9

Рынок ценных бумаг в системе товарного и денежного рынков

Товарный рынок			Денежный рынок		
Рынок товаров		Рынок товарных ценных бумаг	Денежные средства в обращении		Финансовый рынок
Физические рынки товаров	Рынки товарных фьючерсных контрактов и опционов	Вексели (товарные), коносаменты, варранты (товарные)	Денежные ценные бумаги (чеки, аккредитивы и др.)	Денежные средства в обращении в других формах	Фондовый рынок
Рынок основных ценных бумаг		Основные фондовые бумаги	Производные ценные бумаги		Другие рынки капиталов



Рынок ценных бумаг



Рынок производных ценных бумаг

Структура самого рынка ценных бумаг представлена в таблице 10.

Таблица 10

Структура рынка ценных бумаг

Первичный рынок ценных бумаг, размещение ценных бумаг	Вторичный рынок ценных бумаг, привлечение средств	
Финансовые посредники		
Финансовый дилер	Инвесторы	Финансовый брокер

Ситуация на фондовом рынке сообщает вкладчикам информацию об экономической конъюнктуре и дает им ориентиры для размещения своих капиталов. Данная информация представлена в курсовой стоимости ценных бумаг.

Составные части рынка ценных бумаг выделяются по способу торговли на данном рынке. С этих позиций выделяют:

- 1) первичный и вторичный рынки ценных бумаг;
- 2) организованный и неорганизованный;
- 3) биржевой и внебиржевой;
- 4) традиционный и компьютеризированный;
- 5) кассовый и срочный.

Первичный рынок — это приобретение ценных бумаг их первыми владельцами в соответствии с определенными правилами и требованиями.

Вторичный рынок — это обращение ранее выпущенных ценных бумаг; совокупность всех актов купли-продажи или других форм перехода ценной бумаги от одного ее владельца к другому в течение всего срока существования ценной бумаги.

Организованный рынок — это обращение ценных бумаг на основе законодательно установленных правил между лицензированными профессиональными участниками рынка по поручению других участников рынка.

Неорганизованный рынок — обращение ценных бумаг без соблюдения единых для всех участников рынка правил.

Биржевой рынок — торговля ценными бумагами на фондовых биржах. Это всегда организованный рынок.

Внебиржевой рынок — это торговля ценными бумагами, минуя фондовую биржу. Может быть организованным и неорганизованным.

Торговля ценными бумагами осуществляется на традиционных и компьютеризированных рынках. В последнем случае торговля ведется через компьютерные сети, объединяющие соответствующих фондовых посредников в единый компьютеризированный рынок.

Кассовый рынок (иностранный название: «кэш»-рынок, или «спот»-рынок) — это рынок с немедленным исполнением сделок в течение одного-двух рабочих дней.

Срочный рынок — это рынок, на котором заключаются разнообразные по виду сделки со сроком исполнения, превышающим два рабочих дня (чаще всего срок исполнения три месяца).

Ценная бумага (титул собственности) сохраняет за ее владельцем право собственности на отданный займы капитал и, кроме того, дает право на его увеличение за счет процента или дивиденда. Ценная бумага представляет собой денежный документ, удостоверяющий, *во-первых*, право владения (или отношения займа) и, *во-вторых*, определяющий взаимоотношения между лицом, выпустившим этот документ, и их владельцем. Ценные бумаги предусматривают выплату дохода в виде дивиденда или процента, а также возможность передачи денежных и иных прав, вытекающих из этих документов, другим лицам.

Ценные бумаги можно классифицировать по нескольким направлениям:

1. **По экономическому назначению:** основные — отношения совладения; производные — удостоверяют право купить или продать ЦБ РФ по фиксируемой цене в определенный момент в будущем.
2. **По форме выпуска:** в наличной форме; в безналичной форме — в виде записей в книгах учета или на счетах.
3. **По внесению владельца ЦБ в реестр:** именные; ЦБ на предъявителя
4. **В зависимости от формы собственности эмитента:** государственные, частные, международные.

5. **С учетом территорий**, на которых обращаются ЦБ: региональные (местные), национальные, международные (мировые).
6. **Исходя из механизма выплаты доходов**: с фиксированным доходом; с изменяющимся доходом (плавающим).

Наиболее распространенными видами ценных бумаг являются акции и облигации.

Акция — ценная бумага, которая свидетельствует о внесении пая в капитал акционерного общества и дает ее владельцу следующие права:

- ♦ на получение дохода, который называется дивидендом;
- ♦ голоса при решении дел акционерного общества (АО);
- ♦ на получение части имущества АО при его ликвидации;
- ♦ на получение информации о производственно-финансовом состоянии АО;
- ♦ на преимущественное приобретение новых выпусков акций.

В разных странах в обращении находятся различные виды акций, но наиболее распространенные категории — это **обыкновенные** и **привилегированные** акции. Дивиденд на обыкновенные акции колеблется в зависимости от финансовых результатов деятельности АО. Привилегированные акции дают право на получение фиксированного процента. Вначале дивиденд выплачивается на привилегированные акции, а уже оставшаяся сумма распределяется между остальными видами акций.

Акция может быть на предъявителя и именной. При передаче именной акции другому лицу требуется поставить на ней специальную передаточную подпись, что делается с ведома собрания акционеров.

Следующая наиболее важная форма ценных бумаг — **облигации**. Они дают право их владельцу ежегодно получать фиксированный доход, но не предоставляют права голоса при принятии управленческих решений. Облигация выпускается (эмитируется) на ограниченный период

времени, например 3, 6 и 12 месяцев. Стоимость ее полностью погашается по истечении этого срока. Облигации могут выпускать государство, города, предприятия, различные фонды и т.п. Доход по облигациям обычно называют **платежами «по купонам»**, так как держатель облигации через установленные промежутки времени срезает с облигации сам купон и отправляет его по почте организации, выпустившей облигацию, чтобы получить причитающиеся проценты.

Облигации выпускаются именные и на предъявителя. Выпускаются также и конвертируемые облигации. Такие бумаги дают право обменять их на акции той же компании.

Классическая облигация представляет собой ценную бумагу с фиксированным процентом. Однако на практике появились более гибкие разновидности этой бумаги. Возникли облигации с «плавающим» процентом. Доход по ним колеблется в зависимости от ситуации на рынке ссудных капиталов.

Существуют облигации с нулевым купоном. Процент по ним не выплачивается. Доход вкладчик получает за счет того, что облигации при выпуске продаются по цене ниже номинальной, а при наступлении срока — погашаются по номинальной.

К другим распространенным разновидностям ценных бумаг относятся также депозитные сертификаты, сберегательные сертификаты, чеки и векселя, а также государственные ценные бумаги.

Депозитный сертификат представляет собой финансовый документ, выпускаемый кредитными учреждениями. Он является свидетельством этого учреждения о депонировании денежных средств, удостоверяющим право вкладчика на получение депозита. Различаются депозитные сертификаты до востребования и срочные, на которых указан срок изъятия вклада и размер причитающегося процента. Депозитные сертификаты повсеместно принимаются инвесторами, различными компаниями и учреждениями.

Сберегательный сертификат представляет собой письменное обязательство о депонировании денежных средств физическим лицом в кредитном учреждении, удостоверяющее право вкладчика на получение вклада и процента по нему. Различают *сберегательные сертификаты, именные и на предъявителя.*

Чек — денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя кредитному учреждению о выплате его держателю указанной в чеке суммы. Как правило, плательщиком по чеку выступает банк или другое кредитное учреждение, имеющее такое право.

Вексель — необеспеченное обещание корпорации-должника выплатить в назначенный срок долг и процент по нему. Этот вид ценных бумаг стоит на последнем месте среди долговых обязательств фирмы.

Государственные ценные бумаги — это долговые обязательства правительства. Они различаются по датам выпуска, срокам погашения, размерам процентной ставки.

22.3. Фондовая биржа и внебиржевой рынок

Фондовая биржа — это институт рынка ценных бумаг, организующий, контролирующий и регулирующий процесс купли-продажи ценных бумаг, в основном акции. Вход на биржу разрешается только ее членам. Членами биржи могут быть **брокеры** (маклеры) и **дилеры** (дэббэры).

Брокер (маклер) действует на бирже в качестве посредника, покупая и продавая ценные бумаги за счет и по поручению своих клиентов. За свои услуги брокеры получают вознаграждение — куртаж, который исчисляется в промилле (если процент — это сотая доля, то промилле — тысячная доля единицы) к сумме заключенной сделки.

Дилер (дэббэры) действует на бирже, совершая операции за свой счет. На большинстве бирж в настоящее время брокеры исполняют и функции дилеров. Различие между

брокерами и дилерами проявляется на неофициальном рынке ценных бумаг, то есть во внебиржевом обороте.

Сердцевину вторичного рынка ценных бумаг занимает фондовая биржа. Потребность в появлении этого института была обусловлена расширением международной торговли, сырьевыми и сельскохозяйственными товарами, а впоследствии — и ценными бумагами. Названные товары характеризуются следующими особенностями, которые превращают их в биржевые товары:

- ◆ массовостью потребления;
- ◆ взаимозаменяемостью в рамках своих товарных групп;
- ◆ непредсказуемостью колебаний цен.

Биржи характеризуются следующими признаками:

- ◆ процесс функционирования постоянен и организован по определенным правилам;
- ◆ торги ведутся без предъявления товаров;
- ◆ сделки заключаются по массовым товарам.

Биржа выполняет следующие основные функции:

- ◆ сводит друг с другом покупателей и продавцов товаров или ценных бумаг, служит местом, где непосредственно осуществляются сделки купли-продажи;
- ◆ регистрирует курсы ценных бумаг, обобщает и усредняет отношение инвесторов к каждому представленному на ней виду акций и облигаций;
- ◆ служит механизмом перелива капитала из одной отрасли (предприятия) в другую (другое);
- ◆ служит экономическим барометром деловой активности как в стране в целом, так и в отдельных отраслях, позволяет судить о направлении структурной перестройки экономики.

Фондовые индексы фиксируют изменение курсов акций, обращающихся на крупнейших фондовых биржах мира. Наиболее известным фондовым индексом является **индекс Доу-Джонса**. В Великобритании наиболее известен индекс газеты «Financial Times» и Лондонской фондовой биржи, учитывающий курсы акций 100 ведущих британских компаний. В Японии по акциям 225 компаний рассчитывается индекс «Никкей». В целом фондовые индексы не толь-

ко дают обобщенную картину состояния рынка ценных бумаг, но и используются в целях его прогнозирования.

Внебиржевой рынок — это торговля ценными бумагами, минуя фондовую биржу. **Внебиржевой рынок** — сфера обращения ценных бумаг, не допущенных к котировке на фондовых биржах. На внебиржевом рынке размещаются также новые выпуски ценных бумаг. Внебиржевой рынок организуется дилерами, которые могут быть или не быть членами фондовой биржи. Внебиржевой рынок ценных бумаг проводится по телефону, телефаксу, компьютерным сетям. Он занимается главным образом ценными бумагами тех акционерных обществ, которые не имеют достаточное количество акций или доходов для того, чтобы зарегистрировать (пройти листинг) свои акции на какой-либо бирже. Операции с ценными бумагами проводят фондовые биржи (для бумаг в валюте — валютные биржи) и инвестиционные институты. Внебиржевой рынок отнюдь не второсортен. На нем представлено немало солидных фирм, чьи размеры «не дотягивают» до биржевых стандартов. Внебиржевой рынок является также «инкубатором», где выращиваются компании, акции которых со временем перемещаются на биржу, так как между учреждением акционерного общества и принятием его бумаг к котировке должно пройти определенное время. Даже если по своим масштабам (величине активов, получаемой прибыли) оно удовлетворяет биржевым критериям, биржи требуют представить «родословную» акций — историю их обращения на внебиржевом рынке на протяжении нескольких лет. Биржи капризны? Нет, просто настойчивы в отстаивании своих интересов. Внебиржевой рынок значителен. Наряду с кассовым рынком существует развитый рынок операций на срок. Устанавливается единый курс. Государственное регулирование малозаметно, но существует довольно строгое банковское «саморегулирование», например, в плане последовательности эмиссий.

Внебиржевой рынок опционов постепенно исчезает. Исключением является внебиржевой рынок возможных опционов, на котором банки выписывают валютные опцио-

ны европейского типа применительно к конкретным нуждам коммерческих клиентов. Этот рынок успешно конкурирует с биржевым рынком валютных опционов, который начался на Филадельфийской бирже и в настоящее время существует на биржах в Лондоне, Чикаго, Амстердаме, Сингапуре и др.

22.4. Виды операций на рынке ценных бумаг

Все операции, производимые с ценными бумагами, можно классифицировать по нескольким критериям:

- 1) **кассовые операции** — их выполнение в основном происходит непосредственно после заключения сделки;
- 2) **срочные операции** — договоры о поставке, в силу которых одна сторона обязуется сдать в установленный срок определенное количество фондовых ценностей, а другая сторона — немедленно их принять и оплатить заранее установленную сумму. Обычно заключается на срок от одного до трех месяцев, редко — на полгода;

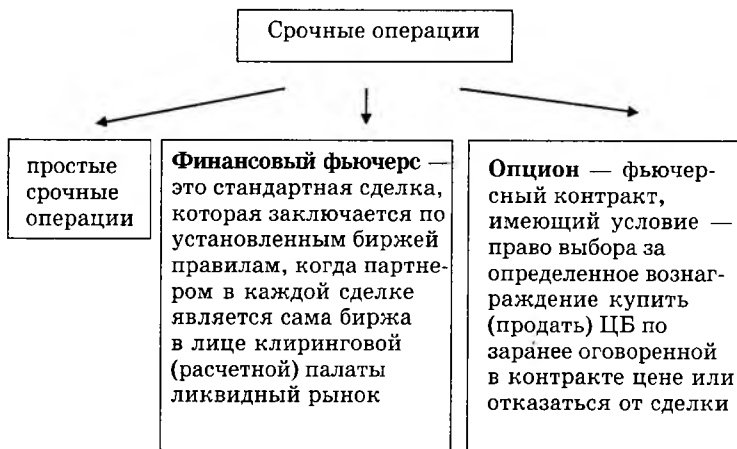


Рис. 37. Срочные операции на рынке ценных бумаг

3) поручения на проведение биржевых операций, поступающие от инвесторов:

- ◆ поручения на проведение сделки по текущему рыночному курсу (брокер выполняет поручение по самому благоприятному для клиента курсу в момент, когда поручение попадает в операционный зал биржи);
- ◆ лимитное поручение (указанный в нем курс обозначает цену, с которой сделка становится приемлемой для инвесторов);
- ◆ пороговое поручение (поручение типа «стоп») — для ограничения инвесторами своих потерь или для сокращения «бумажной прибыли»;
- ◆ поручение на проведение операции на условиях, определяемых полностью или частично брокером (это своего рода доверенность инвестора брокеру, инвестор полагается полностью на мнение брокера при покупке (продаже) ЦБ; заключается в письменном виде).

Кассовые сделки обычно заключают инвесторы, то есть лица, предприятия, государство, которые осуществляют долгосрочные вложения своих средств в ценные бумаги с целью получения дохода (процента, дивиденда) и наращивания своего капитала.

В отличие от инвесторов, на рынке ценных бумаг действуют и биржевые спекулянты, которые покупают и продают ценные бумаги не с целью долгосрочного вложения капитала, а стремятся быстро получить прибыль за счет игры на колебании курсов. Мировой опыт показывает, что деятельность спекулянтов приносит больше пользы, чем вреда. Если на рынке начнут действовать одни инвесторы, то довольно скоро может возникнуть ситуация, когда на рынке не окажется ни одного продавца. Покупатель будет вынужден ждать. Еще хуже, если держатель акций захочет избавиться от них, чтобы получить необходимые ему наличные деньги, но не сможет найти покупателя. Для разрешения этой проблемы на рынке должна быть группа людей, постоянно готовых покупать и продавать. Они обеспечивают плавающее предложение акций. Биржевые спекуляции осуществляются при помощи срочных сделок.



Основные понятия

Финансовый рынок. Денежный рынок. Рынок капиталов. Рынок ценных бумаг (фондовый рынок). Фондовая биржа. Валютный рынок. Емкость финансового рынка. Конъюнктура финансового рынка. Биржевой рынок. Внебиржевой рынок. Ценная бумага (титул собственности). Акция. Облигация. Депозитный сертификат. Сберегательный сертификат. Чек. Вексель. Государственные ценные бумаги. Брокеры (маклеры). Дилеры (джобберы). Кассовые операции. Срочные операции. Финансовый фьючерс. Опцион.



Темы рефератов

1. Проблемы и их решения на финансовом рынке России.
2. Капитал в форме ценных бумаг: ценные бумаги и курсовая цена бумаг; функции рынка ценных бумаг.
3. Виды ценных бумаг: акции и их разновидности; облигации и их виды; депозитные и сберегательные сертификаты; чеки; векселя; государственные ценные бумаги.
4. Первичный и вторичный рынки ценных бумаг, биржевой и внебиржевой оборот ценных бумаг.
5. Понятие фондовой биржи, ее признаки.
6. Государственное регулирование финансового рынка.



Вопросы для самопроверки

1. Из каких институциональных образований состоит финансовый рынок?
2. Какие сферы деятельности включает в себя финансовый рынок?
3. Какие функции выполняет рынок ценных бумаг?
4. Структура рынка ценных бумаг.
5. Виды ценных бумаг и их экономическое содержание.
6. Фондовая биржа: организация и функционирование.
7. Внебиржевой рынок: организация и функционирование.
8. Виды поручений на проведение биржевых операций.
9. Кассовые и срочные операции на рынке ценных бумаг.

Глава 23

Инфляция и антиинфляционное регулирование

23.1. Сущность и причины инфляции

При изучении данной темы преследуется цель изучить такое сложное социально-экономическое явление как инфляция, выяснить ее сущность, причины, типы и виды, последствия и методы борьбы с ней.

Понятие «инфляция» возникло после гражданской войны в Северной Америке (1861–1865 гг.) **Инфляция** — это относительное обесценивание национальной денежной единицы, которое проявляется в формах, зависящих от особенностей национальной экономики.

Инфляция — есть многофакторное явление, обусловленное действием ряда причин, ведущих к росту диспропорции общественного производства и оказывающих влияние на цены в сторону их повышения.

Определение инфляции как переполнение каналов денежного обращения обесценивающимися бумажными деньгами нельзя считать полным. Инфляция, хотя она и проявляется в росте товарных цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену.

Инфляция — это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением. Это не означает, что повышаются обязательно все цены. Даже в периоды довольно быстрого роста инфляции некоторые цены могут оставаться относительно стабильными, а другие падать. **Одно из главных больных мест инфляции** — это то, что цены имеют тенденцию подниматься очень неравномерно. Одни подскакивают, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи вовсе не поднимаются.

Что же можно отнести к действительно инфляционным причинам роста цен?

Во-первых, это диспропорциональность, или несбалансированность государственных расходов и доходов, выражающаяся в дефиците госбюджета.

Во-вторых, инфляционный рост цен может происходить, если финансирование инвестиций осуществляется аналогичными методами. Особенно инфляционно опасными являются инвестиции, связанные с милитаризацией экономики.

В-третьих, общее повышение уровня цен связывается различными школами в современной экономической теории с изменением структуры рынка в XX веке.

Инфляцией называется повышение уровня цен в экономике, продолжающееся в течение некоторого периода времени. Повышение уровня цен, инфляция, означает падение покупательной способности денег. Будучи, наряду с безработицей, проявлением макроэкономической нестабильности, инфляция является объектом макроэкономической политики.

Ежегодные увеличения уровня цен могут быть малыми и постепенными (ползучая инфляция) или большими и ускоряющимися (гиперинфляция).

23.2. Формы и виды инфляции

Выделяют два вида: **сбалансированная инфляция** и **несбалансированная**. При первой цены различных товаров относительно друг друга остаются неизменными, а при второй — цены различных товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу в различных пропорциях.

Инфляция **разделяется** на **ожидаемую** и **неожидаемую**. Первая предсказывается и прогнозируется заранее, вторая — нет.

Инфляция по свободе цен подразделяется на открытую и подавленную. **При открытой инфляции** деятельность рыночного механизма хотя и затруднена, но сохраняется,

поэтому инфляционные процессы здесь протекают в их естественной форме.

О подавленной инфляции следует сказать особо. Она порождена неверной деятельностью государства. Например, введение им временного замораживания доходов и цен, установление верхних пределов их роста; стремление удержать динамику заработной платы на уровне, не превышающем темпы роста производительности труда; или даже тотальный административный контроль над ценами и доходами.

По темпам роста цен инфляцию разделяют на три типа:

1. Умеренная (ползучая) — 10% в год.
2. Галопирующая — от 20% до 200% в год.
3. Гиперинфляция — 50% в месяц.

Первый тип инфляции (умеренная) наименее опасен и сопровождает развитие экономики практически всех стран. Темпы умеренной инфляции обычно не превышают 10% в год.

Второй тип (галопирующая инфляция) представляется ростом цен сотнями процентов в год.

Третий тип — гиперинфляция. Она представляет собой период времени, на протяжении которого нестабильность цен становится столь значимой, что начинает доминировать в повседневной жизни, приводя к дезорганизации производства и рынка, а также перераспределения доходов и богатства в обществе.

Гиперинфляцией считается такое положение, в условиях которого годовая норма инфляции превосходит уровень 1000%.

Инфляцию можно разделить на два вида: спроса и предложения.

Первая (**инфляция спроса**) имеет место в том случае, когда доходы населения и предприятий растут быстрее реального объема товаров и услуг. Повышенный избыточный спрос приводит к завышенным ценам на реальный постоянный объем продукции и вызывает инфляцию спроса.

Второй вид — **инфляция предложения** или **издержек производства**, где рост цен объясняется возрастанием из-

держек источника инфляции, обусловленной ростом издержек, — это увеличение заработной платы или повышение цен на сырье и энергию.

Инфляция производителей гораздо сложнее инфляции спроса, так как правительство в данном случае встает перед дилеммой: либо увеличить спрос для стимулирования производства, что чревато еще большим обострением инфляции и скачком цен; либо бездействовать, что приведет к глубокому спаду, который может вернуть к прежнему уровню, но это обернется для экономики значительной потерей реального выпуска.

В последнее время экономисты стали выделять особый новый вид инфляции — **стагфляцию**. Как известно, стагфляция — одновременное возрастание общего уровня цен, сокращение объемов производства и, следовательно, увеличение безработицы. Стагфляция тесно связана с инфляцией предложения и спроса. А причинами является структурное несовершенство рынка и отсутствие конкуренции, так как у монополий нет стимулов для снижения издержек.

Способы измерения инфляции. Существует три способа измерения инфляции. **Первый способ** — измерение с помощью индекса цен. Используется индекс цен валового национального продукта, индивидуальных потребительских цен и индивидуальных оптовых цен. Для вычисления индекса берут соотношение между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг («рыночной корзиной»), выражается в процентах.

Второй способ определения силы инфляционных процессов — измерение темпов инфляции за год, но можно рассматривать и более короткие периоды (месяцы или кварталы) или более длинные (десятилетия).

Для вычисления темпов инфляции за год нужно вычесть индекс цен прошедшего года из индекса цен этого года, разделить эту разницу на индекс прошедшего года, а затем умножить на 100%. Если темп инфляции получится отрицательным, значит, наблюдалась дефляция (падение цен).

Третий способ — это вычисление «по правилу величины 70». Правило помогает быстро подсчитать количество

лет, необходимых для удвоения уровня цен: надо только разделить число 70 на темп ежегодного увеличения уровня цен в процентах.

Инфляцию измеряют при помощи показателя, который называется **темпом (уровнем) инфляции**. *Темп инфляции* показывает рост (прирост) уровня цен и рассчитывается с помощью индексов цен.

Темп инфляции в текущем году:

$$\pi = (P - P_{-1}) : P_{-1},$$

где P , P_{-1} — индексы цен соответственно в текущем и прошлом годах.

Одной из серьезных проблем инфляции является неравномерность роста цен на различные товары. Если на одни товары цены могут сильно вырасти, то на другие они растут медленнее и с запозданием. Как правило, с наибольшим опозданием начинают расти ставки заработной платы.

Инфляция спроса

Существует два вида инфляции, порождаемые различными причинами: *инфляция спроса* и *инфляция издержек*.

Инфляция спроса возникает в результате роста совокупного спроса по достижении *потенциального уровня реального ВВП*. На рисунке 38 показана связь между ростом совокупного спроса и инфляцией спроса.

Если совокупный спрос растет на *кейнсианском* (горизонтальном) отрезке кривой совокупного предложения, то есть *кривая AD₁* сдвигается в положение *AD₂*, уровень цен не изменится и останется равным P_1 . При этом увеличится уровень реального ВВП, следовательно, сократится уровень безработицы.

Если рост совокупного спроса продолжится так, что *кривая AD₂* сдвинется в положение *AD₃*, то есть равновесие перейдет на границу *восходящего* и *классического* отрезков, уровень цен повысится до P_3 . Реальный ВВП увеличится, достигнув потенциального уровня Q_r . Безработица достигнет естественного уровня. Повышение уровня цен

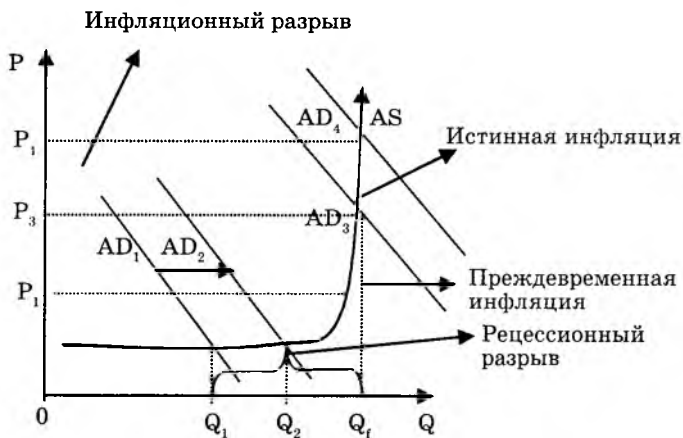


Рис. 38. Связь между ростом совокупного спроса и инфляцией спроса

на восходящем отрезке вплоть до достижения потенциального ВВП (Q_p) называется **преждевременной инфляцией**.

Как только совокупный спрос превысит AD_3 , он станет **избыточным совокупным спросом**, тогда и начнется **истинная инфляция** спроса.

Финансовая, бюджетная и налоговая системы государства

24.1. Финансы, их сущность, формы и функции

Финансы — это система экономических отношений, возникающих в процессе образования, распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов) в целях обеспечения воспроизводственного процесса и удовлетворения потребностей общества.

Финансовые отношения **возникают** между следующими субъектами хозяйствования:

- ◆ между государством и юридическими и физическими лицами по поводу платежей в бюджеты разных уровней, а также выплат из бюджетов;
- ◆ между юридическими лицами по взаимным расчетам;
- ◆ между федеральными и местными органами власти;
- ◆ между отдельными государствами по поводу взаимных финансовых расчетов, кредитов и т.д.

Финансы выступают в денежной форме, но не все денежные отношения относятся к финансовым. Для финансов характерен распределительный характер отношений, означающий отсутствие эквивалентного обмена, имеющего место при купле-продаже товаров.

Для финансов характерны **следующие функции**:

- ◆ *аккумулирующая* — состоит в создании материальной основы функционирования государства;
- ◆ *стимулирующая* — состоит в стимулировании деятельности субъектов финансовых отношений (через налоговую систему дотаций и т.д.);

- ◆ *распределительная* — отражает распределение и перераспределение денежных средств между субъектами финансовых отношений;
- ◆ *контрольная* — предполагает контроль за поступлением и использованием денежных средств по целевому назначению.

Функции финансов находят свое отражение в финансовой политике государства.

24.2. Финансовая система государства и принципы ее построения

Финансовая система государства представляет собой совокупность форм, методов, правил и норм, регулирующих финансовую деятельность и финансовые отношения государства. Звеньями финансовой системы являются: бюджеты различных уровней; фонды социального имущественного и личного страхования; валютные резервы государства; денежные фонды предприятий, организаций, фирм, других коммерческих и некоммерческих структур; прочие специальные денежные фонды.

В общем виде выделяются финансы хозяйственных субъектов, финансы населения и государства. **Финансы хозяйственных субъектов** — это финансовые отношения между юридическими и физическими лицами. Основным показателем состояния этих финансовых отношений является счет прибылей и убытков отдельных финансовых субъектов. Доходную часть финансов населения образуют первичные доходы семей, расходную часть — все расходы и сбережения населения. Государственные финансы формируют центральную часть всей финансовой системы, ведущим звеном финансов является государственный (федеральный) бюджет (план доходов и расходов государства). Именно с его помощью государство осуществляет, в основном, территориальное и межотраслевое распределение и перераспределение валового внутреннего продукта.

24.3. Бюджет и бюджетная система государства

Одним из способов воздействия государства на экономику является бюджетно-налоговая политика. *Государственный бюджет* — это смета государственных доходов и расходов на год. На рисунке 39 представлена схема государственного бюджета.

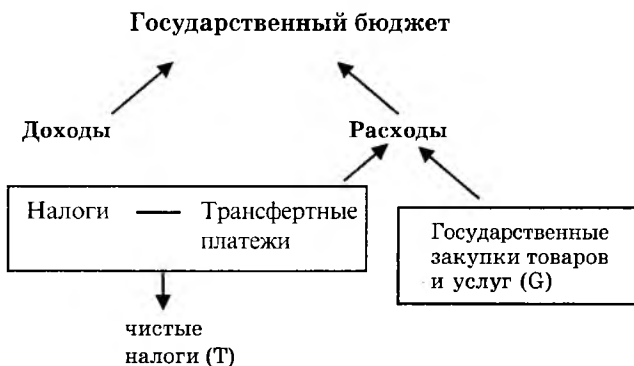


Рис. 39

Главным источником доходов бюджета являются *налоги*. Они представляют собой сборы, налагаемые государством на доход, имущество и увеличение рыночной стоимости активов отдельных людей и предприятий. Это — **прямые налоги**. Основные формы прямых налогов: подоходный налог, налог на корпорации, налог на имущество. Наряду с прямыми налогами государство, как известно, взимает **косвенные налоги**. В отличие от прямых налогов, косвенные налоги представляют собой налоги на расходы. Это налоги, которыми государство облагает товары и услуги. Они, следовательно, представляют собой часть цены товаров и выплачиваются теми, кто покупает эти товары. Основными видами косвенных налогов являются: налог на добавленную стоимость (или налог с продаж), акцизы и таможенные пошлины.

Поскольку наибольшая часть налогов прямо или косвенно уплачивается из доходов домашних хозяйств, мы в дальнейшем для простоты анализа будем считать, что доходы государственного бюджета формируются за счет подоходного налога.

Расходы государственного бюджета состоят (в основном) из двух частей:

1. *Государственные закупки товаров и услуг* (G в системе национальных счетов).
2. *Государственные трансфертные платежи* (трансферты), которые представляют собой безвозмездные социальные выплаты домашним хозяйствам.

Для целей дальнейшего анализа сгруппируем все составляющие бюджета таким образом, чтобы выделить G (государственные закупки товаров и услуг), которые являются частью совокупного спроса AD (при условии отказа от одного из допущений кейнсианской модели). Для этого объединим налоги и государственные трансфертные платежи в категорию **чистых налогов**, которую обозначим буквой T . Тогда:

$$T = \text{налоги} - \text{трансферты.}$$

Государственные закупки товаров и услуг (G) будем называть **государственными расходами**.

В зависимости от количественного соотношения доходов и расходов государственного бюджета, бюджет может быть *сбалансированным* (если доходы равны расходам), *дефицитным* (если расходы превышают доходы) или *профицитным* (если доходы превышают расходы).

На первом этапе анализа бюджетно-налоговой политики нам предстоит выяснить, как наш отказ от одного из допущений кейнсианской модели (относительно роли государства) повлияет на результаты, полученные при анализе этой модели.

Рисунок 40 показывает график государственных расходов G . Кривая G представляет собой горизонтальную линию, так как государственные расходы — автономные расходы, определяются государственной политикой и не зависят от уровня доходов (Y).

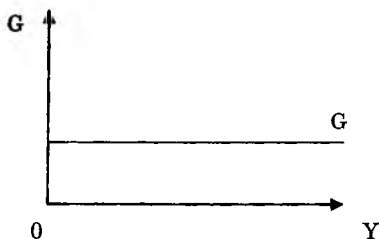


Рис. 40. График государственных расходов

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика представляет собой систему управления совокупным спросом, предназначенную для регулирования уровня экономической активности в стране путём изменения налогообложения и государственных расходов.

Если изменения налогообложения и государственных расходов связаны с конкретными законодательными мерами, то они называются *дискреционной (активной) политикой*.

Главные цели бюджетно-налоговой (фискальной) политики: ликвидация или хотя бы сокращение безработицы и инфляции.

В период *спада* проводится *стимулирующая фискальная политика (фискальная экспансия)* с целью увеличения совокупного спроса и, следовательно, равновесного уровня выпуска. Стимулирующая фискальная политика ориентирована на **увеличение дефицита** государственного бюджета (или сокращение профицита). Для этого используют:

- 1) увеличение государственных расходов;
- 2) снижение налогов;
- 3) сочетание первого и второго.

Если в экономике имеет место *инфляция спроса (на фазе бума)*, то проводится *сдерживающая (рестрикционная) фискальная политика* с целью сдерживания роста избыточного совокупного спроса и, следовательно, сдерживания инфляции. Сдерживающая фискальная полити-

ка ориентирована на сокращение дефицита государственного бюджета (или на увеличение профицита). В этих целях используют:

- 1) сокращение государственных расходов;
- 2) увеличение налогов;
- 3) сочетание первого и второго пунктов.

Какой из двух инструментов (государственные расходы и налоги) предпочтительнее? Ответ на этот вопрос зависит от политической ориентации законодателей.

Сторонники сильного государственного сектора в экономике на спаде предпочитают увеличение государственных расходов, на подъеме — увеличение налогов. Противники сильного государственного сектора, наоборот: на спаде предпочитают сокращение налогов, на подъеме — сокращение государственных расходов.

24.4. Налоги и налоговая система государства.

Принципы налогообложения.

Кривая Лаффера

Налоги — обязательные сборы, взимаемые государством с государственных субъектов и граждан по ставкам, установленным в законодательном порядке.

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства, развитие и изменение формы которого неизменно сопровождаются преобразованием налоговой системы. В современном обществе налоги — основной источник дохода государства. Кроме этой, чисто финансовой, функции налоги используются для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на развитие научно-технического прогресса.

Основные принципы налогообложения:

- 1) принцип справедливости, утверждающий всеобщность обложения и равномерность распределения налога между гражданами соразмерно их доходам;

- 2) принцип определенности, требующий, чтобы сумма, способ и время платежа были точно заранее известны плательщику;
- 3) принцип удобства предполагает, что налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика;
- 4) принцип экономики, заключающийся в сокращении издержек взимания налогов, в рационализации систем налогообложения.

Функции налогов являются проявлением их сущности, способом выражения их свойств. Функции налогов показывают, каким образом реализуется их общественное назначение как инструмента распределения и перераспределения государственных доходов.

Выделяют пять функций налогов:

✓ 1. *Фискальная функция* — собственно проведение изъятия средств налогоплательщиков в централизованные финансовые фонды государства (бюджет).

✓ 2. *Распределительная функция* — выражает их сущность как особого инструмента распределительных отношений. Иначе называется *социальной*, поскольку состоит в перераспределении общественных доходов между различными категориями граждан: от состоятельных к неимущим, что обеспечивает гарантию социальной стабильности общества.

3. *Регулирующая функция* налогов осуществляется с тех пор, как государство стало активно участвовать в организации хозяйственной жизни страны; эта функция направлена на достижение определенных целей налоговой политики посредством налогового механизма.

✓ 4. *Контрольная функция* налогообложения означает, что государство посредством налогов контролирует финансово-хозяйственную деятельность юридических лиц и граждан, одновременно осуществляя контроль над источниками доходов и направлениями расходования средств.

✓ 5. *Поощрительная функция* налогообложения предусматривает особый порядок обложения налогом определенных категорий граждан, имеющих заслуги перед обще-

ством (участники войны, Герои Советского Союза и России и др.). Эта функция налогов имеет социальную направленность. Она отличается от регулирующей функции, поскольку трудно представить, что граждане участвуют в боевых операциях, совершают героические поступки для того, чтобы впоследствии иметь налоговые льготы.

В налоговом регулировании выделяют три подфункции:

- 1) *стимулирующая подфункция*, направленная на развитие определенных социальных процессов, реализуется через систему налоговых льгот, исключения преференций (предпочтений);
- 2) *диссимилирующая подфункция*, которая посредством сознательного увеличенного налогового времени препятствует развитию определенных социальных процессов (примером могут служить протекционистские меры государства, направленные на поддержку внутренних производителей при помощи запретительных импортных таможенных пошлин);
- 3) *подфункция воспроизводственного назначения*, реализующаяся через платежи за пользование природными ресурсами, в дорожные фонды, на воспроизводство минерально-сырьевой базы и т.д.

Совокупность изымаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей (далее — налоги), а также форм и методов их построения образует налоговую систему.

Объектами налогообложения являются: доходы (прибыль); стоимость определенных товаров; отдельные виды деятельности налогоплательщиков; операции с ценными бумагами; пользование природными ресурсами, имуществом юридических и физических лиц; передача имущества, добавленная стоимость продукции, работ и услуг; другие объекты, установленные законодательными актами.

Налоги бывают двух видов. **Первый вид** — налоги на доходы и имущество:

- ♦ подоходный налог с граждан и налог на прибыль корпораций (фирм); на социальное страхование и фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы);

- ♦ поимущественные налоги, в том числе на собственность, включая землю и другую недвижимость;
- ♦ налоги на перевод прибыли и капиталов за рубеж и др. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют прямыми налогами.

Второй вид — налоги на товары и услуги: налог с оборота — в большинстве развитых стран в настоящее время заменен налогом на добавленную стоимость; акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Эти налоги косвенные. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

Индивидуальный подоходный налог (налог на личные доходы) является вычетом из доходов (обычно годовых) налогоплательщика — физического лица. Платежи осуществляются в течение года, но окончательный расчет делается в конце года.

Налог на прибыль корпораций (корпоративный налог) составляет основную часть налоговых выплат фирм. Обложению налогом подлежит чистая прибыль фирмы (валовая выручка за вычетом всех расходов и убытков).

Социальные взносы (социальные налоги) охватывают взносы предприятий на социальное обеспечение и налоги на заработную плату и рабочую силу. Они представляют собой выплаты, которые осуществляются частично самими работающими, частично — работодателями. Эти налоги направляются в различные внебюджетные фонды: по безработице, пенсионный и т.д. Государство также принимает участие в финансировании этих фондов. Налог на фонд заработной платы и рабочую силу выплачиваются только работодателями.

Поимущественные налоги, прежде всего налоги на имущество, дарения и наследство. Размер этих налогов определяется задачей перераспределения богатства. В некоторых странах налоги на имущество, дарения и наследство включаются в акцизные сборы, взимаемые при совершении сделок.

Налоги на товары и услуги, прежде всего таможенные пошлины, акцизы, и налог на добавленную стоимость (НДС). Он схож с налогом с оборота, при котором всю его тяжесть несет конечный потребитель. Налогоплательщики, которые в процессе работы добавляют стоимость поступивших в их распоряжение предметов труда, облагаются налогом с этой добавленной стоимости. Но каждый налогоплательщик включает эту сумму в цену своего товара, который движется по цепочке вплоть до конечного потребителя.

Сумма, с которой взимаются налоги, называется **налоговой базой**. В случае доходов на налоги ее можно назвать **налогооблагаемым доходом (прибылью)**.

Та часть налоговой базы, которую налогоплательщик обязан выплатить в виде того или иного налога, называется **налоговой ставкой (нормой налогообложения)**.

Налогооблагаемый доход (прибыль) равен разности между объемом полученного дохода (прибыли) и налоговыми льготами.

Налоговая льгота (льгота на налоги) устанавливается, как и налог, в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами. Распространены следующие **виды налоговых льгот**:

- ◆ необлагаемый минимум объекта налога;
- ◆ изъятие из обложения определенных элементов объекта налога, например затрат на НИОКР;
- ◆ освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков (например ветеранов войны);
- ◆ понижение налоговых ставок;
- ◆ вычет из налоговой базы (налоговый вычет);
- ◆ налоговый кредит (отсрочка взимания налога или уменьшения суммы налога на определенную величину).

В настоящее время существуют несколько систем налогообложения: **пропорциональная, прогрессивная и регрессивная**.

При пропорциональной системе налогообложения имеется единая налоговая ставка (t) и общая сумма налого-

вых поступлений (T) определяется по формуле:

$$T = t \times Y.$$

При прогрессивной (регрессивной) системе имеется как минимум две ставки: *базовая* и *предельная*. *Базовая* ставка применяется только к начальному диапазону налогооблагаемого дохода. Если чей-либо доход превышает рамки этого диапазона, то к этому *превышению* применяется *предельная ставка* налогообложения (больше базовой при прогрессивной и меньше базовой — при регрессивной системе). Средняя ставка налогообложения (t) рассчитывается как отношение общей суммы выплаченных налогов к совокупному доходу: $t = T : Y$. Соответственно, если известна средняя ставка налогообложения t , то общая сумма налоговых поступлений рассчитывается по приведенной выше формуле:

$$T = t \times Y.$$

Из этой формулы следуют три вывода при данной ставке налогообложения t :

1. Общая сумма доходов (полученных государством налоговых поступлений) государственного бюджета больше во времена подъёмов и меньше во времена спадов.

2. $RЛД = Y - T = Y - t \times Y = (1 - t) \times Y$.

3. K (мультипликатор расходов) = $\frac{1}{1 - MPC(1 - t)}$.

Что касается ставки налогообложения (t), то ее связь с общей суммой собираемых налогов (T) не так однозначна, как может показаться. Эту связь показывает *кривая Лаффера* (рис. 41): при росте ставки налогообложения от 0 до t_0 общая сумма налогов растёт, если рост ставки продолжится, то сумма налогов начнет уменьшаться, пока не достигнет нулевого значения при ставке 100%.

Это явление объясняется очень просто: *по достижении ставки t_0 люди начинают терять интерес к зарабатыванию дохода, или укрывают доходы от налогообложения.*

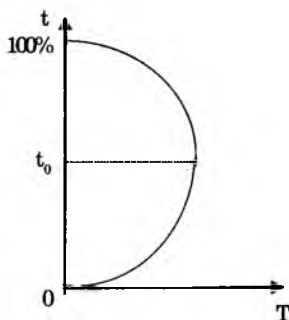


Рис. 41. Кривая Лаффера



Основные термины и понятия

Государственный бюджет, налоги, прямые налоги, косвенные налоги, налоговый мультипликатор.



Темы докладов и рефератов

1. Налоговая система в России.
2. Бюджетно-налоговая система государства.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Государственный бюджет, его доходы и расходы.
2. Государственные расходы и равновесный объем национального производства. Мультипликатор государственных расходов.
3. Чистые налоги и равновесный объем национального производства. Налоговый мультипликатор.
4. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Кривая Лаффера.
5. Дискреционная бюджетно-налоговая политика: цели и инструменты. Автоматические (встроенные) стабилизаторы. Бюджет полной занятости.
6. Проблемы бюджетно-налоговой политики.

Совокупные доходы населения и социальная политика государства

25.1. Доходы населения, их виды, формы и дифференциация. Кривая Лоренца

Любое общество является сложным образованием, состоящим из людей, объединенных определенными признаками. Одним из основополагающих признаков человека в современном обществе являются величина и способы получения им своего совокупного дохода.

Доход (в самом общем виде) — это та сумма денег, которую мы зарабатываем или получаем в течение определенного времени (обычно год).

Источниками этих доходов может быть как хозяйственная деятельность в рамках правовых норм, так и противоправная хозяйственная деятельность.

Уровень доходов является важным показателем благополучия домашних хозяйств, так как определяет возможности материальной и духовной жизни индивидов: отдыха, получения образования, поддержание здоровья, удовлетворения потребностей.

Среди факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, выделяют:


- 1) размеры заработной платы;
- 2) динамика розничных цен;
- 3) уровень накопленного богатства;
- 4) степень насыщенности потребительского рынка товарами;
- 5) масштабы и эффективность предпринимательской деятельности.

В структуру доходов входят:

1) **доход от профессиональной деятельности, или заработная плата.**

Заработная плата — это цена трудовых услуг, предоставляемых наемными работниками разных профессий при реализации их деловой активности.

Выделяют номинальную и реальную заработную плату:



сумма дохода, получаемая за определенный промежуток времени.

номинальная заработная плата, очищенная от инфляции; ее характеризует количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Следует отметить, что номинальная заработная плата может повышаться, а реальная одновременно понижаться, если цены на товары и услуги растут быстрее, чем номинальная заработная плата. Заработная плата в настоящее время по-прежнему остается основным источником потребления для большинства населения, то есть большую часть доходов, которые люди получают, составляет заработная плата;

2) **доход от собственности** — арендная плата, или плата за срочное и возмездное пользование имуществом по договору аренды.

Такой доход может приносить:

- ◆ земля;
- ◆ другие природные ресурсы;
- ◆ имущество предприятий, объединений;
- ◆ любое другое имущество.

3) **доход от предпринимательской деятельности** — предпринимательский доход, составляющий часть прибыли, оставшейся у предпринимателя после выплаты процента за банковскую ссуду;

4) **трансфертные платежи** — это безвозмездные выплаты государства домохозяйствам, несущие функцию социальной защиты определенной части населения. То есть за счет них осуществляется пенсионное обеспечение, содержание временно нетрудоспособных граждан, различные пособия, стипендии.

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются следующие показатели:

♦ **номинальный доход** — количество дохода, получаемое отдельными лицами в течение определенного времени;

♦ **располагаемый доход** — номинальные доходы за вычетом налогов и других обязательных платежей, то есть средства, используемые населением на потребление и сбережение;

♦ **реальный доход** — номинальные доходы с учетом изменения розничных цен и тарифов.

Выделяют доходы, несвязанные с профессиональной деятельностью, — это:

легальные:

- доходы по акциям;
- разница в курсовой стоимости акций при покупке и продаже;
- проценты по облигациям;
- проценты по текущим счетам в банке;
- прибыль от спекулятивных операций с ЦБ;
- т.д.

нелегальные:

1) доходы общекриминального происхождения:

- коррупция
- рэкет
- наркобизнес
- контрабанда

} не зависят от устройства рыночной экономики

2) порождены устройством официальной экономики:

- спекуляция;
- подделка торговых марок;
- подпольное использование рабочей силы;
- т.д.

Доходы населения могут распределяться пропорционально в зависимости от участия в экономической жизни общества (**функциональное распределение**): часть совокупного дохода получают категории населения, активно участвующие в рыночной деятельности (прибыль предпринимателей, заработная плата рабочих, рента собственников имущества, проценты).

Однако такое распределение не отражает доходы семей и частных лиц, которые могут владеть разными производственными факторами. Это осуществляет **персональное распределение**, которое отличается значительной неравномерностью, измерить которую можно на основе **методологии Парето — Лоренца — Джини**, согласно которой между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость.

Получение доходов населением сопровождается неравенством. Дифференциация доходов указывает на различия в уровнях доходов на душу населения. Рассматривая такую категорию как дифференциация доходов населения, следует отметить, что она объективная: в каждый данный момент она определяется уровнем развития производительных сил и производственных отношений и в ее основе лежат:

- ◆ различия в оплате труда;
- ◆ социально-демографические факторы.

Но в самом общем виде предлагаются следующие **причины**:

1) различия в способностях. Врожденные таланты дают возможность некоторым индивидам внести свой вклад в совокупный продукт — вклад, который приносит очень высокие доходы;

2) образование и обучение;

3) профессиональные вкусы и риск;

4) владение собственностью;

5) господство на рынке (способность «искусственно» вздуть цены в своих интересах);

6) удача, связи, несчастья и дискриминация.

Рост дифференциации доходов в условиях рыночной экономики — процесс закономерный, призван способствовать росту производительности и эффективности труда, следовательно, должен восприниматься и работниками и работодателями как справедливый. Но в условиях кризисной экономики России она становится причиной деления населения на «бедных» и «богатых». Бедность прямо связана с неравномерностью распределения доходов и имущества.

В самом общем виде **бедность** — это такое состояние, когда наличных средств меньше, чем это необходимо для удовлетворения определенного набора потребностей индивида, семьи, чтобы поддерживать условия жизни, обеспечивающие нормальную жизнедеятельность. Однако однозначного, общепринятого определения бедности не существует и существовать не может. Оно дискуссионно по своей природе и постоянно конкретизируется. **Бедность** — не чисто российское и не сугубо пореформенное явление. Она свойственна любой экономической системе во все времена. Бедность неравномерна среди различных групп молодых и пожилых, семейных и одиноких, занятых и безработных. Распространение бедности различно между городским и сельским населением, в различных территориальных и природно-климатических условиях, между различными этническими группами населения. То есть, то что считается бедностью в одной стране, расценивается как достаточный уровень комфорта в другой.

По половозрастному признаку к бедным относят:

- ◆ дети до 15 лет — 29,8%;
- ◆ молодежь от 16 до 30 лет — 19,3%;
- ◆ трудоспособные люди от 31 года — 39,8%;
- ◆ лица, пенсионного возраста свыше 55–60 лет — 11,1%.

По уровню материальной обеспеченности выделяют:

- 1) «нищие» семьи, душевой доход которых снижается или соответствует стоимостной оценке бюджета ПМ и МПБ;
- 2) «бедные» семьи: душевой доход в интервале бюджета ПМ и МПБ;

3) «малообеспеченные» семьи: душевой доход МПБ — рациональный потребительский бюджет (РПБ) — средний бюджет;

4) «обеспеченные» семьи: 1–2 РПБ;

5) «состоятельные» семьи: больше 2 РПБ;

6) «богатые» семьи: обеспечение элитарных потребностей.

Таким образом, основным стоимостным показателем, определяющим бедность, является прожиточный минимум (ПМ).

ПМ — показатель абсолютного измерения уровня жизни; натуральный набор продуктов питания, учитывающий диетологические ограничения и обеспечивающий минимально необходимое количество калорий, а также расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи, соответствующие по структуре затрат на эти цели бюджетам низкодоходных семей.

ПМ:

в 2000 г. (II кв.) = 1185 р. в месяц на душу населения, то есть 34,7% (50,5 млн чел.);

в 2001 г. (II кв.) = 1507 р., т.е. 31,3% (45,2 млн чел.);

в 2002 г. (II кв.) = 1804 р.;

в 2003 г. (II кв.) = 2137 р.;

в 2004 г. (II кв.) = 2363 р.

Условно можно выделить **хроническую** (застойную) и **текущую** бедность. Критерий разграничения этих форм бедности связан со сроком бедности и вероятностью перехода в более доходные группы.

Кривая Лоренца представляет собой график, иллюстрирующий дифференциацию доходов, то есть степень неравенства доходов.

Если доходы распределяются равномерно, то каждая группа семей должна получать доход, соответствующий ее удельному весу, а график распределения доходов будет представлен биссектрисой ОА. Эта ситуация характеризуется как абсолютное равенство. Противоположное абсолютному равенству гипотетическое абсолютное неравенство соответствует ситуации, когда 1% семей получает 100%

дохода, а другие не получают ничего. В этом случае график распределения дохода представлен кривой, совпадающей с осями системы координат с вершиной в точке В.

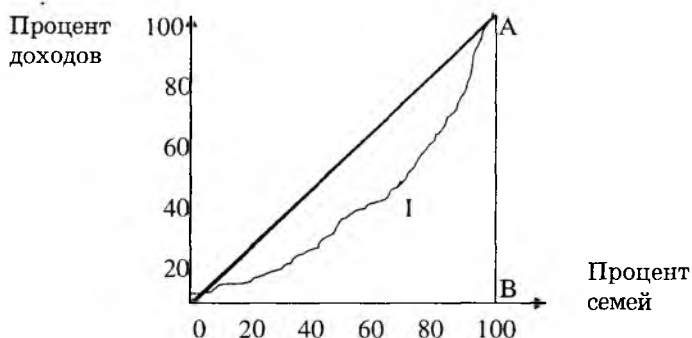


Рис. 42. Кривая Лоренца

Фактически распределение доходов отражается кривой I. Чем ближе кривая фактического распределения к биссектрисе OA, тем более равномерное распределение доходов имеется в действительности. Степень неравенства (или степень концентрации) математически выражается площадью фигуры над кривой фактического распределения, соотнесенное с площадью треугольника OAB, — индекс Джини. Данный коэффициент может колебаться в пределах от 0 до 1. При нулевом значении коэффициента наблюдается абсолютная уравниловка в распределении доходов. При значении, близком к единице, образуется огромная пропасть между ничтожными доходами абсолютного большинства и колоссальными доходами ничтожного меньшинства. Конечно, в реальности коэффициент Джини никогда не достигает этих крайних значений, поскольку это означало бы неминуемую гибель такого общества.

1999 г. — коэффициент Джини = 0,394.

1998 г. — коэффициент Джини = 0,379.

25.2. Государственное регулирование доходов, способы и инструменты регулирования

Распределение доходов в рыночной экономике не гарантирует каждому человеку приемлемый уровень дохода, независимо от наличия у него фактора производства и итогов экономической деятельности. В этом состоит некая социальная «несправедливость» рынка. Поэтому государство, принимая на себя значительную долю ответственности за соблюдение неотъемлемого права человека на достойную жизнь, организует перераспределение расходов.

Однако государство ни в коем случае не должно добиваться уравнивания доходов. **Неравенство доходов — обязательное условие эффективного функционирования рыночной системы, только оно способно создать действенные мотивы к труду и инвестированию.**

Границы участия государства в перераспределении доходов:

— **минимальная**, на нее влияют: текущее состояние экономики; уровень жизни в стране, определяющий потребительские стереотипы; модель регулирования экономики;

— **максимальная**, через которую государству не следует переступать при любой модели рыночной экономики:

- ◆ размеры социальных выплат должны быть согласованы с финансовыми возможностями государства, его бюджетом;
- ◆ размеры налогов не должны подрывать экономические стимулы владельцев факторов производства;
- ◆ при определении объемов и сроков выплат социальных пособий необходимо учитывать негативные эффекты, которые могут деформировать рынок рабочей силы и рыночный механизм в целом.

Методы государственного регулирования доходов:

1) **законодательный**, включающий разработку и принятие законодательных и нормативных актов, таких как

Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Трудовой Кодекс, Указы Президента РФ и постановления Правительства РФ;

2) экономический, определяемый финансовыми возможностями экономики:

- ◆ установление размеров минимальной заработной платы;
- ◆ налоговая политика;
- ◆ политика регулирования цен;
- ◆ оплата труда работников предприятий бюджетной сферы;

3) административный, основанный на исполнении потенциала властных структур, действующих через запреты, разрешение и принуждение (требования улучшать условия труда, охранять окружающую среду, своевременные выплаты гарантированной законом заработной платы и т.д.).

Перераспределение доходов осуществляется по прямым и косвенным каналам.

Прямые каналы перераспределения идут из бюджета. Государство, взимая налоги, аккумулирует средства в бюджете (доходная часть), чтобы затем использовать их (расходная часть) в соответствии с приоритетами социальной политики и действующими специальными программами, предоставляя социальные выплаты в форме денежных и натуральных трансфертов, а также услуг, которые (выплаты и услуги) весьма многообразны, дифференцированы по источникам формирования и способам финансирования, условиям предоставления их кругу получателей.

К косвенным каналам перераспределения доходов в рыночной экономике можно отнести благотворительные фонды, льготное налогообложение малоимущих слоев населения, предоставление бесплатных услуг государственного образования и здравоохранения малообеспеченным, государственный контроль цен на монопольных рынках и иные способы.

Введенные в действие в 2005 г. Президентом РФ целевые программы в области здравоохранения и образования

позволили существенно повысить уровень доходов работников этих сфер (например, заработная плата участковых врачей увеличилась на 10 тыс. руб., участковых медсестер – на 5 тыс. руб.). Однако увеличенная до 1100 рублей минимальная заработная плата продолжает существенно отставать от прожиточного минимума (3307 рублей во 2-м кв. 2006 г.), что не позволяет ей выполнять свою основную экономическую функцию.

25.3. Социальная политика и формы ее реализации. Социальные гарантии и социальная защита населения

Социальная политика государства заключается:

- 1) в поддержании отношений между социальными группами, слоями общества, так и внутри них;
- 2) в обеспечении условий для поднятия благополучия, уровня жизни членов общества;
- 3) в создании социальных гарантий при формировании экономических стимулов для участия в общественном производстве.

То есть **главной целью социальной политики** должна стать стабилизация уровня жизни людей на основе роста доходов и обеспечения их реального содержания, а основными направлениями социальной политики государства можно считать:

- ♦ гарантирование членам общества минимального дохода;
- ♦ поддержание и развитие способностей членов общества и, прежде всего, способности к труду;
- ♦ обеспечение членов общества приемлемым уровнем социальных услуг;
- ♦ обеспечение защиты от безработицы и инфляции.

Социальная защита в рыночной экономике включает в себя два основных блока: социальное обеспечение (социальное страхование и социальная помощь) и социальную

поддержку (социальные гарантии и льготы). Систему социальной защиты целесообразно строить исходя из устойчивости развития общества. Эффективная социальная защита включает в себя систему экономических отношений, обеспечивающих каждому члену общества как гарантии определенного уровня жизни, минимально необходимого для развития и активной реализации его способностей, а также при их утрате. К таким минимальным социальным гарантиям мы можем отнести: минимальный уровень оплаты труда, ставка первого разряда бюджетной тарифной сетки, минимальный уровень социальных трансфертов — все они различаются экономическим содержанием и назначением, но практика их использования должна соответствовать содержанию. В противном случае они теряют способность выполнять свою основную функцию — гарантировать прожиточный минимум.

Кроме того, существуют неотложные проблемы жизни россиян, требующие первоочередных мер по их устранению:

1. Сохраняющиеся большие масштабы задолженности по выплатам заработной платы, детских и других социальных пособий.

2. Низкий уровень оплаты труда. Все более глубокими становятся различия в оплате труда между бюджетным и внебюджетным секторами экономики, а также внутри внебюджетного сектора. И здесь необходимо использовать любые возможности для повышения реальной заработной платы, в том числе более регулярной ее индексации; направлять на эти цели части средств, перечисляемые работодателями во внебюджетные фонды с одновременным освобождением этих фондов от части обязательств по выплатам, не носящим страхового характера; сокращать теневую часть заработной платы, в том числе за счет повышения минимальных государственных гарантий оплаты труда и тарифной части заработка в рыночном секторе экономики.

3. Большие масштабы открытой и скрытой безработицы и неполной занятости на предприятиях, усиление

тенденции долговременной безработицы в регионах. В этой области необходимо: увеличить занятость в малом предпринимательстве, расширить масштабы общественных работ и временной занятости, особенно на начальной стадии преодоления кризиса на рынке труда; сжать теневой сектор, что позволит более точно оценить реальные масштабы занятости населения.

4. Широкое распространение бедности. Бедность наиболее широко представлена в регионах, где доминируют производства с низким уровнем конкурентоспособности — швейная, текстильная промышленность, машиностроение и др. Наблюдается существенная дифференциация субъектов РФ по доле населения, имеющего душевые денежные доходы ниже прожиточного минимума на соответствующей территории. Оценки показывают, что 10% населения, примыкающего по доходам к прожиточному минимуму, имеют доходы примерно в 5 раз выше, чем 10% наиболее бедных. В числе первоочередных мер должны быть: усиление адресности социальной поддержки малоимущих, практическая реализация федеральных законов о прожиточном минимуме и государственной социальной помощи.

Основные формы социальной защиты населения

1. Адресная социальная поддержка населения. Адресность означает в данном случае предоставление пособий исключительно тем реципиентам, которые смогли подтвердить, что их доходы не превысили какой-то черты (называемого также пороговым значением). Сама черта нуждаемости в тех экспериментальных схемах, которые до сих пор реализовывались в России, определялась по-разному. Наиболее тесно это пороговое значение связано с возможностями бюджетов, прежде всего региональных и местных, поэтому порог неизменно оказывался ниже прожиточного минимума для соответствующего региона (около 50% минимума).

Именно принадлежность к той или иной категории населения позволяла гражданам получать социальные пособия (одиноким матери, одиноко проживающим пенсионеры

и т.п.). Полная инвентаризация всех категорий — исключительно объемная задача, однако, по одной из наиболее распространенных оценок в 1998 г. на пособия могли претендовать 100 млн жителей России, отнесенные к одной из 256 «категорий».

Этот подход по ряду параметров оказался малоэффективным, поэтому акцент в решении проблемы социальной помощи и был перенесен на обеспечение адресности. Неэффективность существующей системы определяется, в частности, следующими обстоятельствами:

- ◆ доля лиц, получающих социальную помощь, среди тех, кто не относится к числу бедных по критерию текущих доходов, даже выше, чем доля среди получателей бедных. Размеры выплачиваемых пособий среди бедных и «небедных» практически не различаются между собой;
- ◆ доля социальных пособий относительно общего объема расходов бедных семей ничтожна и не превышает 2%;
- ◆ почти 90% всех бедных семей не получают никакой социальной помощи.

В российских условиях естественным первым шагом при обеспечении адресности мог бы стать переход к определению нуждающихся (целевых групп) на основании введенных в 1999 г. в действие «Методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации». К сожалению, использование этих рекомендаций не позволяет сколько-нибудь точно очертить целевые группы получателей.

Пороговое значение прожиточного минимума, при котором помощь может оказываться при использовании данной методики, очень высокое относительно средних потребительских расходов, даже несмотря на то, что в результате обвала рубля граница бедности составила всего 32 долл в месяц. Уже в течение пяти лет соотношение между прожиточным минимумом и потребительскими рас-

ходами на душу населения составляет около 65%. При использовании для оценки нуждаемости только критерия текущего денежного дохода в I квартале 1999 г. придется признать нуждающимися, по крайней мере, $\frac{1}{3}$ населения России. При этом в наиболее бедных областях доля бедных составит 40–50%. Очевидно, что бессмысленно пытаться оказать всей этой массе потенциальных реципиентов сколько-нибудь значимую помощь.

Эффективными мерами социальной защиты малоимущих россиян могло бы стать расширение и повсеместное использование на практике таких мер, как: льготы или освобождение от оплаты за лечение и лекарства; покрытие расходов на квартплату и услуги по ремонту жилищ; продажа товаров первой необходимости по низким ценам наиболее нуждающимся; организация помощи в натуральной форме. Помимо традиционных социально уязвимых категорий населения — пенсионеры, инвалиды, многодетные семьи — в современных условиях активная адресная помощь требуется семьям одиноких матерей; студенческим семьям с детьми; семьям беженцев и вынужденных переселенцев; семьям безработных, имеющих несовершеннолетних детей; семьям, взявшим детей под опеку.

2. Государственная индексация доходов — система мер, компенсирующая (в устанавливаемой мере) потерю доходов в результате роста стоимости жизни.

В большинстве промышленно развитых стран индексация распространяется на большую часть трудоспособного населения, пенсионеров и др. лиц с фиксированными доходами.

В России индексация денежных доходов установлена законом (1991 г.) и распространяется на заработную плату работников бюджетной сферы, пенсии, стипендии и пособия. Для всех остальных категорий занятых государство регулирует только размер минимальной заработной платы.

Индексация должна производиться при росте розничных цен свыше 6%. При этом доходы в размере полтора минимальных уровней заработной платы ком-

пенсируются полностью, а остальная часть — в половинчатом размере.

Индексация доходов, однако, с экономической точки зрения имеет и существенные недостатки:

- ♦ способствуя уменьшению разрывов в доходах низко- и высокооплачиваемых работников, она может отрицательно сказаться на их стремлении к более напряженному труду;
- ♦ не способствует проведению антиинфляционных мер.

Поэтому многие государства Западной Европы уже в 90-е гг. приступили к демонтажу системы индексации. Вводятся временные паузы (без последующей компенсации), устанавливаются верхние и нижние пороговые уровни роста цен, за которыми индексация не применяется.

3. Монетизация льгот, введенная в действие 1.01.2005 г. Федеральным законом № 122 «О внесении изменений в законодательные акты РФ», предполагает замену натуральных льгот денежными выплатами. Однако на сегодняшний день трудно сказать, чего здесь больше: положительного или отрицательного. Большинство россиян считают, что замена льгот денежными компенсациями не повлияет на благосостояние их семей, но может существенно ухудшить материальное положение пенсионеров.



Основные термины и понятия

Доходы населения. Доходы от трудовой деятельности. Доходы от собственности. Доходы от предпринимательской деятельности. Трансферты. Функциональное распределение доходов. Персональное распределение доходов. Номинальные доходы. Располагаемые доходы. Реальные доходы. Дифференциация доходов. Кривая Лоренца. Коэффициент Джини. Бедность. Прожиточный минимум. Социальные гарантии. Социальная защита. Социальная политика.



Темы рефератов

1. Уровень жизни населения и методы его определения.

2. Социальная политика государства: ее сущность и основные направления.
3. Дифференциация доходов населения.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Какова структура доходов населения?
2. Чем отличается прожиточный минимум от физиологического минимума?
3. Чем характеризуется бедность в России и каковы ее масштабы?
4. Что такое индексация доходов, какова ее роль, преимущества и недостатки?

Глава 26

Государственное макрорегулирование экономики

26.1. Понятие государственного регулирования экономики

Изучение роли государства в народном хозяйстве является одной из важнейших составных частей системы экономических наук. На протяжении всей истории человечества государство в разной степени и формах, но постоянно участвовало в экономических процессах в рамках всего народного хозяйства, в сферах экономики (промышленности, сельском хозяйстве, финансах, транспорте и т.д.), в отраслях и регионах, в отдельных субъектах хозяйствования, во внешнеэкономической деятельности. Для обозначения исследуемой роли государства в народном хозяйстве в экономической литературе используются разные термины: «государственное вмешательство в экономику», «государственное регулирование экономики», «государственная экономическая политика».

Наименее соответствующим сущности явления представляется первый термин, часто встречающийся в советских публикациях вплоть до 70-х гг. XX столетия. Он вызывает представление о вмешательстве одной самостоятельной системы (государства) в другую аналогично хирургическому вмешательству в человеческий организм. В действительности государство является не внешней системой, а составной частью, элементом современной экономики.

Наиболее соответствующим сущности явления являются термины «государственное регулирование экономики» (ГРЭ) и «государственная экономическая политика» (ГЭП).

Государственная экономическая политика представляет собой целенаправленное воздействие на хозяйственные процессы на макро- и микроуровне, создание и совершенствование рамочных условий экономического развития в соответствии с определенным общественным строем. На первый взгляд понятие ГЭП шире понятия ГРЭ, так как первая может основываться на принципе неучастия государства в хозяйственной жизни. Однако это не так. Государство не может существовать, не собирая налогов, не оплачивая армию и аппарат управления, не осуществляя закупки и подряды на строительство, не регулируя денежное обращение и внешнеэкономические связи.

В современных условиях немыслимо неучастие государства в социально-экономических процессах, организации и финансировании научных исследований, образования, социального обеспечения, охраны окружающей среды. Поэтому термины «государственное регулирование экономики» и «государственная экономическая политика» в условиях рыночного хозяйства можно считать идентичными.

В России, отстававшей в своем экономическом развитии от ведущих держав, всегда был особый интерес к государственной экономической политике, призванной компенсировать это отставание. Так, в историческом прошлом трижды были проведены успешные перестройки, менявшие цели, критерии хозяйствования и социальную базу государства (при Иване IV, Петре I и Александре II). Эти перестройки проводились сверху; с народно-хозяйственной точки зрения они были недостаточно подготовлены, но проводились в жизнь последовательно в соответствии с четкой концепцией в значительной мере административными средствами с опорой на четко определенную социальную базу и в целом были довольно успешными. В теорию и практику государственной экономической политики дореволюционной России большой вклад внесли П.А. Столыпин, С.Ю. Витте. В годы Второй мировой войны большая заслуга в перестройке управления экономикой

страны принадлежала Н.А. Вознесенскому. В 60–70-х гг. Н.С. Хрущев и А.Н. Косыгин так же сверху и административными средствами пытались либерализовать бюрократическую экономическую систему социализма. Однако их попытки не удалась.

В России перемены в генеральных линиях развития обычно происходили сверху. Менялась генеральная концепция социально-экономического развития верховной власти, а иногда вместе с ней и сама верховная власть; государство начинало подводить под новую политическую систему соответствующую социально-экономическую базу, производственные отношения. В короткий срок возникала крыша на слабых опорах, а затем под нее подводили фундамент, столбы и стены. Нагляднее всего это прослеживается на истории социалистических преобразований после Октябрьской революции. Не миновал отечественных традиций административного создания нового экономического строя и переходный период в нашей стране. Чтобы избежать повторения многих ошибок в развитии экономики России целесообразно изучение и применение практики государственного регулирования развитых стран.

Исторически сложились два ведущих методологических подхода к регулированию рыночной экономики развитых стран: кейнсианская школа (теория государственного регулирования хозяйственного механизма) и синтез некейнсианских, подчас консервативных доктрин невмешательства государства в хозяйственную жизнь общества.

Оба этих теоретических течения имеют общие основы. Они рассматриваются государством как субъект экономической системы, обладающий определенной собственностью и хозяйственными функциями для проведения экономической политики, направленной на достижение стратегических целей общества.

Различия между концепциями сводятся к используемым методам государственного воздействия вплоть до полного его отрицания. Так, австрийский экономист Хайек отмечал, что государство должно выполнять лишь роль «ночного сторожа», не вмешиваясь в экономические процессы.

Дж. М. Кейнс и посткейнсианские представители считают, что слежение за состоянием параметров рынка является одной из функций государства (правительства).

Следует отметить, что в вопросах государственного регулирования экономики кейнсианство неоднородно. Оно распадается на три основных течения: левое (либеральное), консервативное и неоклассическое.

Левое кейнсианство ищет выход из противоречий современной экономики путем увеличения расходов государства на общественные цели: жилищное строительство, здравоохранение, социальное страхование, дорожное строительство и т.д., а также увеличение доходов фермеров, мелких предпринимателей и заработной платы работающих.

Консервативное направление кейнсианство делает ставку на государственное регулирование экономики главным образом путем максимизации прибылей и сохранения консервативной структуры экономики.

Неоклассическая школа и ее представители полагают, что путем эффективной кредитно-денежной и фискальной политики можно осуществить интеграцию микро- и макроремешательства государства в определение уровня доходов различных слоев населения, координацию инвестиционной политики, формирование прогрессивной отраслевой структуры и т.д.

Какими объективными обстоятельствами обусловлена необходимость государственного регулирования экономического роста?

Государство призвано корректировать те недостатки, которые присущи рыночному механизму. Как известно, рынок имеет негативные стороны: не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов и защиты окружающей среды; не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству, например рыбных богатств океана. В условиях рынка порой игнорируются потенциально негативные последствия принимаемых решений и не создаются стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования, не гарантируется право на труд и доход, не обеспечивается целенаправлен-

ное развитие фундаментальных исследований в науке. Рынок в основном ориентирован не на производство социально-необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги. Он подвержен нестабильному развитию с присущими этому рецессионными и инфляционными процессами. Государство берет на себя ответственность за создание относительно равных условий для взаимного соперничества предпринимательских фирм, для эффективной конкуренции, для ограничения монополизированного производства. Государство должно направлять экономические ресурсы на удовлетворение коллективных потребностей людей, создавать производство общественных товаров и услуг. Участие государства в экономической жизни диктуется и тем, что ему надлежит заботиться об инвалидах, о детях, стариках, малоимущих, регулировать рынок труда, принимать меры по сокращению безработицы. Не стоит забывать и о внешней политике, регулировании платежного баланса и валютных курсов.

В целом государство реализует политические и социально-экономические принципы сообщества граждан. Оно активно участвует в формировании макро- и микроэкономических процессов.

Таким образом, в условиях рынка государственное регулирование экономики (ГРЭ) представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями с целью приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям хозяйствования.

Государственное регулирование экономики в современных условиях является составной частью процесса воспроизводства. Оно решает различные задачи, которые выдвигаются на передний план в зависимости от остроты проблем, возникающих в хозяйстве и социальной сфере: стимулирование экономического роста, регулирование занятости, поощрение прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структурах, поддержание внешнеэкономического равновесия.

Вокруг ГРЭ постоянно ведутся теоретические дискуссии и политическая борьба, но они ведутся не по поводу необходимости ГРЭ, а о его целесообразных масштабах, формах, интенсивности и эффективности.

Конкретные направления, формы, масштабы ГРЭ определяются характером и остротой экономических и социальных проблем в той или иной стране в конкретный период.

Объективная возможность ГРЭ появляется с достижением определенного уровня экономического развития, концентрации производства и капитала.

Необходимость, превращающая эту возможность в действительность, заключается в нарастании проблем, трудностей, с которыми и призвано справиться ГРЭ.

Именно острота экономических, социальных, мирохозяйственных, экологических проблем, осознанная и интерпретированная государственными и общественными субъектами, вызывает конкретные акции со стороны государственных органов.

26.2. Объекты и цели государственного регулирования экономики

Многие экономисты признают, что **государственное регулирование экономики** — это целенаправленный координирующий процесс управленческого воздействия правительства на отдельные сегменты внутренних и внешнего рынков посредством микро- и макроэкономических регуляторов в целях достижения равновесного роста общей экономической системы.

Цели государственного регулирования, находясь в тесной взаимосвязи, неравнозначны по значению, масштабам воздействия и последствиям. По отношению друг к другу цели макроэкономической политики могут быть взаимозаменяемы, взаимодополняемы и нейтральны.

Взаимозаменяемость целей означает, что невозможно достижение рассматриваемых целей одновременно. Типич-

ный пример — контроль над темпами инфляции и безработицы. Кривая Филлипса иллюстрирует наглядно данную ситуацию.

Взаимодополняемые цели макроэкономической политики сочетаются друг с другом. Такими целями являются, например, рост национального дохода и рост занятости.

Нейтральные цели, то есть не влияющие на достижение друг друга, встречаются весьма редко. Например, снижение безработицы до определенного уровня может и не влиять на темпы инфляции.

В дереве целей ГРЭ можно выделить цели генеральные и конкретные. Среди генеральных целей приоритетными являются достижение экономической и социальной стабильности, обеспечение национальных конкурентных преимуществ, экономической безопасности, адаптации рыночного механизма к различным ситуациям.

Примером конкретных целей ГРЭ может служить Программа социально-экономического развития РФ (2003–2005 гг.). Данная программа российского правительства перечисляет много задач, группируя их по следующим направлениям:

- ◆ приведение институциональных условий и инфраструктуры в соответствие с потребностями бизнеса (в том числе задачи улучшения конкурентной среды на рынках, развития малого бизнеса, развития финансовой системы, расширение доступа частного капитала к продукции и услугам естественных монополий);
- ◆ реализация административной реформы, создание эффективной системы государственного управления (в том числе задачи приватизации и реструктуризации государственной собственности, проведения военной реформы);
- ◆ повышение открытости экономики (в том числе задачи либерализации валютного регулирования, снятия избыточных государственных ограничений внешней торговли);
- ◆ инновационное развитие отраслей промышленности (в том числе задачи повышения привлекательности

для капитала перерабатывающих секторов и сферы услуг, повышения роли науки в экономическом развитии);

- ◆ формирование эффективной системы предоставления социальных услуг, создающих благоприятные условия для развития «человеческого капитала» (прежде всего — задача реформирования отраслей социальной сферы);
- ◆ обеспечение благоприятных макроэкономических условий развития (в том числе задачи снижения налогового бремени, снижения инфляции и процентных ставок, сокращения вмешательства государства в экономику и социальную сферу).

Итак, конкретные цели различаются по объектам государственного регулирования, но всегда исходят из необходимости увязки общественных и частных интересов.

Объекты ГРЭ — это сферы, отрасли, регионы, а также условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, мешающие нормальному функционированию экономики и не разрешаемые без вмешательства государства.

Основные объекты ГРЭ:

- ◆ экономический цикл;
- ◆ секторальная, отраслевая и региональная структуры хозяйства;
- ◆ условия накопления капитала;
- ◆ занятость;
- ◆ денежное обращение;
- ◆ платежный баланс;
- ◆ цены;
- ◆ НИОКР;
- ◆ условия конкуренции;
- ◆ социальные отношения, включая отношения между работодателями и работающими по найму, а также социальное обеспечение;
- ◆ окружающая среда;
- ◆ внешнеэкономические связи.

Субъектами ГРЭ выступают центральные (федеральные), региональные, муниципальные или коммунальные органы управления.

Объекты охватывают макроэкономические процессы: хозяйственный цикл, накопление капитала в масштабах страны, отдельные отрасли, территориальные комплексы и даже отношения между субъектами; условия конкуренции; отношения между профсоюзами и объединениями предпринимателей, между государственными регулирующими органами.

Суть государственной **антициклической** политики состоит в том, чтобы во время кризисов и депрессий стимулировать спрос на товары и услуги, капиталовложения и занятость. Для этого частному капиталу предоставляются дополнительные финансовые льготы, увеличиваются государственные расходы и инвестиции. В условиях фазы подъема задача ГРЭ — притормозить рост спроса, капиталовложений и производства.

ГРЭ в области **отраслевой и территориальной структур** осуществляется при помощи финансовых стимулов, обеспечивающих привилегированные условия отдельным отраслям и регионам, находящимся в состоянии затяжного кризиса, или поощрения развития новых отраслей и видов производств.

Важнейшим объектом ГРЭ является **накопление капитала**. ГРЭ в этой области в первую очередь соответствует экономическим интересам субъектов хозяйства.

Регулирование занятости — это поддержание нормального с точки зрения рыночной экономики соотношения между спросом и предложением рабочей силы. Это соотношение должно удовлетворять потребность экономики в квалифицированных работниках, но не приводить к чрезмерному росту заработной платы и резкому снижению занятости.

Основная направленность **регулирования денежного обращения** — борьба с инфляцией, представляющей серьезную опасность для экономики. Государство осуществляет регулирование платежного баланса путем воздействия

на экспорт и импорт, движение капитала, повышение и понижение курсов национальных валют, а также путем участия в международной экономической интеграции.

Еще один из основных объектов регулирования — **цены**. Динамика и структура цен отражают состояние экономики. В то же время сами цены сильно влияют на структуру хозяйства, условия капиталовложений, устойчивость национальной валюты, социальную атмосферу.

Приоритетное положение отдельных целей ГРЭ постоянно изменяется в зависимости от хозяйственной ситуации, экономических задач, выступающих на передний план.

26.3. Методы, формы и инструменты государственного регулирования экономики

Реализация целей экономической политики предполагает использование определенных инструментов, совокупность которых образует механизм государственного регулирования. Ведущими элементами этого механизма (как это исторически сложилось) выступают финансовая (фискальная) и денежно-кредитная политика. В качестве общих принципов использования экономических инструментов можно отметить следующие аспекты:

- ◆ эффект регулирования предполагает минимальное нарушение рыночных основ экономики;
- ◆ регулирующие меры должны осуществляться в условиях оптимального сочетания применяемых мер (следует исходить из того, что противоречия могут заключаться не только между различными целями экономической политики, но и между используемыми средствами).

Стремление к достижению максимального эффекта в процессе использования регулирующего механизма предполагает знание его структуры. Как известно, принято выделять в системе государственного регулирования две формы: **экономическую и административную** (то есть институционально-правовую).

К экономическим инструментам относят те действия государства, которые имеют не столько предписывающий, сколько воздействующий характер. Речь идет о методах влияния, например, на аспекты рыночного процесса (совокупный спрос, совокупное предложение, степень централизации капитала, социальные, структурные и региональные элементы экономики).

Совокупность административных рычагов охватывает те регулирующие действия, которые связаны, в первую очередь, с обеспечением правового поля. Задача принимаемых мер при этом — создание наиболее разумных для частного сектора правовых рамочных условий.

Административное регулирование с помощью системы административных мер (в виде мер закрепления, разрешения, принуждения) осуществляет государственный контроль над ценами, доходами, учетной ставкой, валютным курсом. Степень активности применения административных мер может быть различной в зависимости от области экономики. Наиболее настойчиво они проявляются сейчас в области социальной защиты малообеспеченных слоев населения, а также в сфере охраны окружающей среды.

Существует и другая классификация регулирующих мер. Их можно разделять на **прямые и косвенные методы** воздействия на экономику.

Методы прямого воздействия предполагают такое регулирование со стороны государства, при котором поведение субъектов экономики основано не столько на самостоятельном экономическом выборе, сколько — на предписаниях государства. В качестве примера можно назвать влияние налогового законодательства. В каждой стране законом предписана обязанность юридических и физических лиц на безвозмездную передачу части получаемых доходов в распоряжение государства. Частному бизнесу определен также порядок расчета амортизационных отчислений (в зависимости от методики расчета издержек может меняться размер налогооблагаемой величины прибыли). Прямой метод воздействия оказывают и таможенные процедуры правительства.

Методы косвенного воздействия проявляются в том, что государство не влияет прямо на принимаемые субъектами решения. Оно создает лишь предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе экономических решений субъекты тяготели к тем вариантам, которые соответствуют целям экономической политики. Примерами данных действий можно назвать регулирование центральным банком величины учетной ставки, а также — модуляцию налоговых ставок.

Оба метода воздействия на экономику не разделены, безусловно, жесткой линией. В каждом из используемых инструментов имеются элементы обоих методов, однако во многом дело зависит от их соотношения. Например, в рамках проведения финансовой политики в большем объеме наблюдается проявление прямых методов регулирования, в то время как при использовании денежно-кредитной политики на первый план выходят косвенные элементы. Одним из внешних проявлений этого является то обстоятельство, что министерство финансов (ответственное за реализацию финансовой политики) всегда выступает структурным элементом правительственного аппарата. В отличие от этого, Центральный банк имеет, согласно конституции многих стран, относительно самостоятельный статус.

С точки зрения более конкретного, прагматического подхода разумно обозначить **два ведущих инструмента**, используемых правительством для регулирования:

- ◆ воздействие с акцентом на использование государственных финансов (**финансовая политика**);
- ◆ воздействие с акцентом на использование кредитно-денежных аспектов (**монетарная, денежно-кредитная политика**).

Указанные варианты классификации, безусловно, связаны между собой. Взаимосвязь подходов и характерные особенности обоих конкретных методов можно обозначить следующим образом (*табл. 11*)

Способы реализации экономической политики

	Финансовая (фискальная) политика	Монетарная (денежно-кредитная) политика
Тип воздействия на экономические процессы	Метод преимущественно прямого воздействия на экономику	Метод преимущественно косвенного воздействия на экономику
Объект воздействия	В первую очередь — совокупный спрос (кейнсианский вариант регулирования)	В первую очередь — совокупное предложение (неоклассический, неолиберальный вариант регулирования)
Сильные стороны данного инструмента	Высокая степень получаемого эффекта	Адапционность по отношению к рыночным условиям
Слабые стороны данного инструмента	<ul style="list-style-type: none"> •Достаточно высокая степень «помех» рыночным процессам. •Бюрократизм процесса «запуска» данных методов (парламентские слушания, лоббизм) 	Относительная замедленность в достижении результата

В историческом развитии рыночного общества прослеживается эволюция постепенного перемещения регулирования с прямых методов — на косвенные. Финансово-бюджетные процессы (то есть преимущественно прямые методы) активно нарастали уже с середины XIX столетия, достигнув пика своего развития к 60-м годам XX в. Отметим, что финансовая политика стояла в эпицентре кейнсианской системы регулирования. Роль же денежно-кредитных мер стала заметно увеличиваться лишь с первой трети XX в. Установка, которой придерживаются сегодня правительства разных стран, — наиболее активно использовать тот инструментарий, который больше соответствует природе рыночного механизма (то есть монетарную политику).

Среди методов государственного регулирования не существует совершенно непригодных и абсолютно неэффек-

тивных. Нужны все, и вопрос состоит лишь в том, чтобы определить для каждого те ситуации, где его применение наиболее целесообразно. Хозяйственные потери начинаются тогда, когда власти выходят за границы разумного, отдавая чрезмерное предпочтение либо экономическим, либо административным методам.

Нельзя забывать и о том, что экономическими регуляторами следует пользоваться предельно осторожно, не ослабляя и не заменяя рыночных стимулов. Если государство игнорирует это требование, запускает регуляторы, не думая, как их действие отразится на механизме рынка, последний начинает давать сбои. Ведь денежная или налоговая политика по силе своего воздействия на экономику сравнима с централизованным планированием.

Надо иметь в виду, что среди экономических регуляторов нет ни одного идеального. Любой из них, принося положительные эффекты в одной сфере экономики, непременно дает негативные последствия в других. Здесь ничего нельзя изменить. Государство, использующее экономические инструменты регулирования, обязано их контролировать и своевременно останавливать. Например, государство стремится обуздать инфляцию, ограничивая прирост денежной массы. С точки зрения борьбы с инфляцией эта мера эффективна, однако она приводит к удорожанию центрального и банковского кредита. А если процентные ставки растут, становится все труднее финансировать инвестиции, начинается торможение экономического развития.

26.4. Индикативное планирование и государственно-экономическое программирование

Государственное централизованное планирование (в широком смысле) — это плановое управление представляло собой форму государственного руководства советской экономикой. В первые годы перестройки в России был осуществлен переход от глобального директивного пла-

нирования к ограниченному планированию, охватывающему область государственных заказов. Впоследствии произошло упразднение Госплана СССР и прекратились разработки общегосударственных планов экономического и социального развития не только по отношению к экономике в целом, но и применительно к предприятиям и организациям государственной формы собственности.

В экономической науке господствующее положение заняли позиции тех авторов, которые полностью отрицают возможность использования централизованного и индикативного планирования не только в переходной, но и развитой рыночной экономике.

Однако опыт функционирования административно-командной и рыночной систем свидетельствует о том, что виноват не сам метод планирования, а его гипертрофированное использование в интересах государства, монополий и отдельных классово-партийных групп. Метод планирования, как и план, предполагает использование позитивных факторов. План в любом национальном образовании увязывает цели, ресурсы и мероприятия в единое целое.

С ростом обобществления и концентрации производства, усложнением связей, достигающих значения многократных, государство уже не в состоянии поддержать равновесие функциональной экономической системы и достаточно высокие темпы ее развития только посредством макроэкономического инструментария, то есть бюджетного, налогового и денежно-кредитного регулирования. Эти инструменты краткосрочного действия в основном используются для нивелировки, устранения отклонений от прогнозных или планируемых показателей экономического роста и нарушения пропорций, обеспечивающих это развитие.

Становится очевидным, что **показатели роста и экономические пропорции могут устанавливаться государством на основе анализа, прогнозирования и плановых программ экономики.** В этом случае функциональная экономическая система будет координироваться бо-

лее совершенным ценовым рыночным механизмом. Пользуясь им при наличии разработанного плана, станет возможным быстрее адаптироваться к факторам, нарушающим ее (системы) равновесие.

Проявление планомерности и организация планирования не только объективно необходимы, но и возможны в рыночной экономике. Чем обусловлена эта возможность?

Во-первых, увеличением вовлеченного в реальное производство колоссального ресурсного и производственного потенциала. Это ресурсы государственного и частного секторов экономики. При этом правительственные доходы и расходы оказывают все возрастающее влияние на использование ресурсов частного сектора, вовлекая его во взаимосвязанный оборот.

Во-вторых, государство через финансово-промышленные группы (ФПГ), крупные корпорации оказывает реальное воздействие на деятельность обособленных производителей и принимает меры к достижению согласованности в их деятельности, как во внешней торговле, так и в проведении отраслевой и кредитной политики.

В-третьих, усиление взаимосвязи, зависимости и контроля достигается за счет использования информационных систем электронно-вычислительной техники, системы Интернета и т.д.

В-четвертых, в современных национальных образованиях растет солидарность и социальное согласие различных слоев и групп населения (госорганов, частного бизнеса, профсоюзов и др.), преследующие единую цель — стабильное развитие экономики и рост благосостояния.

Планомерность — это последовательность реализации отраслевых и межотраслевых связей, рационального поведения и рационального использования рыночных регуляторов для достижения целей экономического роста. План фиксирует предполагаемую последовательность в использовании ресурсов как по количеству, так и по их качественному составу с учетом сложившихся ценностей. Макроэкономическое планирование предполагает органи-

зованную деятельность, осуществляемую как центральным планирующим органом, так и его локальными подразделениями (регионами, муниципалитетами и т.д.).

Государственное вмешательство через разработанные программы (подробно речь о них пойдет дальше) предусматривает субсидирование и кредитование из бюджета жилищного строительства, проведение структурной, антикризисной и финансовой политики. В условиях рынка никакие организации частного сектора, олигополистические структуры и их различные ассоциации не в состоянии определить комплексные проблемы и задачи, относящиеся ко всей функциональной экономической системе. Только государственные органы в состоянии разработать долгосрочные прогнозы вовлечения неиспользованных резервов и ресурсов, имеющихся в стране, и определить цели, которые не всегда совпадают с целями предпринимательского сектора экономики.

Системой плановых ориентиров государство имеет возможность скорректировать структурные сдвиги, которые, как правило, порождают такие кризисные явления, как безработица, инфляция, неравновесие совокупных рынков и т.д.

В странах с рыночной экономикой используются как методы централизованного, так и индикативного планирования. По мере накопления опыта и изменения объективных условий наблюдается переход от одного к другому. Так, Франция, первая использовавшая в послевоенные годы индикативное планирование, в последующем перешла к разработке и реализации стратегических государственных планов.

Индикативное планирование представляет собой процесс разработки системы взаимосвязанных индикаторов (параметров) состояния экономики, а также определение мер государственного воздействия на экономические и социальные процессы с целью достижения этих индикаторов. К индикаторам относится система показателей экономической динамики: структура и эффективность экономики, состояние обращения, занятости, уровня жизни, дви-

жение цен и т.д. Индикативный план, как и централизованный, должен быть сбалансированным по материальным, трудовым и финансовым ресурсам. Отсутствие реальных ресурсов в данное время предполагает возможный расчет получения их в будущем горизонтальном периоде. Поэтому индикативные планы больше напоминают прогнозные расчеты, которые не носят директивного характера. На основе индикативных планов определяются:

- ◆ глобальные элементы структурной программы государства;
- ◆ структура экспорта и импорта;
- ◆ основные направления НТП и науки;
- ◆ развитие рыночной и производственной инфраструктуры;
- ◆ основные направления реформирования социальных условий и социальных структур;
- ◆ показатели уровня жизни и обеспеченности населения;
- ◆ параметры институциональной политики государства.

В целом индикативное планирование опирается на согласованность и гармонию общественных интересов. Поэтому в случае экономических конфликтов и кризисных симптомов спада производства и роста безработицы доверие к этим планам и методам индикативного прогноза резко снижается, а экономика в этом случае вступает в полосу неопределенности и недоверия к сбалансированным индикаторам.

Несмотря на недостатки, индикативные планы позволяют разработать обоснованные цели, задачи и методы реализации государственной социально-экономической политики, организовать взаимодействие всех звеньев федеральной системы (центра и регионов).

Индикативный план органично соединяет в едином концептуальном документе действующую экономическую политику, прогнозные расчеты государственных программ, систему регуляторов, объемы государственных инвестиций и возможности воздействия на динамику функционирования структур на микроуровне. При благоприятной эконо-

мической конъюнктуре индикативный план выступает стимулирующим фактором экономического роста при прямом и косвенном государственном регулировании. Использование индикативного плана позволяет решать крупные социальные и экологические программы по миграции трудовых ресурсов, освоению территорий, охране водных, лесных и почвенных ресурсов национального государства и его регионов.

Государственная экономическая программа — это комплекс иерархически соподчиненных целей, важных для развития народного хозяйства, средств их достижения, органов, ответственных за их исполнение в установленные сроки и контроль, обеспеченный достаточным целевым финансированием и правовой базой.

Разработка и осуществление таких программ называется **государственным экономическим программированием**.

Государственные программы, направленные на решение отдельных хозяйственных задач, представляют исторически и логически начальный этап и основу программирования.

Объектом программ являются отрасли и регионы, находящиеся в тяжелом положении; социальная сфера, например положение пенсионеров, ветеранов, многодетных семей, социально-экономическая адаптация переселенцев, обеспечение их работой и жильем; проведение научных исследований и внедрение их результатов.

Программы бывают обычные и чрезвычайные; по времени действия они подразделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Главное их различие состоит в уровне целей, а также в арсеналах используемых средств, сроках осуществления и масштабах финансирования.

Среди **обычных** государственных программ в РФ, направленных на отдельные отрасли, сферы и регионы, выделяют несколько типовых: программы развития транспортной сети, аграрные программы, региональные программы, программы НИОКР, программы улучшения структуры экономики России.

Чрезвычайные программы разрабатывают и осуществляют во время критических ситуаций, например при угрозе взрыва социального недовольства, стихийных бедствиях, послевоенной разрухе, надвигающемся голоде. Типичные экономические причины для чрезвычайных программ — затянувшийся кризис, массовая безработица, вышедшая из-под контроля инфляция. Такие программы, как правило, краткосрочные. В инструментарии их осуществления заметное место занимают средства административного регулирования.

Степень критичности ситуации служит мерилom для срочности исполнения чрезвычайной программы и соотношения экономических и административных средств. В крайних случаях (во время войны, всеобщих беспорядков) чрезвычайные экономические программы осуществляются в условиях чрезвычайного положения.

Предпосылки для чрезвычайных программ могут быть разного рода. В одних случаях катастрофа уже произошла: остановились угольные шахты и сотни тысяч горняков объявили забастовку; обесценение денег и падение жизненного уровня основной массы населения грозит социально-политическому миру в стране. Другая ситуация — угроза только надвигается: наметилась устойчивая тенденция ухудшения платежного баланса страны; национальная валюта еще устойчива и внешняя задолженность еще далека от опасной черты, но если эту тенденцию не изменить, в будущем неизбежно наступит нарушение внешнеэкономического равновесия.

Еще пример: в страну направляется поток переселенцев из соседних государств, в основном они оседают в городах. Эта тенденция носит долгосрочный и устойчивый характер. Эксперты прогнозируют ее продолжение минимум на 10 лет. Пока никаких отрицательных экономических последствий нет, но если экономика страны будет топтаться на месте, то рано или поздно произойдет резкое увеличение числа безработных, вырастут цены на жилье, возникнут проблемы со снабжением, социальным обеспечением, дефицитом мест в дошкольных и школьных уч-

реждениях, больницах; усилятся преступность, бездомность, бродяжничество, конфликты между коренными жителями и переселенцами.

Разрабатываемые в связи с подобными ситуациями программы называют **чрезвычайными превентивными**, то есть призванными предупредить надвигающиеся нежелательные последствия, в отличие от чрезвычайных текущих, разрабатываемых и осуществляемых, когда чрезвычайные события уже наступили.

Чрезвычайные программы могут носить в зависимости от масштабов чрезвычайных задач частный, локальный и широкомасштабный характер.

Особое место среди чрезвычайных программ занимают государственные программы национализации и приватизации. Если эти программы осуществляются в рамках существующего строя и охватывают отдельные группы объектов, отраслей, то это свидетельствует о глубоком экономическом и политическом кризисе существующей системы и попытке найти выход из этого кризиса крайними мерами — частичным «хирургическим» изменением формы собственности на отдельные хозяйственные объекты.

Сложнее обстоит дело при разработке и осуществлении чрезвычайных общегосударственных программ национализации или приватизации в переходные периоды. Генеральные цели таких программ — подвести соответствующий системный экономический базис под новую политическую надстройку. Для этого необходимо принципиально изменить в масштабе всего народного хозяйства отношения собственности и критерий хозяйственной деятельности. Такими чрезвычайными программами в переходные периоды были программы социалистических преобразований в странах, где приходили к власти марксистские партии, или примером могут служить программы приватизации во время перехода от социализма к капитализму.

Задачи, стоящие перед государственным программированием, при всех национальных и временных различиях имеют следующие общие черты:

- 1) обеспечение максимально возможного достижения четырех основных целей ГРЭ: умеренный и стабиль-

ный экономический рост, высокий уровень занятости, стабильность цен (устойчивость денег), внешне-экономическое равновесие;

- 2) осуществление ГРЭ не в ущерб, а на благо существующей системе рыночной экономики;
- 3) максимально приближенное к действительности прогнозирование развития экономических и социальных процессов внутри страны и на основе этого разработка иерархии целей государственных программ с точки зрения важности и срочности;
- 4) выяснение совместимости намечаемых целей и сочетаемости инструментов осуществления государственных программ;
- 5) обеспечение достаточности, эффективности и экономии расходующихся бюджетных средств.

Государственное программирование в рыночной экономике носит целевой, рекомендательно-стимулирующий характер. Оно индикативно, так как окончательные экономические решения всегда принимают собственники хозяйственных ресурсов исходя из своих интересов и индивидуальной оценки условий.

«Рыхлость» государственного управления народным хозяйством в сегодняшней России дает основание полагать, что среднесрочное общегосударственное программирование в формах, оказавшихся эффективными в экономике рыночного типа и особенно необходимых в экономике переходного периода, должны быть представлены в ГРЭ России гораздо полнее, чем сейчас.

В экономике России в настоящее время отсутствуют специальные органы организации как централизованного, так и индикативно-прогнозного планирования. Частично эту работу осуществляет Министерство экономики, которое определяет важнейшие направления-индикаторы приватизационных мероприятий, изменения структуры промышленного и аграрного производства, стабилизации экономики, повышения уровня жизни различных слоев населения.



Основные термины и понятия

Государственное регулирование экономики (ГРЭ). Объекты ГРЭ. Цели ГРЭ. Административное регулирование. Экономическое регулирование. Прямые и косвенные методы воздействия на экономику. Инструменты ГРЭ. Индикативное планирование. Государственная экономическая программа. Государственное экономическое программирование. Объекты государственного программирования. Обычные и чрезвычайные программы.



Темы докладов и рефератов

1. Государство как субъект экономических отношений.
2. Экономическая политика в современной России.
3. Денежно-кредитная политика России.
4. Необходимость общегосударственного программирования.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Почему возникает необходимость государственного вмешательства в экономику?
2. Существуют ли границы государственного регулирования экономики?
3. Назовите инструменты госрегулирования.
4. Является ли необходимым усиление роли государства в России?
5. Что представляет собой индикативное планирование?
6. Что такое государственная экономическая программа?
7. Какие виды государственных программ существуют в рыночной экономике?
8. Приведите примеры различных вариантов чрезвычайных программ.

Мировая экономика

Глава 27

Предпосылки формирования, основные черты и структура мирового хозяйства

27.1. Международное разделение труда

В основе мирового хозяйства, сформированного на базе национальных хозяйств и экономических связей между ними, лежит международное разделение труда.

Международное разделение труда (МРТ) представляет собой специализацию стран на производстве определенных видов товаров, для изготовления которых в стране имеются более дешевые ресурсы и предпочтительные условия в сравнении с другими странами. Такая специализация отдельных стран приводит к формированию отраслей международной специализации, продукция которых ориентирована преимущественно на экспорт.

Международное разделение труда появилось в мануфактурный период развития капитализма (XVII–XVIII вв.).

В этот период основной формой реализации МРТ были двусторонние и трехсторонние внешнеторговые связи. На рубеже XIX–XX вв. международное разделение труда охватило в основном весь мир.

До промышленного переворота (конец XVII — первая половина XIX вв.) МРТ базировалось на естественной основе — различиях между отдельными странами в природно-климатических условиях, географическом положении, сырьевых ресурсах и источниках энергии. В период расцвета колониальной системы (конец XIX — первая половина XX вв.) большинство стран выступило как постав-

щики одного или нескольких товаров (монокультурная специализация).

Однако в промышленно развитых странах зависимость специализации от естественной основы со временем уменьшалась. В XX в. для этих стран характерна зависимость специализации от уровня и особенно экономического развития.

В настоящее время МРТ оказывает огромное воздействие на разделение труда внутри страны (то есть на общественное разделение труда) и на формы этого внутристранового разделения. Так, МРТ опосредует общее разделение труда между крупными странами и группами отраслей экономики (промышленность, сельское хозяйство), частное — между отраслями и единичное (предметная, технологическая и поддетальная специализация).

По мере экономического развития и углубления специализации стало невозможным выпускать продукцию постоянно расширяющейся номенклатуры в рамках отдельных стран.

Тенденции к расширению международного обмена товарами, услугами, факторами производства неоднократно сталкивались с противоположной тенденцией к автаркии — экономической самообеспеченности одной страны или группы стран.

Крупнейшая в истории попытка создания автаркической экономики была предпринята в рамках административно-командной системы сначала в СССР, а затем — в странах-членах Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) в 50–80-х гг. Но и в хозяйственных комплексах СЭВ и Советского Союза сложилось разделение труда между странами и советскими республиками, предполагающее значительный экономический обмен с учетом их специализации.

В противовес автаркии во второй половине XX в. стала усиливаться тенденция к открытой экономике, которая предполагает отмену ограничений международного обмена товарами, услугами, рабочей силой, капиталами, технологиями. Снятие внешнеэкономических барьеров ведет к усилению конкуренции в странах с открытой экономикой

и тем самым к повышению экономической эффективности в этих странах.

Вся история мирового хозяйства демонстрирует тенденцию к углублению МРТ. В XX в. расширяется применение наиболее развитых форм внутриотраслевой специализации в промышленности (предметной, поддетальной, технологической), что ведет, прежде всего, к росту взаимной торговли изделиями между странами.

На основе международного разделения труда усиливается интернационализация и глобализация экономики в результате действия двух групп факторов: интеграционных (через сближение национальных хозяйств) и транснациональных (через создание межнациональных производственных комплексов). Транснациональные корпорации объединяют национальные хозяйства не столько по географическому критерию, сколько на основе более глубокой специализации и кооперации производства.

Международное разделение труда проявляется в двух формах. Во-первых, в форме международной специализации. **Специализация** — это концентрация производства однородной продукции в рамках одной страны или небольшого количества стран с целью создания высокопроизводительного производства, снижение себестоимости продукции и повышения ее качества.

Международная специализация — это согласованная между странами координация производительных сил.

Международная специализация развивается по двум направлениям — территориальному и производственному. **Территориальное направление** предполагает специализацию отдельных стран и регионов на производстве определенных продуктов и их частей для мирового рынка. **Производственное направление** подразделяется: на межотраслевую, внутриотраслевую.

Во-вторых, в форме международной кооперации.

Международная кооперация характеризуется следующими признаками.

1. Предварительное согласование сторонами в договорном порядке условий совместной деятельности.

2. Координация хозяйственной деятельности предприятий-партнеров из разных стран в определенной сфере деятельности.
3. Закрепление в договорном порядке производства готовых изделий, компонентов.
4. Распределение между партнерами заданий в рамках согласованной программы.
5. Долгосрочность, стабильность и регулярность экономических отношений между партнерами.

При соблюдении этих признаков возникает тесная, долгосрочная, технологическая и организационная зависимость между партнерами, позволяющая считать такое международное сотрудничество международным кооперированием.

Имеющиеся прогнозы и расчеты свидетельствуют, что МРТ в перспективе будет неуклонно углубляться и на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами.

В перспективе производство промышленно развитых стран будет все больше ориентироваться на внешних потребителей, а внутренний спрос — на импорт.

В развивающихся странах предполагается быстрое расширение внутреннего рынка. В настоящее время развивающиеся страны участвуют в промышленном разделении труда.

27.2. Международные экономические отношения и их основные формы: международная торговля, международное движение капитала, миграция рабочей силы, мировая валютная система

Экономические отношения между странами имеют древнее происхождение, возникли очень давно. Еще в эпоху рабовладельческого строя Древний Египет, Греция, Рим вели торговлю с другими странами. Международным экономическим отношениям докапиталистического периода и

раннего капитализма свойственны ограниченные масштабы и эпизодический характер. Каждая страна стремилась в первую очередь обеспечить себя собственными товарами, тогда как межстрановая торговля охватывала незначительную часть продуктов производства. Основная часть внешней торговли имела форму прямого натурального обмена.

Факторы, способствующие возрастанию международных экономических отношений:

- ◆ формирование и развитие промышленности, машинной индустрии;
- ◆ появление новых отраслей и видов производства;
- ◆ увеличение производительности труда;
- ◆ возрастание потребности ряда стран в сырье;
- ◆ появление эффективных транспортных средств;

Что такое международные экономические отношения?

Это **обширный комплекс** торговых, производственных, научно-технических, финансовых связей между государствами, приводящих к обмену экономическими ресурсами, совместной экономической деятельности.

Можно дать и другое определение международным экономическим отношениям.

Это **система хозяйственных связей** между национальными экономиками различных стран, основанная на международном разделении труда. Предметом изучения международных экономических отношений являются взаимоотношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления, экономических благ.

Важно подчеркнуть необходимость изучения международных экономических отношений. Они обусловлены следующими причинами. *Во-первых*, необходимостью подготовки специалистов, обладающих знаниями в области международных экономических отношений. *Во-вторых*, умением коллективов предприятий квалифицированно выходить на мировой рынок. Включение российской экономики в систему международных экономических отношений зависит сегодня от воли и мудрости правительства. Это обусловлено тем, что фактор государства в экономическом процессе во всех странах исключительно высок.

Что составляет деятельность государства?

Во-первых, интеграция или дезинтеграция.

Во-вторых, протекционизм или либеральный режим.

В-третьих, торговые войны или свободная торговля.

27.3. Этапы развития международных экономических отношений

Первый этап (XV–XVII вв.) — это этап зарождения мирового капиталистического рынка, то есть бурное развитие мануфактурного производства, появление колоний.

Второй этап (XVIII–XIX вв.) — это этап зарождения международного разделения труда, промышленного переворота, перехода к фабричной системе управления, бурного развития различных буржуазных республик.

Третий этап (конец XIX — первая половина XX вв.). Здесь формируется система общественного разделения труда, то есть происходит экономическое разделение мира крупными сверхдержавами (социалистический и капиталистический лагерь).

Четвертый этап (вторая половина XX — начало XX вв.). Этот этап характеризуется усилением взаимозависимости всех стран, формированием глобальной экономической системы.

27.4. Формы международных экономических отношений

Международная торговля

Международная торговля — это совокупность торговых связей, внешнеторговых отношений всех стран, торгующих друг с другом. Можно дать другое определение международной торговле. Это процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах.

Международная торговля играет важную роль: *во-первых*, она выступает средством, с помощью которого стра-

ны могут развивать свою специализацию; *во-вторых*, она способствует повышению производительности труда и, следовательно, увеличению общего объема производства.

Современный период международной торговли характеризуется значительным усилением позиций Германии и Японии на мировом рынке при снижении доли США и Великобритании. Эта тенденция отчетливо выявляется во внешней торговле готовыми изделиями.

Главными торговыми партнерами России в дальнем зарубежье является Европейский Союз, на который приходится около 40% общего объема российского экспорта, и здесь особенно выделяется Германия.

Структура международной торговли. Она изменяется под воздействием НТР и углубления МРТ. В настоящее время наибольшее значение в международной торговле имеет продукция обрабатывающей промышленности: на ее долю приходится три четверти мирового товарооборота. Особенно быстро растет доля машин, оборудования, транспортных средств. Доля продовольствия, сырья и топлива составляет примерно одну четверть.

Важную роль в международной торговле играет Всемирная Торговая Организация (ВТО).

Главная задача ВТО — способствовать интеграции всех стран в многостороннюю систему регулирования мировой торговли.

Международное движение капитала. Любая страна мира вывозит капитал, например, путем открытия в зарубежных банках корреспондентских счетов (это счет, на котором и расчеты, произведенные одним кредитным учреждением по поручению и за счет другого на основе корреспондентского договора) своих банков. Поэтому можно говорить о международном движении капитала в любой стране, подразумевая двустороннее движение.

Что такое международное движение капитала (МДК)? Это помещение и функционирование капитала за рубежом, прежде всего с целью его самовозрастания.

Формы вывоза капитала:

- 1) движение капитала по источникам происхождения;
- 2) частный, государственный, товарный капитал;
- 3) вывоз капитала по срокам.

♦ **Краткосрочный** (обычно до одного года). К нему относят банковские депозиты, краткосрочные кредиты, займы.

♦ **Долгосрочный** — это прямые инвестиции, портфельные инвестиции и др.

Прямые инвестиции — это инвестиции, когда инвестор владеет управленческим контролем над объектом, в который инвестирован его капитал.

Портфельные инвестиции — это инвестиции в ценные бумаги, небольшие по размеру, которые не могут обеспечить их владельцам контроль над предприятием.

По характеру использования: ссудная и предпринимательская форма. В настоящее время есть основания говорить о трехполюсной глобальной структуре прямых инвестиций: США—ЕС—Япония. На триаду приходится приблизительно $\frac{4}{5}$ объема вывоза и ввоза инвестиций.

Миграция рабочей силы

Международная миграция рабочей силы — это перемещение людей, работников, связанное преимущественным образом с изменением места жительства.

Формы международной миграции: трудовая; семейная; рекреационная; туристическая.

Под международной трудовой миграцией (миграция рабочей силы) понимается перемещение населения через государственные границы для того, чтобы вступить в трудовые отношения с работодателями в другой стране. К трудовым мигрантам не относятся коммерсанты — «челноки», а также лица, выезжающие за границу в служебные командировки (при отсутствии контракта с иностранными работодателями).

Международная миграция рабочей силы подразделяется:

- ♦ **на трудовую эмиграцию**, то есть выезд трудоспособного населения из страны пребывания для долговременного или постоянного проживания в другой стране;
- ♦ **трудовую иммиграцию**, то есть приезд рабочей силы в данную страну из-за границы.

Выделяют следующие виды трудовой миграции:

- 1) **безвозвратная**, при которой мигранты выезжают на постоянное место жительства в принимающей стране;
- 2) **временно-постоянная**, когда миграция ограничена сроком пребывания в стране въезда от одного года до шести лет;
- 3) **сезонная миграция**, которая связана с кратковременным (в пределах одного года) въездом для работы в тех отраслях хозяйства, которые имеют сезонный характер (сельское хозяйство, рыболовство, сфера услуг);
- 4) **маятниковая** (челночная, приграничная) — ежедневный переезд из одной страны в другую и обратно;
- 5) **нелегальная** — незаконный въезд в другую страну в поисках работы или прибытие в ней на законных основаниях с последующим нелегальным трудоустройством;
- 6) **«утечка умов»** — международная миграция высококвалифицированных кадров (ученых, редких специалистов, «звезд» искусства, спорта).

Международная валютная система

Под международной валютной системой понимают систему сложившихся стихийно или закрепленных законодательством и международными соглашениями институтов, правил и методов осуществления международных расчетов.

Она включает ряд элементов:

- 1) определение основных международных платежей и расчетных средств;
- 2) режимы валютных паритетов и валютных курсов;
- 3) условия конвертируемости валют;
- 4) межгосударственные валютные рынки;
- 5) межгосударственные институты, регулирующие международные валютные отношения.

Изучение международных валютных систем следует начать с системы золотовалютного стандарта.

Система золотовалютного стандарта основана на следующих условиях:

- ◆ в обращении находятся золотые монеты. Страна устанавливает определенное золотое содержание своей денежной единицы;
- ◆ денежное предложение в стране связано с объемом официального золотого запаса;
- ◆ осуществляется свободный экспорт и импорт золота.

Достоинства золотого стандарта заключаются в стабильности валютных курсов, что способствует торговле, снижает риск.

Принципы создания новой международной валютной системы были заложены на конференции 44 государств в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США), решения которой заключались в следующем:

1. Были созданы Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития. Их задача — регулирование финансовых отношений стран-членов новой системы.

2. Золото выступало в роли измерения международной стоимости денежных единиц. Была установлена официальная цена золота — 35 долларов за тройскую унцию.

3. Все страны обязались поддерживать твердый курс своей валюты к доллару.

В 1971 г. США отказались от обратимости доллара в золото, а с 1973 г. была отменена система корректируемых фиксируемых курсов валют и установилась система плавающих курсов. Осуществляются резкие колебания складывающихся на рынке валютных ресурсов, то есть валюты находятся в состоянии «плавания».

В 1979 г. образована Европейская валютная система (ЕВС), а дальнейшее развитие валютной интеграции в Европе предполагает реализацию проекта валютного союза и переход на единую валюту, что и наблюдается в Европейском Союзе в настоящее время.

27.5. Международная экономическая интеграция и глобализация экономики

Международная экономическая интеграция — это процесс хозяйственного и политического объединения стран

на основе развития глубоких, устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах.

Интеграция бывает на двух уровнях:

во-первых, на микроуровне; этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношений между ними, в том числе создание филиалов за границей;

во-вторых, на межгосударственном уровне. Здесь интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Формы международной экономической интеграции:

1) самая простая форма экономической интеграции — это зона свободной торговли, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины, то есть свободная беспошлинная торговля;

2) **таможенный союз**. Он предполагает установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран;

3) **платежный союз**. Он обеспечивает взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы;

4) **общий рынок**. Эта форма призвана обеспечить ее участникам свободу передвижения капиталов и рабочей силы, а также согласование экономической политики.

5) **экономический и валютный союз**. Эта форма совмещает все вышеуказанные формы интегрирования с проведением экономической и валютно-финансовой политики.

Факторы, определяющие интеграционные процессы:

- ◆ глобализация хозяйственной жизни;
- ◆ углубление международного разделения труда;
- ◆ общемировая по своему характеру НТР;
- ◆ повышение открытости экономики.

Главные интеграционные группировки мира

Формирование региональных интеграционных комплексов имеет договорно-правовую базу.

Целые группы стран на основе взаимных соглашений объединяются в региональные межгосударственные комплексы и проводят совместную региональную политику в разных сферах общественно-политической и хозяйственной жизни.

Можно выделить следующие **основные интеграционные группировки**:

- 1) в Западной Европе — это Европейский Союз;
- 2) в Северной Америке — НАФТА;
- 3) в Азиатско-Тихоокеанском регионе — Тихоокеанское сообщество;
- 4) в Евразии — Содружество независимых государств.

Глобализация мировой экономики

Ключевым понятием, характеризующим процессы мирового развития на рубеже XX–XXI вв., является глобализация мировой экономики. По своей сути, она **является новым, более высокой степенью интернационализации мировой хозяйственной жизни**. Проявляется в резком расширении и усложнении взаимосвязей и взаимозависимостей как людей, так и государств, что выражается в процессах формирования планетарного информационного пространства, мирового рынка капиталов, товаров и рабочей силы, в интернационализации проблем технического воздействия на природную среду, межэтнических и межконфессиональных конфликтов, а также в самих условиях существования человечества.

Процесс глобализации начинается в конце XIX — начале XX вв., в период становления колониальных империй и втягивания их в экономико-политико-ресурсное пространство метрополий. В конце 90-х годов процесс глобализации вступил в свою зрелую стадию. Для нее характерны значительный рост и либерализация трансграничных перемещений товаров, услуг и капитала, интенсив-

ный обмен информацией и технологиями. Происходит своеобразное «стирание национальных границ», мировая экономика постепенно приобретает общую основу.

Современные процессы глобализации развертываются, прежде всего, между промышленно развитыми странами и лишь во вторую очередь захватывают нынешние развивающиеся страны.

В условиях глобализации экономика любой страны оказывается ограниченно связана с мировой экономикой. Поэтому экономическое развитие в национальных рамках и внешнеэкономические связи неразрывно связаны друг с другом, являются звеньями одного и того же процесса. Очень важно придать глобализации социальную направленность; сделать упор на преодоление неравенства, нищеты; содействовать развитию социальной защищенности и повышению качества жизни человека.



Основные термины и понятия

Международное разделение труда. Автаркическая экономика. Открытая экономика. Международная специализация. Международная кооперация. Международные экономические отношения. Интеграция и дезинтеграция. Протекционизм и либеральный режим торговли. Прямые и портфельные инвестиции. Трудовая эмиграция и трудовая миграция. Международная валютная система. Международная экономическая интеграция. Глобализация экономики.



Темы докладов и рефератов

1. Международное разделение труда и эффективность мировой экономики.
2. Положительные и отрицательные моменты глобализации мировой экономики.
3. Место России в международной торговле.



Вопросы для дискуссий и повторения

1. Участие России в международном разделении труда.
2. Какое влияние оказывают процессы международной специализации и международной глобализации на состояние национальных экономик стран мирового хозяйства?
3. В каких случаях страна прибегает к протекционизму?
4. Причины вывоза капитала из России?
5. Под влиянием чего осуществляется международная экономическая интеграция?
6. В чем противоречивость глобализации мировой экономики?

Глоссарий

Аграрно-промышленный комплекс (АПК) — особая сфера экономики, включающая совокупность отраслей, производящих продовольствие и товары из сельхозсырья, средства труда для АПК и инфраструктуру.

Агрегирование — соединение отдельных единичных показателей в единый. Примером служат: совокупный спрос, совокупное предложение, чистый национальный продукт, общий уровень цен и др.

Акселератор — модель, в которой объем капитальных вложений зависит от изменения объема производства.

Актив — собственность фирмы в денежном выражении.

Активизация — приобретение на бирже всех акций предприятия группой лиц или одним лицом.

Акциз — форма косвенного налога на предметы потребления и услуги, которая включается в цену товара, увеличивая ее.

Акционерное общество (АО) — форма корпоративного объединения, которая образуется за счет создания акционерного капитала на основе выпуска и размещения акций.

Акция — бессрочная ценная бумага, закрепляющая за совладельцем право на получение дивиденда (дохода) и как минимум формальное право на участие в управлении компанией. Различают акции именные и на предъявителя, обычные и привилегированные:

- ◆ *именная* — выписывается на определенного владельца и регистрируется в реестре АО;
- ◆ *на предъявителя* — свободно продается и покупается на рынке ценных бумаг;
- ◆ *обыкновенная* — дает право голоса на собрании акционеров; доход по такой акции выплачивается по результатам работы АО за год и не гарантирован;
- ◆ *привилегированная* — гарантирует определенный доход вне зависимости от итогов работы АО; не дает право голоса на собрании акционеров.

Амортизация — оценка объема изношенного капитала; перенесенная стоимость основного капитала.

Антиинфляционная политика — совокупность инструментов государственного регулирования, направленных на снижение инфляции.

Антимонопольное законодательство — законы, запрещающие практику и рост силы монополий.

Аренда — форма хозяйствования, при которой арендодатель передает определенное имущество арендатору на основе договора о сроке, возмездности и других условиях пользования.

Баланс — форма отчета, где отражаются средства во владении (активы), обязательства (пассивы) и собственный капитал фирмы на определенную дату.

- ♦ *платежный* — отчет о внешнеэкономических торговых и финансовых операциях за определенный период времени (обычно за год); состоит из баланса текущих операций и баланса движения капитала.
- ♦ *текущих операций* — отчет об объемах экспорта и импорта товаров, услуг и переводов валюты.
- ♦ *товаров и услуг* — отражает объемы экспорта и импорта товаров и услуг по данной стране за определенный период времени и выводит сальдо.

Банк — экономический институт, занимающийся привлечением и размещением денежных ресурсов.

Банкнота — форма кредитных денег, выпускаемая эмиссионным (центральной) банком и имеющая хождение.

Банковская система двухуровневая — банковская система, состоящая из Центрального банка, организующего денежное обращение в стране, и коммерческих банков, которые выполняют непосредственно кредитные и расчетные операции, обслуживающие клиентов.

Банковский мультипликатор — величина, на которую увеличивается прирост резервов банковской системы.

Банковский (ссудный) процент — цена кредитных ресурсов.

Банкротство — юридически установленная неплатежеспособность предприятия; неспособность вести экономическую деятельность из-за отсутствия средств.

Бартер — обмен товарами без посредства денег.

Бегство капитала — перевод капитала данной страны в другие страны с целью избежать экспроприации, потерь, связан-

ных с высоким уровнем налогообложения и/или инфляции. Осуществляется также с целью обеспечения более выгодного инвестирования.

Бедность — невозможность удовлетворения определенными группами населения минимальных потребностей.

Безработица — наличие безработных.

- ◆ *продолжительность* — средняя продолжительность одного случая безработицы.
- ◆ *распространение* — охват безработицей рабочей силы (то есть совокупности занятых и безработных).
- ◆ *сезонная* — безработица, обусловленная сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельское хозяйство, строительство, промыслы, в которых в течение года происходят резкие изменения спроса на труд.
- ◆ *структурная* — безработица, вызванная профессионально-квалификационным и территориальным несоответствием между свободными рабочими местами и безработными в результате структурных сдвигов в экономике.
- ◆ *уровень* — характеризуется показателями распространения и продолжительности безработицы.
- ◆ *фрикционная* — безработица, связанная с перемещением людей из одной местности в другую, с одного предприятия на другое.
- ◆ *циклическая* — безработица, вызванная циклическими колебаниями объемов выпуска продукции и занятости, связанными с экономическим спадом и недостатком спроса.

Безработные — та часть институционального населения, представители которой на определенную дату не имели работы и прилагали усилия по ее поиску.

Бизнес-план — комплексный план развития фирмы, который является отчетным документом и главным обоснованием инвестиций.

Биржа — форма регулярно функционирующего оптового рынка. Может быть товарной, фондовой, труда и т.д.

- ◆ *фондовая* — организатор торговли на рынке ценных бумаг, не совмещающий деятельность по организации торговли ценными бумагами с иными видами деятельности.

Биржевой бум — кратковременное резкое повышение цен на товары и курсы определенных ценных бумаг.

Богатство

- ♦ *вещественное* — реальное имущество длительного пользования (капитал, земля).
- ♦ *финансовое* — бумажные активы (ценные бумаги, деньги).

Бреттон-Вудская валютная система — международная валютная система, основанная на конференции 44-х государств в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (штат Нью-Гэмпшир, США), по которой доллар США обращался в золото, а валюты других стран — в доллары США.

Бум — высшая точка цикла деловой активности экономических субъектов.

Бумаги коммерческие — долговые расписки корпорации, обязующейся вернуть деньги с определенным процентом.

Буферный запас — крупный запас товаров для поддержания стабильности рынка, нормального уровня цены. Создают государство и спекулянты (в условиях крайне низких цен). При превышении цены нормального уровня часть запаса реализуется.

Бюджет государственный — форма государственных финансов, соотношение государственных доходов и расходов.

Бюджетный дефицит — превышение расходов бюджета над его доходами.

- ♦ *избыток* — превышение доходов бюджета над его расходами.

Валютный

- ♦ *демпинг* — расширение экспорта по заниженным ценам в результате падения курса национальной валюты.
- ♦ *курс* — действующая на определенный момент цена денежной единицы одной валюты в денежных единицах другой валюты.
- ♦ *курс гибкий (плавающий)* — система определения курса обмена валюты соотношением спроса и предложения.
- ♦ *курс фиксированный* — система определения курса обмена валюты путем государственного вмешательства без учета изменения спроса и предложения.

Вексель — особый вид письменного долгового обязательства, дающий его владельцу право требовать по истечении определенного срока уплаты обозначенной в нем суммы.

- ♦ *переводной (тратта)* — письменный приказ векселедержателя (трассанта) плательщику (трассату) об уплате обо-

значенной в векселе суммы денег третьему лицу — акцептанту, принимающему на себя обязательство платежа или гарантирующему оплату по векселю.

- ♦ *простой* — обязательство лица, выдавшего его, уплатить определенную сумму держателю векселя в указанный срок.

Величина спроса — количество товара (услуги), которое покупатель готов приобрести по данной цене.

- ♦ *предложения* — количество данного товара (услуги), которое продавец предлагает к продаже при определенной цене.
- ♦ *стоимости* — количество труда, необходимое для производства товара.

Венчурная фирма — коммерческая научно-техническая организация, специализирующаяся на создании, освоении производства и внедрении новых видов продукции, применении новых технологий на основе использования венчурного (рискового) капитала.

Венчурный капитал — деньги, которые могут быть использованы для капиталовложений, характеризующихся высокой степенью риска.

Вертикальное объединение — форма объединения, в которое входят предприятия, осуществляющие разные стадии производства готового продукта.

Взаимная интервенция — мероприятия Центрального банка с целью достижения или поддержания определенного уровня валютного курса. Осуществляется путем покупки и продажи иностранной валюты. Применяется при фиксированном валютном курсе.

Взаимодополняемые товары — комплементарные товары, дополняющие друг друга (магнитофон — кассеты), потребление которых происходит одновременно; понижение спроса на один товар понижает объем спроса на другой.

Взаимозаменяющие товары — товары, удовлетворяющие одну и ту же потребность; рост цены на один товар приводит к росту спроса на другой.

Вклад бессрочный — вклад в коммерческом банке без определения срока, который может быть получен в любое время, а также текущий счет.

Внебиржевой оборот ценных бумаг — покупка и продажа ценных бумаг вне фондовых бирж.

Внебюджетные фонды — денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в государственный бюджет.

Внешние платежи — расходование валюты субъектами экономических отношений в других странах, денежные переводы и размещение капиталов за границей.

Внешние платежные поступления — поступления валюты субъектам экономических отношений из других стран в качестве оплаты за товары (услуги), доходов от инвестиций, переводов, притока капитала.

Внутренняя миграция трудовых ресурсов — межрегиональное перемещение трудоспособного населения в поисках более высоких заработков в рамках одной страны.

- ♦ **безвозвратная (на постоянное жительство и работу)** — вызывает территориальное перемещение трудовых ресурсов.
- ♦ **маятниковая** — характеризуется ежедневными, еженедельными или ежемесячными поездками людей от мест постоянного жительства до работы и обратно, если они расположены в разных населенных пунктах.
- ♦ **сезонная** — предполагает их перемещение к местам временной работы и жительства на несколько месяцев, что обусловлено сезонным ритмом производства (сельское хозяйство, строительство, промыслы).
- ♦ **эпизодическая** — деловые поездки, командировки, характеризующиеся нерегулярностью по времени и направлению.

Возрастающая отдача — увеличение предельного продукта ресурса при увеличении объемов его использования.

Война цен — повторяющееся в течение долгого времени снижение цен на продукцию олигополии для получения преимуществ на рынке.

Воспроизводственная структура экономики — отражает деление составных частей общественного продукта в зависимости от их функционального назначения.

Выигрыш

- ♦ **потребителя** — разница между максимальной ценой, которую готов потребитель заплатить за товар (или определенное его количество), и текущей рыночной ценой (действительными затратами).

- ♦ *производителя* — разница между рыночной ценой товара и минимальной ценой, при которой производитель заинтересован в производстве дополнительной единицы.

Выкуп государственного долга — сокращение размера государственного долга путем погашения долговых ценных бумаг государства при наступлении срока.

Вытеснение частных инвестиций — уменьшение инвестиций вследствие роста ставки процента, которая вызывается проведением бюджетной политики.

Галопирующая инфляция — период, когда годовые темпы инфляции превышают 100%.

Гарантированные цены — минимальный уровень цен на определенный товар, устанавливаемый государством, обычно выше равновесной рыночной цены.

Гибкие цены — цены, свободно меняющиеся в сторону увеличения и уменьшения для уравнивания спроса и предложения.

Гиперинфляция — очень быстрый рост уровня цен, высокие темпы инфляции.

Горизонтальное объединение — объединение предприятий, выпускающих одинаковые товары.

Государственная индексация доходов — система мер, компенсирующая (в устанавливаемой степени) потерю доходов в результате роста стоимости жизни.

Государственное регулирование экономики — целенаправленный координирующий процесс управленческого воздействия правительства на отдельные сегменты внутренних и внешнего рынков посредством микро- и макроэкономических параметров в целях достижения равновесного роста общей экономической системы.

Государственные

- ♦ *закупки* — расходы федеральных и местных органов власти на приобретение товаров и услуг, производственных ресурсов.
- ♦ *расходы* — затраты государства на приобретение товаров и услуг, финансирование социальных, военных, административных и ряда других программ.
- ♦ *финансы* — финансовые отношения по формированию и использованию государственного бюджета и централизованных внебюджетных фондов.

Государственный

- ◆ *бюджет* — централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для государственного аппарата, вооруженных сил, выполнения необходимых социально-экономических функций.
- ◆ *долг* — сумма накопленных в стране за определенный период бюджетных дефицитов за вычетом имевшихся за это же время бюджетных избытков.
- ◆ *долг внешний* — долг страны иностранным государствам, организациям и лицам.
- ◆ *долг внутренний* — долг государства своему населению.
- ◆ *сектор* — часть экономики страны, полностью находящейся в собственности и управлении государственных правительственных структур.

Двойное налогообложение — обложение налогом сначала прибыли (дохода) предприятия, а затем выплачиваемых из нее дивидендов (в виде налога на личный доход).

Дебитор — должник.

Девальвация — снижение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран.

Дезинфляция — замедление роста цен.

Демпинг — распродажа товаров по сниженным ценам с целью ликвидации чрезмерных запасов товарно-материальных ценностей; продажа товаров за рубежом по низким ценам для повышения конкурентоспособности на мировом (зарубежном) рынке.

Денежная масса — объем обращающихся в стране денег.

Денежные агрегаты (M_0, M_1, M_2, M_3 и т. д.) — совокупность компонентов денежной массы, объединенных по критерию степени ликвидности.

Деноминация — мера по укреплению национальной валюты путем обмена старых денежных знаков на новые и изменения масштаба цен.

Деньги — все, что принимается в уплату за товары и услуги, всеобщий эквивалент, выступающий в виде какого-либо металла.

Депозитарий — хранилище ценных бумаг и депозитов.

Депозиты банка — денежные вклады в банке; часть банковского пассива.

Депонирование акций — помещение акций их владельцем в специальные учреждения на хранение и обслуживание с пере-

дачей права голоса по акциям; может выступать также в качестве залога для получения кредита.

Депрессия — 1) фаза промышленного цикла, период застоя, в течение которого формируются условия к оживлению и подъему; 2) длительный период неблагоприятного экономического развития (с глубокими и продолжительными кризисами, высоким уровнем безработицы, низкими темпами развития и т.п.).

Дефицит — состояние нестабильности, проявляется: 1) на товарном (денежном) рынке — недостаток товаров, услуг (денег), проявляющийся в неустойчивом превышении спроса над предложением; 2) превышение расходов над доходами бюджетов разных уровней.

Дефлятор ВВП — индекс цен, рассчитывается как отношение фактической цены корзины товаров к базисной; учитывает изменение цен по потребительским и инвестиционным товарам.

Дефляция — общее падение цен и издержек.

Джойнт венчур — 1) объединение имущества, капитала, технологии и т.п. для осуществления одной цели; 2) форма международного экономического сотрудничества на основе общего имущества, совместного управления и распределения риска.

Дивиденд — часть прибыли акционерного общества, выплачиваемая как доход на акцию.

Дилер — член фондовой биржи, юридическое или физическое лицо, осуществляющий операции от своего имени и за свой счет; посредник в купле-продаже товаров, ценных бумаг, валюты.

Дисконт — 1) премия, которую получает покупатель, приобретаемая ценные бумаги по цене ниже номинала; 2) учет векселей; 3) скидки с цены на низкокачественный товар.

Дистрибьютор — 1) посредник при продаже товаров, оказывающий маркетинговые, консультационные услуги; 2) фирма-импортер или посредническая фирма, организующая сбытовую деятельность в стране или регионе непосредственно или через свою агентскую сеть.

Длинные волны конъюнктуры — пятидесятилетние циклы, связанные с развитием НТП.

Длительный период — отрезок времени, в течение которого фирма получает возможность изменять мощность своих сооружений и оборудования в зависимости от постоянно изменяющихся уровней производства.

Добавленная стоимость — стоимость созданных проектов без материальных затрат и амортизации.

Дотация — инструмент государственного регулирования, представляющий безвозмездную помощь фирмам для компенсации потерь от выпуска определенных видов продукции.

Доход

- ◆ *номинальный* — величина совокупного дохода, оцениваемая в деньгах.
- ◆ *общий* — совокупная выручка от реализации определенного объема продукции.
- ◆ *предельный* — изменение дохода (выручки) при продаже дополнительной единицы продукции.
- ◆ *реальный* — сумма товаров и услуг, которые можно приобрести на денежный (номинальный) доход.
- ◆ *совокупный* — сумма денег и других ценностей (благ), которую субъект зарабатывает или получает в течение определенного времени (обычно в течение одного года).

Доходы первичные — доходы, полученные в результате распределения произведенного в обществе продукта между владельцами факторов производства (заработная плата, процент, рента и прибыль).

Дуополия — тип рыночной структуры, при котором имеются только два поставщика определенного товара и между ними отсутствует соглашение о ценах, рынках сбыта, квотах.

Естественная норма безработицы — отражает действительные структурные характеристики рынков труда и товаров, включая рыночные несовершенства, стохастические колебания спроса и предложения, стоимость информации о вакантных рабочих местах и имеющейся рабочей силе, издержки мобильности и др.

Жизненный цикл товара — период времени, в течение которого товар разрабатывается и внедряется на рынок до момента его ухода с рынка. Включает четыре стадии: 1) внедрение; 2) рост объема продаж; 3) зрелость; 4) спад.

Закон

- ◆ *о минимальной заработной плате* устанавливает наименьший уровень заработной платы, который по закону работодатель не может нарушить.
- ◆ *предложения* — закон, согласно которому продавцы предлагают больше товаров при высоких ценах и меньше — при низких.

- ◆ *спроса* — закон, свидетельствующий о том, что при прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше товаров, чем по высокой.
- ◆ *убывающей предельной производительности* гласит, что при большем объеме используемого производительного ресурса и неизменности других предельный продукт этого ресурса уменьшается.
- ◆ *убывающей производительности* показывает, что увеличение затрат одного ресурса при неизменности других ресурсов и технологий приносит меньший предельный продукт.

Зарботная плата — цена использования единицы затрат труда наемного работника.

- ◆ *минимальная* — законодательно устанавливаемый наименьший уровень оплаты труда.
- ◆ *номинальная* — денежная сумма, выплаченная работнику.
- ◆ *повременная* — система организации заработной платы, при которой плата за труд устанавливается в зависимости от часовой ставки и производительности труда рабочего.
- ◆ *реальная* — то количество товаров, которые работник может приобрести на денежную сумму выплаченной ему заработной платы при данном уровне цен на товары.
- ◆ *сдельная* — система организации заработной платы, при которой плата за труд устанавливается в зависимости от зарплаты за одно изделие и производительности труда рабочего.

Землевладение — экономическое отношение, в котором земля фигурирует не как полная собственность, а как условие хозяйствования.

Землепользование — экономическое отношение, включающее в себя два момента: применение земли как средства производства и присвоение созданного продукта.

Золотой

- ◆ *запас* — централизованный (государственный) резервный фонд золота (в слитках или монетах), используется в качестве страхового фонда для осуществления международных расчетов, пополнения запасов валюты, получения международных займов, обеспечения устойчивости собственной валюты.
- ◆ *стандарт* — привязка денежной системы к золоту.

Издержки — денежное выражение использования производственных ресурсов производства товара, когда все факторы производства переменны.

- ♦ *валовые* — сумма постоянных и переменных затрат.
- ♦ *вмененные* — денежные затраты на приобретение и использование ресурсов; доходы, которыми жертвует предприниматель, используя ресурсы для собственного производства.
- ♦ *невозвратные* — величина постоянных затрат, которые не возвращаются при ликвидации дела и которых невозможно избежать.
- ♦ *невяные* — стоимость ресурсов, используемых в производстве, не являющихся покупными со стороны.
- ♦ *переменные* — те издержки, общая величина которых на данный период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации.
- ♦ *постоянные* — такие издержки, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от величины и структуры производства и реализации.
- ♦ *предельные* — дополнительные затраты, которые несет фирма при производстве каждой дополнительной единицы продукции.
- ♦ *производства предприятия* — денежные затраты предприятия на потребленные в производстве средства производства и выплату заработной платы.
- ♦ *средние* — совокупные издержки в расчете на единицу выпуска продукции.
- ♦ *экономические* — альтернативная стоимость любого ресурса, выбранного для производства товара. Равны его стоимости при наилучшем из всех возможных вариантов использования.
- ♦ *явные* — альтернативные издержки, которые принимают форму явных денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

Износ

- ♦ *материальный* — процесс утраты основным капиталом потребительских свойств и стоимости.
- ♦ *моральный* — устаревание средств производства под воздействием НТП.
- ♦ *физический* — утрата средствами труда физических свойств вследствие их эксплуатации или атмосферного воздействия.

Изокванта — кривая, показывающая все сочетания ресурсов, которые могут быть использованы для выпуска данного объема продукции.

Изокоста — кривая, отражающая все сочетания трудового и капитального факторов производства, обладающих одинаковой стоимостью.

Импорт — совокупность товаров и услуг, приобретаемых в других странах.

Инвестиции — стоимость товаров, приобретаемых предпринимателями для пополнения запасов капитала.

- ◆ **автономные** — размер капиталовложений независим от объема и динамики ВВП.
- ◆ **в жилищное строительство** — приобретение или строительство населением и фирмами новых домов для собственного проживания или для сдачи в аренду.
- ◆ **в запасы** — изменение величины складских запасов материалов, незавершенной и готовой продукции предприятий.
- ◆ **в основные фонды** — приобретение предприятием зданий, оборудования, затраты на новое строительство для будущего производства.
- ◆ **в человеческий капитал** — все виды затрат, которые носят целесообразный характер и определяют будущий денежный доход человека.
- ◆ **валовые частные внутренние** — закупки национальными предприятиями и населением элементов основного и оборотного капитала, в том числе на замену износившегося основного капитала.
- ◆ **портфельные иностранные** — приобретение акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих право собственности или контроля над ними.
- ◆ **производные** — находятся в прямой зависимости от динамики ВВП, будущей хозяйственной конъюнктуры.
- ◆ **прямые иностранные** — обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений вследствие полной собственности на затраченный капитал, а также обладания контрольным пакетом акций.
- ◆ **фиктивные** — купля-продажа ценных бумаг.
- ◆ **чистые** — объем инвестиций за вычетом стоимости износа элементов основного капитала; изменение величины накопленного капитала.

Инвестиционная компания — один из видов финансовых институтов, аккумулирующий денежные средства индивидуальных инвесторов и размещающий их в акции и облигации государства и частных корпораций.

Инвестиционные банки — банки, осуществляющие эмиссию ценных бумаг, долгосрочное кредитование фирм и финансирование отраслей экономики.

Инжиниринг — сфера деятельности по предоставлению на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг предпроектного, проектного и послепроектного характера, а также предоставление ноу-хау, лицензий, иногда подготовка кадров.

Инновации — любые изменения, нововведения в товарах и услугах, технологиях и факторах производства.

Институционально-социологическая школа — основным объектом изучения являются реальные экономические системы на разных этапах их развития, циклические колебания в экономике, НТП.

Инфляция — многофакторное явление, проявляющееся в росте цен и в обесценении денежных знаков по отношению к реальным активам.

- ◆ *издержек* — инспирированная факторами на стороне предложения.
- ◆ *открытая (явная)* — рост цен, снижение курса национальной валюты и т.п.
- ◆ *подавленная* — скрытая форма инфляции, проявляющаяся в снижении качества продукции, изменении структуры ассортимента, увеличении дефицита в экономике, росте очередей.
- ◆ *спроса* — инспирированная факторами на стороне спроса.

Инфраструктура — совокупность отраслей экономики, создающих условия ее функционирования. Различают производственную (транспорт, связь, энергоснабжение и т.п.) и социальную (сервис, образование, здравоохранение и т.д.).

- ◆ *рынка* — совокупность учреждений, обеспечивающих функционирование всех видов рынков. К ней относятся аукционы, ярмарки, биржи (товарные и фондовые), торговые дома, торговая палата, служба занятости и т.д.

Ипотека — ссуда, выдаваемая под залог недвижимости, которая остается у заемщика.

Казначейские билеты — выпускаемые казначейством государственные среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги, позволяющие получать фиксированный доход. Бывают: векселя, бонь, лоты и облигации.

Капитал — денежные суммы, используемые с целью организации производства товаров и услуг. Под капиталом также понимаются деньги, используемые для оплаты деловых операций. Капитал — всякая сумма денег, приносящая предпринимательский доход.

♦ *фиктивный* — бумажный символ (в виде ценной бумаги) реального капитала.

Картель — форма монополии, при которой ее участники, сохраняя производственную самостоятельность, договариваются между собой о ценах, разделе рынка, обмене патентами с целью получения монопольной прибыли.

Квазирента — доход, обусловленный ограниченным предложением какого-либо фактора производства. Это разница между доходом на вложенный капитал и расходами на поддержание и возмещение инвестиций в основной капитал, незаменимый в коротком периоде.

Кейнсианство, некейнсианство — направления экономической теории, в которых предполагается относительная негибкость цен, несовершенства различных функциональных рынков, отсутствие саморегулируемости рыночной экономики и необходимость государственного вмешательства.

Классическая школа — рассматривает экономику как саморегулируемую систему, равновесие в которой достигается за счет свободного изменения относительных цен, уровень производства определяется естественными факторами и не зависит от денежной политики.

Клиринг — система безналичных расчетов за товары и услуги, базирующаяся на зачете взаимных требований и обязательств.

Коммандитное товарищество — форма частного предпринимательского общества, в котором наряду с пайщиками, управляющими обществом, существуют коммандиторы — члены, внесшие определенный капитал, что позволяет им получать доход, но не позволяет управлять обществом, представлять его или выступать от его имени. Ответственность коммандиторов в отличие от пайщиков не полная, а только в пределах внесенного капитала.

Коммерческая тайна — сведения о деятельности фирмы, распространение которых наносит ущерб ее интересам.

Конверсия — 1) преобразование предприятия военного направления в гражданское; 2) перераспределение ресурсов между гражданской и военной сферами.

Конвертируемость валюты — гарантированная возможность обмена национальной валюты на иностранную по реально складывающемуся на рынке валютному курсу.

- ◆ *внешняя* — возможность для нерезидентов (иностранных предприятий и граждан) свободно обменивать данную национальную валюту на любую иностранную по действующему валютному курсу.
- ◆ *внутренняя* — способность национальной денежной единицы свободно обращаться в любые товары и услуги на внутреннем рынке, а также обмениваться на другие валюты для резидентов (физических и юридических лиц данной страны).

Конечный продукт (КП) — стоимость предметов потребления и товаров инвестиционного назначения, созданных за определенный промежуток времени; разница между ВОП и ПП.

Конкуренция — экономическое состязание за достижение лучших результатов в области какой-либо деятельности, борьба товаропроизводителей за более выгодные условия хозяйствования, долю рынка и прибыли, получение конкретного заказа.

- ◆ *монополистическая* — имеет место, когда продавцы конкурируют, предлагая дифференцированный товар на рынке, куда возможен вход для новых продавцов.
- ◆ *недобросовестная* — использование нерыночных форм конкурентной борьбы: недоброкачественная реклама, распространение ложных сведений о конкурентах, незаконное использование товарного знака и т.п.
- ◆ *несовершенная* — характеристика рынка, где два или более продавцов, обладая некоторым (ограниченным) контролем над ценой, конкурируют между собой за продажи.
- ◆ *неценовая* — методы, которые используют конкурирующие фирмы, отличные от изменения продажных цен на их продукцию.
- ◆ *совершенная* — характеристика рынка, где много фирм продают стандартный товар и ни одна из них не имеет достаточной доли, чтобы контролировать рынок и цены.

Консалтинг — деятельность по консультированию продавцов и покупателей по широкому кругу вопросов экономической деятельности предприятий, фирм, организаций, в том числе во внешнеэкономической сфере.

Консорциум — временное добровольное соглашение между несколькими фирмами, банками, компаниями для совместного осуществления какого-либо проекта, финансирования крупного мероприятия, при строительстве дорогостоящего объекта и т.п.

Консорциума лидер — фирма или организация, координирующая работу консорциума и представляющая его интересы перед покупателем, заказчиком и третьими лицами.

Контракт фьючерсный — соглашение о будущей поставке товара.

Контрактная теория занятости — концепция, основанная на синтезе неоклассических представлений с кейнсианскими. В основе данной теории лежит положение о том, что между работниками и предпринимателями возникает соглашение «имплицитный контракт», который соблюдается ими не потому, что этого требует юридический договор, а потому, что это экономически обоюдно выгодно.

Концепция гибкого рынка труда — постулирует необходимость дерегламентации рынка труда, перехода к более гибким, функционально индивидуализированным и нестандартным формам занятости (частичная занятость, неполный рабочий день или неделя, краткосрочные контракты, надомничество).

Концерн — наиболее распространенная форма корпорации в сфере промышленности, отличительной особенностью которой является многоотраслевой анализ деятельности. Особенности концерна: сочетание жесткого централизованного управления в области капиталовложений с широкой хозяйственной самостоятельностью предприятий, отделений и филиалов, а также с децентрализацией управления.

Конъюнктура экономическая — сложившаяся экономическая обстановка, временная ситуация, характеризующаяся совокупностью показателей, отражающих состояние мирового хозяйства или хозяйства страны.

Кооператив — ассоциация людей или предприятий, целью которой является выполнение определенных предпринимательских функций для своих членов. Создаются в промышленном и аграрном производстве, а также в сфере услуг.

Короткий период — отрезок времени, в течение которого фирма не может изменить ни общие размеры своих сооружений, ни количество машин и оборудования, используемых в производстве.

Корпорация — распространенная форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая сосредоточение функций правления предприятием в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих, работающих по найму.

- ♦ *открытая* — корпорация, акции которой свободно продаются всем желающим.

Котировка — 1) прием к реализации на фондовой бирже ценных бумаг; 2) установление цены акций, товаров на первичном рынке.

Кредит (credo — верю) — отношения, которые складываются между кредитором и должником по поводу движения ссудного фонда; сделка, предусматривающая обращение капитала в чужом предприятии.

- ♦ *банковский* — предоставляемая банками предпринимателям и другим заемщикам денежная ссуда.
- ♦ *государственный* — займ денежных средств государством у населения и других субъектов, оформленный в виде государственных займов, целевых беспроцентных займов, казначейских обязательств.
- ♦ *коммерческий* — отсрочка платежа, предоставляемая продавцом покупателю при продаже товара.
- ♦ *лизинг* — безденежная форма кредита, форма аренды с передачей в пользование машин, оборудования и других материальных средств с последующей постепенной выплатой их стоимости.

Кредитная сделка — купля-продажа с отсроченным платежом.

Кредитного регулирования принцип — постулирует зависимость процесса производства от кредита.

Кредитный механизм — экономический механизм реализации собственности на ссудный фонд, выступающий в той или иной организационной форме кредитных отношений, адекватных данному уровню развития производительных сил.

Кривая производственных возможностей — 1) показывает максимально возможное количество любого товара, которое можно произвести в стране при определенном количестве других товаров, ограниченных ресурсах и данной технологии; 2) отра-

жает возможные сочетания объемов производства различных видов продукции при полном использовании ресурсов страны (или фирмы).

Купон — часть ценной бумаги в виде отрезного талона, позволяющая получать доход в форме процента или дивиденда. Имеется у ценных бумаг, ходящих больше года.

Лаг

- ◆ *внешний* — время между принятием решения (экономической политики) до получения результата воздействия.
- ◆ *внутренний* — промежуток времени, необходимый для анализа экономического явления, разработки и начала применения экономической политики.

Ламе — отклонение в сторону превышения рыночной «цены» золота, выраженной в бумажных деньгах, по сравнению с количеством бумажных денежных знаков, номинально представляющих данное количество золота.

Лаффера кривая — закономерность, доказывающая, что поступления доходов в бюджет при повышении ставки налогов происходят только до некоторого критического уровня налогообложения, а затем начинают сокращаться вследствие падения деловой активности по причине снижения стимулов к предпринимательству.

Лизинг — одна из форм кредита, при которой передача объекта собственности происходит в догосрочную аренду с последующим выкупом и возвратом.

Ликвидная ловушка — положение в экономике, которое обычно возникает при низких значениях процентной ставки, когда весь прирост денежной массы используется в качестве наличных денег.

Ликвидность — способность актива обращаться в деньги.

Лицензия — 1) разрешение на осуществление определенной деятельности; 2) разрешение использовать изобретение (защищенное патентом), технические знания, опыт, торговую марку.

Личный

- ◆ *доход (ЛД)* — показывает размер дохода, который население может потратить на личное потребление и уплату налогов.
- ◆ *фактор производства* — производительная сила совместного труда, определенная кооперация индивидуальных

рабочих сил, то есть совокупная рабочая сила в определенной общественно комбинированной форме.

Логистика — комплексная система производства, транспортировки, хранения и реализации товарно-материальных ценностей.

Локаут — временное закрытие предприятия или приостановка его деятельности с целью воспрепятствовать созданию профсоюза.

Маклер — член фондовой (или торговой) биржи, осуществляющий посредничество при заключении сделок на бирже. Осуществляет операции за счет и по поручению клиента.

Макроэкономика — часть экономической теории, рассматривающая функционирование экономики как единое целое.

Макроэкономическая политика — экономическая политика государства, направленная на решение основных проблем национального хозяйства.

Маржинализм — направление экономической мысли, основанное на использовании предельных величин для исследования экономических процессов.

Маркетинг — комплексная научная оценка производства и реализации продукции, основанная на изучении действительных и формировании будущих потребностей.

Межвременное бюджетное ограничение — ограничение потребления.

Менеджмент — форма управления предприятием в условиях рыночной экономики. Основные функции менеджмента — принятие решений и их реализация.

Меновая стоимость — способность товара обмениваться на другой товар в определенном количественном соотношении.

Метод «затраты-выпуск» — используется при анализе и прогнозировании процесса производства; анализируются связи между объемами конечного спроса на продукцию в отраслевом разрезе и общим объемом и отраслевой структурой создаваемого продукта.

Миграция

- ♦ *международная* — перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую с целью найти более высокооплачиваемую работу.

- ♦ *трудовых ресурсов* — высокая мобильность рабочей силы, ее свободное перемещение из одних регионов в другие с целью поиска и получения работы.

Микроэкономика — изучение отдельных частей экономики, при котором основное внимание уделяется рыночным процессам.

Минимальный

- ♦ *достаток* — те границы семейного дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводство общественно-приемлемых условий существования. На его основе определяется порог бедности и рассчитывается прожиточный минимум.
- ♦ *потребительский бюджет (бюджет минимального достатка)* — бюджет физиологического минимума, позволяющий лишь поддерживать здоровье и обеспечивающий минимум благопристойности, является основой для идентификации бедности.

Мировое хозяйство — всемирное, глобальное, геоэкономическое пространство, в котором в интересах роста эффективности материального производства свободно обращаются товары, услуги и капиталы: человеческий, финансовый, научно-технический.

Мировой банк развития — международное учреждение, созданное в 1945 г., осуществляет финансирование экономического развития развивающихся стран, экспертизу моделей, проводит консультации по проблемам экономического развития.

Модель — упрощенное отражение экономических явлений и процессов с помощью графиков (таблиц, уравнений и т. п.) взаимосвязи переменных.

- ♦ *IS-LM* — определяет взаимодействие товарного и денежного рынка, формирование одновременного равновесия на них.
- ♦ *двойного равновесия* — определяет условия достижения равновесия на всех трех рынках — товарном, денежном и внешнем.
- ♦ *Межотраслевого баланса (МОВ)* — обеспечивает представление шахматной таблицы «затраты-выпуск» и соответствующей матричной модели.
- ♦ *равновесного роста* — предназначена для изучения свойств равновесных траекторий и определения условий, возвращающих экономическую систему на равновесную траекторию в случае отклонения.
- ♦ *роста Е. Домара* — выявляет механизм воздействия мультипликатора-акселератора на равновесный рост при

полной занятости; для поддержания равновесия на рынке благ необходимо постоянно увеличивать объем инвестиций заданным темпом.

- ♦ *роста Р. Солоу* — выявляет механизм воздействия нормы сбережений, прироста населения и НТП на объем ВВП, уровень жизни и его динамику.

Монетаризм — направление экономической мысли, в котором большое внимание уделяется анализу роли денег и денежно-кредитной политики в установлении рыночного равновесия, борьбе с инфляцией и безработицей.

Монополист — продавец, который контролирует значительную часть предложения какого-либо товара.

Монополия — исключительное право на продажу какого-либо продукта или осуществление некоего вида деятельности.

- ♦ *билатеральная* — двусторонняя монополия — противоборство единого поставщика и единого потребителя.
- ♦ *естественная* — когда один производитель выпускает продукцию, которая требует более низких затрат, чем продукция других производителей.
- ♦ *легальная* — право быть единственным поставщиком каких-либо товаров и услуг.
- ♦ *чистая* — рынок, на котором одна фирма создает продукт, не имеющий заменителя, доступ на который закрыт и где монополия может устанавливать цену на свой товар.

Монопольная

- ♦ *власть* — способность воздействовать на цену товара и диктовать условия на рынке, что обеспечивается сосредоточением производства и реализацией значительной части данного вида продукции.
- ♦ *прибыль* — прибыль, получаемая монополиями, определяемая как разница между ценой (выше равновесной), устанавливаемой фирмой, и издержками (ниже средних) на производство монополизированной продукции.

Монополия — тип рыночной структуры, при которой существует монополия единственного покупателя определенного товара.

Мультипликатор — показатель, характеризующий изменение равновесного ВВП (*НД*) при изменении совокупного спроса на одну единицу.

- ◆ *автономных расходов* — коэффициент, показывающий зависимость изменения дохода от изменения автономных расходов.
- ◆ *государственных расходов* — коэффициент приращения ВВП в результате приращения государственных расходов на закупку товаров и услуг.
- ◆ *налогов* — коэффициент приращения ВВП в результате сокращения налогов.
- ◆ *сбалансированного роста* — показатель, устанавливающий, что прирост национального дохода равен уровню прироста государственных закупок и такому же одновременному увеличению налогов.

Мультипликационный эффект — увеличение НД в большем размере, чем первоначальное увеличение автономных расходов.

Налог (сбор, пошлина и другие платежи) — обязательный взнос в бюджет или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами:

- ◆ *источник налога* — доход, за счет которого уплачивается налог;
- ◆ *носитель налога* — лицо, которое фактически уплачивает налог;
- ◆ *объект налога* — доход или имущество, с которого начисляется налог;
- ◆ *ставка налога* — величина налога на единицу обложения. *Налоги:*
- ◆ *косвенные* — налоги на определенные товары и услуги, взимаемые через надбавку к цене (например, акцизы).
- ◆ *прямые* — налоги, которые платятся субъектом налога.

Налоговая система — совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их построения.

Население

- ◆ *занятое* — та часть институционального населения, которая ориентирована на рыночные структуры.
- ◆ *институциональное* — та часть трудоспособного населения, которая ориентирована на нерыночные структуры, то есть на такие институты государства, как армия, полиция, госаппарат.

- ♦ *неинституциональное* — та часть трудоспособного населения, которая не ориентирована на нерыночные структуры.
- ♦ *трудоспособное* — все те, кто по возрасту и по состоянию здоровья способны работать.

Натуральное хозяйство — элементарная форма организации экономики, состоит из разрозненных хозяйств, каждое из которых опирается на собственные ресурсы производства и обеспечивает себя всем необходимым для жизни.

Научно-техническая революция (НТР) — относительно быстрые революционные изменения техники производства, приводящие к смене технологического способа производства.

Научно-технический прогресс (НТП) — инновационный процесс, сознательно генерируемый людьми с целью получения нововведений, начиная от зарождения идей до их коммерческой реализации.

- ♦ *трудосберегающий* — тип НТП, когда при фиксированной капиталовооруженности труда предельная производительность труда растет быстрее предельной производительности капитала.

Национализация — установление государственного контроля над отраслью экономики, которая раньше находилась в частных руках.

Национальное

- ♦ *богатство (НБ)* — совокупность материальных благ, накопленных в стране на данный момент времени.
- ♦ *счетоводство* — статистическая система измерения национального продукта, национального и личных доходов.

Национальные сбережения — сбережения домашних хозяйств, фирм и государства.

Национальный доход (НД) — величина доходов всех граждан страны, включая доходы от принадлежащих им факторов производства за рубежом.

Негибкие цены — медленно изменяющиеся цены, не влияющие на установление (поддержание) равновесия на рынке.

Незапланированные инвестиции — превышение фактического объема инвестиций над плановыми, сокращение товарно-материальных запасов вследствие превышения объема реализации над объемом производства.

Нейтральность денег — согласно классической дикотомии, особое свойство денег, при котором увеличение предложения денег не изменяет реальные показатели.

Неконвертируемая валюта — валюта какой-либо страны, запрещенная к обмену на внешних валютных рынках.

Неликвидность — неспособность быстро превращаться в наличные деньги или другие платежные средства.

Неограниченная ответственность — неограниченный размер убытков, который владелец фирмы (партнер) должен взять на себя.

Неполная занятость — наличие в экономике циклической безработицы.

Непредвиденная инфляция — уровень инфляции значительно выше того, что ожидали субъекты экономических отношений.

Нераспределенная прибыль — сбережения фирмы: часть прибыли, оставшаяся после уплаты налогов и выплаты дивидендов.

Неэластичное предложение — изменение предложения товара меньше изменения цены (выраженные в процентах).

Неэластичный спрос — положение, когда спрос меняется значительно меньше, чем изменяется цена (в процентных выражениях).

Нижний уровень цены — минимальная цена на определенный товар, устанавливаемая государством (обычно выше равновесной цены).

Номинальная ставка процента — ставка процента, выраженная в текущих ценах без учета инфляции.

Норма обязательных резервов — показатель, устанавливаемый центральным банком, — часть депозитов, которую коммерческие банки обязаны резервировать.

Нормальные товары — товары, спрос на которые растет при увеличении дохода.

Ноу-хау — совокупность технологических, организационных, коммерческих знаний эффективной предпринимательской деятельности.

Нувориш — разбогатевший на спекуляциях во время политических или экономических кризисов новый богач.

Нуллификация — форма денежной реформы, когда происходит уничтожение резко обесценивающихся бумажных денег, замена их на новые.

Облигация — вид ценной бумаги на предъявителя, представляющий долговое обязательство заемщика, которое гарантирует кредитору возврат через обусловленное в облигации время нарицательной стоимости облигации и регулярное (один или два раза в год) получение дохода в виде процента по твердо зафиксированной или меняющейся ставке.

Общая экономическая теория — исследует закономерности и факторы экономического роста как в пофазной динамике воспроизводства: производстве, распределении, обмене и потреблении, так и на более отдаленном горизонте общественного развития («длинная волна»).

Общее экономическое равновесие — состояние экономики, при котором на всех рынках одновременно достигнуто равенство спроса и предложения и хозяйственные агенты не заинтересованы изменять объемы покупок или продаж.

Общественные и религиозные организации — добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Общество

- ♦ *акционерное* — предприятие, уставной капитал которого разделен на определенное число акций. Акционеры несут риск убытков только в пределах стоимости своих акций.
- ♦ *акционерное закрытое* — такое АО, акции которого распределяются только среди его учредителей.
- ♦ *акционерное открытое* — такое АО, которое имеет право проводить открытую подписку и продажу выпускаемых им акций.
- ♦ *с дополнительной ответственностью* — такое общество, участники которого несут ответственность в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.
- ♦ *с ограниченной ответственностью* — общество, имеющее уставной фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, и несущее ответственность по своим обязательствам только в пределах стоимости своего имущества. Все имущество общества принадлежит его участникам, а само оно во многом аналогично акционерному обществу.

Ожидания — оценки хозяйственных субъектов относительно будущей хозяйственной конъюнктуры.

- ◆ *«ex ante»* — оценки хозяйственных субъектов, формируемые в процессе принятия решений.
- ◆ *«ex post»* — оценки хозяйственных субъектов, сформировавшиеся после завершения рассматриваемого процесса.
- ◆ *адаптивные* — оценки хозяйственных субъектов, которые корректируются в зависимости от ошибок в определении ожиданий в предшествующие периоды.
- ◆ *рациональные* — оценки рациональных хозяйственных субъектов, которые формируются на основе оптимального использования всей информации, в первую очередь будущей экономической политики.
- ◆ *экстраполяционные* — оценки хозяйственных субъектов, которые формируются на основе значений переменных в предшествующие периоды с учетом направленности изменений.

Олигополия — рынок, на котором господствующее положение занимают несколько крупных фирм.

Олигопсония — тип рыночной структуры, при которой существует группа покупателей определенного товара.

Опцион — контракт, позволяющий покупать и продавать товар (ценные бумаги) по установленной цене в течение срока действия опциона.

Организационно-экономические отношения — отношения между людьми в процессе организации производства.

Организация

- ◆ *коммерческая* — преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.
- ◆ *некоммерческая* — не ставит своей целью извлечение прибыли и ее распределение между участниками.
- ◆ *производства* — обеспечение согласованного функционирования всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость.

Основное тождество СЦС — ВВП равняется сумме объемов потребления, валовых частных внутренних инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта.

Ответственность ограниченная — одно из преимуществ организации предприятия в форме кооперации, когда собственники акций не несут юридической ответственности по ее дол-

гам сверх тех сумм, которые они инвестировали в акции корпорации.

Открытая экономика

- ◆ *большая* — открытая экономика, в которой ставка процента формируется под воздействием внутренних экономических процессов; экономика, оказывающая влияние на мировой финансовый рынок и мировую ставку процента.
- ◆ *малая* — экономика, не влияющая на мировые экономические процессы, в которой ставка процента задана условиями мирового финансового рынка.

Отраслевая структура экономики — характеризует сложившуюся систему распределения производственных ресурсов по основным видам деятельности и долю отдельных отраслей в общем объеме национального производства.

Паблик рилейшнз — 1) система управления связями с общественностью; 2) искусство и наука создания делового имиджа на основе правдивой и оперативной информации; 3) специальная служба, осуществляющая разработку имиджа и поддерживающая связь с административной властью, прессой, общественностью и т.д.

Пайщик — член предприятия, внесший определенный пай (взнос) в виде денег, имущества или других ценностей.

Параметры

- ◆ *ациклические* — показатели, динамика которых не обнаруживает связи с фазами экономического цикла.
- ◆ *запаздывающие* — экономические показатели, достигающие максимума (минимума) после достижения экономического пика/дна цикла.
- ◆ *контрциклические* — имеют динамику, противоположную на протяжении экономического цикла динамике ВВП: во время спада увеличиваются, а во время подъема — уменьшаются.
- ◆ *опережающие* — экономические показатели, достигающие максимума (минимума) перед достижением пика/дна цикла.
- ◆ *проциклические* — имеют динамику, совпадающую на протяжении экономического цикла с динамикой ВВП; в фазе подъема увеличиваются, а в фазе спада — уменьшаются.

♦ *соответствующие* — экономические показатели, изменяющиеся в соответствии с изменением экономической активности.

Паритет покупательной способности — уровень обменного валютного курса, при котором покупательная способность национальных валют одинакова.

Партнерство — форма организации бизнеса, при которой два или более лица договариваются о владении предприятием и его управлением.

Патент — монополия на использование нового товара или идеи в течение определенных лет.

Паушальный платеж — форма единственного или рассроченного платежа в зафиксированной твердой сумме, установленной исходя из предварительной оценки ожидаемого эффекта и прибыли.

Перераспределение доходов — государственное регулирование процесса получения доходов посредством мер фискальной политики.

Планирование — определение целей деятельности фирмы, главных направлений и средств их достижения.

Платежный баланс — соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, которые государство осуществляет за границей за определенный промежуток времени.

Полезность — способность удовлетворять какую-либо потребность человека.

Политика доходов — установление ориентиров для роста заработной платы и цен и прямой контроль над ними.

Потребительная стоимость продукта — полезность вещи, ее способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность.

Потребительская корзина — набор продовольственных и непродовольственных товаров и услуг, оценивается в действующих ценах на товары и тарифах на услуги.

Потребление — расходы населения на покупку товаров текущего и длительного пользования и оплату услуг.

«Почти деньги» — активы, которые легко могут быть превращены в наличные деньги. К ним относятся краткосрочные сберегательные вклады, срочные вклады, краткосрочные государственные ценные бумаги.

Предельная склонность

- ◆ *к потреблению (MPC)* — соотношение между изменением потребления и изменением дохода; рост потребления из-за роста дохода на 1 пункт.
- ◆ *к сбережению (MPS)* — показывает, какую часть дополнительного дохода население использует на дополнительное сбережение при изменении величины дохода на 1 пункт.

Предложение — всё количество товара (и его стоимость), находящееся на рынке или которое желают реализовать производители при данном уровне цены.

Предмет труда — всё то, на что человек воздействует в процессе труда.

Предпочтение ликвидности — желание держать капитал в денежной форме.

Предприниматель — активный субъект рыночной экономики, обладающий всеми необходимыми качествами для осуществления новых комбинаций ресурсов и факторов производства с целью создания новых товаров и получения прибыли, действующий в условиях неопределенности и риска и несущий ответственность за самостоятельно принимаемые решения.

Предпринимательский доход — прибыль за вычетом ссудного процента и платежей в бюджет (налоги и др.).

Предпринимательство — инициативная творческая самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода. Предпринимательство осуществляется от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность.

- ◆ *индивидуальное* — форма предпринимательства, при которой владельцем предприятия является один человек.

Предприятие унитарное — коммерческая организация, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных предприятий создаются только государственные и муниципальные предприятия.

Прибыль — разница между продажной ценой товара и издержками производства.

- ◆ *балансовая* — разница между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, амортизации и заработной платы.

- ◆ *бухгалтерская* — часть выручки, остающаяся после возмещения затрат всех факторов производства, кроме капитала (явные издержки).
- ◆ *монопольная* — разница между монопольной ценой и издержками производства.
- ◆ *нераспределенная* — прибыль корпорации, не распределяемая между акционерами и часто используемая для финансирования основных ее проектов при дальнейшем расширении производства.
- ◆ *нормальная* — вознаграждение предпринимателю, достаточное для поддержания деятельности в выбранном направлении.
- ◆ *общая* — доход, получаемый фирмой от производства и реализации товаров.
- ◆ *учредительская* — доход, получаемый учредителями открытого акционерного общества в виде разницы продажной цены акций и величины уставного.
- ◆ *экономическая* — разница между валовым доходом (валовой выручкой) и экономическими издержками выпуска данного объема продукции.

Приватизация — процесс передачи государственной собственности частным экономическим субъектам.

Присвоение — конкретный общественный способ овладения вещью.

Продукт — товар или услуга, получаемые в обмен на что-либо. Обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью.

- ◆ *общий* — весь совокупный продукт, создаваемый фирмой за единицу времени.
- ◆ *предельный* — прирост общего продукта при увеличении ресурса на единицу.
- ◆ *производства* — результат использования факторов производства.

Прожиточный минимум — уровень дохода, необходимый для поддержания минимального уровня жизни. Исчисляется по потребительской корзине, в которую входят товары и услуги.

Производительность труда — количественное отношение объема (массы) полученного продукта к труду, затраченному на его изготовление.

Производительные силы общества — средства производства и люди, обладающие определенными навыками и опытом.

Производственная функция — отношение между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции. Отражает технологическую зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции. Характеризуется изоквантой, то есть различным сочетанием факторов производства при выпуске одного и того же количества продукции.

Производственный кооператив — добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной деятельности, основанной на их личном труде и объединении их паевых взносов.

Производственных возможностей кривая — кривая, отражающая возможные сочетания объемов производства различных видов продукции при полном использовании ресурсов страны или предприятия.

Производство — процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных благ и услуг, необходимых для развития общества.

Промежуточный продукт (ПП) — стоимость продукта, используемого в течение периода времени в процессе производства.

Протекционизм — экономическая политика государства, направленная на поддержку национальной экономики. Осуществляется с помощью прямого и косвенного ограничения импорта иностранных товаров — конкурентов национальным товарам.

Процентная ставка — цена использования денег или капитала. Доход, который приносит денежный капитал.

Рабочая сила — индивидуальная способность к труду, которая слита с живой личностью человека и выступает его важнейшим атрибутивным свойством.

Равновесие — такое состояние экономики, рынка и т.п., при котором отсутствуют силы, вызывающие их изменения.

- ♦ *производства* — состояние, при котором любое производство достигает цели максимизации прибыли.
- ♦ *рыночное* — наблюдается, когда предложение товара соответствует спросу на него и отсутствует тенденция изменения рыночной цены.

Равновесная цена — цена, при которой спрос и предложение товара равны и которая не имеет тенденции к изменению.

Разгосударствление — передача имущества из государственной собственности в иную: муниципальную, частную, коллективную, кооперативную, акционерную, смешанную.

Располагаемый доход (РД) — величина дохода, который население может потратить по своему усмотрению после уплаты налогов.

Распределение

- ♦ **доходов** — отражает получение доходов владельцами факторов производства (то же, что и функциональное распределение).
- ♦ **доходов персональное** — отражает процесс получения доходов с учетом их перераспределения.

Парето-оптимальное — состояние экономической системы, когда никакое перераспределение ресурсов не может улучшить положение ни одного из участников хозяйственного процесса, не ухудшая при этом положение других.

Реальная ставка процента — текущая (номинальная) ставка процента, скорректированная на темп инфляции.

Реальный экономический рост — экономический рост, определенный на основе цен базисного периода (скорректированный на темп инфляции).

Ревальвация — законодательное повышение курса валюты, применяется при системе фиксированной установки курса валют.

Регрессивный налог — налог, который изменяется в обратном отношении по сравнению с изменением дохода.

Резким наибольшего благоприятствования — политика страны по отношению к импортеру, при которой импорт определенных товаров облагается пониженными таможенными пошлинами.

Резервы банков — депозиты коммерческих банков в центральном банке (формируемые по устанавливаемым центральным банком нормам обязательного резервирования) и резерв в виде кассовых остатков в коммерческих банках.

Резидент — экон.: гражданин (фирма) какой-либо страны, постоянно пребывающие в иностранном государстве.

«Рейгандмика» — политика, которую проводила администрация президента США Р. Рейгана, по уменьшению инфляции и сокращению безработицы (основывалась на увеличении предложения ВНП).

Рекламация — письменная претензия, предъявляемая покупателем (заказчиком) продавцу (исполнителю) вследствие нарушения условий договора или качества товара. Содержит требование устранения дефектов или возмещения убытков.

Реновация — полное восстановление (обновление) основного капитала, выбывающего вследствие физического или морально-го износа.

Рента — один из видов доходов на собственность, плата собственнику за использование природного ресурса.

- ◆ *дифференциальная* — фиксированная избыточная прибыль, возникающая в результате применения более высокой естественной производительной силы, а не капитала.
- ◆ *монопольная* — дополнительный доход, который возникает при продаже товаров по монопольным ценам.
- ◆ *экономическая* — разница между платой за услуги ресурса по сравнению с альтернативной стоимостью предложения ресурса, предложение которого неэластично.

Рентабельность — отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости активов, издержек производства.

Рейтинг — краткосрочный договор аренды оборудования без права его выкупа по окончании договора.

Реприватизация — возврат в частную собственность ранее национализированных предприятий, имущества и т.п.

Реституция — возврат имущества, захваченного и вывезенного в ходе военных действий.

Рестрикции (рецессионный разрыв) — величина, на которую фактические совокупные расходы меньше оптимальных, то есть обеспечивающих создание чистого национального продукта на уровне полной занятости.

Ресурсы — всё, что затрачивается в процессе производства товаров и услуг.

Реформирование — эволюционный переход от одной модели экономической системы к другой.

Риск — неопределенность будущих результатов, возможность потерь или опасность наступления других нежелательных обстоятельств. Выделяются валютный, финансовый, инвестиционный, кредитный и другие виды риска.

- ◆ *коммерческий* — риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, закупленных предпринимателем.
- ◆ *производственный* — риск, связанный с производством и реализацией продукции и услуг.

Риэлт — недвижимость; форма предпринимательства в сфере недвижимости: земли, жилья, производственных, торговых и других платежей.

Рынок — экономическая форма обмена продуктами, которые выступают в качестве товаров, при этом производители и потребители выступают в качестве продавцов и покупателей.

- ♦ **валютный** — на котором продаются и покупаются валюты различных стран.
- ♦ **кредитных ресурсов** — особая сфера товарно-денежных отношений, в которой объектом купли-продажи выступает ссудный фонд.
- ♦ **покупателя** — рыночная ситуация, при которой предложение определенного товара превышает спрос на него, что вызывает снижение цены ниже равновесной.
- ♦ **продавца** — рыночная ситуация, при которой спрос на определенный товар превышает его предложение, вследствие чего цена поднимается выше равновесной.
- ♦ **труда** — рынок ресурсов труда как товара, равновесная цена и количество которого определяются взаимодействием спроса и предложения.
- ♦ **ценных бумаг вторичный** — сделки купли-продажи ранее выпущенных бумаг, обращение ценных бумаг.
- ♦ **ценных бумаг первичный** — размещение новых выпусков ценных бумаг, эмитентами которых являются корпорации, правительство, муниципальные органы.

Рыночная

- ♦ **политика** — политика государства, направленная на уменьшение воздействия монополии и профсоюзов на рынке.
- ♦ **система** — система связей между рынками, обеспечивающая наиболее оптимальное использование ограниченных ресурсов.
- ♦ **экономика** — экономика, в которой существует полная свобода субъектов экономических отношений, развиты товарно-денежные отношения, все формы собственности и виды предпринимательства имеют равные возможности для развития, а роль государства в экономике ограничена.

Рыночный менеджмент — управление коммерческой деятельностью фирмы, ориентированной на рынок.

Сальдо торгового баланса — разница между импортом и экспортом за определенный промежуток времени.

- ♦ **активное (положительное)** — состояние торгового баланса, при котором экспорт из страны превышает импорт.
- ♦ **пассивное (отрицательное)** — состояние торгового баланса, при котором экспорт из страны меньше импорта.

Санация—мероприятия по улучшению финансового положения предприятия (отрасли) с целью повышения конкурентоспособности (предотвращения банкротства).

Сберегательный вклад — вклад в банке или другом учреждении, который приносит доход в виде процентов.

Сбережения — экономический процесс, связанный с накоплением части дохода; часть дохода, не используемая на производственные и потребительские нужды.

- ◆ **государственные** — превышение государственных доходов над расходами; положительное бюджетное сальдо.
- ◆ **национальные** — часть НДС за вычетом объемов потребления и государственных закупок; сумма частных и государственных сбережений.
- ◆ **частные (личные)** — располагаемый доход за вычетом потребительских расходов.

Свобода

- ◆ **предпринимательства** — неограниченное право юридических (или физических) лиц использовать ресурсы на производство каких-либо товаров и продавать товары на любом рынке.
- ◆ **торговли** — отсутствие установленных государством ограничений совершения торговых операций внутри страны или на мировом рынке.

Свободное время — часть нерабочего времени, предназначенная для физического, духовного и интеллектуального развития и для отдыха человека.

Свободный вход (выход) — характеристика рынка, когда фирмы могут в любой момент начать (прекратить) операции на рынке.

Сговор — соглашение (часто негласное) между фирмами о проведении ценовой или рыночной политики.

Сегмент рынка — часть рынка, группа потребителей, продуктов или предприятий, которые образуются на основе определенных общих признаков.

Сегментация рынков — разделение потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования.

Сезонные колебания — изменения деловой активности при смене сезонов.

Сензораж — доход, получаемый государством от выпуска денег, разница между номинальной стоимостью и затратами на их печатание; инфляционный налог, получаемый государством при выпуске новых денег.

Сертификат — 1) документ, удостоверяющий а) качество товара; б) регистрацию предприятия в государственных органах; в) депонирование денежных средств на депозитных счетах в кредитных учреждениях; 2) ценная бумага, выпускаемая государством или коммерческим банком, свидетельствующая о предоставлении определенного капитала на срок.

Система

- ◆ *национальных счетов (СНС)* — статистическая система, используемая для определения результатов хозяйственной деятельности в стране за определенный промежуток времени; представляет собой свод балансовых экономических таблиц, отражающих расходы субъектов на покупку товаров и доходы от результатов хозяйственной деятельности.
- ◆ *социальной защиты* — система государственных гарантий компенсации рисков, в том числе рисков потери или снижения доходов.

Склонность

- ◆ *к потреблению* — показывает связь потребления и дохода.
- ◆ *к потреблению предельная* — доля располагаемого дохода, расходуемая субъектами на потребление товаров и услуг.
- ◆ *к потреблению средняя* — показывает прирост потребления при увеличении дохода на единицу.
- ◆ *к сбережению* — показывает связь сбережения и дохода.
- ◆ *к сбережению предельная* — показывает прирост сбережений при увеличении дохода на единицу.
- ◆ *к сбережению средняя* — доля располагаемого дохода, откладываемая для использования в будущем.

Скорость обращения денег — количество товарных сделок, которое обслуживает одна денежная единица в течение года; определяется путем деления номинального ВВП на номинальную денежную массу.

Слияние

- ◆ *горизонтальное* — объединение компаний, занятых в одной хозяйственной отрасли.

♦ *конгломератное* — объединение в одной управленческой структуре предприятий, технологически не связанных между собой.

Смешанная собственность — форма собственности, которая основана на сочетании государственного и частного капитала; управляется совместно.

Собственность — отношения между людьми по поводу присвоения вещей, прежде всего средств производства.

Собственный капитал — капитал фирмы, принадлежащий ее собственникам; подсчитывается как разница между активами и обязательствами фирмы.

Совокупное предложение. Кривая совокупного предложения — зависимость между общим уровнем цен и общим количеством произведенной продукции (ВВП).

Совокупные расходы — вся сумма расходов субъектов экономических отношений на приобретение ВВП в данный период времени.

Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса — обратная зависимость между общим уровнем цен и размерами общественной потребности населения на произведенную продукцию (ВВП).

Социальная мобильность — степень легкости, с которой человек может изменить свой общественный статус.

Социальное регулирование — вид государственного регулирования, которое основано на анализе воздействия производства товаров и услуг на развитие общества, экологию, безопасность труда и жизни и т.д.

Социально-экономические отношения — отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

Социальный контракт — одна из форм политики доходов, представляет собой достижение устойчивого компромисса между ростом цен и заработной платы в результате организуемых правительством переговоров между администрацией крупных предприятий и профсоюзами.

Спрос — то количество товара (и их стоимость), которое могут и желают приобрести потребители при данной цене.

♦ *на деньги для сделок* — количество денег, которое субъекты хотели бы иметь в качестве средства обращения; зависит от объема созданного ВВП и уровня цен в экономике.

- ◆ *на деньги со стороны активов* — количество денег, которое субъекты хотели бы хранить в виде сбережений; зависит от процентной ставки.
- ◆ *спекулятивный* — то количество денег, которое субъекты превращают из ликвидной в менее ликвидную форму (и наоборот) при изменении ставки процента.

Спроса

- ◆ *кривая* — график, отражающий изменение спроса.
- ◆ *функция* — взаимосвязь между количеством приобретенного товара, его ценой и другими факторами, определяющими спрос.

Средства

- ◆ *производства* — вся совокупность средств и предметов труда.
- ◆ *труда* — вещи или комплексы вещей, при помощи которых человек обрабатывает предметы труда.

Срочный вклад — вклад в банке или другом депозитном учреждении, приносящий процент, который может быть изъят без потери процентов или части вклада после установленного договором периода.

Ссудный фонд — часть централизованного денежного фонда, отношение, связанное с формированием и использованием на условиях возвратности временно свободных денежных средств.

Стагнация — сокращение производства в какой-либо отрасли.

Стагфляция — инфляция, сопровождаемая ростом безработицы (сочетание высокого уровня инфляции с большой безработицей).

Статичная экономика — экономика, где технический уровень и предложение ресурсов не изменяются, а чистые инвестиции равны нулю.

Стоимость товара — затраты труда на его производство.

Структура рынка — число покупателей и продавцов на рынке, доля их в объеме покупаемого и продаваемого товара, степень контроля за рынком и ценами.

Структурная перестройка — процесс изменения структуры экономики под требование научно-технического прогресса.

Структурный сдвиг — изменение отраслевой или региональной структуры экономики.

Субвенция — форма финансовой помощи предприятиям (отраслям), находящимся в трудных финансовых условиях.

Субсидии — выплата правительством, фирмой или домохозяйством средств, чаще денежных, в обмен на которые они получают товары или услуги. *Счет:*

- ◆ *бесчековый сберегательный* — сберегательный счет, по которому чек не может быть выписан.
- ◆ *капитала* — внутренние инвестиции, осуществляемые за счет иностранных вложений.

Тантьема — дополнительное вознаграждение, выплачиваемое членам правления, руководителям и высшим специалистам коммерческих предприятий по итогам года.

Тезаврация — накопление населением золота и ювелирных изделий в качестве страхования от обесценивания денег в случае инфляции или от потерь вследствие кризиса.

Текущий счет — бессрочный вклад или вклад до востребования в коммерческом банке или другом учреждении.

Тендер — 1) предложение, поступающее во время торгов, где содержатся все необходимые сведения о товаре и лице, сделавшем предложение; 2) форма торговли, при которой продавец объявляет конкурс на товар (услугу) с определенными технико-экономическими характеристиками, с последующей экспертизой предложений и выбором лучшего.

Теневая экономика — экономическая деятельность предприятий и физических лиц, имеющая противозаконный характер или скрываемая с целью уклонения от налогов.

Теория адаптивных ожиданий — теория, согласно которой хозяйствующие субъекты формируют свои ожидания об экономической конъюнктуре исходя из предшествующего опыта и изменяют эти ожидания только после очевидных изменений конъюнктуры.

- ◆ *рациональных ожиданий* — теория, согласно которой хозяйствующие субъекты формируют свои ожидания об экономической конъюнктуре исходя из предшествующего опыта, при этом они располагают всей полнотой необходимой информации и могут делать правильные выводы из ее анализа.

Технология — способы воздействия человека на предмет труда.

Товар — вещь, обладающая определенной ценностью, которую можно увидеть и потрогать. Обладает стоимостью и потребительной стоимостью.

- ◆ *длительного пользования* — потребительский товар со сроком службы больше года.
- ◆ *низкокачественный* — продукт, спрос на который падает при увеличении дохода.
- ◆ *нормальный* — продукт, спрос на который растет при увеличении дохода.
- ◆ *трудоемкий* — продукт, на производство которого требуется большее количество труда.

Товарищество — ассоциация предпринимателей и профессионалов, действующая в интересах делового сообщества.

- ◆ *на вере (коммандитное)* — общество, в котором наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников — вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытка только в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности этого товарищества. Коммандитисты получают часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале.
- ◆ *полное* — коммерческая организация, участники которой (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность принадлежащим им имуществом.

Товарное производство — форма организации экономики, основанная на общественном разделении труда, предполагающая специализацию производителей на производстве какого-либо продукта или услуги.

Товарные деньги — товар, обладающий внутренней ценностью, используемый как средство обмена.

Торговый баланс — учет вывозимых из страны (экспорт) и ввозимых в страну (импорт) товаров и услуг в денежном выражении за определенный период (год).

Трансакционный мотив — количество денег, необходимое субъектам для осуществления товарных сделок.

Транснациональные корпорации (ТНК) — корпорации, которые занимаются предпринимательской деятельностью на территории более чем одной страны.

Трансфертные платежи — форма перераспределения государственных расходов; безвозмездные государственные выплаты населению (пенсии, пособия и т.п.).

Тратта — переводной вексель, содержит распоряжение об уплате определенной суммы денег третьему лицу.

Тред-юнион — профсоюзная организация Англии, отстаивающая интересы своих членов перед предпринимателями.

Тред-юнионизм

- ♦ *замкнутый* — объединение рабочих определенной профессии с высокими барьерами входа новых членов в организацию.
- ♦ *открытый* — объединяет рабочих разных отраслей и профессий с целью контроля над предложением труда.

Трендовая траектория — линия, вдоль которой, отклоняясь в ту или иную сторону, движется реальная экономика.

Трест — монополистическое объединение определенного типа по производству какого-либо товара.

Труд — целесообразная деятельность людей, направленная на видоизменение веществ и сил природы и приспособление их для удовлетворения своих потребностей.

Трудовые ресурсы — часть населения страны трудоспособного возраста, обладающая необходимыми физическими и умственными способностями, определенным уровнем образования и квалификации для работы в народном хозяйстве.

Трудоемкость — общие затраты труда на выпуск единицы продукции.

Уравнение

- ♦ *обмена* — показывает, что совокупные расходы равны стоимости всех товаров и услуг, производимых хозяйством страны; $MV = P(2)$, где M — предложение денег; V — скорость обращения; P — уровень цен на товары и услуги; (2) — количество продукции.
- ♦ *Фишера* — уравнение, в котором номинальная ставка процента равна сумме реальной ставки процента и ожидаемого темпа инфляции.

Уровень

- ♦ *жизни* — обеспеченность населения жизненными благами, степень удовлетворения потребностей людей в определенных благах.

- ♦ *занятости* — доля имеющих работу в общей численности рабочей силы.
- ♦ *цен* — средневзвешенная величина, уплачиваемая за готовые товары и услуги.

Ускоренная амортизация — порядок, при котором правительство разрешает списывать амортизацию в масштабах, существенно превышающих реальный износ основного капитала, по существу означает налоговую субсидию предпринимателю.

Услуги — нематериальное благо, обладающее определенной ценностью; носят товарный характер, производятся врачами, юристами, банками, финансовыми компаниями и др.

Устойчивость экономики — состояние экономики, при котором основные переменные не изменяются.

«*Утечка умов*» — разновидность интеллектуальной эмиграции, эмиграция высококвалифицированных специалистов на постоянное или временное жительство в другую страну, вследствие невозможности полностью реализовать способности в своей стране по экономическим причинам.

Участие работников в прибылях и создание рабочей собственности — система организации заработной платы, направленная на повышение заинтересованности работников в конечных результатах; работники получают часть прибыли/собственности в зависимости от стажа и прочих заслуг помимо и сверх заработной платы.

Учетная ставка — ставка процента, по которой центральный банк кредитует коммерческие банки и другие депозитные учреждения.

Фактические инвестиции — реальный объем инвестиций, равен сумме запланированных и незапланированных инвестиций.

Факторинг — перекупка или перепродажа чужой задолженности или коммерческие операции по доверенности.

Факторы производства — производственные ресурсы; включают в себя природные, людские ресурсы, капитал и организацию предпринимательства.

Форфейтинг — долгосрочный факторинг, связанный с продажей банку долгов, взыскание которых наступит через 1–5 лет.

Филлипса кривая — закономерность, доказывающая существование стабильной и предсказуемой обратной связи между инфляцией и безработицей.

Финансирование производства — процесс вложения средств в производство.

Финансовая

- ◆ **паника** — возникает, когда: 1) вкладчики в банках требуют возврата денег немедленно; 2) владельцы ценных бумаг стараются избавиться от них на бирже.
- ◆ **система** — совокупность финансовых отношений и институтов, регулирующих эти отношения.

Финансовое ограничение — максимальная величина средств, которая может быть привлечена для покупки товаров производственного назначения.

Финансово-промышленные группы — форма объединения или ассоциации, включающая промышленные предприятия, банки, торговые дома, строительные фирмы, страховые компании и т. п. Функционирует на принципах акционерного общества открытого типа.

Финансовый

- ◆ **менеджмент** — подсистема, которая обеспечивает формирование финансовых средств фирмы, максимизацию доходов и минимизацию затрат.
- ◆ **механизм** — образование и использование государством фондов денежных средств, необходимых для выполнения его многочисленных функций в политической, экономической и социальной сферах.
- ◆ **посредник** — институт, осуществляющий сбор и акционирование средств, и предоставление их заемщикам.

Финансы — система отношений по поводу распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов).

- ◆ **хозяйствующих субъектов** — финансовые отношения между юридическими лицами, юридическими лицами и государством, юридическими лицами и физическими лицами.

Фирма — организация, которая производит товары и услуги; может быть организована как частное предприятие, товарищество или АО.

Фискальная политика — регулирование экономической активности путем манипулирования государственными расходами и налогами.

- ◆ **автоматическая** — система встроенных стабилизаторов, обеспечивающая автоматическую реакцию экономики на

изменение конъюнктуры в ходе делового цикла без принятия каких-либо шагов со стороны правительства.

- ♦ *дискреционная* — сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем ВВП, занятость, инфляцию и экономический рост.

Фискального федерализма принцип — четкое разграничение функций между отдельными звеньями финансовой системы.

Фонд — некоммерческая организация, учрежденная на основе добровольных имущественных взносов, имеющая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные цели.

Фондовые биржи — форма организации рынка ценных бумаг, где происходит купля-продажа акций.

Франчайзинг — форма соглашения, при которой крупная корпорация предоставляет право использования своих сбытовой сети, марки, ноу-хау и т.п. другой фирме, которая в свою очередь передает определенный процент от выручки.

Франшиза — 1) предприятие, работающее на основе франчайзинга; 2) право осуществления определенного вида деятельности с использованием франчайзинга.

Функциональное распределение дохода — отражает реальное его распределение среди граждан в условиях, когда возможна однозначная идентификация социального статуса как лица наемного труда, так и собственника вещественного капитала.

Функция

- ♦ *потребления* — зависимость размера потребления от конкретного фактора (располагаемого дохода, процентной ставки и др.).
- ♦ *сбережения* — зависимость размера сбережения от конкретного фактора (располагаемого дохода, процентной ставки и др.).

Фьючерсные (срочные) контракты — обязательные по закону соглашения о поставках определенного товара в указанное время.

Холдинг — компания, владеющая контрольным пакетом акций других компаний, что позволяет ей контролировать и управлять их деятельностью.

Цена — денежное выражение стоимости товара; то, чем необходимо пожертвовать для приобретения единицы товара, услуги.

- ◆ *входного барьера* — установление монополий (олигополиями) низкой цены на товар, препятствующей вхождению на рынок новых продавцов.
- ◆ *замены* — количество товаров и услуг, которые нужно отдать в обмен на другие товары или услуги.
- ◆ *монопольная* — максимальная цена, по которой монополии могут реализовать определенный объем продукции при данном спросе.

Ценная бумага — документ, удостоверяющий в установленном порядке имущественные права, осуществление или передача которых возможна только при его предъявлении.

Ценовая дискриминация — продажа продукции одинакового качества различным покупателям по различным ценам.

Ценовой

- ◆ *лидер* — фирма-олигополист, устанавливающая цену, которой придерживаются другие фирмы.
- ◆ *потолок* — устанавливаемая государством минимальная или максимальная цена на определенный товар; применяется государством для стимулирования производства этого товара или поддержания конкурентоспособности рынка товара.

Ценообразование демпинговое — практика продажи товаров по низким ценам, уровень которых позволяет вытеснить конкурента с рынка.

Ценообразования методы — использование в мировой практике двух основных принципов ценообразования — рыночного и административного. Рыночное ценообразование может происходить в условиях рынка и под влиянием конкуренции. В зависимости от выбранного принципа применяются различные методы ценообразования.

Центральный банк — главный эмиссионный центр страны, осуществляющий обслуживание коммерческих банков, обеспечение правительственных программ, контроль финансового рынка.

Цены жесткие — стабильные цены (чаще в условиях спада и депрессии).

Цикл

- ◆ *деловой активности* — период времени между двумя соседними высшими или низшими точками экономической конъюнктуры.

- ◆ *дно* — самая нижняя точка цикла деловой активности — период низкой деловой активности и высокой безработицы.
- ◆ *пик* — высшая точка цикла деловой активности; максимальный уровень производства, равный или почти равный естественному уровню производства.

Частная собственность — право индивидуального владения и система свободного предпринимательства. Гарантирует право отдельных людей владеть, пользоваться и распоряжаться вещами.

Частные сбережения — сбережения домашних хозяйств, подсчитываются как разница располагаемого дохода и потребления.

Частный сектор — вся совокупность домашних хозяйств и фирм в данной стране.

Чековый вклад — любой вклад в коммерческом банке или ссудосберегательном учреждении, на который может быть выписан чек.

Человеческая личность — совокупность атрибутивных качеств и свойств, которые представляют собой производительные силы человека.

Человеческие ресурсы — ресурс труда, который в рыночной экономике является важнейшим фактором производства.

Человеческий капитал — сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым ведут к росту зарплаток данного человека.

«Черный вторник» — кризис банковской системы России в августе 1994 г.

Черный рынок — рынок, где осуществляется нелегальный оборот товаров и услуг, где цена устанавливается выше законодательно установленного ценового потолка.

Чистая конкуренция — см. *конкуренция совершенная*.

Чистое общественное благо — товар или услуга, потребление которого происходит всеми членами общества, независимо от оплаты за него.

Чистый

- ♦ *национальный продукт (ЧНП)* — суммарная стоимость всех произведенных страной за определенный промежуток времени товаров и услуг, оставшаяся для потребления после замены списанного оборудования; меньше ВВП на сумму амортизации.
- ♦ *экспорт* — разница между объемами экспорта и импорта.

Шоковая терапия — радикальный подход к проведению экономических реформ. Предполагает: либерализацию цен, приватизацию мелких и средних предприятий и др.

Штрейкбрехеры — лица, которых фирма нанимает на работу, когда ее работники бастуют.

Экзогенная переменная — заданная извне переменная, известная до момента построения модели.

Экономика

- ♦ *рыночная* — экономическая система, в которой экономические решения национального уровня являются регулятором решений, принимаемых отдельными продавцами и покупателями на рынке.
- ♦ *смешанная* — экономическая система, которая объединяет элементы общественной собственности на средства производства с частной собственностью, а также сочетающая рыночную экономику с централизованно-плановым управлением.
- ♦ *традиционная* — экономическая система, распределение ограниченных ресурсов в которой происходит в соответствии с обычаями; темпы изменений и развития в ней крайне невысокие; люди занимаются тем же, чем прежде занимались их родители: большая часть товаров потребляется там же, где производится.

Экономикс — общественная наука, которая описывает и анализирует, каким образом общество при ограниченности ресурсов распределяет их с тем, чтобы удовлетворить свои потребности.

Экономическая

- ♦ *интеграция* — процесс объединения элементов национальных экономик в форме широкого межгосударственного объединения, действующего в соответствии со специальными соглашениями и обладающего своей организационной структурой, представленной руководящими и иными учреждениями.

- ◆ *политика* — совокупность мероприятий, планируемых к осуществлению в определенный промежуток времени для достижения поставленных экономических целей.
- ◆ *эффективность* — отношение между результатами производства и затратами ограниченных ресурсов; подсчитывается как отношение объемов произведенного продукта к применяемым ресурсам.

Экономические отношения — определенные связи и отношения, в которые независимо от воли и сознания вступают люди в процессе общественного производства.

- ◆ *Экономический закон* — наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах.
- ◆ *рост* — долговременные изменения естественного уровня реального объема производства, связанные с развитием производительных сил на долгосрочном временном интервале.
- ◆ *рост интенсивного типа* — расширение производства обеспечивается за счет качественного совершенствования прямых факторов роста: применения прогрессивных технологий, использования рабочей силы, имеющей большую квалификацию и более высокую производительность труда и т.д.
- ◆ *рост реальный* — сущность состоит в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики: между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей.
- ◆ *рост экстенсивного типа* — расширение объема материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества прямых факторов производства: работников, средств труда, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов и т.д.
- ◆ *цикл* — повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады в экономической активности, проявляющиеся в колебании объемов производства, занятости и уровней доходов субъектов экономических отношений.
- ◆ *человек* — главный творческий субъект рыночной экономики, который обладает свободой выбора и принимает экономически рациональные и оптимальные решения с учетом всех имеющихся условий, возможностей и инфор-

мации в соответствии со своими индивидуальными предпочтениями, интересами и целями.

Экономия на масштабах производства — снижение удельных затрат на единицу продукции из-за производства их в массовом масштабе.

Эластичность

- ◆ *перекрестная* — процентное изменение количества товара X , потребляемое в ответ на каждый процент изменения товара Y .
- ◆ *по цене* — мера реагирования объема предложения или спроса на товар на каждый процент изменения его цены.
- ◆ *предложения по цене* — процент изменения предложения данного товара на рынке при изменении цены на 1%.
- ◆ *спроса по доходу* — процент изменения спроса по доходу — процент изменения спроса на данный товар в ответ на изменение дохода на 1%.
- ◆ *спроса по цене* — процент изменения спроса на данный товар при изменении цены на 1%.

Эмиссионный синдикат — временное формирование, создаваемое для продажи конкретного выпуска ценных бумаг.

Эмиссия ценных бумаг — выпуск новых ценных бумаг в обращение.

- ◆ *андеррайтинг* — размещение ценных бумаг по публичной подписке через посредников.
- ◆ *частное размещение ценных бумаг* — договор эмитента напрямую с группой институциональных инвесторов о покупке ими всего выпуска ценных бумаг.

Эндогенная переменная — переменная, которая присуща модели, значение которой находится в процессе решения (моделирования).

Эффект

- ◆ *дохода* — изменение объема и структуры потребления вследствие перемещения на более высокую или низкую кривую безразличия.
- ◆ *замещения* — изменение объема и структуры потребления вследствие изменения относительной цены и перемещения из одной точки кривой безразличия в другую.
- ◆ *импортных закупок* — обратная связь между уровнем цен в стране и объемом экспорта страны; связь между уровнем цен в стране и объемом импорта в страну.

- ◆ «Храповика» — отражает тенденцию роста цен при росте совокупного спроса и сохранения (жесткость цен в сторону понижения) уровня цен при сокращении совокупного спроса.

Эффективность производства — отношение объема производства к затратам ресурсов; показывает минимальные затраты для производства данного объема продукции.

Литература

1. *Агапова И.И.* История экономических учений: Курс лекций. — М.: Юристъ, 2000.
2. *Александров С.В.* Сущность занятости // Вопросы экономики. 2001. №7.
3. *Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. — М.: Международные отношения, 1995.
4. *Баретнев С.А.* Экономическая теория и школы (история и современность). — М., 1996.
5. *Борисов Е.Ф.* Экономическая теория. Учебник. — М.: Юристъ, 2000.
6. *Борисов Е.Ф.* Экономическая теория в вопросах и ответах: Учебное пособие. — М.: Юристъ, 2000.
7. *Бузгалин А.В.* Переходная экономика: Курс лекций. — М., 1994.
8. *Владимирова Л.П.* Экономика труда. — М., 2000.
9. *Войтов А.Г.* Экономика: Учебник для учащихся экономических лицеев, колледжей и студентов неэкономических вузов. — М., 2002.
10. *Волович Н.* Земельная политика в промышленно развитых странах // Экономист. 2002. № 9.
11. *Воробьев И.* Факторы устойчивого развития сельскохозяйственного производства // Экономист. 2001. № 7.
12. *Вэриан Х.Р.* Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: Пер. с англ. — М., 1997.
13. *Генкин Б.М.* Экономика и социология труда. Учебник для вузов. — М., 1999.
14. *Гловацкая Н., Лазуренко С., Новицкий И.* Земельно-имущественные отношения в городе // Вопросы экономики. 2000. № 8.
15. *Гукасьян Г.М.* Экономическая теория. — СПб.: Питер, 2004.
16. *Гукасьян Г.М.* Экономическая теория: ключевые вопросы. — М., 2003.

17. *Добрынин А.И., Салов А.И.* Экономика: Учебное пособие для вузов. — М., 2002.
18. *Долан Э. Дж., Линдсей Д.Е.* Макроэкономика. Перевод с англ. — СПб.: Литература плюс, 1997.
19. *Долан Э. Дж., Линдсей Д.Е.* Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др. СПб., 1992
20. *Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика. — М., 1997.
21. *Ильин А.В.* Государственное регулирование рынка труда // Вопросы экономики. 2000. № 5.
22. *Иохин В.Я.* Экономическая теория: Учебное пособие. М.: Экономист, 2004.
23. *Кейнс Дж. М.* Избранные произведения. — М.: Экономика, 1993.
24. *Киреев А.П.* Международная экономика: В 2 ч. — М., 1999.
25. *Кондратьев Н.Д.* Проблемы экономической динамики. — М., 1989.
26. *Коуз Р.* Фирма, рынок, право. — М.: Дело, 1993.
27. *Кураков Л.П.* Российская экономика: состояние и перспективы. — М.: ЛОГОС, 1998.
28. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. — М., 2001.
29. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие / Под ред. А.В. Сидоровича. — М., 1997.
30. Курс экономической теории: Учебное пособие / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. М., 2005.
31. *Куриц К.Д.* Капитал, распределение, эффективный спрос / Пер. с англ. Под ред. член-корр. РАН И.И. Елисеевой. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
32. *Макконел К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика; В 2 т. — М., 1997.
33. Макроэкономика. Учебно-методическое пособие / Под ред. Н.П. Кетовой. — Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2000.
34. Малый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. — М., 2000.

35. *Мамедов О.Ю.* Политическая экономия. Элективное пособие по курсу «Основы экономической теории». — Ростов н/Д: Феникс, 1999.
36. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: В 3 т. / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993.
37. Микроэкономика. Теория и российская практика / Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юдановой. — М., 2001.
38. Мировая экономика. Краткий курс лекций / В.П. Воронин, Г.В. Кандакова, И.М. Подмолодина. 2-е изд., доп. — М.: Юрайт-Издат, 2003.
39. *Михайлушкин А.И., Шимко П.Д.* Экономика. Учебник для технических вузов. — М., 2000.
40. *Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика. — М.: Изд-во МГУ, 1994.
41. *Николаева И.П.* Экономическая теория: Учебник. — М.: КноРус, 1998.
42. *Носова С.С.* Экономическая теория. — М., 1999.
43. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. — М., 1998.
44. *Ойкен В.* Основы национальной экономики / Пер. с англ. — М.: Экономика, 1996.
45. Основы экономической теории и практика рыночных реформ в России / Под ред. М.М. Загорюлько, О.В. Иншакова, В.Н. Овчинникова. — М., 1997.
46. Официальные данные Госкомстата РФ / [http:// www.gks. Ru](http://www.gks.ru)
47. *Пиндайк Р., Рубенфельд Д.* Микроэкономика. — М., 1992.
48. *Пол А. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус.* Экономика. — М., 1997.
49. Практикум по экономической теории / Под ред. В.В. Деньгова и Е.Б. Яковлевой — СПб.: ПОИСК, 2000.
50. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА, 1999.
51. *Риккардо Д.* Начало политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики: В 2 т. — М., 1993.
52. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003.

53. *Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б.* Макроэкономика. Глобальный подход. — М., 1999.
54. *Симкина Л.Г.* Общая экономическая теория. — СПб., 2002.
55. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов: В 2 т. — М., 1993.
56. Современная экономика. Лекционный курс. Многоуровневое учебное пособие. — Ростов н/Д: Феникс, 2000.
57. Современный экономический словарь. — М.: ИНТРА-М, 1996.
58. *Фишер С., Дорнбуш Ф., Шмалензи Р.* Экономика / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1993.
59. *Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2 т. — М., 1992.
60. *Хикс Дж.* Стоимость и капитал / Пер. с англ. — М.: Издательская группа «Прогресс» 1993.
61. *Чепурин М.Н.* Курс экономической теории. — Киров, 1994.
62. *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм, демократия. — М.: Экономика, 1995.
63. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.
64. Экономика / Под ред. А.И. Архипова. — М., 2001.
65. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. — М., 2003.
66. Экономическая теория. Учебник для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. — СПб, 2000.
67. Экономическая теория: Общие основы и особенности в России: Учебное пособие / Под ред. И.К. Ларионова. — М., 2001.
68. Экономическая теория: Практикум / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева, А.В. Воробьева. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: БГУ, 2000.
69. Экономическая теория: Учебник / Под ред. Н.И. Базылева. — М.: Экоперспектива, 1999.
70. Экономическая теория: Учебник для студентов вузов / Под ред. В.Д. Камаева. 9-е изд., перераб. и доп. — М.: ВЛАДОС, 2003.

Содержание

Введение	3
ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	4
Глава 1. Экономическая теория как наука	4
1.1. Зарождение и развитие экономической теории	4
1.2. Структура экономических наук	8
1.3. Понятие производства и характеристика простых моментов процесса труда. Производительные силы и производственные отношения	9
1.4. Предмет, методы и функции экономической теории. Экономическая политика и экономическая стратегия	11
1.5. Экономические категории и законы	15
Глава 2. Блага, потребности, ресурсы, экономические агенты	18
2.1. Потребности и блага, их классификация	18
2.2. Фактор времени и дисконтирование	22
2.3. Экономические агенты, их классификация, виды и интересы	23
2.4. Экономический кругооборот благ и доходов	26
Глава 3. Собственность и типы организации экономических систем	29
3.1. Собственность, ее сущность и место в системе производственных отношений	29
3.2. Структура прав собственника	30
3.3. Формы собственности, ее субъекты и объекты	32
3.4. Развитие форм собственности	34
3.5. Экономическая система и ее типы	39
Глава 4. Общественное производство — основа развития общества. Процесс воспроизводства	43
4.1. Сущность производства и его основные формы	43

4.2. Факторы производства, их взаимоотношение и комбинация	45
4.3. Затраты и результаты производства. Кривая производственных возможностей. Производственная функция	48
4.4. Эффективность производства, ее показатели и факторы роста	53
4.5. Воспроизводство, его фазы, виды и типы	55
Глава 5. Формы общественного хозяйства.	
Натуральное и товарное производство	58
5.1. Формы общественного хозяйства. Натуральное и товарное производство	58
5.2. Основные элементы товарного производства: товар, потребительная стоимость, стоимость, величина стоимости	60
5.3. Сущность и функции денег. Понятие инфляции	63
5.4. Закон стоимости и его функции	68
Глава 6. Рыночная экономика и ее основные черты	71
6.1. Сущность рынка и его функции	71
6.2. Основные принципы функционирования рыночной экономики	78
6.3. Структура, виды и сегментация рынков	80
6.4. Модели рыночной экономики	86
МИКРОЭКОНОМИКА	95
Глава 7. Механизм функционирования рынка:	
спрос, предложение, рыночное равновесие	95
7.1. Спрос на товар и его характеристики. Закон спроса, эластичность спроса	95
7.2. Предложение товара и его характеристики. Закон предложения, эластичность предложения	99
7.3. Рыночное равновесие. Равновесная цена	101
Глава 8. Рыночная конкуренция и ее виды	105
8.1. Сущность конкуренции и ее значение	105
8.2. Виды и модели конкуренции	107
8.3. Методы конкурентной борьбы. Ценовая дискриминация	113
8.4. Защита конкурентной среды. Антимонопольное законодательство	116

Глава 9. Предпринимательская деятельность и ее основные виды и формы	119
9.1. Сущность предпринимательства, его основные признаки, функции, факторы развития	119
9.2. Основные виды предпринимательской деятельности и ее организационные формы	121
9.3. Планирование предпринимательства. Бизнес-план	125
9.4. Риск и неопределенность в предпринимательской деятельности. Методы оценки рисков, их страхование	132
Глава 10. Предприятие (фирма) в условиях рынка	137
10.1. Понятие предприятия. Классификация предприятия	137
10.2. Открытие и закрытие предприятий, их санация и банкротство	140
10.3. Кругооборот и оборот фондов предприятия. Основные и оборотные производственные фонды. Фонды обращения. Оборотные средства.	143
10.4. Физический и моральный износ основных производственных фондов. Амортизация	145
Глава 11. Издержки предприятия (фирмы)	148
11.1. Издержки производства и их классификация	148
11.2. Средние и предельные издержки производства. Закон убывающей отдачи	154
11.3. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах. Отдача от масштаба производства.....	161
11.4. Издержки обращения	164
11.5. Основные направления и факторы снижения издержек производства.	166
Глава 12. Формирование и распределение факторных доходов в условиях рыночной экономики	170
12.1. Факторные доходы и их структура	170
12.2. Прибыль предприятия, сущность, функции и виды	170
12.3. Абсолютный и относительный показатели прибыли, рентабельность производства, факторы максимизации прибыли	172

12.4. Заработная плата, ее сущность, функции и факторы	173
12.5. Формы и системы заработной платы	174
12.6. Процент как доход собственника ссудного капитала	175
12.7. Земельная рента как доход земли, дифференциальная и абсолютная ренты	176
Глава 13. Ценообразование в условиях рынка	181
13.1. Сущность цены и ее функции	181
13.2. Принцип (способы) ценообразования	185
13.3. Ценообразующие факторы	188
13.4. Система цен и их классификация	195
Глава 14. Механизм микроэкономического регулирования и управления предприятием ...	204
14.1. Стратегия развития предприятия. Виды стратегии	204
14.2. Менеджмент — теория управления предприятием в рыночных условиях	207
14.3. Маркетинг, его сущность и роль в системе микрорегулирования	214
14.4. Государственное регулирование деятельности предприятия	218
МАКРОЭКОНОМИКА	222
Глава 15. Введение в макроэкономику	222
15.1. Макроэкономика как наука. Предмет и методы изучения	222
15.2. Структура национальной экономики. Виды макроэкономических пропорций. Межотраслевой баланс	226
15.3. Система национальных счетов. Основные макроэкономические показатели	231
Глава 16. Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие	244
16.1. Совокупный спрос (AD) и факторы его определяющие	244
16.2. Совокупное предложение (AS) и его факторы	248

16.3. Макроэкономическое равновесие и его возможные варианты (модель AD – AS)	251
Глава 17. Потребление, сбережения и инвестиции	256
17.1. Совокупное потребление и совокупное сбережение	256
17.2. Функции совокупного потребления и совокупного сбережения. Предельная склонность к сбережению	257
17.3. Инвестиционная функция. Инвестиционный спрос и доходы	258
17.4. Планируемые совокупные расходы и равновесный уровень выпуска (доходов)	259
17.5. Факторы обеспечения выпуска продукции и эффект мультипликатора	260
Глава 18. Экономический рост и его типы. Модели экономического роста	263
18.1. Экономический рост, его сущность, измерение и цели	263
18.2. Источники и факторы экономического роста	267
18.3. Типы экономического роста и виды его интенсификации	268
18.4. Основные модели экономического роста	268
18.5. Макроэкономическая политика экономического роста	272
Глава 19. Макроэкономическая нестабильность и цикличность экономического развития. Экономические кризисы	275
19.1. Экономический цикл, его сущность и фазы	275
19.2. Причины циклического развития	278
19.3. Классификация и периодичность кризисов. Большие циклы экономической конъюнктуры Н.Д. Кондратьева. Технологические уклады и «длинные волны»	280
19.4. Антициклическое регулирование экономики и особенности экономического кризиса в России в 90-е годы XX века	282
Глава 20. Рынок труда	286
20.1. Рынок труда: сущность, принципы и условия функционирования	286
20.2. Занятость как экономическое явление	290
20.3. Безработица в рыночной экономике	293

20.4. Взаимосвязь безработицы и инфляции. Кривая Филлипса	300
20.5. Государственное регулирование рынка труда	301
Глава 21. Денежная и кредитно-банковская система государства	306
21.1. Денежная система государства и ее элементы. Денежное обращение, количественная теория денег ..	306
21.2. Денежный рынок и равновесие на нем	309
21.3. Ссудный капитал и кредит. Сущность, функции, формы и принципы кредита. Кредитная система	316
21.4. Банки, банковские операции и услуги	319
21.5. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты	324
Глава 22. Финансовый рынок. Фондовая биржа	328
22.1. Финансовый рынок, его сущность и структура. Денежный рынок и рынок капиталов	328
22.2. Рынок ценных бумаг. Виды ценных бумаг	333
22.3. Фондовая биржа и внебиржевой рынок	340
22.4. Виды операций на рынке ценных бумаг	343
Глава 23. Инфляция и антиинфляционное регулирование	346
23.1. Сущность и причины инфляции	346
23.2. Формы и виды инфляции	347
Глава 24. Финансовая, бюджетная и налоговая системы государства	352
24.1. Финансы, их сущность, формы и функции	352
24.2. Финансовая система государства и принципы ее построения	353
24.3. Бюджет и бюджетная система государства	354
24.4. Налоги и налоговая система государства. Принципы налогообложения. Кривая Лаффера	357
Глава 25. Совокупные доходы населения и социальная политика государства	364
25.1. Доходы населения, их виды, формы и дифференциация. Кривая Лоренца	364

25.2. Государственное регулирование доходов, способы и инструменты регулирования	371
25.3. Социальная политика и формы ее реализации. Социальные гарантии и социальная защита населения	373
Глава 26. Государственное макрорегулирование экономики	380
26.1. Понятие государственного регулирования экономики	380
26.2. Объекты и цели государственного регулирования экономики	385
26.3. Методы, формы и инструменты государственного регулирования экономики	389
26.4. Индикативное планирование и государственно-экономическое программирование	393
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	403
Глава 27. Предпосылки формирования, основные черты и структура мирового хозяйства	403
27.1. Международное разделение труда	403
27.2. Международные экономические отношения и их основные формы: международная торговля, международное движение капитала, миграция рабочей силы, мировая валютная система	406
27.3. Этапы развития международных экономических отношений	408
27.4. Формы международных экономических отношений	408
27.5. Международная экономическая интеграция и глобализация экономики	412
Глоссарий	417
Литература	468

Торговый дом **Феникс**



РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА:

МОСКВА

ул. Космонавта Волкова, д. 25/2,
1-й этаж
тел.: (495)156-05-68, 450-08-35;
e-mail: fenix-m@yandex.ru

Директор:

Моисеенко Сергей Николаевич

Шоссе Фрезер, 17, район метро
«Авиамоторная»

тел.: (495)517-32-95;
тел/факс: (495) 789-83-17
e-mail: mosfen@pochta.ru,
mosfen@bk.ru

Директор:

Мячин Виталий Васильевич

Торговый Дом «КноРус»

ул. Б. Переяславская, 46.
Тел.: (495)680-02-07, 680-72-54,
680-91-06, 680-92-13;
e-mail: phoenix@knorus.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

198096, г. Санкт-Петербург, ул.
Кронштадтская, 11, офис 17
тел.: (812) 335-34-84;
e-mail: fmx.spb@mail.ru

Директор:

Стрельникова Оксана Борисовна

ЕКАТЕРИНБУРГ

620085, г. Екатеринбург, ул. Сухоложская, д. 8
тел.: (343) 255-11-27;
e-mail: bookva@isnet.ru

Директор:

Подунова Наталья Александровна

ЧЕЛЯБИНСК

ООО «Интер-сервис ЛТД»,
454036, г. Челябинск, Свердловский тракт, 14
тел.: (351) 721-34-53; e-mail: zakup@intser.ru
Менеджер: Морозов Александр

НОВОСИБИРСК

ООО «ТОП-Книга»,
г. Новосибирск, ул. Арбузова, 1/1
тел.: (3832) 36-10-28, доб. 1438;
e-mail: phoenix@top-kniga.ru
Менеджер: Михайлова Наталья Валерьевна

УКРАИНА

ООО ИКЦ «Кредо»,
г. Донецк, ул. Куйбышева, 131
тел.: +38 (8062) 345-63-08, 348-37-91,
348-37-92, 345-36-52, 339-60-85, 348-37-86;
e-mail: moiseenko@skif.net
Моисеенко Владимир Вячеславович

НИЖНИЙ НОВГОРОД (Верхнее Поволжье)

Нижегород,
Мещерский Бульвар 5, кв. 238
тел./факс: (8312)-77-48-70;
e-mail: fenixn@rambler.ru
Директор: Коцуба Вячеслав Вячеславович

САМАРА (Нижнее Поволжье)

Самара, ул. Товарная 7 «Е»
(территория базы «Учебник»)
тел.: (846)-951-24-76; e-mail: fenixma@mail.ru
Директор: Митрохин Андрей Михайлович

КРАСНОДАР (Южный Федеральный Округ)

Краснодар, ул. им. Гудимы 61
тел.: (861)-274-30-11, 272-08-69;
e-mail: yugkniga@mail.ru
Директор: Черкашин Сергей Сергеевич

**Вы можете получить
книги издательства «Феникс» по почте, сделав заказ:**

344082, г. Ростов-на-Дону,
пер. Халтуринский 80, ООО «Феникс», «Книга — почтой»,
Лола Игорю Викторовичу,
тел.: 8-909-4406421, e-mail: tvoyakniga@mail.ru

Серия
«Высшее образование»

ЭКОНОМИКА

Ответственный

за выпуск:

Кузнецов В.

Корректор:

Подопригорина О.

Художник:

Тимофеева Е.

Верстка:

Патулова А.

Сдано в набор 2.08.2008 г. Подписано в печать 15.08.2008 г.

Формат 84 x108 $\frac{1}{32}$. Бумага офсетная.

Гарнитура Jopnal

Тираж 3 000. Заказ № 627.

ООО «Феникс»
344082, г. Ростов-на-Дону,
пер. Халтуринский, 80

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга».
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.

Качество печати соответствует предоставленным диапозитивам.