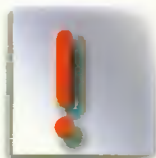


Е.Ф. Борисов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ



В ВОПРОСАХ
И ОТВЕТАХ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ



ПРОСПЕКТ

Е.Ф. Борисов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

В ВОПРОСАХ
И ОТВЕТАХ

Учебное пособие



• ПРОСПЕКТ •

МОСКВА
2007

330.1(07)
УДК 330(075.8)
ББК 65.01я73
Б82 5

Борисов Е. Ф.

Б82 Экономическая теория в вопросах и ответах : учеб. пособие. — М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 256 с.

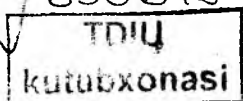
ISBN 978-5-482-01444-8

Пособие призвано помочь студентам основательно изучить курс экономической теории, приобрести высококачественные знания и умение грамотно оценивать происходящие перемены в экономической жизни страны. Написанное в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования пособие раскрывает логику курса «Экономическая теория», освещает его основные вопросы и позволяет обобщать и излагать основные достижения ученых разных школ в свете современного состояния экономики.

Главная цель пособия — предоставление информации, которую можно использовать при самостоятельном освоении материала. Изложение материала в виде вопросов и ответов, включаемых в билеты, позволяет подготовиться к экзамену или зачету в предельно короткий срок.

Для студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

УДК 330(075.8)
ББК 65.01я73



ОНТИ

Учебное издание

Борисов Евгений Филиппович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

Учебное пособие

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.02.953.Д.009109.10.06 от 05.10.2006 г.

Подписано в печать 15.01.2007. Формат 60×84^{1/8}.
Печать офсетная. Бумага газетная. Усл. печ. л. 14,88.
Печ. л. 16,0. Тираж 3000. Заказ 210.

ООО «ТК Велби»
107120, г. Москва, Хлебников пер., д. 7, стр. 2.

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленного издательством электронного оригинал-макета
в ГУП «Брянское областное полиграфическое объединение»
241019, г. Брянск, пр-т Ст. Димитрова, 40

ISBN 978-5-482-01444-8

© Е. Ф. Борисов, 2007
© ООО «Издательство Проспект», 2007

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящее пособие призвано помочь студентам вузов основательно изучить экономическую теорию и подготовиться к экзамену по данной дисциплине. В такой помощи в первую очередь нуждаются те, кто в средней школе не изучал основы экономики, а также студенты вечернего и заочного обучения.

Как известно, в экономической теории еще в конце XIX в. сложились разные научные направления. В данной книге сделана попытка обобщить и изложить основные достижения ученых разных школ в свете современного состояния мировой экономики. Студенту предоставляется возможность использовать литературу, в которой суммируются сведения о разных течениях экономической мысли¹. Вместе с тем по многим вопросам рекомендуются учебники разной ориентации.

В каждом вузе применяются собственные учебные программы курса экономической теории. В связи с этим пособие содержит примерные модели (образцы) ответов на основные вопросы изучаемой дисциплины. Естественно, что эти модели студенты дополняют с учетом знаний, полученных в своем институте.

Настоящее пособие имеет ряд важных особенностей по содержанию и методике изложения экономической теории.

Во-первых, оно отличается *большой информативностью* – новизной фактических и статистических данных за период второй половины XX в. и начала XXI в., которые образуют фундамент новых теоретических обобщений. Это позволяет выявить новейшие тенденции экономического развития. При этом особое внимание уделено проблемам, связанным с проведением экономических реформ в России в последние десятилетия.

Во-вторых, пособие помогает студентам *повысить свой интеллектуальный уровень* при освоении экономической науки. В нем ставятся и освещаются проблемы теории и практики, требующие углубленного понимания сущности и механизма осуществления хозяйственных процессов.

В-третьих, студенты в ходе изучения вопросов *овладевают современным экономическим мышлением*. Разъяснению основ этого мышления посвящен первый раздел книги, освещающий основные методы познания хозяйственных явлений.

В-четвертых, в книге *раскрывается логика всего курса* экономической теории. Эта логика, говоря кратко, предполагает следующую последова-

¹ Борисов Е. Ф. Экономическая теория: учеб. М.: Проспект, 2004, 2005; Хрестоматия по экономической теории. М.: Юристъ, 1997, 2000.

тельность изложения учебного материала. 1. Сначала происходит первое знакомство с экономикой (вопросы 1–6). 2. Разностороннее освещение хозяйственной деятельности людей позволяет точно установить, что в этой деятельности изучает экономическая теория (вопросы 7–9). 3. Выяснение предмета науки позволяет детальнее рассмотреть его составные части – социально-экономические и организационно-экономические отношения, которые образуют общую основу всех хозяйственных систем (вопросы 10–27). 4. Накопленные знания позволяют провести теоретическое восхождение от низшего уровня национального хозяйства – микроэкономики (вопросы 28–45) к среднему – мезоэкономике (вопрос 46) и к более высокому – макроэкономике (вопросы 47–65). 5. В заключение анализируются экономические отношения самого высокого уровня – мирового хозяйства (вопросы 66–70). При изучении каждого вопроса указывается его связь с предыдущими и последующими разделами пособия.

В-пятых, пособие помогает студентам *наладить самостоятельную работу*, без которой нельзя достичь высоких и прочных успехов в учебе. Содержащиеся в нем ссылки на первоисточники и другую литературу и методические советы помогут читателям преодолеть трудности вузовского обучения, лучше овладеть наукой.

В последние годы во многих вузах на семинарских занятиях и экзаменах широко используются методические приемы, повышающие эффективность обучения: тесты, логические, экономико-математические задачи и другие упражнения. В связи с этим студентам предлагается активно участвовать в самопроверке знаний по каждому изученному вопросу – решать разного рода интеллектуальные задачи. Ответы на задания по самопроверке знаний даны в конце книги.

В итоге изучения настоящего учебного пособия студент приобретет современные высококачественные знания, разовьет умение грамотно оценивать ускорившиеся перемены в экономической жизни в нашей стране и во всем мире.

I. КАК ДОСТИЧЬ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ЗНАНИЙ И ЛУЧШЕ ПОДГОТОВИТЬСЯ К ЭКЗАМЕНУ

От обыденного к научному мышлению

Господин Журден, герой комедии «Мещанин во дворянстве» французского драматурга Мольера, с изумлением узнал, что известная ему с детства речь называется, оказывается, прозой. Возможно, некоторые студенты также удивятся: без всякого обучения они уже давно владеют экономическим мышлением. Правда, оно называется *обыденным, повседневным*. Что же это за мышление, как оно сформировалось у каждого?

Дело в том, что все люди ежедневно сталкиваются с экономикой, которая обеспечивает людей жизненно необходимыми благами. Руководствуясь здравым смыслом, человек словно ошупью, пробуя и нередко ошибаясь, ищет лучшие жизненно важные решения. В итоге, накапливая практический опыт, люди вырабатывают своего рода правила хозяйствования. Такие правила, сложившиеся у далеких предков, обобщил русский писатель Владимир Даль в «Толковом словаре живого великорусского языка». Здесь мы находим примеры начального экономического мышления в виде пословиц и поговорок, касающихся, скажем, торговли: «Торг любит счет», «На торг поехал, свою цену дома покинул», «На торгу два дурака: один дешево продает, другой дорого просит».

Спрашивается: может ли обыденное мышление дать **верное** представление об экономике общества?

Пожалуй, **может**, если иметь в виду домашнее хозяйство или тот примитивный образ жизни, который и поныне сохранился в некоторых странах Африки, Азии и Латинской Америки.

Нет, **не может**, когда речь идет, допустим, о странах Европы и Северной Америки, в которых за последние два столетия экономика не раз в корне изменялась и очень усложнилась. Почему в таком случае не может?

Во-первых, потому, что отдельный человек имеет **ограниченный экономический кругозор**. Он обладает, как правило, отрывочными и односторонними сведениями о хозяйственных событиях в своей стране и еще в большей мере — во всем мире. Во-вторых, повседневные суждения чаще всего отличаются **субъективизмом** — отражают сугубо личное мнение каждого о значении, пользе или вреде происходящего в экономике. В-третьих, мнение человека об известных ему фактах обычно является

поверхностным и не раскрывает глубокие причины и следствия развития тех или иных процессов.

Примечательно, что на экзаменах по экономике некоторые студенты пытаются без подготовки отвечать на вопросы, руководствуясь только собственным здравым смыслом. Например, Виталий П. пояснил: «Деньги — это то, что наиболее удобно». Елена Р. была убеждена, что «торговый капитал не может действовать без спекуляции». Антон М. удивил всех, заявив, что «себестоимость устанавливается одному человеку: он выплачивает себе заработную плату».

Подобные ответы означают **вульгаризацию** — грубое упрощенчество и искажение понятий, их нельзя признать удовлетворительными.

Добиться наилучшего интеллектуального уровня, отмечаемого на экзамене высокой оценкой, можно только одним путем — овладением **научным экономическим мышлением**. Его сила и значение состоят в том, что оно, во-первых, отражает экономику **всесторонне** и в ее целостности. Во-вторых, научное мышление выясняет **объективную истину**, т. е. отражает внешний мир таким, каким он существует в действительности. В-третьих, только наука, проникая под внешний покров хозяйственных процессов, выявляет их **сущность** и **закономерности развития**. Более подробно об этом сказано в учебнике [1, с. 72–81]¹.

Между тем всякого, кто начинает изучать экономическую науку, поджидают немалые трудности.

Как преодолеть терминологический барьер

Экономическая теория имеет свой научный язык, на котором свободно разговаривают профессионалы и ученые. Но перед другими, не посвященными в эту науку людьми, в первую очередь возникает словесный барьер, не позволяющий понять данную область знания. Из чего же состоит эта преграда?

Речь идет об экономических терминах. **Термин** — это слово или словосочетание, которое обозначает определенное научное понятие.

Экономическую теорию развивали ученые разных стран. Они вводили в научный оборот новые термины, естественно, на своем родном языке. В итоге в состав экономических терминов попали слова из греческого, латинского, английского и других языков. Поэтому для лучшего понимания многих терминов полезно интересоваться происхождением иноязычных слов, ставших экономическими терминами.

¹ В квадратных скобках указаны номера литературных источников согласно их списку, помещенному в конце книги, и страницы.

Главное содержание терминов составляют соответствующие понятия. **Понятие** — это мысль, которая обобщает признаки какого-то предмета, явления. Идеальным является соотношение: один термин соответствует одному понятию.

Между тем в экономической науке иногда один термин приходится на два (или более) понятия. Например, термин «амортизация» применяется для обозначения: а) постепенного изнашивания основных фондов (техники) и перенесения их стоимости по мере износа на вырабатываемую продукцию; б) постепенное погашение долга.

Из сказанного вытекают следующие правила изучения экономических терминов и понятий.

1. Точно выяснять смысл слов, применяемых в терминах. В ряде случаев требуется устанавливать, сколько разных понятий обозначено одним термином. В этих целях рекомендуется использовать энциклопедии и словари экономических терминов.

2. Узнавать происхождение иноязычных слов, из которых образовались экономические термины. В таком случае помогут словари иностранных слов.

3. Содержание каждого термина следует связывать только с научным понятием, которое ему соответствует.

Это правило подчас нарушается, когда выясняется нечто иное — смысл слов в самом термине. Так, для обозначения одного из свойств товара применен термин «потребительная стоимость». Однако в данном случае указана не стоимость блага, а его полезность для потребителя.

4. Начинающему впервые изучать экономику полезно завести словарь ключевых терминов и понятий, который будет пополняться в ходе учебы. Это позволит быстрее овладеть наукой.

Путь к высокому качеству знаний

Изучение экономической науки можно уподобить восхождению на крутую гору. Возглавляет это движение, разумеется, преподаватель. Его помощь и наставничество помогают студентам преодолеть трудные преграды. Но любая помощь оказывается бесполезной для тех, кто не стал переступать порог науки.

Успешное продвижение к вершинам науки в решающей мере зависит от **качества самостоятельной работы студента** по овладению научными достижениями. Каковы же слагаемые этого качества?

1. Полноценное высшее образование нельзя получить, если ограничиться чтением популярных учебных пособий. Фундаментальные научные знания все приобретают из **первоисточников** — трудов ученых, где

впервые изложены научные открытия и другие результаты исследований.

Между тем многие рекомендуемые в вузах первоисточники по экономической теории в последние десятилетия издавались разрозненно, а сейчас достать их очень трудно. Положение студентов значительно облегчает «Хрестоматия по экономической теории», изданная в 1997 и 2000 гг. В ней в систематизированном виде и в исторической последовательности приведены отрывки из трудов видных экономистов прошлого и настоящего, вплоть до лауреатов Нобелевской премии по экономике. Здесь же помещены отрывки из некоторых наиболее распространенных в мире учебников по экономике [2].

2. Быть в курсе современных событий можно, постоянно читая **периодическую экономическую литературу**. В ней освещаются и анализируются новейшие события в нашей стране и во всем мире. Кстати, эту литературу важно использовать для подготовки к семинарским занятиям, написания рефератов, контрольных и курсовых работ.

К числу такого рода периодических изданий можно отнести, например, журналы «Вопросы экономики», «Мировая экономика и международные отношения»; еженедельник «Экономика и жизнь» и др. Издается множество журналов по отдельным отраслям экономики.

3. Если студенту потребуется подобрать литературу по интересующей его проблеме, то ему важно научиться **библиографической работе** — отысканию информации о произведениях печати. Квалифицированную помощь в этом деле оказывают работники библиотек.

4. Необходимые **справки** о видных экономистах и данные о важных хозяйственных явлениях можно быстро получить, если воспользоваться экономическими энциклопедиями и иными справочными изданиями. Когда собирается большой теоретический и фактический материал по экономике, то возникает проблема: как лучше им воспользоваться?

Запоминать или понимать?

При подготовке к экзамену особенно важно правильно выбрать способы овладения учебным материалом.

Многие студенты рассчитывают на легкий успех, прибегая к простому **заучиванию** текста учебника. Однако «механическое» запоминание отдельных положений обычно не сопровождается должным пониманием их смысла. Не случайно подготовившиеся таким способом студенты не в состоянии разъяснить сказанное ими.

При подготовке к экзамену по экономической теории важно отдавать первенство **пониманию** учебного материала. Ибо прочно можно за-

помнить именно то, что хорошо осмыслено. Каков же надежный путь к такому результату?

Наивысшего интеллектуального уровня добивается тот студент, который творчески овладел методами научного познания, применяемыми в экономической теории. Имеются в виду следующие важнейшие методы.

1. **Исторический подход.** Он состоит в том, чтобы при изучении всякого экономического явления постараться выяснить: когда и как оно возникло, какие основные этапы развития прошло и каким оно стало в настоящее время.

Именно таким образом можно разобраться в процессе качественного изменения и усложнения исторического развития, скажем, стадий производства (вопрос 5), натурального и товарного хозяйства (вопрос 17), видов денежных средств (вопрос 20), рыночных отношений (вопрос 22) и др.

2. **Логичность мышления.** Логика помогает достичь доказательности и истинности высказанных положений и выводов. Она позволяет также глубоко вскрывать причинно-следственные связи, складывающиеся между разными хозяйственными явлениями. Профессор Пол Хейне (США) в своей книге «Экономический образ мышления» подметил важное отличие экономиста от менеджеров, инженеров и других деловых людей. Последние хорошо знают реальный мир. Но экономист превосходит их тем, что может систематизировать известные всем явления, знает, как разные вещи связаны между собой. Экономическая наука, по убеждению П. Хейне, позволяет нам «более логично размышлять о широком круге сложных общественных взаимосвязей» [3, с. 699].

Овладение логикой позволяет правильно *классифицировать* экономические явления, т. е. построить совокупность соподчиненных понятий, имеющих общие признаки. Такая классификация необходима, например, при рассмотрении потребностей (вопрос 3), собственности (вопрос 11), инфляции (вопрос 21), конкуренции (вопрос 24), монополии (вопрос 25), предпринимательства (вопрос 29).

3. **Построение экономических моделей.** Этот метод применяется в экономической теории для выявления внутренней структуры хозяйственных процессов, открытия свойственных им закономерностей. В этих целях широко используются математические методы (математические формулы, графики и т. п.).

Экономические модели позволяют четко проанализировать, скажем, законы рыночного ценообразования (вопрос 23), кругооборот и оборот капитала (вопрос 32), типы экономического роста (вопрос 50), условия

стабильности денежного обращения (вопрос 56), связь инфляции и безработицы (вопрос 55) и пр.

4. Системный взгляд на экономику. Системный подход применяется потому, что все экономические отношения образуют систему¹: они связаны между собой и представляют единое целое. Поэтому важно знать виды систем в экономике, их структуру и характер взаимосвязей составных частей этих единых совокупностей.

Такой системный подход требуется, допустим, при освещении кругооборота экономических благ (вопрос 2), особенностей структуры производства на рубеже XX — XXI столетий (вопрос 6), современной системы рынков (вопрос 22), форм оплаты труда (вопрос 35), видов банков (вопрос 42), системы показателей макроэкономики (вопрос 48), смешанного типа регулирования национального хозяйства (вопрос 61).

5. Сравнительный анализ экономических систем. Данный анализ позволяет углубить представление об экономических системах. С его помощью выявляются общие черты и различия между системами, сопоставляются достоинства и недостатки разных хозяйственных образований.

Сравнительный анализ систем применяется при сопоставлении разных типов и форм собственности (вопрос 11), натурального и товарного хозяйства (вопрос 17), разных видов денежных средств (вопрос 20), конкуренции и монополии (вопрос 26), вариантов бизнеса (вопрос 30), макроэкономических регуляторов инфляции (вопрос 56), распределения доходов в либеральной рыночной и социально ориентированной экономике (вопрос 60) и т. д.

6. Выявление и анализ экономических противоречий. Этот способ мышления признает наличие в обществе противоречий, которые представляют собой единство взаимоисключающих и одновременно взаимопредполагающих противоположностей. Противоречия служат внутренней причиной всякого развития, в том числе в области экономики. Общепризнано, что все явления в обществе имеют как положительные стороны, так и недостатки. Примечательно, что авторы учебника «Экономика» К. Макконнелл и С. Брю (США) пишут об экономических целях: некоторые цели «могут противоречить друг другу или даже оказаться взаимоисключающими» [4, с. 10].

В учебниках по экономике вошло в традицию рассматривать достоинства и недостатки разных экономических систем. Так, приводятся доказательства «за» рынок и «против» него (вопрос 61), обосновывается как необходимость, так и «несостоятельность» государственного вмешательства в экономику (вопросы 58, 59), одновременно говорится о поль-

¹ Система — нечто целое, составленное из частей.

зе равенства в распределении доходов среди населения и о вреде такого равенства (вопрос 60).

В экономической теории раскрывается неотрывность и единство противоположностей. Это касается, в частности, установления тождества спроса и предложения товаров (вопрос 23), образования синтеза (сочетания) конкуренции и монополии (вопрос 26), соединения рыночного саморегулирования с государственным регулированием национального хозяйства (вопрос 61), взаимосвязи политики свободной торговли и протекционизма (вопрос 67).

7. Использование социально-экономической статистики. Как известно, социально-экономическая статистика изучает совокупность показателей, отражающих важнейшие процессы общественного развития. Она собирает, обрабатывает и анализирует массовые количественные отношения и взаимосвязи. Причем последние рассматриваются с учетом качественных особенностей изучаемых явлений. Это позволяет учесть направленность развития и разнообразие форм социально-экономических явлений.

Экономическую теорию невозможно успешно изучать без использования данных социально-экономической статистики во всех разделах этой дисциплины. Особо важную роль такие данные играют в конкретной характеристике системы показателей макроэкономики (вопрос 48), экономического роста национального хозяйства (вопросы 49, 50), занятости и безработицы (вопрос 55), денежного обращения и инфляции (вопрос 56), государственных финансов и бюджета (вопрос 64), международной торговли (вопрос 67), международных валютных отношений (вопрос 68), глобализации мировой экономики (вопросы 66, 70).

Итак, повышение качества изучения экономической теории зависит от того, насколько успешно студент овладеет всей совокупностью научных методов познания. О них подробнее сказано в учебнике [1, с. 75–81].

Как подготовиться к экзамену

В заключение можно кратко обобщить все советы по подготовке к экзамену по экономике.

Чтобы повысить качество знаний, требуется успешно овладеть научным экономическим мышлением. Это означает умело преодолеть терминологический барьер, добиться высокой результативности самостоятельной работы по овладению научными достижениями и творчески применять методы научного познания.

Подготовка к ответу на заданный вопрос предполагает выяснение смысла этого вопроса, его места в курсе экономической теории и связи с другими разделами курса.

Важно установить логическую последовательность изложения учебного материала, заранее выяснить содержание вопросов, которые требуется освещать.

Стремиться связывать содержание ответов на экзамене с использованием первоисточников, а также подкреплять теоретические положения современным фактическим и статистическим материалом.

Целесообразно заблаговременно начать подготовку к экзамену, используя, в частности, при изучении всех вопросов задания для самопроверки знаний. Программу такой подготовки лучше всего связать с последовательным изучением второго раздела настоящего пособия.

II. ВОПРОСЫ — МОДЕЛИ ОТВЕТОВ

1. Экономика: ее главное назначение

Прежде чем говорить об экономике, важно уяснить: в каком смысле употребляется этот термин?

Дело в том, что слово «экономика» обозначает два неодинаковых понятия. В одном случае имеется в виду область **хозяйственной деятельности** людей (на предприятии, отрасли производства, в стране и т. д.). А в другом случае подразумевается **наука, изучающая такую деятельность**.

Здесь речь пойдет об экономике в первом ее смысле, а позже (вопрос 8) — во втором ее понимании.

Главная функция экономики как области хозяйственной деятельности состоит в том, чтобы постоянно создавать такие блага, которые необходимы для жизнедеятельности людей.

Под *благом* принято понимать то, что удовлетворяет потребности людей, отвечает их целям и устремлениям. Все разнообразие благ можно подразделить на два класса:

естественные продукты природы (земля, лес, плоды растений и деревьев, реки и т. д.). Природа — это, образно говоря, мать богатства, которым с самого начала воспользовались предки человека;

экономические блага — результаты созидательной производственной деятельности людей.

У читателей может возникнуть вопрос: означает ли сказанное здесь, что экономика создает блага в виде предметов потребления?

Несомненное назначение хозяйственной деятельности в первую очередь — обеспечивать общество **предметами потребления** (пищей, одеждой, жилищем и другими полезными вещами), без чего не может существовать ни один человек. Но создавать такие блага практически невозможно без **средств производства** (хлопка, сахарной свеклы, нефти, металла, станков и т. п.).

Стало быть, более полное определение главной функции экономики таково: она создает для людей предметы потребления и необходимые для этого средства производства.

Первоначально может возникнуть представление, что экономика всегда и везде действует на благо человека. Между тем в дальнейшем увидим, что успешное хозяйственное развитие в данном направлении возможно при определенных условиях. К ним, в частности, относятся: а) нормальное соотношение между количеством создаваемых средств

производства и объемом предметов потребления; б) мирное развитие общества (без войн и разрушения хозяйства); в) отсутствие экономических кризисов – спада производства; г) справедливое распределение жизненных благ среди всего населения и др. (об этом пойдет речь при рассмотрении вопросов 51, 54, 60 и др.).

Теперь для читателя настала пора проверить, насколько правильно он усвоил первый вопрос.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ¹

1. Тест. Определите, какие блага относятся к естественным и к экономическим продуктам: а) грибы, б) уголь и руда в шахтах и рудниках; в) руда на металлургическом заводе; г) бананы; д) помидоры.

2. Тест. Установите, какие из благ являются предметами потребления, а какие – средствами производства: а) сахар-песок; б) трактор; в) костюм; г) автомашина; д) видеофильм.

3. На основании приведенных в табл. 1.1² статистических данных сделайте вывод о том, как экономика нашей страны справляется с ее главным назначением [15, с. 116].

Таблица 1.1

Обеспеченность населения России некоторыми потребительскими товарами длительного пользования (на 100 семей, штук)

Товары	1970 г.	1990 г.	2002 г.
Телевизоры	52	111	129
Холодильники и морозильники	30	95	114
Стиральные машины	52	77	93
Легковые автомобили	2	18	30

Дополнительную информацию по освещенному вопросу можно почерпнуть из книг: [1, с. 22–24], [15, с. 98–114].

2. Кругооборот экономических благ: каким образом он совершается?

Исходным для понимания данного вопроса является следующее вполне очевидное положение. Всякое общество непрерывно существует главным образом потому, что хозяйственная деятельность постоянно обеспечивает людей всем жизненно необходимым.

Сейчас нам предстоит выяснить своеобразный механизм, приводящий экономику в безостановочное движение.

¹ Ответы на эти и последующие задания даны в последнем разделе пособия.

² В нумерации таблицы (в этом и последующих случаях) первая цифра означает номер вопроса, вторая – номер таблицы в рассматриваемом вопросе.

Механизм движения экономических благ включает 4 основных звена: производство — распределение — обмен — потребление. Прежде всего выясним особенности и назначение каждого из них и «сцепление» между звеньями.

Начальным и ведущим звеном является *непосредственное производство* — процесс создания полезного продукта. В это время работники приспособливают вещество и силы природы к удовлетворению общественных потребностей (скажем, выплавляют из железной руды чугун, изготавливают из древесины мебель и т. д.).

Распределение выявляет долю каждого человека в созданном богатстве. Такая доля зависит в первую очередь от количества создаваемых благ, подлежащих распределению, а также от места и роли каждого участника производства в созидательной деятельности.

Доставшиеся при распределении продукты зачастую нельзя израсходовать для личного потребления, когда люди нуждаются в совершенно иных благах. Тогда происходит *обмен* — процесс, во время которого одни продукты обмениваются на другие.

Потребление означает использование людьми материальных благ для удовлетворения своих потребностей. Полезные вещи исчезают в процессе потребления, в силу чего их требуется заново создавать.

При углубленном изучении кругооборота экономических благ возникают следующие вопросы.

А. Прежде всего важно определить: какое звено кругооборота вызывает его непрерывное движение и играет в нем определяющую роль?

Вряд ли у кого вызывает сомнение тот факт, что решающее значение для экономики имеет производство. Если не созданы продукты, то тогда нечего распределять, обменивать и потреблять.

Вместе с тем очень важно отметить, что по мере усложнения структуры экономики возрастает значение рыночного обмена и для самого производства, и для потребления (см. вопрос 22).

Б. Важно представить себе: каким образом обеспечивается непрерывность движения благ во всех звеньях кругооборота?

Эта безостановочность предполагает, что в каждый момент времени определенная сумма продуктов создается в производстве; при этом в производственное звено непрерывно поступают необходимые средства производства. Другие суммы созданных продуктов проходят соответственно через процессы распределения, обмена и потребления.

В. Наконец, интересно выяснить: оторваны ли друг от друга по времени все звенья кругооборота благ?

Все процессы производства, распределения, обмена и потребления находятся в сложной взаимосвязи. Они взаимопроникают и часто не отделяются друг от друга по времени.

Так, неразрывно связаны между собой производство и потребление. На предприятиях расходуются прежде всего способности человека, его жизненные силы. Используются также сырье, топливо, машины и другие вещественные условия выпуска продукции, т. е. совершается *производительное потребление*.

Столь же тесно непосредственное производство связано с распределением. Прежде чем создавать что-то, требуется разделить работников и орудия труда по различным родам и видам хозяйственной деятельности. Речь идет о разделении общественного производства на все многообразие его отраслей. Если в начале XX в. в промышленности насчитывалось только около двух десятков отраслей, то ныне в развитых странах имеется более 500 отраслей, подотраслей и видов индустрии. Соответственно этому усложнилось *распределение средств производства и работников* по всем подразделениям народного хозяйства.

Производство неразрывно связано и с обменом. Ведь производство представляет собой, по существу, *процесс обмена деятельностью и способностями людей*. Разделение труда вынуждает работников совершенствовать свои способности в неодинаковых направлениях. Из-за этого возникает необходимость обмениваться их различными способностями и столь же разнообразными продуктами труда. Такие процессы особенно наглядны на любом крупном предприятии. Скажем, чтобы создать трактор, на заводе должны обмениваться результатами своей деятельности конструкторы, инженеры-технологи, рабочие разных профессий и многие другие работники, а также предприниматели и управляющий персонал.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Вопрос о противоречиях в кругообороте благ: как соотносятся и взаимосвязаны между собой производство и потребление?

2. Вопрос на сообразительность. В одной стране создано предметов потребления на 100 условных единиц. Все ли эти продукты будут потреблены жителями данной страны? Могут ли они потребить продовольственных продуктов в большем количестве, чем было создано в стране?

3. Комментарий графической задачи. Кругооборот экономических благ можно графически изобразить в трех вариантах: в виде замкнутого круга, спирали с уменьшающимися витками и спирали с расширяющимися витками. Какой динамике экономики соответствует каждый вариант?

Дополнительная литература: [1, с. 24–27], [15, с. 26–33].

3. Как взаимосвязаны производство и потребности?

При рассмотрении предыдущего вопроса мы не уделили должного внимания важной проблеме: как связаны между собой начальный и ко-

нечный пункты кругооборота благ? В этом движении до сих пор не было обнаружено важное звено, соединяющее потребление с производством. Речь идет о потребностях людей. Что представляет собой это звено экономики?

Потребности — это нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, социальной группы и общества в целом. Они служат внутренними побудителями хозяйственной активности.

Человеческие потребности весьма многообразны, они охватывают все области общественной жизни. Среди них мы выделяем экономические потребности.

Экономические потребности — та часть человеческих нужд, для удовлетворения которых необходимо производство, распределение, обмен и потребление благ. Именно они участвуют в активном взаимодействии между производством и неудовлетворенными запросами людей. Каково же это взаимодействие?

Во всяком взаимодействии выделяются два направления — прямое и обратное. Так, производство *прямо влияет* на потребности следующим образом.

Во-первых, оно создает конкретные блага и тем самым способствует реализации определенных человеческих нужд. Их удовлетворение с помощью уже потребленной вещи ведет к возникновению новых запросов. Вот простой пример. Предположим, человек пожелал приобрести автомобиль. После его покупки владелец машины испытывает массу новых забот. Автомашину необходимо застраховать, найти для нее подходящую стоянку или гараж, приобрести горючее, запасные части и многое другое.

Во-вторых, под воздействием технического обновления производства сильно изменяется предметный мир и уклад жизни, возникают качественно новые потребности. Скажем, с появлением в продаже персональных компьютеров, видеомэгнитофонов, телевизоров новых поколений у людей возникает желание их приобрести.

В-третьих, производство влияет на способы потребления, а тем самым формирует определенную культуру потребителя. Например, первобытный дикарь питался, разрывая руками и зубами сырое мясо на куски. А современный человек испытывает, как правило, качественно иную потребность. Мясо должно быть определенным образом приготовлено и потреблено с помощью столовых приборов.

В свою очередь, экономические потребности оказывают сильное *обратное воздействие* на производство.

Во-первых, потребности являются внутренней побудительной причиной и конкретным ориентиром созидательной деятельности.

Во-вторых, запросам людей присуще свойство быстро изменяться в количественном и качественном отношениях. Потребности всегда включают в себя появление новых созидательных целей еще до того, как изготавливаются блага. В силу этого человеческие запросы часто обгоняют производство и толкают его вперед.

Итак, в ходе исторического развития экономики на протяжении веков и тысячелетий происходит взаимообусловленное развитие производства и потребностей. Этот прогресс осуществляется в порядке перехода от низшего уровня этого взаимодействия ко все более высокому.

Современная цивилизация (нынешняя ступень развития материальной и духовной культуры общества) знает множество различных потребностей. Они подразделяются на следующие виды:

физиологические потребности (в пище, воде, одежде, жилье, воспроизводстве рода);

потребность в безопасности (защита от внешних врагов и преступников, помощь при болезни, защита от нищеты);

потребность в социальных контактах (общение с людьми, имеющими те же интересы; дружба и любовь);

потребность в уважении (со стороны других людей, самоуважение, приобретение определенного общественного положения);

потребность в саморазвитии (совершенствовании всех возможностей и способностей человека).

Совершенно очевидно, что изменение и расширение круга потребностей существенно влияет на динамику всей экономики. В связи с этим возникает ряд проблем¹, связанных с измерением уровня и объема потребностей. Что это за проблемы?

Во многих странах мира увеличению потребностей сильно противодействует ряд факторов, парализующих социально-экономический прогресс. К ним, в частности, относятся:

– низкий уровень материальной и духовной культуры общества, ограничивающий круг человеческих нужд;

– очень слабое развитие разделения труда, не позволяющее увеличить разнообразие материальных благ и повысить уровень потребления и потребностей;

– незначительные по размерам денежные доходы большей части общества при высоком уровне цен, препятствующие удовлетворению даже самых элементарных человеческих запросов;

¹ Проблема – теоретический или практический вопрос, требующий разрешения.

– численность населения страны увеличивается во многих случаях более высокими темпами, чем расширяются материальные условия существования людей.

Действие всех этих факторов неблагоприятно сказывается на уровне развития человеческих потребностей. Возьмем для примера величину суточного потребления пищи, измеренного в килокалориях (*ккал*), в богатых и бедных странах. Так, в 1999 г. суточное потребление пищи составило, скажем, в США 3671 *ккал*, Франции – 3465, Германии – 3222, а в Индии – 2243, Бангладеш – 2100 и в Афганистане – 1700 *ккал*. Естественно, что снижение количества и качества пищи сопровождается уменьшением круга и уровня потребностей людей.

В экономике общества действует следующая причинно-следственная зависимость. Увеличение производства экономических благ, денежных доходов и покупательского спроса населения вызывает *возвышение уровня потребностей*. Имеется ли граница прогрессивного роста потребностей? Это во многом определяется производственными возможностями общества.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Выскажите свой прогноз: какие виды потребностей получают наибольшее развитие во время обучения в вузе?
2. Как изменятся потребности в продуктах питания, в промышленных товарах широкого потребления и в высококачественных товарах и услугах длительного пользования, если денежные доходы семьи значительно возрастут?
3. Прокомментируйте статистические данные, приведенные в табл. 3.1 [15, 110–112].

Таблица 3. 1

Потребительские расходы домашних хозяйств в России (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в процентах от суммарных потребительских расходов)

Вид расходов	1993 г.	2003 г.
Потребительские – всего	100	100
в том числе:		
на покупку продуктов для домашнего питания	43,5	37,7
на питание вне дома	2,8	3,0
на покупку алкогольных напитков	3,1	2,2
на покупку непродовольственных товаров	42,4	37,3
на оплату услуг	8,2	19,8

Рекомендуемая литература: [1, с. 29–32], [15, с. 98–102].

4. Производственные возможности: почему их важно знать?

В предыдущем разделе пособия мы установили, что возвышение потребностей людей прямо зависит от имеющихся производственных возможностей общества. Теперь нам предстоит выяснить: каковы границы этих возможностей и тенденции их изменения?

Для ответа на данный вопрос необходимо прежде всего решить следующую количественную задачу. Определить, насколько производство способно удовлетворить уже сложившиеся и перспективные потребности. Для этого подсчитываются производственные возможности (применительно как к стране, так и к отдельному предприятию). Под *производственными возможностями* подразумевается наибольший объем выпуска продукции, который достигается при полном использовании ресурсов (средств, источников чего-либо).

Подсчет производственных возможностей распадается на ряд логически последовательных операций.

А. Сначала определяется **количество и качество применяемых в производстве факторов** (лат. *factor* — делающий, производящий). Рассмотрим их в естественном виде, который свойствен всякому обществу.

Первый фактор (субъективный) — *человеческий*. Для производства всегда требуются люди, имеющие необходимые знания и трудовые навыки. *Труд* в материальном производстве — это целесообразная деятельность, в которой люди с помощью созданных ими средств приспособливают предметы природы для удовлетворения своих потребностей.

Второй фактор (вещественный) — *средства труда*. К ним относятся те материальные вещи, с помощью которых люди создают блага. В состав средств труда входят *естественные условия* труда (например, водопады, используемые для хозяйственных целей). Главное же место здесь занимает *техника* — искусственные, созданные человеком средства труда.

Третий фактор (вещественный) — *предметы труда*. Это вещь или совокупность вещей, которые человек видоизменяет с помощью средств труда.

Чтобы все факторы привести в движение, требуется найти правильные количественные соотношения между вещественными элементами производства и численностью работников. Эту задачу решает *технология*, определяющая способы переработки природных и иных веществ и получения готовых продуктов.

Б. Следующей очень важной проблемой является выяснение **степени обеспеченности**, или — как чаще называют — **редкости, ограниченности всех ресурсов**.

Здесь важно внести некоторые уточнения. Вряд ли правильно вообще делить все ресурсы на два вида: а) редкие и б) неограниченные. В этом случае не ясно, в каком смысле (или отношении) одни факторы производства признаются, скажем, ограниченными, а другие – нет.

Думается, главным критерием (признаком) разграничения ресурсов на редкие и неограниченные должно быть их **отношение к удовлетворению человеческих потребностей**. Поэтому редкие ресурсы, естественно, могут быть преградой в этом отношении.

Чтобы лучше разобраться в рассматриваемой проблеме, целесообразно подразделять, например, природные запасы на воспроизводимые (восстанавливаемые) и невоспроизводимые. Первые из них можно увеличивать, а вторые, естественно, становятся все более редкими и исчезают, как растения и животные, занесенные в Красную книгу.

Важно учитывать, что не везде имеется нехватка определенных ресурсов. Так, в государствах с очень высоким приростом населения множество граждан не трудоустроены. Страны неодинаковы и по запасам полезных ископаемых. Например, Россия располагает огромными запасами природных богатств. В расчете на душу населения этот ресурсный потенциал превышает такой же потенциал США в 2–2,5 раза, Германии – в 6 раз, Японии – в 18–20 раз.

В. Как известно, в ряде стран нет проблемы нехватки производственных факторов просто потому, что потребности общества и, что важнее, покупательский спрос населения не растут, а даже сокращаются.

Между тем общий прогресс экономики, особенно в промышленно высокоразвитых странах, сопровождается возвышением потребностей. В таком случае возникает **противоречие** между тенденцией (направленностью) к расширению человеческих нужд и имеющимися возможностями национального хозяйства. Последних обычно не хватает для полного удовлетворения всех видов потребностей. Отсюда вытекает следующая экономическая задача. Надлежит **выбрать**, какие потребности являются самыми насущными и подлежат безусловному удовлетворению, какие частично реализуются, а какие не учитываются в данный период.

Сейчас в некоторых экономически развитых странах для нахождения лучших производственных решений принимаются в расчет сотни отраслей хозяйства. Хорошо зарекомендовал себя в этом отношении метод «затраты – выпуск», разработанный лауреатом Нобелевской премии американским экономистом Василием Леонтьевым (этот метод будет рассмотрен в вопросе 51).

Г. В учебниках по экономической теории проблема выбора подлежащих удовлетворению потребностей обычно излагается в упрощенном виде, который легче поддается математической обработке.

Условно допускается, что на предприятии или в обществе выпускается только лишь два продукта. Для определения объема производства сначала составляется **шкала производственных возможностей**. В ней предусматривается несколько вариантов выпуска каждого изделия – от нуля до максимально возможного объема.

Затем составляется **график производственных возможностей**. В нем на вертикальной оси абсцисс откладываются числовые значения выпуска одного изделия, а на горизонтальной оси ординат соответственно данные об объеме изготовления другого блага. Построенная на основе цифр из указанной шкалы кривая производственных возможностей очерчивает границу полного применения хозяйственных ресурсов.

График позволяет представить себе множество вариантов **альтернативного выбора** (альтернатива – каждая из исключающих друг друга возможностей) потребностей, подлежащих удовлетворению. На нем наглядно видно, что если необходимо несколько увеличить выпуск одного блага, то это можно сделать за счет уменьшения производства другого продукта. Последняя величина точно определяет экономические последствия (своего рода «цену») принятого решения. Западные экономисты назвали ее *альтернативной стоимостью* – то количество благ, которое нужно отдать (или, как говорится, «принести в жертву») в обмен на предметы, пользующиеся значительно большим предпочтением. Подробнее см. учебники: [1, с. 35–42], [4, с. 28–30], [5, с. 40–41], [6, с. 5–7].

До сих пор при разборе производственных возможностей рассматривались традиционно применявшиеся на протяжении веков факторы производства. Но в дальнейшем мы увидим, что во второй половине XX в. резко возросла роль новейшего фактора – повышения эффективности (результативности) производства на основе использования достижений научно-технической революции. О значении таких перемен свидетельствует то, что в современном мире экономический рост на 90% обеспечивается внедрением новых знаний и технологий (вопросы 33, 50 и др.).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. К терминам из левой колонки найдите соответствующие определения в правой колонке.

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. Техника | а) работники, средства труда и предметы труда |
| 2. Альтернативная стоимость | б) наибольший объем выпуска продукции при полном использовании ресурсов |
| 3. Предметы труда | в) количество благ, которое необходимо отдать взамен продуктов, пользующихся предпочтением |

4. Производственные возможности г) создание людьми орудий труда, с помощью которых производятся экономические блага
5. Факторы производства д) вещи, которые подвергаются обработке в процессе труда

2. Определите, что верно и что неверно:

- а) все материальные потребности растут безгранично;
- б) во всех странах расширение потребностей обгоняет рост производства;
- в) недостаточность ресурсов объясняется безграничностью потребностей людей;
- г) во всем мире ресурсы являются редкими.

3. Составьте график производственных возможностей для машиностроительного завода, выбравшего для изготовления два альтернативных изделия согласно следующей шкале производственных возможностей.

Шкала производственных возможностей

Вариант	Тракторы, тыс. шт.	Танки, тыс. шт.
1	100	0
2	70	15
3	50	35
4	20	65
5	0	85

О построении графика производственных возможностей см. учебники: [1, с. 35–42], [4, с. 28–30], [5, с. 40–41].

5. Стадии развития производства: мировая экономическая история

Сейчас углубим наши представления о взаимосвязи между потребностями и производственными возможностями. До сих пор факторы производства рассматривались в их неизменном состоянии. А теперь можно будет убедиться, насколько велика роль наиболее подвижного фактора — техники во всей истории развития мирового хозяйства. Именно коренные перемены в технике и технологии явились главным средством разрешения обострившихся противоречий между производственными возможностями и возвышавшимися потребностями.

В истории человечества произошли грандиозные технические революции в производстве, которые породили соответственно три эпохи в экономике. Каждая революция означала переход к новым средствам труда и вызывала к жизни новую сферу хозяйства, а также переход к ка-

чественно иным видам потребностей и способам их удовлетворения. Такая периодизация мировой экономической истории отражена на рис. 5.1.

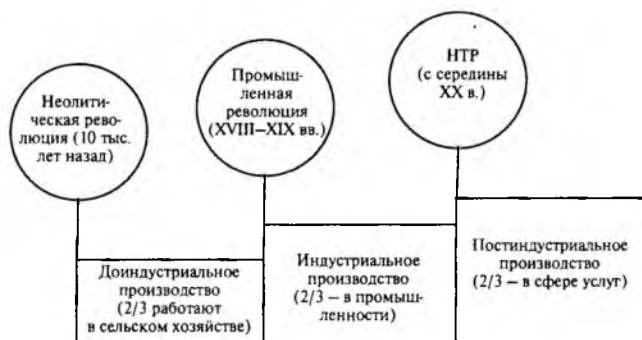


Рис. 5.1. Стадии развития производства

Как известно, далекие предки человека добывали средства существования путем *собираательства* естественных продуктов, которые ныне мы называем «дары природы». Но по мере увеличения их численности все более обнаруживалась невозможность таким способом удовлетворять самые неотложные потребности, прежде всего в пище.

И совсем не случайно 10 тыс. лет назад в эпоху неолита (нового каменного века) произошла *неолитическая революция*. Люди стали создавать кремниевые, костяные и каменные орудия труда, с помощью которых могли впервые наладить производство продуктов питания. На этой основе произошла *аграрная* (сельскохозяйственная) *революция* – возникло земледелие и животноводство. Так появилась *постоянно производящая экономика* на ее первой доиндустриальной (допромышленной) стадии.

Для *доиндустриальной стадии производства* характерны следующие черты:

- преобладает первичная сфера экономики (сельское хозяйство);
- подавляющая часть трудоспособного населения занята земледелием и животноводством;
- в хозяйственной деятельности господствует ручной труд (прогресс наблюдался только в переходе от простых инструментов к сложным);
- в массе населения преобладают самые элементарные потребности, находящиеся вместе с производством в застойном состоянии.

Вместе с тем экономика показала способность быстрее и лучше, чем природа, удовлетворять потребности людей. Все это благоприятствовало резкому увеличению численности населения — произошел так называемый первый демографический (связанный с численностью населения) взрыв. В эпоху неолита темпы роста населения Земли возросли почти втрое.

Доиндустриальная стадия производства охватила ряд исторических эпох — историю первобытного общества, древнюю, средневековую и новую историю. В новое время ускорился рост населения Земли и повысился уровень его потребностей. Это пришло в резкое противоречие с теми ограниченными производственными возможностями, которые свойственны хозяйству с применением ручного труда. Такое противоречие было преодолено в результате *промышленного переворота*. Он начался в Англии в 60-е годы XVIII в. и завершился в Западной Европе и США в 50–60-е годы XIX в. Существо промышленной революции состоит в широкомасштабной замене ручного труда машинами.

Индустриальная стадия производства имеет следующие особенности:

— главной является вторичная сфера экономики — механизированное промышленное производство;

— промышленность на основе машинной техники преобразует другие важнейшие отрасли производства (сельское хозяйство, строительство, транспорт);

— основная масса трудящихся является работниками индустриальных отраслей хозяйства (например, в Великобритании уже в середине 40-х годов XIX в. $\frac{3}{4}$ экономически активного населения составили фабрично-заводские рабочие);

— мощный рост производственных возможностей и многоотраслевая структура хозяйства позволяют удовлетворять достаточно широкий спектр материальных и культурных потребностей.

С индустриальной стадией экономики связан второй демографический взрыв. Численность населения мира (составлявшая в 1650 г. 650 млн человек) возросла в 7 раз.

Однако достижения индустриальной экономики явно недостаточны для современного этапа динамики потребностей и потребления. Промышленно развитые страны в XX в. стали все более остро нуждаться в природном сырье и энергоносителях. В итоге сложилось глубокое противоречие между сравнительно ограниченными производственными возможностями и совершенно новым — в количественном и качественном отношении — уровнем потребностей. Это противоречие разрешается в ходе начавшейся в 40–50-х годах XX в. грандиозной научно-технической революции (НТР), которая открыла необычайно перспективную эпоху хозяйственного развития. Взамен традиционных природных ве-

ществ и топлива она создала множество новых (не имеющих аналогов в биосфере) видов материалов и энергоносителей.

Постиндустриальная (лат. post – после) *стадия* производства, ведущая к информационному обществу, отличается следующими признаками:

- наибольшее развитие получает третичная сфера экономики – сфера услуг, где занято 60–70% всех работников;

- во всех отраслях хозяйства и в быту широко внедряются достижения информатики и современной вычислительной техники. Это позволяет резко повысить значение информации в жизни общества, а также автоматизировать физический и умственный труд;

- на предприятиях быстро повышается роль научных работников и высококвалифицированных специалистов;

- экономика способна обеспечить для всех граждан достаточно полное удовлетворение элементарных потребностей и расширить реализацию запросов более высокого порядка.

На рубеже XX–XXI вв. начался *второй этап* НТР. На достижениях этого этапа ныне стремительно развивается **новая экономика**, воплощающая прежде всего результаты развития **информационной революции** (создание компьютерной техники, Интернета, информационных технологий).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Назовите страны, которые в конце XX в. в основном находились: а) на доиндустриальной, б) индустриальной и в) постиндустриальной стадиях производства.

2. Определите, каким образом в современном обществе обеспечивается реальное удовлетворение потребностей людей по горизонтали и по вертикали социально-экономической структуры.

3. Подсчитайте, сколько времени развивалось человеческое общество на каждой стадии производства. Чем в первую очередь можно объяснить различные темпы качественного обновления производственных возможностей и потребностей общества.

Более подробно вопрос изложен в учебнике [1, с. 42–46].

6. Особенности структуры производства на рубеже XX и XXI столетий

Если человека, побывавшего на всех континентах, спросить, на каком уровне развития он увидел там производство, то он, скорее всего, ответит весьма неопределенно и противоречиво. Дело в том, что сейчас на земном шаре в определенном соотношении сосуществуют все три стадии производства почти с такими же признаками, которые сложились за весь период мировой экономической истории.

Такой неодинаковый «возраст» производственных возможностей стран объясняется тем, что по многим причинам экономика в разных государствах развивалась крайне неравномерно. Одна страна надолго задержалась на первой ступени хозяйственного развития, другие находятся в основном на втором уровне и лишь сравнительно небольшая группа государств имеет постиндустриальное хозяйство.

О громадном различии между доиндустриальной и постиндустриальной стадиями экономики можно судить, в частности, по статистическим данным об обеспеченности населения средствами связи и массовой коммуникации в 1999 г. (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Обеспеченность населения телефонами и телевизорами

Страна	Число жителей на один телефон	Число жителей на один телевизор
США	1,3	1,2
Япония	1,5	1,6
Германия	1,8	1,8
Великобритания	1,9	2,2
Бангладеш	336	143
Афганистан	390	83

Для сравнения отметим, что в России на один телефон приходилось в среднем 5,1 жителей и на один телевизор — 2,5 жителя.

В связи с таким «возрастным» различием многих национальных хозяйств возникает вопрос: какое производство следует считать современным?

Вряд ли правильно называть современным хозяйство, оставшееся, по существу, на первобытном уровне. Вместе с тем, как мы увидим в дальнейшем (вопрос 70), многие отставшие от лидеров страны с меньшей или большей скоростью продвигаются за ними. Поэтому, естественно, современным производством будем называть хозяйственную деятельность на ее самой высокой ступени.

Для конца XX и начала XXI столетия для постиндустриального производства характерна качественно новая структура. В чем состоят ее отличительные черты?

1. Люди, проживающие в странах с доиндустриальным и индустриальным хозяйствами, традиционно отождествляют всякое производство с процессом изготовления лишь материальных продуктов. Подсчет общественного богатства они, естественно, также сводят к суммированию вещественных благ. Именно так строились до 1988 г. все показатели выпуска продукции в нашей стране (см. вопрос 48).

Принципиально отличным от этой практики является членение современного хозяйства на два взаимосвязанных и дополняющих друг друга типа производства: *материальное* (изготавливает вещественные продукты) и *нематериальное* (создает духовные, нравственные и иные ценности — произведения культуры, искусства, науки и т. п.).

Оба типа производственной деятельности органически взаимосвязаны. Они взаимодействуют между собой по следующим направлениям.

Так, материальное производство, особенно после крупного общественного разделения труда на физический и умственный, создало необходимые предпосылки для нарастающего прогресса духовной культуры. По мере высвобождения людей из сферы материального производства стало расширяться нематериальное производство.

В свою очередь, сфера создания нематериальных благ (особенно новые научные открытия и технические изобретения, народное образование и культура) оказывают постоянно возрастающее обратное воздействие на развитие материального производства.

Наличие двух типов производственной деятельности нашло свое отражение в новых показателях, характеризующих национальный продукт. Эти показатели введены Организацией Объединенных Наций с середины XX в. и применяются в нашей стране с 1995 г. (см. вопрос 48).

2. Во второй половине XX в. в высокоразвитых странах в новой структуре производства стала быстро развиваться особая сфера, создающая специфические блага — услуги. *Услуга* — такой вид целесообразной деятельности, полезный результат которой проявляется во время труда и связан с удовлетворением какой-либо потребности. Например, транспортная услуга состоит в доставке людей и грузов в заданное место, услуга врача заключается в излечении больного. После окончания времени оказания услуг от них не остается какой-то вещественный результат наподобие материального продукта.

Услуги подразделяются на два вида, которые соответствуют типам производственной деятельности. Различают *материальные услуги* (их осуществляют грузовой транспорт, связь по обслуживанию производства, торговля, жилищно-бытовое обслуживание и др.) и *нематериальные услуги* (их предоставляют просвещение, здравоохранение, научное обслуживание, искусство, социальное обслуживание, кредитование, страхование и т. п.).

Благодаря широкому использованию достижений НТР и повышению на этой основе выработки работников в материальном производстве в постиндустриальной экономике появилась возможность высвобождать все большее число людей для занятий в сфере услуг. Примечательно, что в странах с такой экономикой сильно развилось здравоохранение. В конце XX в., например, в США, Канаде, Японии, Франции, Гер-

мании на одного врача приходилось примерно 300–400 пациентов. В то же время в таких отстающих в экономическом развитии странах, как Индия, Ирак, Индонезия, Бангладеш, на одного врача насчитывалось 2–12 тыс. пациентов.

3. Отличительной особенностью НТР является широкомасштабный процесс превращения науки в непосредственную производительную силу. На основе ее достижений производство впервые создает продукты, которые не существуют в природе (см. подробнее в вопросе 33).

Для развития НТР и внедрения ее результатов в производство на всех уровнях национальной экономики потребовалось создать особую **отрасль науки и научного обслуживания**. В нее вошли научно-исследовательские институты, занимающиеся фундаментальными и прикладными исследованиями; научно-производственные организации, создающие научно-технические разработки и внедряющие их на предприятиях; учебные и научные институты, готовящие специалистов и ученых для новейших отраслей науки, техники и технологии.

Итак, дальнейшее распространение постиндустриальной экономики во все большем количестве стран в XXI в. будет ознаменовано развитием качественно новых потребностей и по горизонтали и по вертикали.

Между тем нельзя не заметить, что на высшую ступень цивилизации перешло сравнительно небольшое количество стран, названное «золотой миллиард». Цифры, приведенные в табл. 5.1 и в других статистических данных (вопросы 6, 48, 60, 66 и др.), убедительно говорят о том, что многие страны еще далеко отстают от стадии постиндустриального развития. По-видимому, их отставание от наиболее развитых государств еще очень долго не будет преодолено.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. К терминам из левой колонки найдите соответствующие определения из правой колонки.

- | | |
|--|---|
| 1. Услуга | а) в экономике широко развита информатика и сфера услуг |
| 2. Нематериальные блага | б) материальное и нематериальное производство, сфера услуг, отрасли науки и научного обслуживания |
| 3. Структура современного производства | в) произведения науки, духовной культуры, искусства |
| 4. Постиндустриальное производство | г) полезный труд |

2. Укажите, какой была структура производства в нашей стране к началу 90-х годов XX в.

3. Изобразите схематически структуру современного производства.

Рекомендуется дополнительно прочитать учебник: [1, с. 46–49].

7. Что изучает экономическая теория?

До сих пор мы рассмотрели одну содержательную сторону термина «экономика» — хозяйственную деятельность людей. А теперь приступаем к анализу его второй стороны: экономики как науки о хозяйственной деятельности.

Термин «экономика» (*греч.* oikos — дом, хозяйство; nomos — учение) впервые ввел в научный оборот величайший мыслитель Древнего мира Аристотель.

В книге «Политика» данным словом он обозначил свое учение о ведении домашнего хозяйства. В то время таким хозяйством было поместье рабовладельца. В нем рабы для рабовладельческой семьи производили натуральные продукты. Эти полезные вещи Аристотель считал естественным богатством, которое предназначалось для удовлетворения потребностей людей.

С тех пор прошло два с лишним тысячелетия. За это время коренным образом изменилась не только хозяйственная деятельность, которая в конечном счете стала охватывать все мировое пространство. Примерно три века назад возникла экономическая теория. Каков стал ее предмет, т. е. что она изучает?

Первоначально может показаться, что в поле зрения ученых-экономистов находится вся область хозяйственной деятельности; объектом изучения становятся качественно различные стороны деятельности. Это, как известно, во-первых, производственные факторы — личные и материально-технические. Во-вторых, сюда входит технология. В-третьих, экономика предстает в виде процессов производства, распределения, обмена и потребления благ. В-четвертых, здесь можно обнаружить социальные связи между людьми и действия такой политической организации, какой является государство. Наконец, данную сферу общественной жизни пронизывают экономические отношения.

Однако, вне сомнения, лучше всех занимаются материальными факторами производства специалисты по техническим наукам; технологией — технологи, товароведы; социальными, политическими и правовыми отношениями — социологи, политологи и юристы.

Стало быть, исключив все то, что прямо не относится к экономической теории, мы в конечном счете обнаруживаем особый объект ее исследования. **Предмет этой науки — экономические отношения** между людьми, складывающиеся в производстве, распределении, обмене и потреблении благ.

Сейчас предстоит более детально выяснить, что собой представляют экономические отношения.

Издавна в экономической теории возникли два совершенно разных взгляда на экономическое отношение. Согласно *первому* из них эконо-

мическое отношение — это *связь между двумя материальными благами*. Такую связь можно представить в виде формулы «вещь — вещь». То, что экономические отношения носят вещный характер, это, пожалуй, не вызывает сомнения. Скажем, торговлю можно представить в виде обмена одной вещи (товара) на другую вещь (деньги) или же в форме отношения между деньгами и товаром.

Второй взгляд основан на рассмотрении экономического отношения как *взаимосвязи хозяйственных субъектов* (отдельных лиц, предприятий, государств). Такую взаимосвязь можно выразить в виде формулы «человек — человек». И действительно, экономические отношения имеют определенный субъективный характер, ибо не могут осуществляться без людей. Ту же торговлю можно представить как отношение между двумя субъектами — продавцом и покупателем.

Однако ни одно из этих противоположных суждений, вероятно, не является истинным. Ведь процессы производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг невозможно представить без человеческого общения. В равной мере отношения между субъектами хозяйствования лишены всякого содержания, если они оторваны от вещественной стороны экономической деятельности. Поэтому в действительности хозяйственные отношения строятся по типу связи: субъект — вещь — вещь — субъект. Иллюстрацией может служить опять-таки торговля, где устанавливается отношение: субъект (продавец) — товар — деньги — субъект (покупатель).

Описанное здесь хозяйственное отношение обладает некоторыми любопытными особенностями.

Одна из них состоит в том, что экономическое отношение имеет хорошо и постоянно *видимую* сторону и нередко — *невидимую* сторону. Видимым выступает материальная сторона хозяйственной деятельности. Мы ее прослеживаем по движению продуктов в сферах их производства, распределения, обмена и потребления. Между тем как бы в тени остаются непосредственные связи между людьми, без которых нет самого экономического отношения. Более того, эти связи подчас скрыты под покровом коммерческой, производственной тайны.

Другая особенность отдельно взятого экономического отношения заключается в следующем. Оно не может осуществляться в отрыве от других сопряженных с ним отношений, которые предшествуют или следуют за ним. Но такая причинно-следственная связь, как правило, не видна на поверхности хозяйственной жизни.

Спрашивается: кто и как выявляет все эти и другие существенные и причинно-следственные связи в экономике?

Такую задачу выполняют экономисты-теоретики при осуществлении **основных функций** экономической науки – познавательной, прогностической и практической.

Познавательная функция состоит во всестороннем изучении формы экономических явлений и их внутренней сущности, что позволяет открыть законы, по которым развивается национальное хозяйство.

Чтобы глубже познать изучаемые процессы, ученые прибегают к теоретическим обобщениям реальных фактов, открывают тенденции и законы хозяйственного развития. При этом применяются: *экономический анализ* (из соответствующих фактов выводятся экономические закономерности), *экономические модели* (абстрактное – отвлеченное от второстепенных моментов – обобщение действительности) и *экономические принципы, законы*. Таким способом удается открыть побудительные причины и направления хозяйственного поведения людей.

Прогностическая (греч. prognosis – предвидение, предсказание) *функция* экономической теории заключается в разработке научных основ предвидения перспектив научно-технического и социально-экономического развития на обозримое будущее. Эта функция во многих случаях связана с расчетом перспективных критериев и показателей. Она приобретает важное значение в связи с разработкой планов и прогнозов развития крупных предприятий и национального хозяйства. Сейчас всех интересует то новое в социально-экономической жизни, что появится в XXI столетии.

Практическая функция теории состоит в научном обосновании экономической политики государств, выявлении принципов и методов рационального хозяйствования на предприятиях. При этом речь идет не о разработке конкретных хозяйственных целей и решений, а об определении научных основ социально-экономической политики государства. Эта политика призвана лучше удовлетворять коренные интересы и насущные потребности членов общества.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Логическая задача по определению объемов понятий (объем понятия – это количество предметов, явлений, которое в нем отражено). Объем понятия изображается в виде круга.

Как соотносятся объемы понятий «экономика» и «предмет экономической теории»: соответствующие им круги полностью или частично совпадают, пересекаются или не совмещаются?

2. О каких функциях экономической теории говорится в высказывании известного экономиста Мориса Алле (Франция): «Подчинение данным наблюдения – золотое правило, от которого зависит любая научная дисциплина. Какой бы ни была теория, но если она не подтверждена данными опыта, то не имеет научной ценности и должна отвергаться» [7, с. 67].

3. Чем по своим функциям экономическая теория отличается от обыденного экономического мышления?

Рекомендуются по этому вопросу учебники: [1, с. 54–57, 72–81], [4, с. 6–9].

8. Экономические системы: сравнительный анализ

Высказанное в предыдущем разделе пособия положение о том, что предметом экономической теории являются экономические отношения, нуждается в существенном дополнении. Ведь каждая хозяйственная связь не существует изолированно от других отношений между людьми. Причем, замечает или не замечает человек, его хозяйственная деятельность является составной частью определенной системы – звеном в общей цепи экономических связей.

Поэтому правильнее считать, что предметом экономической теории является изучение экономических систем. Всякая *система* – такое множество элементов, которые образуют определенное единство и целостность благодаря их устойчивым отношениям и связям между собой.

Хозяйственная система также обладает целостным единством всех ее составных частей. В этом мы могли убедиться при рассмотрении, например, экономики как неразрывного кругооборота «производство – распределение – обмен – потребление». В дальнейшем обнаружим, что единственными хозяйственными организмами являются домашнее хозяйство, предприятие и национальное хозяйство.

Экономическая система имеет сложную структуру. Каждая часть такой структуры выступает как подсистема – соподчиненная часть более широкой целостности. Так, известно, что современное производство имеет две подсистемы: сферу материального и сферу нематериального производства.

В последующих вопросах мы увидим, что хозяйственные образования имеют множество подсистем. Например, рыночная система включает несколько относительно обособленных видов рынка (вопрос 22). На предприятиях складываются подсистемы из разных производственных подразделений (цехов), заводского управления, отдела снабжения и сбыта продукции и др. В национальной экономике объединяются, в частности, комплексы; денежная, кредитная и финансовая системы; общенациональная система хозяйственного управления и др. (см. вопросы 47, 61, 63).

Главное же состоит в том, что вся система экономических отношений обладает уникальной особенностью. Она состоит из двух качественно различных типов отношений между людьми, которые образуют специфические подсистемы: а) систему социально-экономических отношений и б) систему организационно-экономических отношений.

Сравнительный анализ этих типов систем имеет исключительно важное значение для понимания основного содержания самой экономической теории. Поэтому здесь нужно выяснить: чем различаются указанные экономические отношения?

Социально-экономические отношения (отношения собственности) — это связи между большими социальными группами, отдельными коллективами и членами общества по присвоению факторов и результатов производства. Решающее положение в экономике принадлежало в прошлом и принадлежит сейчас тем, кому достаются предприятия и все, что на них изготавливается. Поэтому социально-экономические отношения во многом зависят от типа (формы) собственности на условия и плоды производственной деятельности. Такое присвоение предопределяет главное содержание и направленность развития социально-экономических отношений. Ибо всегда и везде подобное развитие идет в интересах собственников. Об этом подробнее говорится в вопросе 10.

Организационно-экономические отношения возникают потому, что общественное производство, распределение, обмен и потребление невозможны без определенной организации. Данная организация требуется для всякой совместной деятельности людей. У них возникают задачи и план предстоящей работы, объединяющие всех тружеников. При этом решаются организационные проблемы:

— как разделить людей для выполнения отдельных видов работ и объединить всех занятых на предприятии под единым началом для выполнения общей цели;

— каким способом вести хозяйственную деятельность;

— кто и как будет управлять производственной работой людей.

В связи с этим организационно-экономические отношения подразделяются на три крупных вида (которые включают, в свою очередь, соответствующие конкретные формы):

разделение труда и производства (их дробление между отраслями хозяйства, между предприятиями и внутренними их подразделениями) и их кооперация (совместное изготовление продуктов, укрупнение размеров предприятий, их постоянное сотрудничество и объединение);

организация хозяйственной деятельности в определенных формах (натуральное и товарно-рыночное хозяйство);

управление экономикой (стихийно-рыночное и государственно-плановое регулирование).

Основные типы экономических отношений сильно отличаются друг от друга.

Так, социально-экономические отношения являются *специфическими*: они свойственны только одной исторической эпохе или одному общественному строю (например, феодальному). Поэтому они имеют ис-

торически переходящий характер. Социально-экономические отношения меняются в результате перехода от одной конкретной формы собственности к другой.

В отличие от этого организационно-экономические связи существуют, как правило, независимо от социально-экономических. Они являются, по существу, *общими элементами экономики* всех стран. Например, в разных общественных устройствах могут успешно применяться одинаковые формы хозяйственной организации (фабрики, комбинаты, специализированные магазины и универсамы, предприятия сферы услуг), а также общие достижения научной организации труда и управления и др. Вместе с факторами производства организационно-экономические отношения образуют элементы *общечеловеческой экономической культуры*, которая передается по наследству от одного поколения к другому (это относится, скажем, к кооперации и разделению труда, товарному производству). Более подробно обо всех видах организационно-экономических отношений будет сказано в вопросах 16–27.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Возьмем для примера фермера, который на своем участке выращивает пшеницу на продажу. Связана ли его хозяйственная деятельность через какие-то экономические звенья с мировыми центрами торговли (товарными биржами), скупающими и перепродающими зерно?

2. Приведите обобщенный пример сочетания двух типов экономических отношений при феодализме.

3. Схематически изобразите структуру всей системы экономических отношений в виде логической схемы, характеризующей взаимосвязь понятий.

Расширить знания помогут книги: [1, с. 58–60], [4, с. 38–39, 64], [5, с. 32].

9. Каковы основные направления экономической теории?

Историю экономической мысли можно понять только через призму трех ее больших особенностей.

Первая особенность. Новые учения, как правило, *теоретически отражают одну из сторон* существующих в хозяйственной жизни противоречий. Обычно экономические отношения представляют собой связь двух противоположных сторон. Например: а) продавец — товар — деньги — покупатель; б) кредитор (заимодавец) — ссуда — ссуда вместе с процентом — должник. При этом продавец и покупатель, кредитор и должник преследуют совершенно несхожие интересы. В итоге по одному и тому же экономическому вопросу среди экономистов-теоретиков возникают прямо противоположные воззрения и, естественно, разворачивается острая дискуссия.

Вторая особенность. Как известно из предыдущего раздела пособия, вся система хозяйственных отношений разделится на два разных типа. Это объективное обстоятельство накладывает свой отпечаток на развитие *двух основных направлений* экономической мысли: а) политической экономии и б) неоклассического учения («экономикс»). Первое из них главное внимание уделяло исследованию социально-экономических отношений, а второе — изучению организационных связей в экономике. Такая несхожесть породила не прекратившееся до сих пор противоборство двух научных течений.

Третья особенность. Как бы далеко ни расходились между собой спорящие стороны, теоретическая дискуссия всегда позволяет выявить как недостатки, так и положительные стороны разных концепций. Это служит основанием для нахождения определенного *единства противоположных взглядов*. В итоге утверждается новая теоретическая платформа, на которой объединяются достижения разных учений. Именно так завершились, например, споры по вопросам: а) что влияет на рыночную цену — спрос или предложение (вопрос 23); б) о недопустимости или допустимости вмешательства государства в экономику (вопрос 61); в) о проведении торговой политики в формах свободной торговли или протекционизма (вопрос 67) и др.

В результате больших изменений в сфере экономики наиболее развитых стран современное хозяйство этих стран избавилось от предельно крайних противоположностей в области хозяйственной деятельности. Оно заняло промежуточное положение между «чистым капитализмом» (свободной частнособственной рыночной экономикой) и «командно-административной экономикой» (полным централизованным государственным управлением) (см. вопросы 12, 60, 61).

Во второй половине XX в. проявилось единство основных направлений экономической теории (политической экономии и экономикс). Это единство в полной мере проявилось в единой системе экономических отношений (подробнее об этом можно узнать в учебнике (1, с. 68—71).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. К терминам из левой колонки найдите соответствующие определения из правой колонки.

- | | |
|--------------------------|---|
| 1. Политическая экономия | а) учение об увеличении богатства общества за счет выгодной внешней торговли |
| 2. Меркантилизм | б) наука об использовании редких ресурсов в целях наибольшего удовлетворения потребностей |
| 3. Экономикс | в) теория создания богатства общества трудом |

2. Определите, к каким экономическим учениям относятся следующие высказывания экономистов:

а) «Обычным средством увеличения нашего богатства и денег является внешняя торговля. При этом мы должны соблюдать следующее правило: продавать иностранцам на большую сумму, чем мы покупаем у них»;

б) «Величина ценности материального блага определяется важностью той конкретной потребности... которая занимает последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом материальных благ данного рода»;

в) «Не на золото и серебро, а только на труд первоначально были приобретены все богатства мира; стоимость их для тех, кто владеет ими и кто хочет обменять их на какие-то новые продукты, в точности равна количеству труда, которое он может купить на них или получить в свое распоряжение».

3. Сравнительный анализ. Установите, в чем и почему возникло расхождение между политической экономией и экономикс в определении предмета экономической теории. В чем проявляется тенденция к их сближению по этому вопросу?

10. Собственность в экономическом и юридическом смысле

Имея общие представления об экономической системе в целом и об основных направлениях экономической теории, перейдем к более детальному рассмотрению основных типов хозяйственных отношений. В первую очередь в вопросах 10–13 речь пойдет о собственности как основе социально-экономических отношений.

Здесь мы сталкиваемся с тем, что термин «собственность» обозначает два несхожих понятия:

а) собственность в экономическом смысле, или собственность *de facto* (*лат.* – на деле, фактически);

б) собственность в юридическом смысле, или собственность *de jure* (*лат.* – юридически, по праву).

Чем данные понятия различаются между собой? Выяснить этот вопрос начнем с раскрытия экономического содержания собственности.

Если попытаемся детальнее изучить *экономическое отношение собственности*, то обнаружим два элемента: субъект (собственник) и какое-то имущество. Может показаться, что собственность выражает отношение субъекта к определенной вещи. Ведь говорит же собственник, например, так: «Эта автомашина моя».

Однако в этом случае звучит не только прямое утверждение (о том, кому принадлежит машина). Косвенно содержится также отрицание собственности других лиц (никто иной не может присвоить данную вещь). Поэтому экономическое отношение собственности правильнее представить в виде развернутой формулы: субъект (собственник) – имущество – иные субъекты (несобственники или временные владельцы имущества).

Всестороннее изучение собственности в экономическом смысле позволяет выяснить три главных социально-экономических вопроса:

1. *Кто* (какие субъекты хозяйствования) обладает экономической властью – присваивает факторы и результаты производства?

2. *Какие экономические связи* способствуют лучшему использованию производственных условий?

3. *Кому* достаются доходы от хозяйственной деятельности?

В соответствии с этим единая **система экономических отношений собственности** включает следующие элементы: а) присвоение факторов и результатов производства; б) хозяйственное использование материальных и иных средств; в) получение экономической выгоды.

Рассмотрим данную систему подробнее.

Присвоение – экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим. Такая связь уходит своими корнями в производственный процесс. Ведь любое производство материальных благ есть, по существу, не что иное, как присвоение людьми природного вещества и энергии в целях удовлетворения своих потребностей. Отсюда можно сделать вывод: если присвоение невозможно без производства, то и последнее всегда протекает в рамках определенной формы собственности.

Присвоение может сочетаться с прямо противоположным отношением – *отчуждением*. Оно возникает, например, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, а другая часть остается без всяких источников существования. Или когда продукты, созданные одними людьми, без всякого возмещения присваивают другие. Такими были, скажем, взаимоотношения между феодалами и крепостными крестьянами, занятыми подневольным трудом на барщине.

Собственники средств производства не всегда сами занимаются созидательной деятельностью: они дают другим предприимчивым людям возможность употреблять их имущество в хозяйственных целях на определенных условиях. Тогда между собственником и предпринимателем возникают *отношения хозяйственного использования имущества*. Последний получает реальную возможность временно владеть и пользоваться объектом чужой собственности.

Примером отношений хозяйственного использования чужой собственности служит *аренда* – договор о предоставлении имущества какого-то человека во временное пользование другому лицу за определенную плату.

Собственность *дает экономическую выгоду*, если ее владелец получает соответствующий доход. Это может быть, скажем, прибыль, налог, различные платежи, в том числе арендная плата.

Все сказанное означает, что система экономических отношений собственности охватывает – от начала и до конца – весь хозяйственный

процесс. Она пронизывает и составляет сердцевину всех отношений между людьми по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

Вполне очевидно, что отношения собственности порождают у людей экономические — материальные, имущественные — *интересы*. Главный среди них, наверное, состоит в том, чтобы всемерно умножать находящиеся в собственности блага в целях лучшего удовлетворения потребностей. Так через интересы собственность предопределяет направленность и характер хозяйственного поведения всех субъектов. Отсюда следует поучительное правило: чтобы постичь истинную причину того или иного события, необходимо выяснить породившие его интересы людей. Еще в Древнем Риме в таком случае задавали вопрос по существу: *cui prodest* (куи прѳедест — кому выгодно)? Этот вопрос правомерно выяснять при изучении хозяйственного поведения собственников.

Однако движимый собственническими интересами человек может вступать в конфликт с интересами всего общества. Кто и как в таком случае способен предотвращать противоречия, порождаемые собственностью, и определить своего рода «правила поведения», которые обязаны соблюдать все граждане? Эту общественную задачу выполняют государство и право.

Как известно, *право* — это совокупность общеобязательных правил (норм) поведения людей. Они устанавливаются в обществе или санкционируются (утверждаются) государством и поддерживаются им.

При юридическом определении собственности выделяются различные группы собственников принадлежащего им имущества. Так, согласно статье 212 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), *субъектами права собственности являются:*

а) *гражданин (физическое лицо)* — человек как субъект гражданских (имущественных и неимущественных) прав и обязанностей:

б) *юридическое лицо* — организация (объединение лиц, предприятие, учреждение), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей. Это социальное (коллективное) образование вступает в хозяйственные связи от своего имени как самостоятельная целостная единица. Примером может служить *фирма* — хозяйственное, промышленное или торговое предприятие (объединение), пользующееся правами юридического лица;

в) *государство и муниципальные образования* (органы местного управления и самоуправления).

В законодательстве особо выделяются *объекты* гражданских прав. Среди них различаются следующие виды объектов собственности:

– *недвижимое имущество* (земельные участки, недра, обособленные водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и т. п.);

– *движимые вещи* (деньги, ценные бумаги и другие вещи, не относящиеся к недвижимости);

– *интеллектуальная собственность* (результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг: фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т. п.).

В соответствии с законодательными актами субъекты наделяются *правом собственности*. Это право включает следующие полномочия собственника:

а) *владение* – физическое обладание вещью;

б) *пользование* – производительное или личное потребление вещи для удовлетворения собственных потребностей и интересов в зависимости от ее назначения (допустим, использование автомашины для перевозки людей и грузов). Собственник может передавать свое имущество в пользование другим лицам на какое-то время и на определенных условиях;

в) *распоряжение* – изменение присвоенности (принадлежности) имущества. Оно осуществляется чаще всего путем совершения различных сделок (купли-продажи, мены одной вещи на другую, дарения и т. д.). Более широко с правом собственности и другими вещными правами можно ознакомиться в разделе II Гражданского кодекса РФ [10, с. 80–110].

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Объясните, почему собственность в экономическом смысле образует фундамент социально-экономических отношений.

2. Французский социалист Пьер Прудон в работе «Что такое собственность?» (1840) дал такое определение: «Собственность – это кража». Можно ли согласиться с этим суждением (с экономической и правовой точек зрения)?

3. Сравнительный анализ. Сопоставьте систему экономических отношений собственности и систему правоотношений собственности. Выясните, в чем по содержанию совпадают эти системы. Обоснуйте, почему законодательно утвержденные полномочия собственника защищают экономические отношения собственности от произвола лиц и организаций.

11. Типы и формы собственности: чем они различаются?

Из предыдущего раздела пособия известно, что в число субъектов собственности входят разные физические и юридические лица, а кроме того, имеются несколько объектов присвоения. В связи с многообразием

форм владения имуществом возникает необходимость *классифицировать собственность* – распределить ее по классам (типам) в зависимости от их общих признаков. Что это за признаки?

Собственность в экономическом смысле подразделяется в зависимости от *степени реального обобществления* хозяйства. Здесь самая низкая ступень – это единоличное хозяйствование. Более высокие ступени обобществления образуются по мере роста масштабов объединения людей в какой-то организации, начиная с более или менее крупного предприятия и кончая общенациональным хозяйством.

Основанием для выделения типов собственности в юридическом смысле служат разные виды правомочий собственников и характер имущества, влияющий на возможность его разделения между физическими и юридическими лицами.

Если объединить общие моменты в указанной здесь классификации, то это позволяет ввести единое разделение собственности на типы по ряду оснований. К ним относятся следующие решающие различия: а) по степени реального обобществления собственниками принадлежащего им имущества; б) по характеру присвоения и взаимоотношений между собственниками имущества и несобственниками; в) по возможности или невозможности свободно делить имущество между отдельными субъектами по их усмотрению.

Рассмотрим все типы присвоения в их логической последовательности, которая отражает восхождение от единичного к особенному и, наконец, ко всеобщему.

1. Частная собственность

Частное присвоение означает, что отдельные люди относятся к имуществу как к личному источнику богатства.

Частное присвоение имеет **два вида**, которые существенно различаются между собой: а) собственность на средства производства человека, который сам трудится; б) собственность на вещественные условия производства лица, применяющего чужой труд.

В первом виде хозяйства в одном лице соединены собственник и труженик (крестьянин, ремесленник). Здесь возникает большая материальная заинтересованность в том, чтобы лучше работать для личного блага. Не стоит удивляться тому, что единоличные крестьяне стремятся добиться устойчивости своего хозяйства, не жалея на то сил и средств.

Второй вид частной собственности имеют лица, которые владеют сравнительно большими хозяйствами с применением труда многих работников. Здесь трудящиеся относятся к средствам производства как к чужой собственности и не заинтересованы продуктивно использовать их. Поэтому производственные факторы соединяются посредством *вне-*

экономического (насильственного) принуждения работников к труду. Типичными в этом отношении являются рабовладельческие и феодальные хозяйства.

Личной зависимости работников от частных собственников средств производства и открытой эксплуатации трудящихся был положен конец при переходе к капиталистической системе хозяйства.

2. *Общая долевая собственность*

Качественно иным по сравнению с единоличной собственностью является общее долевое присвоение. Этот тип собственности имеет следующие отличительные черты:

а) собственность образуется путем объединения частных вкладов (долей), которые вносят все участники в общее имущество;

б) общая долевая собственность используется в коллективных интересах владельцев и под единым контролем и управлением. При этом, как правило, предусматривается определенное участие каждого члена объединения в хозяйственном использовании имущества и в управлении собственностью;

в) конечные результаты хозяйственного использования общей собственности распределяются между участниками коллективного хозяйства с учетом доли собственности каждого из них.

В российском законодательстве достаточно четко определяются правоотношения, касающиеся общей долевой собственности [10, ст. 244–259].

Общая долевая собственность в нашей стране выступает в следующих формах.

А. Хозяйственное товарищество – коммерческая организация (юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности) с разделенным на доли (вклады) участников уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Б. Акционерное общество имеет уставный капитал, который разделен на определенное число акций. Акции – ценные бумаги, удостоверяющие вложение капитала в акционерное общество и гарантирующие получение части его прибыли в виде дивиденда (дохода).

В. Производственный кооператив (артель) – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг). Такая деятельность основана на личном трудовом и ином участии членов коо-

ператива и на объединении его участниками имущественных паевых взносов.

Г. Хозяйственные объединения — добровольные объединения юридических лиц: хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и иных предприятий. Такие объединения могут создаваться, например, в форме *ассоциаций* (лат. associatio — соединение) — объединений юридических лиц для достижения общей хозяйственной, научно-технической, коммерческой и иных целей. Участники ассоциации сохраняют свою самостоятельность. Имущество ассоциаций состоит из вступительных взносов ее членов, доходов от собственной деятельности, кредитов и т. д. Во главе ассоциации стоит, как правило, совет учредителей, который избирает президента (председателя) и формирует правление (дирекцию), призванное решать основные вопросы в период между собраниями учредителей.

Д. Совместное предприятие — предприятие, как правило, созданное на основе вложения капитала отечественных и иностранных партнеров. Оно совместно осуществляет хозяйственную деятельность, управление и распределение прибылей.

Вполне очевидно, что общая долевая собственность существенно отличается от частного (единоличного) присвоения более значительными масштабами. В этих масштабах можно видеть сильно расширившееся поле взаимодействия физических и юридических лиц по владению, пользованию и распоряжению коллективным имуществом, в котором имеется доля каждого. Таким путем *органически соединяются личные и общие экономические интересы*.

3. *Общее совместное присвоение*

В отличие от долевой собственности тип *общего совместного присвоения* имеет ряд специфических особенностей, а именно:

а) все объединенные в коллектив люди относятся к решающим средствам производства или другим жизненным средствам как к совместному и нераздельно им принадлежащим. В этом случае устанавливается неразрывное единство и равенство совместных собственников в отношении к главным хозяйственным условиям их жизнеобеспечения;

б) изначально не определяется доля имущества, принадлежащая каждому собственнику;

в) любой участник совместной собственности не может по своему личному усмотрению присвоить и использовать в хозяйственных целях какую-то часть общего имущества;

г) общий доход от хозяйственного использования совместной собственности распределяется между ее участниками или в равных долях, или в зависимости от трудового вклада каждого в коллективные результаты.

В Гражданском кодексе Российской Федерации устанавливается существенное качественное различие между долевой и совместной собственностью [10, ст. 253–259].

Общее совместное присвоение имущества выступает в следующих конкретных формах.

А. Имущество крестьянского (фермерского) хозяйства принадлежит его членам на праве совместной собственности (если законом или договором между ними не установлено иное). В этой собственности находятся предоставленный в собственность данному хозяйству или приобретенный земельный участок, насаждения, хозяйственные и иные постройки, мелиоративные и другие сооружения, продуктивный и рабочий скот, птица, сельскохозяйственная и иная техника и оборудование, транспортные средства, инвентарь и другое имущество, приобретенное для хозяйства на общие средства его членов. Плоды, продукция и доходы совместного хозяйствования являются общим имуществом членов крестьянского хозяйства и используются по соглашению между ними (ст. 257).

Б. Общая семейная собственность — имущество, нажитое супругами во время брака, является совместной собственностью, если договором между ними не установлен иной режим этого имущества.

Вместе с тем имущество, принадлежавшее каждому из супругов до вступления в брак, а также полученное одним из супругов во время брака в дар или в порядке наследования, является его собственностью. Это положение распространяется и на вещи индивидуального пользования.

В. Государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), а также имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации — республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам. Земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, являются государственной собственностью. Имущество, находящееся в государственной собственности, закрепляется за государственными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение.

Г. Муниципальная собственность — имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям (органам местного самоуправления). Такое имущество закрепляется за муниципальными предприятиями во владение, пользование и распоряжение.

Итак, мы рассмотрели все три типа и соответствующие им формы собственности. Это служит базой для выяснения вопроса о том, какие

типы и формы присвоения являются основой господствующего общественного строя (вопрос 12).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Логическая задача. Каково соотношение объемов понятий: а) частная собственность, б) общая долевая и в) общая совместная собственность (объем понятий изображается в виде кругов, которые могут совпадать, частично пересекаться или не совпадать).

2. Поясните: кому принадлежит экономическая власть в акционерном обществе?

3. Проведите сравнительный анализ достоинств и недостатков отношений собственности в единоличном хозяйстве, товариществе и в акционерном обществе.

Дополнительная литература: [1, с. 93–101], [2, с. 192–194], [4, с. 88–91], [5, с. 118–120].

12. Какова экономическая основа современного капитализма?

Широко признано, что социально-экономические отношения в современных странах могут существенно различаться между собой прежде всего по форме собственности на средства производства. Например, профессора К. Макконнелл и С. Брю считают, что капитализм на начальной фазе его развития базируется на частной собственности на материальные ресурсы, а социализм – на общественной (государственной) собственности [4, с. 38].

Вместе с тем в западных учебниках по экономике признается тот неоспоримый факт, что в национальном хозяйстве США и других стран наряду с сектором частной собственности существует государственный сектор [4, с. 38–39], [5, с. 53–58], [6, с. 57–73], [27, с. 45].

Спрашивается, как в этих странах возникло соединение частной и государственной собственности, которые во многих отношениях являются противоположными?

Ответ на этот вопрос находим в многовековой истории развития капитализма. Серьезные изменения социально-экономического устройства многих стран происходили *эволюционно* (лат. *evolutio* – развертывание) – путем постепенного и ненасильственного преобразования одних форм собственности в другие. В основе эволюционных изменений был процесс укрупнения производства (увеличения масштабов выпуска продукции, перехода ко все более широкой и сложной организации хозяйства, к объединению предприятий). На этом историческом полигоне прошли серьезную проверку на прочность все типы присвоения. Соответственно этому можно выделить три фазы эволюции капиталистической экономики.

Первая фаза: чистый капитализм.

В XV–XIX вв. в Западной Европе возник и утвердился новый по сравнению с феодализмом социально-экономический строй — капитализм на его начальной фазе развития. Эту фазу называли *чистый капитализм*, поскольку в ней наиболее полно воплотились принципы частно-собственнического предпринимательства. Здесь главной экономической фигурой стал единоличный собственник сравнительно небольшого предприятия, на котором он был хозяином и зачастую лично управлял производством [4, с. 38].

Господствовавший в экономике единоличный капитал имел мощный стимул (побуждение к действию) — получение все большего количества прибыли, служащей источником личного обогащения буржуазии. Этот ускоритель экономики в наибольшей степени раскрыл и до сих пор раскрывает созидательные возможности частнокапиталистической собственности. За период своего развития капитализм во всех развитых странах обеспечил невиданный рост производства.

Становление капитализма произошло на доиндустриальной стадии производства. Однако в его экономических рамках возникла и развилась индустриальная стадия хозяйства. Переход от ручного труда к машинной технологии подвел под экономику *революционную техническую основу*. Все шире применяя новейшие научные открытия и изобретения, люди стали чаще осуществлять перевороты в технике и технологии производства, а вместе с тем в трудовых функциях и в организации труда.

Уже в конце XIX — начале XX в. произошел электротехнический переворот (переход от «века пара» к «веку электричества»). На базе двигателей внутреннего сгорания были созданы скоростные средства транспорта (автомобили, самолеты). Началось быстрое развитие химической промышленности и множества высокоэффективных технологий в различных отраслях.

В итоге национальное хозяйство приняло совершенно новый вид. Еще существовало множество мелких предприятий. На этом фоне все заметнее выделялись хозяйственные гиганты, которые быстро набирали силу и стремились занять господствующее положение во всех отраслях производства. Но рамки единоличной собственности уже никак не соответствовали гораздо более высокому уровню реального обобществления производства. Поэтому совершился переход к другой фазе капиталистической экономики.

Вторая фаза: господство акционерного капитала.

На рубеже XIX–XX столетий обобществление экономики выразилось в быстром возрастании мощи корпоративного (*лат. corporatio* — объединение), или акционерного, капитала. Об экономической силе этого обобществленного капитала свидетельствуют такие статистические данные. В середине 1990-х годов в негосударственном секторе нацио-

нального хозяйства США акционерные общества составили менее 20% всего количества предприятий. Но на их долю приходилось 90% общей суммы произведенной продукции. Это убедительно говорит о преобладающей роли крупных акционерных обществ в американской экономике [4, с. 88].

Укрупнение капитала в промышленности вызвало, в свою очередь, аналогичный рост размеров банковского капитала. Взаимное сближение собственников промышленности и банков, вызванное стремлением получать как можно большую прибыль, привело к повышению степени обобществления экономики — к образованию *финансового капитала*.

Следовательно, с первой половины XX в. господствовать в экономике стал корпоративный капитал. Крупные размеры присвоения позволили широко применять новейшую технику в производстве и наладить массовый выпуск всех жизненно необходимых для общества благ [2, с. 180], [11, с. 35–36]. Эта фаза стала промежуточной для дальнейшего обобществления экономики.

Третья фаза: **частичное огосударствление экономики.**

В начальный период классического капитализма государство не вмешивалось в экономику. В этом не было никакой необходимости. Единичные собственники самостоятельно успешно справлялись почти со всеми хозяйственными делами. В XIX в. в Англии был популярен лозунг об идеальном устройстве жизни: «Анархия плюс констебль» (полицейский чин). В экономике признавалось нормальным безвластие (стихийная игра рыночных сил). А государство было призвано лишь поддерживать общий порядок — быть, как тогда говорили, «ночным сторожем».

Широкомасштабное огосударствление экономики индустриально развитых стран стало происходить во второй половине XX в. под воздействием ряда объективных обстоятельств. Вследствие этого везде возник *государственный сектор* национальной экономики (об этом см. вопрос 13).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Тест. Экономической основой современного капитализма являются:

- а) единоличная трудовая частная собственность;
- б) частная собственность лиц, применяющих наемный труд;
- в) общая долевая собственность;
- г) государственная собственность.

2. Как сейчас выглядит общая картина структуры отношений присвоения в западных странах?

3. Профессор Дэвид Хайман в учебнике «Современная микроэкономика: анализ и применение» считает фактом то, что «ни в США, ни в любой другой стране Запада экономику нельзя рассматривать как чисто капиталистическую» [13, т. 2, с. 331].

Рекомендуется по данному вопросу литература: [1, с. 103–110], [2, с. 192–194, 196–197, 366], [4, с. 91–92].

13. Государственный сектор: его значение для современной экономики

Чтобы понять нынешнее предназначение государственного сектора национальной экономики, важно проанализировать *объективные причины* его образования. Это позволит лучше уяснить выполняемые государством экономические функции. Каковы же эти основные причины?

А. В середине XX в. началась научно-техническая революция и связанный с ней переход наиболее развитых промышленных стран к постиндустриальному обществу. Ни частный, ни акционерный капитал не был в состоянии обеспечить **новейшую научно-техническую базу производства**. Только государство смогло должным образом развернуть фундаментальные (теоретические) научные исследования и широкомасштабную подготовку квалифицированных работников, специалистов и ученых. Только оно содействовало становлению новейших отраслей промышленности, освоению электронной, ракетно-космической и других видов техники.

Б. Во второй половине XX в. на мировой арене усилилось экономическое соперничество индустриально развитых стран. Чтобы укрепить свои мирохозяйственные позиции, эти страны должны обеспечивать **высокое качество продукции и эффективность производства** на основе последних достижений научно-технической революции. Всего этого можно достичь, если государство помогает своему национальному капиталу добиваться передовых научно-технических и экономических позиций.

В. Современный научно-технический прогресс привел к углублению общественного разделения труда, а тем самым сильно усложнил всю организацию национального хозяйства. Последнее не может, как это было раньше, стихийно развиваться без постороннего вмешательства. Обеспечить **устойчивый экономический рост** оказалось невозможно без государственного регулирования экономики.

Г. В развитых странах потребовалось достичь **социальной стабильности** общества, а для этого уменьшить неравенство в доходах и уровне жизни основных слоев населения. Такой цели способно добиться государство, проводящее политику выравнивания доходов граждан.

Решить эти и другие подобные задачи возможно, если государственный сектор опирается на крупномасштабную общую совместную собственность. Этот сектор возник посредством *национализации* (преобразования частной собственности в государственную) многих предприятий и отраслей хозяйства. Однако национализация проводилась не путем насильственной конфискации (принудительного и безвозмездного изъ-

тия имущества), а с выкупом материальных ресурсов предприятий. Кроме того, государство получает в свое распоряжение огромные суммы денег путем сбора налогов (обязательных платежей) с населения и предприятий.

В результате образования государственной собственности *существенно изменились экономические отношения в обществе*. Если государство образует свои доходы за счет налогов, то оно, в свою очередь, из этих доходов выплачивает населению *трансфертные платежи* (выплаты пособий по социальному обеспечению, стипендий, пенсий и т. п.). Оно также выплачивает предприятиям *субвенции* – денежные пособия, предоставляемые на определенные цели.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Определить, что верно и что неверно:

а) частая собственность во всех случаях эффективна в экономическом и социальном отношении по сравнению с государственной собственностью;

б) государственная собственность обеспечивает больший экономический и социальный эффект по сравнению с частной собственностью.

2. Изобразить в виде таблицы кругооборот доходов в национальном хозяйстве (движение доходов от домашних хозяйств, предприятий и государства к домашним хозяйствам, предприятиям и государству).

3. Вопрос на сообразительность. Верна ли поговорка: в современной экономике «бесплатный сыр – только в мышеловке».

Дополнительно рекомендуется литература: [1, с. 100–101, 105–107], [4, с. 91–92], [5, с. 53–58], [6, с. 57–68].

14. Россия 1990-х годов: реформа отношений собственности

При разборе предыдущего вопроса было установлено, что сейчас в странах Запада нет какого-то крайнего состояния отношений собственности. Здесь не господствует безраздельно ни единоличная, ни государственная собственность.

Совершенно иначе развивались отношения собственности в нашей стране.

В 1917 г. в России, как известно, социалистическая революция провозгласила цель – заменить капитализм социализмом. Социально-экономический строй изменился коренным образом в соответствии с теоретическими установками **государственного социализма**. Существо концепции государственного социализма выражается следующими положениями:

1) государство обобществляет все средства производства;

2) все трудоспособные граждане работают по найму у государства;

3) со стороны общества и государства устанавливается строжайший контроль за мерой труда и мерой потребления каждого гражданина.

Системе социально-экономических отношений при социализме были присущи следующие черты. Во-первых, собственность народа на основные средства производства была превращена в безраздельную собственность государства. Во-вторых, государственный аппарат сосредоточил в своих руках управление народным хозяйством. В-третьих, государство централизовало у себя основную массу выпускаемой всеми предприятиями продукции и финансовые (денежные) средства. Трудящиеся же оказались у государства наемными работниками, отчужденными от материальных условий труда и его плодов, от управления производством. Они, естественно, стали относиться к государственной собственности как к «ничейной» и не были материально заинтересованы в улучшении ее использования. Не случайно государство нередко применяло административные, внеэкономические способы привлечения миллионов людей к труду.

Вполне очевидно, что системе государственного социализма органически свойственно все более обостряющееся **противоречие** между возвышением потребностей населения (которое ускорилось в условиях НТР) и неэффективным использованием в этих целях государственной собственности, что приводило к более низкому уровню жизни по сравнению со средним мировым уровнем. Такое противоречие выливалось в конфликт между коренными интересами всех трудящихся, приумножающих общую собственность, и интересами присваивающей результаты их труда государственной власти.

Это противоречие может быть разрешено путем **коренной реформы** системы отношений собственности. В ходе реформы важно преодолеть полное огосударствление экономики страны путем превращения значительной части собственности государства в иные более эффективные формы присвоения.

В чем состоят задачи реформирования социалистической собственности?

Первая проблема: **какова сущность реформирования** государственной собственности?

Зарубежный опыт показывает, что реформа собственности государства и поиск иных видов присвоения зачастую проводятся в виде *приватизации* (лат. *privatus* – частный). Приватизация проводится по крайней мере по трем вариантам. В одном случае государственное имущество достается в конечном счете частным собственникам. В другом варианте отдельные лица, приобретающие государственные акции, становятся членами какого-то акционерного общества, т. е. совладельцами общей долевой собственности. В третьем случае государственные акции скупают какие-то акционерные компании.

Отсюда видна ошибочность официальной трактовки приватизации, которая была дана в начале российских реформ. Эта трактовка сводилась только к одному варианту приватизации — превращению государственной собственности в частную, единоличную. Иначе говоря, инициаторы реформы рассчитывали возродить капитализм на начальной фазе его появления, которая была давно преодолена во всех высокоразвитых странах.

Исходя из такой установки, на практике зачастую крупное хозяйственное объединение дробили на небольшие части, с тем чтобы они могли достаться единоличному собственнику. Так, конструкторское бюро приватизировалось отдельно от завода, хотя без завода оно не жизнеспособно.

Вторая проблема: каковы границы разгосударствления?

Приватизацию можно считать, по-видимому, достаточно обоснованной, если ее масштабы соответствуют степени реального обобществления хозяйства, не разрушают техническое, технологическое и организационно-экономическое единство и целостность какого-то звена производства. Но это условие в нашей стране нередко не учитывалось.

Характерен такой пример. В «Книге рекордов Гиннеса» была зарегистрирована самая крупная в мире авиатранспортная компания — Аэрофлот СССР. Эта компания была разбита на 418 авиалиний. Но мелкие организации не смогли обеспечить комфортные и безопасные полеты пассажиров на новейших авиалайнерах. У них не оказалось достаточных денежных средств, нужной технической базы и других условий.

Третья проблема: каковы должны быть сроки разгосударствления собственности?

Эти сроки должны быть продолжительными для того, чтобы можно было тщательно разобраться с положением дел на каждом приватизируемом предприятии и дождаться выгодных рыночных условий продажи государственного имущества.

Но в нашей стране приватизация проводилась бешеными темпами. Ей не предшествовала никакая-либо предварительная подготовка. Не проводилась инвентаризация предприятий (опись их имущества).

Четвертая проблема: насколько эффективной (с точки зрения получения государством и гражданами доходов) оказалась приватизация?

Прежде всего, для государства приватизация не могла быть доходной из-за сильно заниженной стоимости государственного имущества. Дело в том, что в условиях очень быстрого обесценения денег стоимость предприятий не была правильно оценена (к тому же они часто продавались по остаточной стоимости — по стоимости полностью износившегося оборудования). Поэтому многие заводы становились добычей недоб-

По разным оценкам, в странах Запада в теневом секторе экономики производится от 5 до 20% валового национального продукта. По оценкам исследователей, в России в 90-х годах криминальные элементы контролировали до 40% национального хозяйства.

Криминальную экономику в течение нескольких десятилетий условно подразделяют на следующие основные укрупненные блоки: неофициальная, фиктивная и «черная». Уголовный кодекс Российской Федерации основные виды такой экономики относит к преступлениям в сфере экономической деятельности, которые перечислены в разделе VIII, гл. 21–23 [14].

Неофициальная (образно называемая «серая») экономика охватывает легальные (разрешенные) виды хозяйственной деятельности, распространенные особенно в сфере услуг (ремонт квартир, медицинская помощь, предоставление жилья в курортной местности и т. п.). Однако получатели доходов скрывают их от налогообложения.

Фиктивной («беловоротничковой») хозяйственной деятельностью занимаются, как правило, руководящий состав предприятий и государственные чиновники в тех странах, где значительно развит государственный сектор экономики. Лица, имеющие доступ к общественной собственности, лично обогащаются, изобретая незаконные средства (приписки к выполнению государственных заданий и планов; мошеннические способы получения денег; хищение материальных ресурсов и т. п.).

К числу преступлений против интересов службы в коммерческих и иных организациях относится злоупотребление полномочиями (в целях извлечения выгод и вопреки задачам своей деятельности), которое совершают лица, выполняющие управленческие функции, частные нотариусы и аудиторы (ревизоры, контролирующие финансовую деятельность предприятия).

Уголовное законодательство рассматривает в качестве преступлений против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления ряд деяний криминального характера, в частности злоупотребление должностными полномочиями: незаконное участие в предпринимательской деятельности; получение взятки; служебный подлог.

Черная экономика — это запрещенная законом деятельность. Сюда относятся наркобизнес, контрабанда, фальшивомонетничество и иные преступные дела.

Криминальная экономика пустила глубокие корни и значительно расширилась в нашей стране особенно за последние годы. Первая причина этого явления — коррупция (подкуп) государственных чиновников и должностных лиц, призванных поддерживать законность в экономике (на их подкуп преступный мир тратит до 30–50% своих доходов). Вторая

причина состоит в том, что дельцы черной экономики образуют строго организованные группы, хорошо оснащенные оружием и современными техническими средствами. Эта организованная преступность вместе с подкупленной частью государственного аппарата создает мафиозные объединения, препятствующие разоблачению подпольных дел. Третья причина — получение очень высоких доходов, приходящихся в основном на долю главарей мафии.

К факторам, которые расширяют масштабы экономических преступлений, относятся: кризисное падение производства; снижение жизненного уровня больших масс населения ниже черты бедности, массовая безработица; сильное обесценение денег; усиление различий в уровне доходов разных групп граждан.

Чтобы построить эффективную экономику в России, требуется вытеснить теневую экономику, ликвидировать организованную преступность в хозяйственной и финансово-кредитной сферах. В этих целях важно улучшить деятельность правоохранительных учреждений, сделать более строгим лицензионный, налоговый, валютный и экспортный контроль.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Какие конкретные виды правонарушений являются преступлениями против собственности?

2. Каково отношение государства к криминальной экономике?

3. Определите меры по борьбе с экономической преступностью в России.

Дополнительная литература по теме: [1, с. 101–103]. [14, ст. 169–200].

16. Кооперация и разделение труда: их сущность и воздействие на хозяйственное развитие

После разбора системы социально-экономических отношений с данным вопросом начнем рассматривать типы организационно-экономических отношений (вопросы 16–27).

Кооперация и разделение труда — это *исходные* организационно-экономические отношения. Без них нельзя понять другие виды данных отношений: а) натуральное и товарное производство (разделение труда — один из решающих признаков различий между ними) и б) управление хозяйством (управление — одна из функций кооперации труда).

Кооперация (*лат.* cooperatio — сотрудничество) **труда** — форма организации, которая обеспечивает созидательную деятельность работников предприятий, придает ей единство и согласованность. Такая организация общественно полезной работы является всеобщей, поскольку используется всегда и везде независимо от господствующего общественного строя. Вместе с тем в разные исторические эпохи кооперация труда

отличается неповторимыми особенностями: одно дело, например, коллективная обработка земли в первобытной общине, другое — принудительный труд массы рабов при сооружении знаменитых пирамид в Древнем Египте.

Чем же объяснить объективную необходимость организации сотрудничества в труде?

Трудовая кооперация, во-первых, является испытанным веками средством *повышения эффективности* (результативности) *производства*. Во-вторых, она порождает мощную *производительную силу коллективного труда*, которая способна быстро выполнить работу, непосильную для одного человека. В-третьих, при совместной деятельности множества людей относительно (в расчете на единицу продукции) *уменьшаются затраты средств производства* (лучше используются помещения, техника, сырье). В-четвертых, кооперация экономит рабочее время благодаря согласованному выполнению всех операций, соблюдению работниками единой трудовой дисциплины. Эффективность кооперации значительно возрастает, когда в ее рамках возникает и углубляется разделение труда.

Разделение труда — это система общественно полезной деятельности. Она исторически возникает и развивается в результате качественной дифференциации (расчленения) всего труда общества на его обособившиеся и сосуществующие виды.

Начало этому процессу в первобытном обществе положило *естественное разделение труда* по полу и возрасту. Современная система разделения труда включает следующие его виды:

1. *Индивидуальная специализация* (лат. *specialis* — особый) — сосредоточение деятельности человека на каком-то особом занятии; овладение определенной профессией, специальностью.

2. Разделение труда на *предприятия* (выделение в трудовом коллективе разных видов работ, операций).

3. Обособление созидательной деятельности в масштабе какой-то *отрасли, вида производства* (например, электроэнергетика, добыча нефти, автомобилестроение и т. п.).

4. Разделение национального производства на его *крупные роды* (промышленность, сельское хозяйство и др.).

5. *Территориальное* разделение труда внутри страны (при специализации производства каких-то продуктов в разных экономических регионах).

6. *Международное* разделение труда (специализация производства отдельных стран на определенных видах изделий, которыми эти страны обмениваются).

Какое же экономическое значение имеет развитие системы разделения труда?

Специализация созидательной деятельности служит важнейшим средством **повышения производительности труда** (увеличения выработки людьми). Это является следствием того, что специализация работников, во-первых, *умножает умения*, предполагает приобретение ими более совершенных знаний и навыков. Во-вторых, обеспечивается *экономия рабочего времени*, поскольку, сосредоточивая усилия на изготовлении какого-то изделия, человек перестает переходить от одного занятия к другому. В-третьих, специализация дает толчок к изобретению и *применению машинной техники*, что делает производство массовым и высокоэффективным.

Кооперация и разделение труда находятся в противоречивом единстве и взаимодополняют друг друга в процессе усложнения созидательной деятельности. В связи с этим различаются два вида кооперации труда: а) *простая* — объединение однородных занятий работников (бригады землекопов, грузчиков, лесорубов и т. п.); б) *сложная* — совместная работа людей, выполняющих качественно разные виды труда.

Наибольший экономический эффект дает сложная кооперация. Классическим примером может служить мануфактура — объединение труда ремесленников, выполняющих раздельно множество мелких операций. Вот как А. Смит (который первым ввел термин «разделение труда») описывал труд десяти рабочих в булавочной мануфактуре: «Эти десять человек вырабатывали свыше 48 000 булавок в день... один рабочий вырабатывал 4800 булавок в день. Но если бы они работали в одиночку и независимо друг от друга и если бы они не были приучены к этой специальной работе, то, несомненно, ни один из них не мог бы сработать двадцати, а может быть, и одной булавки в день» [2, с. 19–20], [12, т. 1, с. 10].

Естественно, что в дальнейшем соединение фабричной кооперации, специализации и машинной техники дало невиданный рост производительности труда.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Вопрос на сообразительность. В какой производственной организации кооперация и разделение труда могут быть тождественными, совпадать?

2. Польза от специализации работников известна. Определить, какой вред узкая специализация приносит человеку.

3. Каково влияние развития кооперации и разделения труда на отношения собственности?

Рекомендуется дополнительно прочитать: [1, с. 124–131], [2, с. 19–20].

17. Натуральное и товарное производство: что прогрессивнее?

Как известно, в состав организационно-экономических отношений входит организация хозяйственной деятельности (см. вопрос 8). Эта организация принимает формы натурального и товарного хозяйства. Чем они отличаются друг от друга? Об этом можно судить по данным табл. 17.1.

Какой из указанных критериев (признаков) является своеобразной границей, отделяющей один тип организации хозяйства от другого?

Такую главную роль выполняет наличие или отсутствие **общественного разделения труда**. Можно привести доказательства.

Таблица 17.1

**Сравнительный анализ систем
натурального и товарного хозяйства**

Показатель	Натуральное хозяйство	Товарное производство
1. Развито или не развито разделение труда	1. Работник выполняет все виды труда	1. Труд специализирован
2. Замкнутость или открытость хозяйства	2. Замкнутость: самообеспечение продуктами	2. Открытость: продукты создаются для других людей
3. Вид экономического кругооборота	3. Производство – распределение – потребление	3. Производство – обмен (рынок) – потребление

В натуральном производстве универсальный работник не может добиться высокой выработки. Примечательно, что сейчас во многих развивающихся странах такой работник способен прокормить не более двух человек. Плодов труда едва хватает для того, чтобы снабдить ими отдельное сравнительно небольшое хозяйство. Не случайно изготовленная продукция после ее распределения идет на внутривозвращенное потребление.

Товарное же хозяйство дает гораздо большие результаты благодаря специализированной работе. В этом случае, по словам А. Смита, каждый работник «может располагать значительным количеством продуктов своего труда сверх того количества, которое необходимо для удовлетворения его собственных потребностей; и поскольку все остальные работники находятся в таком же положении, он оказывается в состоянии обменивать большое количество своих продуктов на большее количество изготавливаемых ими продуктов...» [2, с. 20].

Из сказанного вытекают следующие обобщения и выводы.

1. Натуральное производство является наиболее простым типом организации экономики. Поэтому оно стало *исторически первым*.

2. Натуральное хозяйство функционирует на основе *закона простого воспроизводства* – путем повторения созидательной деятельности в прежних размерах. Для такой застойной экономики характерно изготовление традиционного набора благ для потребления. В связи с этим в ряде учебников натуральное хозяйство именуют «традиционная экономика», хотя так обозначается не определяющий, а производный признак.

Товарное хозяйство развивается по *закону расширенного воспроизводства*. При этом увеличивается многообразие изделий и улучшается их качество, что способствует возвышению потребностей.

3. Товарное производство – *наиболее прогрессивный* тип экономической организации. Здесь движущими силами прогресса являются: а) углубляющееся разделение труда; б) связанное с этим совершенствование личного и вещественного факторов производства; в) возможность расширения выпуска продукции в силу открытости хозяйства; г) улучшение удовлетворения возрастающих потребностей людей.

Натуральное и товарное хозяйства – *прямо противоположные типы организации* экономики. Их своего рода «противоборство» на всем экономическом пространстве на протяжении многих веков шло путем захвата, как говорится, «места под солнцем». Первоначально в течение примерно 8 тысяч лет (когда была доиндустриальная стадия производства) господствовала застойная экономика. Но затем – в условиях индустриального производства – в полную силу проявилось превосходство более прогрессивной хозяйственной организации. Товарно-рыночное хозяйство – это магистральный путь развития экономики, на который переходит все человечество.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Вопрос на сообразительность. Может ли товарное хозяйство быть «чистым», т. е. существовать без натурального производства?

2. Тест о натуральном хозяйстве в нашей стране. Натуральное хозяйство:

а) во время новой экономической политики (в 1920-е годы) значительно усилилось в деревне и в городе;

б) с 1992 г. во время реформ сильно сократилось;

в) в 1992–1999 гг. в сельской местности сильно расширилось.

3. Какие тенденции свойственны изменениям двух типов организации хозяйства в конце XX – начале XXI в.?

Рекомендуется дополнительная литература: [1. с. 135–142], [2, с. 19–20, 22–23, 47–52].

18. **Натуральный продукт и товар: их свойства**

Продолжим сравнительный анализ натурального и товарного производства. Предметом сопоставления здесь является конечный результат двух типов хозяйства: натуральный продукт и товар.

Оба объекта рассмотрения имеют одно общее свойство — *полезность*, т. е. способность удовлетворять какие-то потребности людей.

Полезность продукта может показаться очень простым и ясным признаком. Ведь речь идет о натурально-вещественных свойствах предметов потребления (скажем, яблок, обуви и т. п.) и средств производства (например, трактора, компьютера и т. д.). Однако при внимательном ознакомлении с этим признаком возникают непростые вопросы.

Первый вопрос: всякий ли произведенный людьми натуральный продукт приносит им **пользу**?

В экономической теории под полезностью подразумевается без исключения все то, что удовлетворяет действительные, реально сложившиеся нужды (даже то, что наносит ущерб здоровью: сигареты, наркотики и пр.). Сами же потребности могут порождаться как биологически, так и духовными, социальными обстоятельствами, даже фантазией.

Второй вопрос: **сколько полезностей** имеет каждое благо?

Люди на протяжении многих веков постоянно открывают полезные качества вещей на практике и с помощью науки. Сейчас установлено, что любое материальное благо имеет, как правило, множество нужных людям свойств, или, образно говоря, пучок полезностей. Так, опытная домашняя хозяйка хорошо знает, сколько разных блюд она может приготовить, скажем, из куска мяса.

Хотя кажется, что полезность натуральных продуктов и товаров ничем не различается, это не совсем так. В натуральном хозяйстве круг полезных продуктов, создаваемых для внутреннего потребления, очень ограничен. Иное дело — во втором роде производства, основанном на общественном разделении труда, — товарном. Здесь не только резко возрастает количество и разнообразие продуктов, но также изменяются их свойства. В связи с этим важно учитывать, что товары могут различаться в зависимости от **характера удовлетворения потребностей**. Они делятся на следующие виды.

1. *Взаимозаменяемые продукты*. Если растет потребление одного из них, то снижается использование другого. Примерами могут служить, положим, пары вещей: сливочное масло и маргарин, кефир и простокваша, автомашины «тойота» и «хонда».

2. *Взаимодополняемые* товары. Они сопутствуют друг другу, и потребность в них одновременно увеличивается или снижается. Это, скажем, фотоаппарат и фотопленка, видеоманитофон и кассеты к нему.

3. *Независимые* блага, или, иначе говоря, не сопряженные, «самостоятельные» товары. Потребности в этих вещах никак не связаны между собой (например, бананы и рыба, трикотажные изделия и наручные часы).

Итак, продукт натурального производства обладает только одним объективно необходимым качеством — полезностью. В отличие от этого товар имеет еще и другие свойства. Какие?

Ответ получим, если рассмотрим проблему: в каких случаях полезная вещь — товар? Для этого последовательно разберем три дилеммы.

1-я дилемма. Как известно, блага, используемые для потребления, можно подразделить на два вида: а) созданные природой (вода, дикорастущие плоды и т. п.) и б) произведенные трудом. В каком случае мы имеем дело с товаром?

Очевидно, что товаром мы признаем не даровой продукт природы, а то, на что *затрачены человеческий труд* и другие материальные средства, требующие соответствующего возмещения.

2-я дилемма. Изготовленные человеком полезные вещи можно разделить на две группы: а) созданные для себя и б) произведенные для других людей. Что здесь можно признать товаром?

Разумеется, товарами не могут быть изделия, приготовленные для собственных нужд (как в натуральном хозяйстве). Ими будут вещи, созданные для иных людей, т. е. *общественные полезности*.

3-я дилемма. Общественные полезности также бывают двух видов: а) отчуждаемые другим людям безвозмездно и б) передаваемые на рынке потребителям путем эквивалентного (равноценного) обмена на иную вещь.

Естественно, не будут товарами изделия, достающиеся иным лицам бесплатно (например, подарок или продукт, который раб отдаст господину безвозмездно). Продаваемая на рынке полезная вещь предполагает *эквивалентное возмещение*.

Значит, **товар** — созданная человеком общественная полезность, предназначенная для эквивалентного обмена на рынке на другой товар.

Из данного определения видно: товар при обмене на равноценный продукт получает на рынке меновую стоимость. **Меновая стоимость** — способность товара обмениваться на другие полезные вещи в определенных пропорциях (соотношениях) обмена. Например, на рынке можно приравнять друг к другу (цифры условные): 10 м хлопчатобумажной ткани, 1 стол, 40 кг мяса и пр. Такие обменные операции можно представить в алгебраическом виде:

$$xA = yB = zC = \dots,$$

где A, B, C — полезные вещи; x, y, z — количественные пропорции обмена.

Если же задуматься о меновом равенстве серьезно, то окажется, что здесь не ясно главное: *что* в товарах, *чему* и *почему* равно?

В самом деле, равны ли обмениваемые, а следовательно, приравненные друг к другу товары как полезности? Совершенно очевидно: в обмене представлены разнородные блага (ткань, стол, мясо — как в приведенном здесь примере). Ведь никто не продает какое-то благо определенного вида за одинаковую полезность. Полезные вещи не сопоставимы и в количественном отношении: ткани измеряются в погонных метрах, столы — в штуках, мясо — в килограммах и т. д. Что же в таком случае является равным в меновой пропорции?

В XVIII—XIX вв. политическая экономия дала свой ответ на этот вопрос: общим содержанием менового равенства является одинаковая по величине *стоимость*, воплощенная во всех товарах. Что же такое стоимость? Эта проблема стала предметом острой дискуссии, начиная с конца XIX в. и до настоящего времени (вопрос 19).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Верно или неверно (определить правильное положение):

а) взаимозаменяемые товары — пары полезных вещей, потребность в которых увеличивается одновременно;

б) взаимодополняющие продукты — блага, потребность в которых может изменяться независимо друг от друга;

в) независимые блага — товары, потребность в которых никак не связана между собой.

2. Как оценивают полезность товаров их производители и покупатели?

3. Когда полезное благо становится взяткой?

Дополнительная литература по вопросу: [1, с. 142—145], [2, с. 22—23, 137—138, 427].

19. Что такое стоимость и ценность?

Сначала важно выяснить, почему в дискуссии по проблеме стоимости противостоят сторонники совершенно разных взглядов. Дело в том, что их противоположные теоретические позиции объективно отражают разные стороны хозяйственных противоречий (эта особенность воззрений экономистов была отмечена в вопросе 9). В данном случае оказали свое воздействие противоречия, присущие товарному производству и рынку: отношениям между производителями (продавцами) и потребителями (покупателями) товаров.

По одну сторону теоретических «баррикад» встали представители классической политэкономии, вооруженные трудовой теорией стоимости, а по другую — сторонники неоклассицизма со своей нетрудовой концепцией ценности благ. Разбор этих учений начнем с первоначально возникшей теории классиков.

Основное содержание **теории стоимости** можно кратко выразить в следующих положениях.

Первое положение. Разнородные продукты рыночного обмена имеют *одинаковое внутреннее содержание – стоимость*. Поэтому они могут приравниваться друг к другу в определенной меновой пропорции.

Второе положение. Стоимость всех товаров создается *общественным трудом* товаропроизводителей. Этот труд является общественным потому, что изготовитель рыночного продукта работает не на себя, а создает полезную вещь для других членов общества. А. Смит сделал самое широкое обобщение: «Труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным мерилom стоимости, или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собою стоимость различных товаров во все времена и во всех местах» [2, с. 25], [12, т. 1, с. 35].

Третье положение. Труд имеет внутреннее мерило – рабочее время. Если труд является одинаковым по качеству (допустим, простой труд), то он количественно измеряется протяженностью во времени (в рабочих часах). Стоимость товаров иногда измеряют в часах рабочего времени, чтобы сравнить экономичность производства в разных странах. Недавно это было сделано для сопоставления величины стоимости ряда основных продуктов в России и других странах. Оказалось, что стоимость некоторых товаров (в часах рабочего времени, на единицу продукта) составила: а) говядина (кг) в России – 3,4, а в Германии – 0,3; б) ботинки мужские (пара) соответственно 48 и 3; в) холодильник (шт.) – 596 и 21.

Однако трудовой теории стоимости присущи определенные недостатки.

А. Эта концепция имеет исторически ограниченные пределы применения. Наиболее полно она соответствует *простому товарному производству* (хозяйству крестьян и ремесленников), ибо измерять производственные затраты ручным трудом, рабочим временем было единственно возможно и необходимо на доиндустриальной стадии экономики (с 5–6 тыс. до н. э. до XVII в.).

Б. В эпоху индустриального развития, когда труд рабочих вытеснялся машинной техникой, измерять затраты производства *только в рабочих часах было неправильно*: следовало учитывать все дорожающие расходы на технические средства труда.

На постиндустриальной стадии хозяйства стало *практически невозможно* измерять стоимость затратами ручного труда. Как, спрашивается, каким способом измерить труд ученых или определить созданную трудом стоимость на полностью автоматизированных заводах?

В противовес трудовой теории стоимости австрийская школа экономистов разработала в XIX в. концепцию **предельной полезности** (см. во-

прос 9). Эта школа дала объяснение стоимости (точнее — ценности) благ с позиции экономической психологии потребителя (покупателя) полезных вещей. Основные положения данной теории таковы.

Первое положение. Австрийские ученые полагали, что полезность нельзя отождествлять с объективными свойствами товаров. Полезность, по их мнению, — это *субъективная оценка*, которую дает каждый покупатель роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей. *Ценность* (синоним стоимости) блага — это понимание человеком значения потребляемой вещи для его жизни и благосостояния. Основатель австрийской школы Карл Менгер утверждал, что «ценность не есть нечто присущее благам... Ценность — это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и их благосостояния, и потому вне их сознания не существует» [16, с. 85].

Второе положение. Полезные блага подразделяются на два вида:

а) имеющиеся в безграничном количестве (вода, воздух и т. п.). Эти вещи люди *не считают ценными для себя*, ибо они имеются в таком избытке, который не нужен для удовлетворения человеческих потребностей;

б) являющиеся относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей в них. Именно этим благам хозяйствующие лица *приписывают ценность*.

Третье положение. В процессе личного потребления действует *закон убывающей полезности*. Согласно этому закону, степень удовлетворения потребности одним и тем же продуктом, если мы непрерывно продолжаем им пользоваться, постепенно уменьшается, так что наконец наступает насыщение.

Четвертое положение. Ценность благ определяет *предельная полезность*, т. е. субъективная полезность «предельного экземпляра», удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода.

Если предельная полезность достигает «точки насыщения», то человек перестает ощущать пользу от потребляемой вещи. Когда же этот рубеж в потреблении преодолевается, то обычный продукт воспринимается как *антиблаго*, а полезность превращается во *вредность*.

Однако теория предельной полезности не вполне соответствует хозяйственной практике и содержит внутренние противоречия. Вот несколько подтверждений этого.

А. Массовые рыночные сделки нуждаются в каком-то *объективном соизмерении всех товаров*. Между тем субъективная полезность не имеет и не может иметь какого-либо *количественного выражения*, так как отсутствуют объективные единицы для ее измерения. Поэтому субъектив-

но-психологическая теория предельной полезности не смогла решить проблему отыскания *единого соизмерителя ценности* для всего многообразия благ и для всех людей.

Б. Закон убывающей полезности не является *универсальным*. Он проявляет свое действие в отношении ограниченного круга предметов первой необходимости (например, хлеб, вода, жилище). Такие вещи имеют для отдельного человека и для каждого момента границу насыщения. Однако данный закон неприменим к подавляющей массе товаров — многочисленным непроизводственным продуктам, средствам производства, а тем более нематериальным благам и услугам.

В заключение можно сделать некоторые выводы.

Рассмотренные концепции проанализировали такие глубинные признаки экономических благ, которые нельзя увидеть на поверхности хозяйственной деятельности. Их можно обнаружить с помощью абстрактного мышления. Последнее позволит мысленно отвлекаться от видимых свойств вещей с целью выделения существенных их признаков. Но абстрактные понятия «полезность» или «стоимость» непригодны для количественного измерения соотношений рыночного обмена.

Сторонники учения о предельной полезности утверждали, что существует некий количественный измеритель счастья, или полезности, для каждого человека. Единица измерения полезности была названа *ютиль* (от *англ. utility* — полезность). Чем больше ютилей приобретал на рынке потребитель, тем большую порцию счастья он якобы получал.

Но известные авторы «Экономикс» пришли к выводу, что лично ощущаемая отдельными людьми субъективная полезность не поддается точному количественному измерению, а ютиль, по их мнению, вымышленная единица измерения. С. Фишер, Р. Дорнбуш и Р. Шмалензи считают, что измерение полезности ютилями — «довольно-таки странное описание человеческого поведения...» [6, с. 98].

Основатель трудовой теории стоимости А. Смит сделал не менее знаменательный вывод в отношении практического использования измерения стоимости трудом во время рыночного обмена. Он верно подметил: «Товары чаще обмениваются, а потому и сравниваются с другими товарами, а не с трудом... К тому же большинство людей лучше понимают, что означает определенное количество какого-нибудь товара, чем определенное количество труда. Первое представляет собою осязательный предмет, тогда как второе — абстрактное понятие, которое хотя и может быть объяснено, но не отличается такой простотой и очевидностью» [17, с. 104].

Если измеряемая трудом стоимость не может определить меновую стоимость товаров, то какой измеритель используется на практике? Об этом сказано в следующем разделе пособия.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Тест. Закон убывающей полезности означает:

- а) отношение предельных полезностей к ценам одинаково для всех товаров;
- б) полезность приобретаемых товаров убывает по мере увеличения дохода потребителя;
- в) полезность, приносимая каждой последующей единицей товара, убывает по мере увеличения количества приобретаемых товаров.

2. Сопоставьте некоторые основные положения трудовой теории стоимости и концепции предельной полезности.

3. Укажите, какие научные достижения имеют рассмотренные учения о стоимости и ценности.

Рекомендуется прочитать книги: [1, с. 145–152], [2, с. 22–25, 47–52, 93–94, 137–138].

20. Деньги: история и современность

Деньги порождены практикой товарно-рыночного хозяйства. Их история распадается на два основных этапа: а) эпоха товарных денег, вершиной которого был золотой стандарт; б) период современных денежных средств.

А. Еще перед первобытными племенами встала довольно непростая задача: как — в каких меновых соотношениях — одно племя, занятое, скажем, животноводством, сможет правильно обменять образовавшиеся у него излишки мяса на зерно, выращенное земледельцами? Найти удовлетворительный ответ тогда было невозможно. Первоначально не было общепризнанного эквивалента (равного по стоимости товара), позволявшего измерять стоимость всех других товаров. Поэтому простой обмен одной полезной вещи на другую был *случайным и одноразовым*.

Когда же производство и обмен товаров стали регулярными, то в каждой стране появились на местных рынках *общие эквиваленты* — наиболее ходовые продукты, на которые можно было обменять другие полезности. Например, у греков и арабов это был скот, у славян — меха.

Однако международная торговля нуждалась в деньгах — признанном всеми народами **всеобщем эквиваленте**. Для выполнения роли денег более всего подходило золото — благородный металл, обладающий большой сохранностью и другими необходимыми качествами.

Золотой стандарт — денежная система, основанная на золоте, была установлена в Великобритании еще в конце XVIII в. и широко распространилась в последней четверти XIX в. в Германии, Франции, Японии и России.

При золотом стандарте деньги выполняли следующие функции:

- 1) *меры стоимости*: измерялась стоимость всех товаров. Стоимость вещи, выраженная в деньгах, — его цена;

2) *средства обращения*: деньги стали посредником в обмене одного товара на другой товар, который совершался по формуле: T (товар) — D (деньги) — T (товар). В этой функции золотые монеты выполняют мимолетную роль, обслуживая многие торговые сделки, а поэтому их могли заменять на бумажные деньги;

3) *средства образования сокровищ*: не участвовавшие в обращении золотые монеты, а также слитки, изделия из золота накапливались как носители богатства вообще;

4) *средства платежа*: деньгами расплачивались за ранее приобретенный товар, когда наступал срок погашения задолженности;

5) *мировых денег*: в международной торговле деньги выступали в виде слитков золота. Золото являлось мерой стоимости и использовалось на мировом рынке как всеобщее средство платежа. В торговых сделках между странами товары реализовывались крупными оптовыми партиями и расчеты производились преимущественно путем зачета долговых обязательств через банки. Наличное золото перевозилось из одной страны в другую лишь в том случае, если долг не погашался взаимными расчетами.

Б. В XX в. золотой стандарт перестал существовать. Это привело к коренному изменению сущности, назначения и вида денег.

Золотые монеты сменила **искусственная** денежная система. Это связано с тем, что деньги утратили свое прежнее экономическое содержание. Бумажные деньги перестали размениваться на золото и другие драгоценные металлы. В отличие от золота бумажные деньги, по сути дела, не имеют внутренней стоимости. Этот номинальный (существующий только по названию, на бумаге) знак стоимости никак не соответствует затратам на его изготовление. Вот типичный пример. В 1995 г. наше государство затрачивало всего 25 руб. на создание денежной купюры в 10 000 руб.

Отмена золотого стандарта привела к тому, что *отпали две функции*, которые не могут осуществляться без золота в качестве денег: а) средство образования сокровищ; б) мировые деньги.

В современных условиях в определенной мере выполняются три функции денег: а) мера стоимости; б) средство обращения; в) средство платежа.

Сейчас в виде денег выступают, по сути дела, *долговые обязательства государства, банков и сберегательных учреждений*. Это происходит потому, что государство подтверждает: наличные деньги — это *законное платежное средство* (бумажные деньги должны приниматься при уплате долга) [10, с. 16, ст. 140].

В настоящее время к деньгам относят разнообразные долговые обязательства, имеющие разную степень ликвидности. Под *ликвидностью* понимаются:

- а) способность денег обмениваться на товары и услуги;
- б) способность долгового обязательства быть обращенным в наличные деньги;
- в) денежные затраты на капитальные вложения (увеличение производства).

Наличные деньги ликвидны на 100%, ибо на них можно незамедлительно приобрести различные виды богатства. Гораздо менее ликвидны срочные вклады в сберегательном банке, ценные бумаги. Такое различие положено в основу деления всей денежной массы на связанные между собой агрегаты (*лат. aggregatus* – присоединенный).

Денежные агрегаты – части современных денежных средств, которые применяются для обращения и объединяют разные долговые обязательства в зависимости от степени и характера их ликвидности. Эти части последовательно включают все менее ликвидные компоненты, которые могут служить средством сохранения ценности.

В разных странах вся денежная масса делится на различные виды агрегатов, что во многом зависит от уровня развития кредитных отношений и денежного рынка. Наиболее распространены три денежных агрегата, которые именуются *M1*, *M2* и *M3*. В *M1* входят деньги в узком смысле, обладающие наибольшей ликвидностью. В *M2* и *M3* включаются, как говорится, «почти деньги» – финансовые (денежные) средства, предназначенные для сохранения ценности (срочные вклады населения в сберегательных банках, облигации государственных займов и др.).

С конца XX в. началось восхождение к *деньгам информационной экономики*.

Первая ступень такого восхождения – **все более широкий переход от наличного к безналичному денежному обороту**. Безналичные деньги – это такие денежные средства, которые выступают в форме записей на банковских счетах. В этом случае хранение и движение денег происходит без участия бумажных денежных знаков, посредством зачисления денег на банковский счет и перечисления со счета плательщика на счет получателя, а также зачетов взаимных требований.

Вторая ступень развития безналичных расчетов – **пластиковые деньги**. Так именуется платежные карточки всех видов, которые часто различаются по назначению, способу применения и внешнему виду. Так, применяются следующие виды пластиковых денег: а) дебетовая карточка (позволяет получать наличные деньги в банкоматах), б) дисконтная карта (предусматривает определенный процент понижения цены товара), в) заправочная (или бензиновая) карточка (используется для расчета за бензиновое топливо), г) кредитная (применяется для безналичной оплаты и приобретения в долг товаров и услуг) и др.

Третья ступень перехода к денежным средствам, наиболее характерным для новой экономики, — это **электронные деньги**. Здесь имеется в виду система денежных расчетов, производимых посредством использования новейшей электронной техники, получившей развитие в конце XX — начале XXI столетия. Данная система безналичного денежного оборота охватывает банки, предприятия розничной торговли и бытовых услуг. Она позволяет людям с удаленных терминалов (устройств ввода и вывода информации, удаленных от главного вычислительного центра) посылать в банки (где находятся их расчетные счета) распоряжения об оплате товаров и услуг. Все расчеты осуществляются посредством компьютерной сети и систем связи с применением средств кодирования информации и ее автоматической обработки.

Измерение денежной массы с помощью новейших средств обмена имеет исключительно важное значение для государственного регулирования денежного обращения и предотвращения инфляционного обесценения денег. Подробнее о деньгах сказано в учебниках: [1, с. 157–170], [4, с. 279–287], [5, с. 51–52].

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. К терминам из левой колонки найдите соответствующее определение в правой колонке.

- | | |
|----------------------------------|---|
| 1. Обращение | а) использование денег для погашения долга |
| 2. Всеобщий эквивалент | б) долговые обязательства государства, банков и сберегательных учреждений |
| 3. Средство платежа | в) обмен товара на товар с помощью денег |
| 4. Современные денежные средства | г) товар, равный по стоимости всем товарам |

2. Каковы функции денег в следующих случаях:

- предприятие оплачивает поставленную продукцию;
- фирма выдает работникам заработную плату;
- предприятие подсчитывает эффективность новой техники;
- фирма покупает машины.

3. Вопрос на сообразительность. Товар приобретается в магазине. Какие функции денег при этом используются?

21. Инфляция: каковы ее виды и показатели?

Как видно из материала предыдущего вопроса, количество денег в обращении в каждый данный момент времени должно равняться сумме цен продаваемых товаров. При использовании современных денежных средств государство призвано обеспечивать устойчивость, неизменность стоимости денег. А что происходит, когда стоимость этого провозглашенного государством «законного платежного средства» падает?

Развивается *инфляция* (лат. inflatio – вздутие) – сфера обращения заполняется денежными знаками сверх действительной потребности национального хозяйства.

Во время инфляции бумажные деньги обесцениваются по отношению: а) к золоту (при золотом стандарте); б) к товарам; в) к иностранным валютам. Вследствие этого в первом случае происходит повышение рыночной цены золота в бумажных деньгах. Во втором случае растут цены товаров. В третьем случае падает курс национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам, сохранившим прежнюю реальную стоимость или обесценившимся в меньшей степени.

Инфляцию можно подразделить на следующие виды по разным основаниям.

1. По характеру инфляционного процесса:

открытая инфляция – ничем не сдерживаемый, свободный и продолжительный рост цен;

скрытая или *подавленная* инфляция – государство устанавливает жесткий контроль над ценами в условиях товарного дефицита. При этом допускается снижение качества продукции без уменьшения цен на нее, искусственно завышаются цены на якобы новые изделия. Одновременно растут цены на черном рынке;

инфляционный шок – одномоментное резкое повышение цен. Оно может дать толчок для открытого ускоренного подъема уровня цен.

2. По месту распространения:

локальная инфляция – рост цен происходит в границах одной страны;

мировая инфляция – охватывает группу стран или всю глобальную экономику.

3. По темпам повышения цен:

ползучая инфляция – цены поднимаются постепенно, но неуклонно, при умеренном темпе – примерно на 10% в год;

галолирующая инфляция – быстрый рост цен – от 20 до 200% в год; такой темп может вызвать тяжелые экономические и социальные последствия (падение производства, закрытие многих предприятий, снижение уровня жизни населения и т. п.);

гиперинфляция – катастрофический рост цен – 500–1000% и более в год. Гиперинфляция вызывает крах денежной системы. Деньги начинают утрачивать свои функции.

Из сказанного видно, насколько важно для регулирования инфляционных процессов уметь измерять динамику цен.

Инфляция выявляется и темп ее измеряется с помощью статистического показателя – *индекса цен*.

В мировой практике широко используется *индекс стоимости жизни* – индекс розничных цен специального набора товаров и услуг, входящих в бюджет среднего потребителя и составляющих стоимости жизни, его прожиточный минимум. Для его расчета применяется следующая процедура.

А. Сначала определяется *потребительская корзина*: набор чаще всего употребляемых, типичных товаров и услуг.

Б. Устанавливается *базовый период* – стартовый год, от уровня цен которого подсчитываются их изменения в последующий период.

В. Определяется *совокупная цена* рыночной корзины (суммарная цена всего набора товаров и услуг) для *базового* периода.

Г. Подсчитывается *совокупная цена* такой же корзины для *данного* (текущего) периода.

Д. Подсчитывается *индекс цен* – показатель, отражающий относительное изменение общего (среднего) уровня цен (выражается в процентах) по формуле

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена рыночной корзины в базовом году}} \cdot 100.$$

Теперь посмотрим, какова динамика цен на потребительские товары и услуги в разных регионах мира. В целом в мировой экономике наблюдается второй – инфляционный – вариант. Но темпы обесценения денег неодинаковы в разных группах стран.

Самые низкие они в западных государствах. Так, индексы потребительских цен в 2002 г. составили (1990 г. = 100), например, в Японии – 107, Франции – 123, США – 138, Великобритании – 140.

В СССР долгое время инфляция отрицалась полностью. Однако в действительности она носила скрытый, подавленный характер. В конце 80-х годов обесценение денег становилось все более явным. По официальным данным, в СССР цены на потребительские товары (с учетом скрытой инфляции) в 1989 г. возросли на 7,5, в 1990 г. – на 19%.

С 1992 г. в России инфляция стала открытой и сразу же привела к чрезвычайно сильному обесценению денег. В результате инфляционного шока (*фр. choc* – удар) в 1992 г. потребительские цены вздорожали в 26,1 раза. За период с 1990 (1990 г. = 1) до 1997 г. индекс потребительских цен вырос в 6296 раз. С 1999 г. темп роста цен стал понижаться. Если в 1998 г. рост потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года, в процентах) составил 184,4%, то в 1999 г. – 136,5, в 2000 г. – 120,2, в 2001 г. – 118,6, в 2002 г. – 115,1% и в 2003 г. – 112,0.

Кто виноват в том, что во всех странах в обращении оказывается излишнее количество денег? В данном вопросе нам предстоит разобраться в дальнейшем (вопрос 56).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Рассчитайте темп инфляции для каждого года в соответствии с данными таблицы.

Год	Индекс цен	Темп инфляции (в %)
1-й	100	—
2-й	112	—
3-й	123	—
4-й	129	—

2. Какие темпы инфляции были в России в 90-х годах?

3. Какое влияние на инфляцию оказывает фальшивомонетничество?

Рекомендуемая литература. [1, с. 170–173], [4, с. 169–170], [5, с. 517–521], [6, с. 635–640].

22. Рынок: его типы и значение для экономики

Предварительное ознакомление с товарным производством, деньгами и инфляционным изменением цен служит логической предпосылкой для перехода к рассмотрению особенностей рыночных экономических отношений. Что это за отношения?

Начнем знакомиться с рынком с его простейшего определения.

Рынок — это совокупность сделок купли и продажи товаров. В такие сделки повседневно вступает каждый, когда, например, покупает продукты в магазине.

Из этого определения видно, что элементарной составляющей — своего рода «клеточкой» — рынка является *сделка купли-продажи товара*.

Одна из функций рынка состоит в том, что рынок *интегрирует* (соединяет) сферу производства (следовательно, производителей) и сферу потребления (потребителей) в общий активный обмен продуктами и услугами. Без рынка товарное производство не может служить потреблению, а сфера потребления окажется без благ, удовлетворяющих запросы людей.

Другая функция рынка заключается в том, что он выполняет роль *главного контролера* конечных результатов производства. При этом в рыночном обмене выявляется, в какой мере нуждам покупателей соответствуют не только количество, но и качество товаров.

Наконец, важная функция рынка проявляется в том, что обмен служит *способом осуществления экономических интересов* продавцов (производителей товаров) и покупателей (потребителей). Взаимосвязь этих интересов строится на принципе, который четко сформулировал А. Смит: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно...» [17, с. 91]. Разумеется, этот принцип личной материальной заинтересованно-

сти предполагает: а) обмен нужными друг другу полезностями и б) эквивалентность рыночной сделки.

Теперь важно выяснить: при каких экономических условиях рынок способен выполнить все указанные функции.

Такие условия существенно различаются в зависимости от двух взаимосвязанных обстоятельств: а) степени развития экономических свобод и б) участия государства в регулировании экономики. В связи с этим различаются *два типа рынка* – свободный и регулируемый. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

А. Свободный рынок. Такой рынок дает максимум экономических свобод.

Покупатель обретает свободу:

– выбирать товары из множества взаимозаменяемых и независимых благ;

– находить продавца из числа тех, кто лучше обслужит и продаст продукт по сходным условиям.

Продавец обладает свободой:

– выбирать наиболее подходящего покупателя;

– иметь возможность распоряжаться деньгами, вырученными от продажи товаров, по своему усмотрению.

Для *покупателя* и *продавца* свобода состоит в неограниченном выборе условий торговой сделки.

Однако такая свобода оборачивается своей неприглядной стороной. Из-за своеволия рыночных агентов не соблюдаются элементарные правила игры на рынке. Не случайно первый тип рынка уже давно получил нелестные эпитеты – «дикий», «блошиный», «нецивилизованный».

Сейчас во многих странах мира в какой-то мере сохранился стихийный рынок, в котором по-прежнему участвуют простые товаропроизводители и собственники небольших предприятий. Элементы стихийности, неуправляемости и непредсказуемости, конечно, сохраняются и в развитии хозяйства высокоразвитых стран. Однако основные позиции занимает рынок качественно иного типа.

Б. Регулируемый рынок. Такого рода рынок подчинен определенному порядку, который закреплен в правовых нормах и поддерживается государством. Регулирующая система включает ряд рычагов.

Во-первых, сюда включена *правовая система*, которая в рыночной экономике выполняет две задачи:

– организует правовое регулирование рынка: устанавливает для всех единые правила поведения;

– защищает участников рынка и наказывает виновных за нарушение правовых норм, а тем самым охраняет экономические интересы людей.

Во-вторых, в рассматриваемую систему входят органы государственного *контроля и регулирования*:

— учреждения по санитарному, экологическому и эпидемиологическому контролю;

— налоговая система;

— органы финансово-кредитной политики государства.

В-третьих, к регулирующим организациям относятся *ассоциации, союзы* потребителей, предпринимателей и работников (профессиональные союзы). Они повышают степень организованности, цивилизованности и эффективности действий покупателей и продавцов.

В заключение можно кратко охарактеризовать **особенности** современного рынка, сложившиеся к началу XXI столетия.

1. Сейчас рыночные связи охватывают *подавляющую часть* мирового экономического пространства, где находятся страны с открытой экономикой. Вместе с тем половина развивающихся стран имеют еще закрытую экономику: не наладили свободные торговые отношения с остальным миром.

2. Свободный рынок стал занимать *относительно небольшое место* — преимущественно в странах и регионах с отсталой экономикой. Определенное «урезание» неограниченной экономической свободы участников рынка внесло правовое регулирование хозяйственных связей со стороны государства, а также сильное развитие монополий (вопрос 25).

3. Современный рынок, особенно в постиндустриальной экономике, представляет собой сложную *многоотраслевую систему*, непосредственно взаимодействующую со всеми отраслями товарного хозяйства. Рынок ныне обеспечивает производство всей совокупности необходимых субъективных, материальных и финансовых условий развития. Не случайно национальное хозяйство получило название *рыночной экономики*. Так подчеркивается то новое состояние экономического организма, в котором все его «клеточки» испытывают активное воздействие рыночных отношений.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Тест. Кто при свободных рыночных отношениях определяет, в каком количестве и куда должны поступать произведенные товары:

а) федеральное Правительство;

б) продавцы;

в) покупатели;

г) производители.

2. Через какие формы произошло пространственное расширение рыночных связей?

3. Из каких крупных отраслей состоит современная рыночная система? Пополнить знания можно из книг: [1, с. 178–188], [2, с. 23–25, 73, 200–202, 213–214, 467, 470, 485–487], [4, с. 73–77], [5, с. 46–49], [6, с. 41].

23. Закон спроса и закон предложения

Из предыдущего раздела известно, что рыночные отношения представляют собой экономическую связь продавца и покупателя, которая устанавливается при купле-продаже товара по определенной цене. Каждый из участников этого процесса принимает решение о сделке в зависимости от уровня рыночной цены.

В связи с этим нам предстоит выяснить, *как цена воздействует на спрос покупателя и на предложение продавца*. Начнем со спроса.

Спрос – это платежеспособная потребность, т. е. сумма денег, которую покупатели могут и намерены заплатить за какие-то необходимые им изделия. Естественно, что спрос нельзя отождествлять с потребностью как таковой. Если человек нуждается в каком-то благе, но у него нет денег, то он не обладает покупательским спросом.

Закон спроса индивидуального покупателя выражает следующую функциональную (математическую) зависимость спроса от цены: чем выше рыночная цена товара, тем меньше спрос на него со стороны покупателя, и наоборот.

Если на графике спроса (рис. 23.1) по вертикали отложить уровни рыночной цены (Π), а по горизонтали – количество спрашиваемого покупателем товара (T), то закон спроса можно изобразить в виде *кривой спроса* ($C_1 - C_2$):

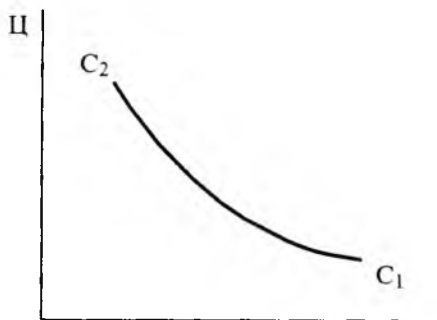


Рис 23.1. Кривая спроса

Теперь рассмотрим вопрос: как цена влияет на предложение товаров со стороны продавца?

Предложение – это сумма товаров, которые продавец готов продать по альтернативным (допускающим одну из двух или нескольких возможностей) ценам.

Закон предложения характеризует следующую функциональную зависимость предложения от рыночной цены: чем выше цена, тем в большей

мере растет предложение продуктов со стороны продавцов. И наоборот: чем ниже цена, тем меньше предложение.

На графике предложения (рис. 23.2) по вертикали указаны уровни цен (Π), а по горизонтали – количество предлагаемого товара (T).

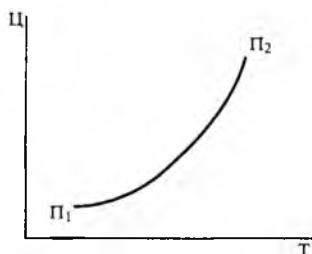


Рис. 23.2. Кривая предложения

Итак, ознакомление с законом спроса и предложения показало, что рыночная цена может как увеличивать, так и уменьшать величину спроса и предложения. Тем самым цена прямо влияет на экономическое положение и деловую активность покупателя и продавца. Тот и другой участники рынка имеют прямо противоположные экономические интересы.

Нормальным же можно признать такое положение, когда цена продавца и цена покупателя совпадают. При стечении каких обстоятельств возникает это столь желанное для всех участников рыночной сделки положение?

Отвечая на этот вопрос, английский экономист А. Маршалл одновременно построил в осях $\Pi - T$ две кривые: кривую спроса и кривую предложения [19, с. 28–29]. В результате образовался так называемый *маршаллианский крест* (рис. 23.3). На нем буква P обозначает точку равновесия спроса и предложения, K_p – равновесное количество (количественное совпадение спроса и предложения) и Π_p – равновесную цену (точка совпадения цен продавцов и покупателей).

При внимательном рассмотрении «маршаллианского креста» можно прийти к выводу о том, что равновесная цена и равновесное количество обладают следующими необыкновенными свойствами.

А. Здесь товаров на рынке представлено не больше и не меньше, чем людям требуется для потребления. Все затраты на производство благ окупаются их продажей по равновесной цене.

Б. На рынке не обнаруживается *ни избытка* товаров (количества, которое излишне для продажи при данном объеме доходов населения), *ни дефицита* (нехватки) благ. Стало быть, достигнутое равновесие свидетельствует о *наибольшей экономической эффективности* сложившейся рыночной ситуации.

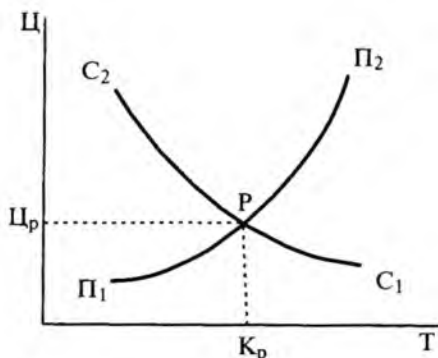


Рис. 23.3. Пересечение кривых спроса и предложения

В. В точке равновесия выражен и *наибольший социальный эффект*. За равновесную цену потребитель приобретает предельное (для его дохода) количество полезностей.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Постройте кривые спроса и предложения на основании следующих данных о местном рынке:

Цена мяса (руб. за кг)	Покупатели готовы купить (т)
60	5
40	10
30	20
20	35

Определите равновесную цену и равновесное количество товаров.

2. На графике с изображением «маршаллианского креста» (см. рис. 23.3) установите, где образуется зона избытка товаров и где — зона их дефицита.

3. Каким образом воздействует динамика (рост или падение) рыночной цены на экономическое положение (увеличение доходов или убытков) производителей (продавцов) и покупателей?

Дополнительно о законах спроса и предложения можно прочитать в учебниках: [1, с. 188–193], [4, с. 46–58], [5, с. 61–70], [6, с. 40–56].

24. Конкуренция и ее экономическая роль

Сейчас взглянем на рынок с еще одной стороны, которая позволит понять внутренний механизм его функционирования. Речь пойдет о том, насколько активно взаимодействуют все участники рыночных сделок. Такое взаимодействие принимает две основные формы: **конкуренции** и **монополии**.

Чтобы лучше вскрыть существо двух форм рыночного взаимодействия, сопоставим крайние их разновидности — свободную конкуренцию и полную монополию. Между собой они различаются по следующим коренным признакам:

а) при свободной конкуренции на рынке присутствует *множество* продавцов, а при монополии — *один*;

б) свободная конкуренция предполагает *ничем не ограниченный* доступ на рынок продавцов и покупателей, а монополия создает *препятствия* в этом деле;

в) при свободной конкуренции все участники рынка действуют *независимо* друг от друга, монополия же стремится *подчинить* всех своим требованиям;

г) при свободной конкуренции каждый товаровладелец *не может* устанавливать общую для всех рыночную цену, в отличие от этого монополист *диктует* всем такую цену.

Теперь займемся конкретным анализом начальной формы взаимодействия субъектов рынка.

Конкуренция (лат. *concurro* — сталкиваюсь) — это соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства, купли и продажи товаров и услуг. Начиная с простого товарно-рыночного хозяйства (крестьян и ремесленников), конкуренция представляет собой не случайное, а закономерное явление. Его порождают следующие объективные обстоятельства: а) частная собственность; б) полная хозяйственная *обособленность* каждого владельца товаров определенного вида; в) зависимость положения продавцов и покупателей от *рыночной* цены, которая диктует всем участникам сделок правила поведения. Неизбежным *следствием* данных условий является опора на собственные силы и рыночное соперничество за место на рыночном пространстве, за экономическое выживание и процветание.

Свободное рыночное противоборство имеет два вида: *индивидуальное* и *массовое* соперничество. Они различаются между собой тем, что первый из них способен изменить только индивидуальную цену товара, принадлежащего одному владельцу, а второй ведет к изменению общей рыночной цены.

Важно отметить, что свободное соперничество в двух его видах ведется сравнительно мирными методами. Оно сводится к экономическому подавлению соперника (к его разорению) главным образом методом открытой *ценовой конкуренции* (сбивания цен).

Сначала познакомимся с **механизмом индивидуальной конкуренции**, который действует так.

Экономически более сильный товаровладелец временно снижает свою индивидуальную цену, чем привлекает к себе покупателей. Если

кто-то начинает соревноваться с ним в уменьшении цены, то, не рассчитав своих возможностей, может проиграть сражение.

Более сложным является **механизм массовой конкуренции**. Он может действовать при следующих условиях:

а) в соперничестве принимает участие значительное число участников рынка. При этом должна быть достигнута так называемая *критическая масса* этих субъектов, которая обладает подавляющим количеством товаров. В таком случае можно изменить рыночные цены;

б) конкуренция принимает характер ничем не ограниченной «войны всех против всех». На рынке это всеобщее сражение ведется на трех фронтах: среди продавцов, среди покупателей и между теми и другими участниками рыночных сделок.

Рассмотрим, как конкретно действует механизм массовой конкуренции и к каким экономическим и социальным последствиям он приводит.

А. Установление равновесной рыночной цены.

Как нам известно, рыночная цена может устанавливаться на уровне, значительно превышающем точку равновесия. В этом случае предложение товаров превышает их спрос. Поэтому на рынке образуется зона избытка произведенных благ (она указана в предыдущем разделе пособия).

В сложившихся условиях обостряется ситуация на фронте противоборства продавцов. Все они стремятся продать свои продукты подороже. Однако при обострении соперничества побеждает тот, кто сбывает товары подешевле, чтобы стимулировать спрос. Возникает своеобразная цепная реакция: сначала какая-то часть продавцов, а затем и все вынуждены снизить цену. Последняя начинает движение к точке равновесия.

На рынке возможен и прямо противоположный случай: рыночная цена опускается ниже равновесной точки. Тогда спрос превышает предложение и, естественно, возникает зона нехватки товаров.

В данной ситуации очень напряженной становится обстановка на фронте противоборства покупателей. Последние всегда стремятся приобрести вещи по меньшей цене. Когда же между ними разгорается острая борьба, то побеждает (покупает больше) тот, кто предложил более высокую цену. Возникает другая цепная реакция: отдельные лица, а затем и все покупатели вынуждены приобретать товар по более высокой цене. Последняя продвигается к точке равновесия с иной стороны.

Стало быть, конкуренция — мощное средство уравнивания спроса и предложения и достижения равновесной цены.

Б. Поддержание общих правил хозяйствования.

Благодаря конкуренции в любой отрасли производства в каждый данный момент на рынке устанавливается *общая (равная) цена* на одно-

родные продукты, обладающие одинаковым качеством. Это заставляет всех товаропроизводителей следовать единой линии хозяйственного поведения, или, как говорится, руководствоваться общими «правилами игры».

В. Стимулирование научно-технического прогресса.

В условиях уравнивания рыночных цен большой доход может получить лишь тот товаропроизводитель, который затрачивает меньше ресурсов на единицу продукции. Он создает товары с низкой индивидуальной ценой, а реализует их по более высокой рыночной цене.

Наиболее изобретательные производители внедряют новинки техники и технологии, находят более эффективные формы организации труда, способы экономного использования ресурсов. Тем самым для всех прокладывается дорога к научно-техническому и экономическому прогрессу.

Г. Усиление социально-экономического расслоения субъектов рынка.

В конкуренции участвуют товаропроизводители, имеющие неодинаковую экономическую силу. Естественно, что не выдерживают суровое испытание на прочность, как правило, мелкие предприятия. Они не имеют достаточного количества денег, современных средств производства и других хозяйственных ресурсов. Конкуренции свойственна тенденция к углублению сначала неравенства, а затем и пропасти между мелкими и крупными собственниками.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Какое из следующих утверждений более других относится к рыночной конкуренции:

- а) много покупателей и мало продавцов;
- б) много продавцов и мало покупателей;
- в) уровень цен на рынке диктуется совокупностью отношений между продавцами и покупателями, а не может назначаться отдельным лицом или какой-то группой граждан.

2. Найдите наиболее подходящий ответ. Рыночная конкуренция очень важна, потому что она...

- а) ограничивает влияние спроса и предложения;
- б) стимулирует производителей работать эффективнее;
- в) создает рынок, на котором производители могут контролировать цены.

3. Может ли свободная конкуренция привести к монополизации рынка?

О конкуренции дополнительно говорится в книгах [1, с. 202–208], [2, с. 358–360], [4, с. 503–515], [5, с. 142–155], [6, с. 156–158].

25. Монополизация рынка и переворот в ценообразовании

На рубеже XIX–XX вв. произошел широкомасштабный переход от эпохи свободной конкуренции к периоду монополизации мирового ры-

ночного пространства. Этот переход явился следствием ряда объективных причин. Во-первых, с начала XX столетия произошло ускорение научно-технического прогресса в индустриальном производстве. Но мелкие производители были не в состоянии экономически освоить новинки науки и техники. Во-вторых, только быстрое развитие акционерного капитала (на базе общей долевой собственности) обеспечило непрерывное техническое обновление и рост эффективности крупного производства массовых благ. В-третьих, в современных условиях не должны быть допущены частные конкурирующие соперники к хозяйствованию на ряде крупных производственных комплексов, действующих в интересах всего общества.

Пришедшие на смену свободной конкуренции **монополии** (греч. *monos* – один, *poleo* – продаю) можно классифицировать по следующим основаниям.

По месту в торговых сделках они подразделяются на два вида:

А. Объединение предприятий, продающее определенные товары множеству покупателей, – *монополия*.

Б. Хозяйственное объединение, скупающее какие-то продукты у всех продавцов, – *монопосония*. Например, гигантские по своим размерам корпорации пищевой промышленности превращаются в монопосонии по отношению к фермерам, сбывающим им сельскохозяйственную продукцию.

С учетом степени охвата рынка выделяются следующие виды монополистических организаций:

А. В масштабе одной отрасли рыночной деятельности – *полная* (или чистая) *монополия*. В этом случае действует один продавец, доступ на рынок для возможных конкурентов закрыт, продавец имеет полный контроль над количеством товара, предназначенного для продажи, и его ценой. В тех же масштабах может действовать *полная монопосония*.

Б. В масштабе национального хозяйства может сформироваться *абсолютная монополия*. Она находится в руках государства или его каких-то хозяйственных органов (например, государственная монополия внешней торговли и т. п.).

Аналогично – в общенациональном масштабе – действует *абсолютная монопосония*.

В зависимости от характера и причин возникновения различают следующие виды монополистических объединений:

А. *Естественная монополия*. Ею обладают собственники и хозяйственные организации, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства (например, редкие металлы, особые земельные участки под виноградники). Сюда также отно-

сятся некоторые отрасли и виды производства, в которых из-за особой технологии недопустимо развивать конкуренцию. В нашей стране к естественным монополиям отнесены, например, транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, транспортировка газа по газопроводам, услуги по передаче электрической и тепловой энергии, железнодорожные перевозки.

Б. Легальные монополии. Они образуются на законном основании. Этим защищают от конкуренции и неправомерного использования патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы; авторские права; товарные знаки.

В. Искусственные монополии. Под этим условным названием (которое отделяет данные организации от естественных монополий) имеются в виду объединения, создаваемые ради получения монополистических выгод.

Искусственная монополия преднамеренно меняет структуру рыночного пространства в своих интересах:

- создает барьеры для вхождения на рынок новых соперников (захватывает источники сырья и энергоносителей, через зависимые банки не выдает кредиты для хозяйственных нужд новым предприятиям и т. п.);

- создает очень высокий (по сравнению с конкурентами) уровень технологии производства;

- применяет более крупный капитал, позволяющий добиться большего эффекта от увеличения масштабов производства;

- теснит конкурентов хорошо поставленной рекламой.

Искусственные монополии выступают в виде ряда конкретных форм: картеля, синдиката, треста и концерна.

Картель – союз нескольких предприятий одной отрасли промышленности, в котором его участники сохраняют свою собственность на средства и продукты производства, а созданные изделия сами реализуют на рынке, договариваясь о квоте – доле каждого в общем выпуске продукции, о продажных ценах, распределении рынков и др. *Синдикат* – объединение ряда предприятий, изготавливающих однородную продукцию; здесь собственность на материальные условия хозяйствования сохраняется за участниками объединения, а готовая продукция реализуется как их общее достояние через созданную для этого контору. *Трест* – монополия, в которой создается совместная собственность данной группы предпринимателей на средства производства и готовую продукцию. *Концерн* – союз формально независимых предприятий (обычно из разных отраслей промышленности, торговли, транспорта и банков), в рамках которого головная фирма организует финансовый (денежный) кон-

троль за всеми участниками. Концерн получил сейчас широкое распространение.

Монополизация рынка не случайна. Она расчищает рыночное пространство от конкурентов. Это дает те экономические выгоды, которые образуются в результате установления монопольных цен.

Не будет преувеличением сказать, что монополии производят полный переворот в рыночном ценообразовании. Можно отметить отличительные **особенности монополистического ценообразования**.

А. Фирмы-монополисты по своему усмотрению *устанавливают цену* на продаваемые или покупаемые товары.

Б. Компании — продавцы изделий устанавливают *монопольно высокие цены* на свою продукцию, которая превышает общественную стоимость или возможную равновесную цену. Это достигается тем, что монополисты преднамеренно создают зону дефицита, сокращая объемы производства и искусственно создавая повышенный покупательский спрос.

В. Иначе поступает фирма, захватившая рынок, на котором мелкие товаропроизводители сбывают свою продукцию. Монополия устанавливает *монопольно низкие цены* на товары, закупаемые у аутсайдеров (предприятий, не вошедших в монополистические объединения). Понижение цены по сравнению с общественной стоимостью или возможной равновесной ценой достигается посредством искусственного создания зоны избытка продукции. В этом случае монополия преднамеренно уменьшает закупки товаров, из-за чего их предложение превышает монополистический спрос. Так обычно поступают монополии, которые занимаются переработкой сельскохозяйственной продукции, скупаемой у массы мелких ферм.

Г. Наибольшие особенности ценообразования наблюдаются в случае, если по отношению к мелким производителям одновременно действуют монополии и монополии. Тогда образуются так называемые *ножницы цен*. Речь идет о монопольно высоких и монопольно низких ценах, уровни которых удаляются друг от друга подобно расходящимся лезвиям ножниц. Такое движение цен основывается на расширении зон избытка и дефицита товаров. Оно характерно для многих предприятий обрабатывающей промышленности, которые в условиях инфляции повышают цены на свои готовые изделия в несколько раз больше, чем увеличиваются цены в добывающих и сельскохозяйственных отраслях.

Означает ли все сказанное, что на рынке утвердилось полное господство монополий? Ответ на этот вопрос дается в следующем разделе пособия.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. К терминам из левой колонки найдите соответствующее определение из правой колонки.

- | | |
|------------------------|--|
| 1. Монополия | а) право на продажу или использование изобретения, технологии |
| 2. Трест | б) рынок, на котором один покупатель |
| 3. Легальная монополия | в) монополия с совместной собственностью группы предприятий на средства производства и готовую продукцию |
| 4. Монополия | г) рынок, на котором один продавец |
| 5. Патент | д) монополия, образующаяся на законном основании |

2. Какие формы собственности ведут к монополизации рынка?

3. Определите, как монополия и монополия изменяют соотношение спроса и предложения, уровень рыночной цены.

Рекомендуются дополнительные источники: [1, с. 208–213], [2, с. 189–190, 193–194, 324–326, 328–329], [4, с. 533–553], [5, с. 158–170], [6, с. 191–207].

26. Новое в развитии конкуренции и монополии во второй половине XX столетия

До сих пор были рассмотрены два крайних – прямо противоположных – состояния взаимоотношений участников рынка: свободная конкуренция и монополия.

Сейчас важно выяснить: каково положение на рынке развитых стран в XX в. и в начале XXI в.?

Прежде всего, как выяснилось при рассмотрении предыдущего вопроса, уже нет одной крайности – безраздельного господства свободной конкуренции.

Кроме того, нет и другой крайности – полной монополизации рынка. В западных странах общество и государство выступили против произвола монополий, которые с помощью монопольно высоких и монопольно низких цен, по существу, собирали «дань» с доходов мелких и средних предпринимателей и всего населения. Для утверждения своего господства на рынке монополистические объединения прибегали к преступным способам расправы с конкурентами.

Государство ввело **антимонопольное законодательство**. Оно предусматривает следующие основные меры:

- ограничение монополизации рынка;
- противодействие слиянию конкурирующих компаний;
- запрещение соглашений и сговоров фирм в отношении цен и условий торговли;
- пресечение недобросовестной конкуренции (нарушений патентов, подделки продукции конкурентов, копирования товарных и фирменных знаков, обмана потребителей).

Усиление регулирования рынка со стороны государства не означает уменьшения роли конкуренции и монополии в развитии рыночной эко-

номики. Напротив, эти основные виды взаимоотношений участников рынка получили новый импульс обновления во второй половине XX в. и в особенности в 90-е годы.

Наиболее важную роль в экономическом прогрессе играют три новейшие тенденции в изменении взаимоотношений участников рынка.

1-я тенденция: усиление позиций монополий.

Это не случайно, поскольку под воздействием научно-технической революции наступил новый этап укрупнения производства, особенно связанный с созданием общенациональных и межнациональных хозяйственных комплексов. Государство взяло под защиту юридических законов естественные и легальные монополии. Как известно, получил широкое развитие государственный сектор национального хозяйства, являющийся по своей природе монополистическим.

Сейчас от крупных корпораций в решающей степени зависят массовое производство высококачественных товаров и услуг для населения и рейтинг каждой страны в научно-техническом прогрессе в мировом масштабе.

2-я тенденция: обострение конкуренции.

На рубеже XX–XXI вв. на первое место вышла *глобальная конкуренция*. Для крупных предприятий и хозяйственных объединений высокоразвитых стран главным показателем экономических успехов является высокий рейтинг в глобальной конкуренции. В такой конкуренции, естественно, не в состоянии активно участвовать небольшие частные предприятия, не имеющие необходимых современных факторов производства. Но монополии, которые в начале XX в. часто тормозили внедрение новой техники, ныне по необходимости лидируют в современных направлениях научно-технической революции.

Сейчас государство активно помогает отечественным предприятиям в освоении новинок науки и техники, подготовке научных работников и специалистов. О научно-техническом потенциале ведущих стран мира говорят такие цифры. Расходы на науку в расчете на душу населения в 1996 г. составили (доллары США): в США – 681, Японии – 654, Германии – 467 и России – 36. По данным опроса Международного экономического форума, из 46 стран мира наивысший рейтинг в глобальной конкуренции неизменно был у США, ближе к США были Сингапур, Гонконг и малые европейские страны; Россия устойчиво занимает последнее, 46-е место.

3-я тенденция: **противоположности** – конкуренция и монополия – все более сходятся и образуют две формы синтеза.

А. Монополистическая конкуренция.

Первый синтез монополии и конкуренции – монополизацию разновидности продукта – обосновал американский экономист Эдуард Чем-

берлин. В книге «Теория монополистической конкуренции» (1933) он разъяснил, что реальные цены на рынке не тяготеют ни к чистой конкуренции, ни к чистой монополии. Они стремятся к промежуточному положению, определяемому в каждом отдельном случае в соответствии с относительной силой обоих факторов. Сочетание конкуренции и монополии Э. Чемберлин назвал монополистической конкуренцией [21, с. 103–104].

Монополистическая конкуренция базируется на так называемой *дифференциации* (лат. *differentia* – различие) *продукта*. Эта дифференциация означает, что какие-то виды продуктов и услуг разделяются на их подвиды, производством и реализацией которых занимаются разные компании.

В монополистической конкуренции органически представлены две стороны. Одна из них состоит в том, что фирма создает легальную монополию, которая с помощью патентов, торговых и фирменных знаков защищается от конкурентов. Этому же способствует придание товарам таких индивидуальных свойств (по качеству, форме, окраске, упаковке, условиям продажи), которые делают рынок сбыта монополистическим. Другая сторона заключается в том, что на рынке, где продаются однородные товары (например, аптеки, рестораны), имеется много разных конкурентов, которые в целях привлечения покупателей вынуждены прибегать к дифференциации товаров и услуг.

Б. Образование олигополии.

Своеобразным откликом на государственное антимонопольное законодательство стало образование другой формы синтеза монополии и конкуренции – олигополии. *Олигополия* (греч. *oligos* – немногий: *poleo* – продаю) – господство небольшого числа крупнейших фирм в производстве и на рынке. В США олигополию обычно образуют четыре ведущих фирмы отрасли, продающих на рынке до 60% всей продукции. При этом монополизация производства может достигать еще больших масштабов. Примером может служить автомобильная промышленность США, где три гиганта – «Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер» – производят свыше 90% всей продукции.

Олигополии различными путями (посредством «лидерства в ценах», тайного «джентльменского соглашения») нередко обходят антимонопольные законы и добиваются повышения рыночных цен или поддерживают по крайней мере выгодные им цены.

Уже то обстоятельство, что олигополия стремится сохранить или еще более увеличить и без того достаточно высокие цены, исключает метод ценовой конкуренции. Поэтому в ход пускается новый способ борьбы за спрос покупателей – *неценовая конкуренция*. Соперничество в этом случае ведется на основе технического превосходства, высокого качества

и надежности изделий, более эффективных методов сбыта, расширения видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям, условий оплаты и других приемов. При этом учитывается, что сейчас усилилось воздействие научных достижений на характер и качество выпускаемых изделий, а также возросли общественная роль и значимость торговой рекламы.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. К терминам из левой колонки найдите соответствующее определение из правой колонки.

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1. Антимонопольное законодательство | а) соперничество в области качества, научно-технического превосходства товаров |
| 2. Олигополия | б) монополизация разновидностей продукта (услуги) |
| 3. Неценовая конкуренция | в) рынок, на котором несколько крупных продавцов |
| 4. Монополистическая конкуренция | г) законы разрабатываются с целью ограничить монополистическую реальность |

2. Прокомментируйте высказывание профессора Кембриджского университета (Великобритания) Джоан Робинсон. В работе «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (1933) она заявила: «Исследование различных закономерностей экономической теории принято начинать рассмотрением условий совершенной конкуренции, трактуя затем монополию как соответствующий особый случай... правильнее начинать исследование рассмотрением монополии, трактуя условия совершенной конкуренции как особый случай» [22, с. 400].

3. Каковы, на ваш взгляд, общие черты и различия между монополистической конкуренцией и олигополией?

По вопросу о новом в развитии конкуренции и монополии можно также узнать из следующих источников: [1, с. 213–220], [2, с. 218–220], [4, с. 703–720], [5, с. 190–219], [6, с. 212–228].

27. Россия на пути к развитому и конкурентному рынку

Изначально возникает вопрос: почему в 90-х годах в России потребовалось переходить к рыночной экономике?

Дело в том, что построенный в СССР в 30-х годах государственный социализм был несовместим с конкурентными рыночными отношениями. Еще на рубеже 20–30-х годов рынок, который сильно развился в период новой экономической политики, был, как говорится, «вырублен» до основания. В то же время запрещалось свободное предпринимательство и полностью исключалась конкуренция. А затем на десятилетия установилось полное господство **государственного монополизма**, который опирался на прямое принуждение и приказные методы. Абсолютная рыночная монополия выражалась в двух направлениях:

а) государство централизовало производство и продажу основной массы товаров;

б) оно выполняло также роль всеохватывающей монополии, поскольку закупало основную массу сырьевой продукции (например, продукцию колхозов).

Однако государственный монополизм, естественно, не в состоянии заменить то положительное, что дают гибкие рыночные связи и законы рыночного ценообразования. Он привел к таким отрицательным экономическим последствиям:

- произвольное монополистическое ценообразование;
- отсутствие налаженного учета в производстве покупательского спроса населения;
- господство твердо установленных цен, не отражавших, как правило, ни стоимость товаров, ни равновесную цену;
- постоянный товарный дефицит;
- отсутствие созидательной роли конкуренции, соперничества между продавцами и покупателями и др.

Чтобы преодолеть эти и другие пороки, потребовалось провести реформирование абсолютного монополизма государства в сфере товарно-денежного обращения. Однако для перехода к рыночной экономике приходится преодолевать большие трудности. Они связаны прежде всего с тем, что между стартом (абсолютной рыночной монополией) и финишем (развитым рынком) – огромная дистанция. Кстати, подобного рода трудности испытали на себе такие страны, как Испания, Япония, Чили, и некоторые другие, в которых после Второй мировой войны также преодолевался государственный монополизм.

В Российской Федерации с января 1992 г. было провозглашено ускоренное движение к рынку. Оно началось, по существу, без всякой предварительной подготовки и без должного учета зарубежного и отечественного опыта рыночных реформ. При этом важно было решить ряд важных проблем.

Первая проблема: **правильно выбрать тип рынка**, к которому нужно перейти. Еще до рыночной реформы у ее инициаторов возобладала идея создания свободного рынка, т. е. вернуться к тому состоянию нецивилизованного рынка, который был в Западной Европе в XV–XVIII вв. На деле была предпринята попытка перейти к свободному рынку уже в январе 1992 г. Правда, речь идет о возникновении множества примитивных продовольственных и вещевых рынков, на которых ведется индивидуальная перепродажа отечественных и иностранных товаров. При этом далеко не всегда соблюдается надлежащий санитарно-эпидемиологический, экологический и иной контроль.

Жизнь доказала: необходимо создавать рынок, регулируемый на правовых нормах. Само движение к цивилизованному рынку следует начинать с разработки множества правовых норм и законов, регулирующих рыночную экономику.

Вторая проблема: **создать так называемую критическую массу субъектов рыночных отношений.** Она характеризует ту минимальную численность хозяйственных субъектов, которая необходима, чтобы рынок мог самостоятельно развиваться по свойственным ему законам. Между тем после провозглашения перехода к рынку на нем не оказалось его новых агентов. До сих пор еще нет тех 10–15 млн мелких и средних предприятий, которые, по-видимому, должны придать рыночным связям требуемую массовость.

Опыт всех стран с развитой рыночной экономикой выявил следующую закономерность. Чем больше предпринимателей, занятых производством полезных благ, тем больше будет насыщаться товарами рынок, тем быстрее будет расти потребление. Однако с увеличением числа субъектов рынка усиливается конкуренция между ними, в результате возрастает заинтересованность предпринимателей в том, чтобы повышать качество и удешевлять производство товаров и услуг.

Третья проблема: **провести демонополизацию рынка.** Движение от полностью монополизированного рынка началось и до сих пор продолжается без значительных изменений состояния российского рынка. Слабо выполняются законодательно провозглашенные меры по ограничению монополистической деятельности и развитию конкуренции. Поэтому с самого начала либерализация цен проводилась руками монополий в их интересах.

До сих пор не преодолен укоренившийся за предшествовавшие десятилетия серьезный недостаток — неразвитость производственной составляющей предприятий, что всегда тормозило научно-технический прогресс и сделало российскую экономику неконкурентоспособной на мировом рынке.

Четвертая проблема: **полностью развить всю систему рынков.** Рыночные преобразования в нашей стране начались с полного разрушения системы государственного материально-технического снабжения. Однако вместо нее не был создан аналогичный рынок производственного оборудования, а также рынок оптовой торговли. Нормальной экономики не может быть без нормально развивающегося рынка недвижимости (земли, жилья) и без цивилизованного рынка ценных бумаг. Еще предстоит в полной мере воссоздать все звенья развитой рыночной системы.

Пятая проблема: **создание открытой национальной экономики,** сотрудничающей с другими странами на равноправных экономических условиях.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. В январе 1992 г. либерализация цен (освобождение их из-под государственного контроля) была представлена как основная мера перехода к рынку. Какую роль в действительности играла эта мера?

2. Как в ходе реформы ценообразования изменились спрос и предложение товаров в нашей стране? В каком соотношении стали находиться цены покупателей и цены продавцов, установилась ли равновесная цена?

3. Структура товарных ресурсов для обеспечения розничного товарооборота в России (в процентах к итогу) изменилась следующим образом [15, с. 274]:

Структура товарных ресурсов	1992 г.	1998 г.	2003 г.
Товарные ресурсы для различного товарооборота — всего	100	100	100
в том числе за счет:			
собственного производства	77	52	56
поступлений по импорту	23	48	44

О чем говорят эти статистические данные?

Дополнительная литература: [1, с. 220–222], [4, с. 897–203], [5, с. 751–753].

28. Микроэкономика и ее место в национальном хозяйстве

До сих пор в пособии подробно анализировались главные разновидности экономических отношений, начиная с собственности и кончая рыночными связями. Эта совокупность отношений составляет общую основу каждого национального хозяйства.

Теперь пришло время разобраться со структурой национального хозяйства, которая подразделяется на разные уровни в зависимости от масштабов и характера экономических процессов. Самый низший из них назван *микроэкономика* (греч. *mikros* — малый), а высший — *макроэкономика* (греч. *makros* — большой). Уровням малых экономических форм посвящены вопросы 28–45, уровню больших форм — вопросы 47–65.

В *микроэкономике* задействованы самые малые и обособленные хозяйственные единицы — домашние хозяйства и предприятия. В них физические и юридические лица заняты первичными и изначальными процессами производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг.

1. Домашние хозяйства

Под *домашним хозяйством* принято понимать общее хозяйство, которое ведет группа совместно проживающих людей. Обычно это семья — малая группа, которая основана на брачном союзе мужчины и женщины или кровном родстве.

В ведение домашнего хозяйства входит: а) получение доходов от продажи факторов производства (например, рабочей силы) и от имущества (арендная плата за землю и жилье, процент по вкладу денег в банк, доход от акций, облигаций и др.); б) выполнение работы по домашнему хозяйству (труд в подсобном сельском хозяйстве, покупка предметов потребления и услуг, домашнее приготовление пищи и других продуктов и т. п.); в) воспитание подрастающего поколения; г) «внешние» экономические связи (уплата налогов государству, получение от него пособий и т. д.). В дальнейшем (вопросы 34, 43, 45, 55, 60) будет продолжено рассмотрение условий существования домашних хозяйств.

2. Предприятия

Такие звенья микроэкономики, как предприятия, существенно различаются между собой по своим хозяйственным размерам, формам собственности и экономической роли. Принято выделять две группы предприятий:

- *мелкие и средние* (они основаны преимущественно на частной собственности и имеют наименьшие размеры);
- *крупные* (базируются на акционерной форме присвоения и отличаются большими масштабами производства).

За последние два столетия сектор микроэкономики в странах Запада существенно изменился по составу указанных групп. Об этом свидетельствуют следующие перемены.

А. Мелкие хозяйства *неоднократно меняли свою нишу* — место наибольшего распространения — в экономике. Это происходило при переходе от одной стадии производства к другой. Так, на доиндустриальной стадии мелкие независимые собственники преобладали в сельской местности и ремесленном производстве, в начале индустриальной эпохи — на небольших промышленных предприятиях, а в постиндустриальном обществе — и в сфере услуг.

Б. В современной экономике Запада численно преобладающей формой единоличного присвоения стало *мелкое хозяйство*. Сюда, если говорить конкретнее, относятся множество сельскохозяйственных ферм, бесчисленное количество семейных лавочек «пап и мам», рестораны, мотели, аптеки, кинотеатры, химчистки, мелочные лавки.

В. Ведущую роль в национальной экономике играет сравнительно небольшое количество крупных предприятий, которые значительно превосходят все мелкие хозяйства, вместе взятые, и по численности работников, и по объему выпускаемой продукции (вопрос 46).

В Российской Федерации к малым предприятиям отнесены предприятия всех организационно-правовых форм со среднесписочной численностью работающих, не превышающей 200 человек. Эти предприятия

в 2003 г. составляли более 90% всей численности промышленных предприятий, но выпускали 23% продукции и насчитывали 21% всех работников промышленности [39, с. 164, 166].

В заключение разбора вопроса о микроэкономике важно отметить специфический для нее процесс. Между домашними хозяйствами и предприятиями существуют постоянные экономические связи, которые налажены в виде циклических потоков. *Циклический поток* – это круговое движение производственных факторов, товаров и денег, которое совершается между основными хозяйственными субъектами. Каждый из этих субъектов находится в определенной зависимости друг от друга и налаживает с другими партнерами необходимые экономические связи.

Так, домашние хозяйства располагают производственными ресурсами. Одни семьи имеют вещественные факторы производства – землю и капитал. Другие располагают рабочей силой. Все эти виды факторов производства через рынки ресурсов (рынок недвижимости, рынок ссудных капиталов и др.) приобретают фирмы.

С другой стороны, предприятия выплачивают собственникам произведенных факторов соответствующие их ценам деньги. Эти деньги образуют доход семьи. На него семьи на рынках потребительских товаров и услуг покупают необходимые им блага. Выручка от продажи полезных продуктов возвращается фирмам.

Такое взаимодействие домашних хозяйств и предприятий – необходимое условие для развития бизнеса.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Каковы причины высокой устойчивости мелких хозяйств?
2. Какую роль играет рынок в функционировании микроэкономики?
3. Изобразите в схематической форме циклические потоки между домашними хозяйствами и предприятиями.

Дополнительная литература: [1, с. 235–239], [2, с. 421], [4, с. 84–91].

29. Кто такие предприниматель и бизнесмен?

Последовательно продолжая анализировать деятельность предприятия, мы сталкиваемся с фигурами предпринимателя и бизнесмена. Важно выяснить: каковы их место и роль на предприятии как основном звене микроэкономики? Начнем с более общего понятия – предприниматель.

Предприниматель – это человек (или группа людей), который берет на себя инициативу, риск и ответственность за организацию успешной деятельности предприятия.

Предпринимательство можно классифицировать по двум основаниям: по его масштабам и характеру деятельности.

1. По *масштабам* инициативная деятельность организаторов производства подразделяется на следующие виды:

Индивидуальное предпринимательство — любая созидательная деятельность одного человека и его семьи (создаются торговые лавки, небольшие аптеки, химчистки, кинотеатры и т. п.).

Коллективное предпринимательство — инициативным делом занят какой-то коллектив. В фирмах, основанных на общей долеговой собственности, ответственные решения, связанные с риском, принимают много людей (члены товарищества, акционеры). Различные задачи предпринимателя выполняют разные группы людей.

2. По своему *характеру* предпринимательская деятельность включает несколько форм. *Некоммерческое* предпринимательство — не связанное с продажей продукции ради обогащения. Такая филантропическая деятельность ведется разными благотворительными и культурно-просветительными организациями. Например, в США $\frac{3}{4}$ семей делают взносы на подобные цели (в 80-е годы они составляли в среднем 790 долл. в год на семью).

Коммерческая деятельность, или бизнес, — дело, приносящее доход. В нее входят непроизводственный (профессиональный спорт, концертная деятельность и т. п.) и производственный бизнес. В дальнейшем основное внимание уделяется *бизнесменам* — лицам, преследующим извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Чем же занимается предприниматель, каковы его функции?

Первая функция — *ресурсная*. Для любой хозяйственной деятельности необходимы объективные факторы (средства производства) и субъективные, личные (работники с достаточными знаниями и умениями).

Вторая функция — *организаторская*. Ее существо — обеспечить такое соединение факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели.

Третья функция предпринимателей — *творческая*, связанная с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции. В связи с усилением функции, связанной с инновациями (внедрением новинок в производство), создается новый экономический климат для предпринимательства. Быстро растет рынок научно-технических разработок, или венчурного бизнеса, занятого внедрением новинок техники и технологии. Совершенствуется информационная инфраструктура предпринимательства — расширяется доступ к полезной информации в государственных органах, укрепляются патентно-лицензионные службы, развивается сеть банковских информационных данных, накапливаемых с помощью электронно-вычислительных машин, и т. д.

Выполнение всех этих функций предполагает налаживание управления хозяйством. **Управление** призвано организовывать, согласовывать, регулировать и контролировать хозяйственную деятельность отдельных работников и производственных единиц в целях достижения заранее намеченных результатов. Кто этим занимается?

На небольших предприятиях управляет хозяйством, как правило, их собственник. В одном лице он выступает и как владелец, и как предприниматель и, кроме того, по-хозяйски управляет предприятием.

Совершенно иначе дело обстоит на крупных акционерных предприятиях. Здесь произошла так называемая управленческая революция. Управление производством перешло от единоличных собственников предприятий (ставших акционерами) к наемным специалистам по управлению — *менеджерам* (англ. manage — управлять). В результате управление современным крупным производством приобрело научный и плановый характер. В состав управленческого персонала вовлекается большой отряд научно подготовленных специалистов [2, с. 196—197], [23, с. 113—125].

Наконец, важно отметить следующее обстоятельство. На всю предпринимательскую и управленческую деятельность накладывают отпечаток рыночные отношения. Это выражается в том, что бизнесмен строит свою деятельность на основе коммерческого расчета.

Коммерческий (лат. commercium — торговля) *расчет* — это метод ведения хозяйства на предприятии в рыночных условиях. Он состоит в том, что торговая выручка от продажи произведенных товаров должна покрывать все затраты ресурсов и давать доход (прибыль). Принципы коммерческого расчета — предпринимательская самостоятельность, самокупаемость и прибыльность, самофинансирование, материальная заинтересованность, экономическая ответственность. Что представляют собой эти принципы?

Чтобы эффективно вести хозяйственную деятельность, предприятия должны быть свободны от чьей-либо опеки, а его руководители должны обладать абсолютной или относительной предпринимательской самостоятельностью.

Бизнесмен по собственному усмотрению реализует изготовленную им продукцию на рынке, получая при этом определенную сумму денег (ее называют «сумма продаж» или «валовая выручка»). При сопоставлении полученного валового дохода с расходами прежде всего проявляется забота о том, как обеспечить *самокупаемость*. Выделенные на хозяйственную деятельность деньги должны полностью возмещаться за счет выручки от продажи товаров, чем обеспечивается безубыточность их изготовления. Все предприниматели стремятся получить также доход — прирост первоначально затраченной на производство суммы денег.

Доход (прибыль) служит источником *самофинансирования*. Он используется для дальнейшего расширения и совершенствования производства, решения социальных проблем трудового коллектива и на иные цели. Если фирме не хватает собственных денежных средств для производственных нужд, то она получает от банков заемные средства.

Коммерческий доход призван *материально заинтересовать* хозяев предприятия и работников в улучшении результатов производства. Его объем зависит не только от производственной, но и от торговой деятельности. Наконец, бизнесмен несет всю полноту *экономической ответственности* за конечные итоги работы. В условиях рыночной экономики собственники, хозяева предприятий сами расплачиваются за допущенные ими убытки, невыполнение принятых обязательств и договоров.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Какие требования предъявляются к личности предпринимателя? Все ли люди могут справиться с такими требованиями?
2. Означает ли управленческая революция, что вся экономическая власть на акционерных предприятиях перешла к управленческому персоналу?
3. Предпринимательское новаторство и коммерческий расчет связаны с малым риском. Какие средства могут снизить такой риск?

Более подробно учебный материал изложен в книгах: [1, с. 240–245], [29].

30. Капитал: возникновение новой стоимости

Как было видно из предыдущего раздела пособия, бизнесмен добивается своих целей на основе коммерческого расчета. Его действия можно описать в виде очень краткой формулы:

$$Д - Т - Д',$$

где $Д$ – первоначально авансированные (выданные в счет предстоящих платежей) денежные средства; $Т$ – приобретенные товары; $Д'$ – возросшая сумма авансированных денег.

$$Д' = Д + д,$$

где $д$ – прирост денег (прибыль).

Предприниматель должен иметь денежные средства, пускаемые в обращение с целью получения выгоды. На них он закупает определенные товары. В конечном счете бизнесмен реализует на рынке имеющиеся у него товарные ценности и получает возросшую сумму денег. Прирост денег по сравнению с авансированной суммой составляет его доход (прибыль).

Главный теоретический вопрос состоит в том, чтобы выяснить: откуда появляются $д$ – новые деньги? Здесь возможны 2 варианта.

Первый вариант. Легче всего предположить, что прибыль можно получить посредством *спекуляции*: покупки товаров по меньшей цене и их перепродажи по повышенной цене. В условиях рыночной экономики спекуляция в большинстве случаев представляется естественным явлением и не преследуется по закону. Ее основу составляет товарный дефицит, который образуется на рынке на какое-то время. Однако спекулятивный рост рыночной цены приводит в действие закон предложения, а с увеличением производства товаров исчезают экономические условия для спекуляции. В условиях полного насыщения рынка товарами спекуляция становится невозможной.

Между тем с XX в. спекуляция превратилась в постоянный источник наживы крупных собственников денежного капитала на рынке ценных бумаг (вопросы 43, 46).

Важно также отметить, что рынок как совокупность купли-продажи товаров **вообще не создает новой стоимости**. Доход от спекуляции основан на **неэквивалентном (неравноценном) обмене**. Один удачливый участник рынка получает прибыль за счет присвоения стоимости, созданной другими лицами.

Второй вариант. Деньги становятся **капиталом**, создающим новую стоимость, при одном неперменном условии. Они должны расходоваться на покупку и последующее хозяйственное использование **производственных факторов** — средств производства и рабочей силы. Поэтому *формула капитала* (как производственного бизнеса) выглядит так:

$$Д \text{ — } Т \begin{cases} \text{СП} \\ \text{Р} \end{cases} \dots \text{ — } П \dots \text{ — } Т' \text{ — } Д'.$$

где $Т \begin{cases} \text{СП} \\ \text{Р} \end{cases}$ — товары — рабочая сила Р, приобретенная на рынке труда, и СП — средства производства; П — процесс создания новых товаров; Т' — произведенные фирмой товары с возросшей стоимостью.

Из формулы капитала видно, что для начала производственного бизнеса необходимо иметь деньги Д, которые пускают в дело. На них приобретаются факторы производства — средства производства СП и рабочая сила Р. На этом процесс обращения товаров и денег прерывается и начинается процесс производства П, в ходе которого возникает новая стоимость. Вновь созданные полезные вещи обладают возросшей стоимостью Т'. После продажи на рынке произведенных товаров по их стоимости предприниматель получает сумму денег Д', которая превышает первоначальную величину капитала. Если из этой возросшей суммы денег, полученной за все реализованные изделия, вычесть первоначально

авансированную¹ величину D , то бизнесмен получает **валовую** (общую) **прибыль**.

Чтобы придать процессу получения прибыли законную силу, капиталист заключает *правовые договоры*: а) с собственником земли об оплате ренты за использование недвижимости; б) с банком — об оплате процента за временное использование денежной ссуды; в) с наемными работниками — о выплате заработной платы в качестве вознаграждения за труд.

Теперь нам предстоит выяснить, как на практике возникает новая стоимость, являющаяся источником доходов всех участников производства.

Для наглядной иллюстрации возьмем телевизионный завод. Предположим (цифры условные), за год предприятие закупило и израсходовало средств производства на сумму 750 млн руб. Сюда вошли затраты на здания (их стоимость за год израсходована частично), технические средства: машины, оборудование (их стоимость тоже частично сношена за год), сырье, материалы, топливо, энергию. Все эти виды средств производства созданы на других предприятиях (строительных, машиностроительных, добывающих сырье и энергоносители).

Вещественные условия производства, поступившие со стороны — от других фирм, воплощают так называемую *старую стоимость*, которая образовалась раньше — до начала производства на телевизионном заводе. Затем на самом заводе из полученных со стороны комплектующих изделий работники собирают телевизоры. За время работы создается *новая, или добавленная, стоимость*.

Продолжая пример, допустим, что новая стоимость составила 250 млн руб. В итоге валовой (общий) доход предприятия (денежная выручка от продажи всех телевизоров) равен:

$$750 \text{ млн руб.} + 250 \text{ млн руб.} = 1 \text{ млрд руб.}$$

Значит, результаты производственного бизнеса в их общем виде можно представить так: *стоимость готовых изделий* (C_T) включает стоимость средств производства (старую стоимость $C_{П}$) и новую стоимость C_H :

$$C_T = C_{П} + C_H .$$

В свою очередь, *новая стоимость* делится на две части: заработную плату работников $Z_{П}$ и валовую прибыль P_B :

$$C_H = Z_{П} + P_B .$$

Наконец, *валовая прибыль* распадается на доходы разных собственников (прежде всего собственников вещественных факторов производства): ренту P_3 ; процент $P_{Ц}$ и чистую прибыль $P_ч$, которая достается фирме:

¹ *Авансированная* сумма денег — количество средств, выданных вперед в счет предстоящих платежей.

$$П_в = P_3 + П_ц + П_ч.$$

Таким образом, мы приходим к общему заключению, что новая стоимость является источником доходов собственников всех факторов производства. Это наглядно представлено в формуле

$$С_н = З_п + P_3 + П_ц + П_ч.$$

В том, что все (прямые и косвенные) участники производства получают регулярный доход по итогам деятельности производственного бизнеса, заключена их материальная заинтересованность в постоянном возобновлении и расширении производства новой стоимости.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. При каких рыночных условиях деньги могут стать капиталом, создающим новую стоимость?

2. Тест. Укажите в предлагаемом ниже списке то, что относится к затратам капитала и не является собственностью семьи бизнесмена:

- а) токарный станок;
- б) содержимое кассового аппарата;
- в) сырье (например, древесина и гвозди);
- г) счет за обучение в школе, подлежащий оплате;
- д) куры в курятнике.

3. Определите, какими способами можно увеличивать создание новой стоимости на капиталистических предприятиях?

Дополнительные сведения по рассмотренному вопросу: [1, с. 245–251], [2, с. 25–26, 28–37, 56–59].

31. Круговое движение капитала: для чего нужно?

Сначала условимся о содержании некоторых исходных терминов и положений. Это содержание связано с темой капитала и возникновения новой стоимости (см. вопрос 30). Там рассматривался присущий микроэкономике так называемый *индивидуальный капитал*, который находится в собственности физических или юридических лиц.

Этот капитал проходит своеобразный **кругооборот**. Его движение начинается с исходной денежной формы, затем переходит в фазу производства новой стоимости и, наконец, завершается возвращением к своей начальной денежной форме, возросшей на величину прибыли. Как известно, это движение описывает формула

$$Д \text{ — } T \begin{cases} \text{СП} \\ \text{Р} \end{cases} \dots \text{ — } П \dots \text{ — } T' \text{ — } Д'.$$

Из формулы видно, что кругооборот распадается на три стадии и, соответственно, на три формы капитала, выполняющего разные функции.

На первой стадии **денежный капитал** превращается в его **производительную** форму (на деньги приобретаются факторы производства).

На второй стадии **производительный капитал (П)** превращается в его **товарную** форму (в процессе производства создаются необходимые товары с возросшей стоимостью).

На третьей стадии (происходящей в сфере обращения) **товарный капитал (Т')** превращается в **денежный капитал (Д')**, содержащий прибыль.

И тут возникает вопрос: что же происходит дальше с движением капитала?

Если, предположим, капитал прекратит свое движение, то на этом прекратится его существование в качестве денежной стоимости, создающей новую стоимость.

Нормальное состояние капитала — не покой, а непрерывное движение в виде воспроизводства. **Воспроизводство индивидуального капитала** — это непрерывное повторение процесса производства новой стоимости.

Воспроизводство капитала бывает двух видов: **простое** и **расширенное**. *Простое* возобновление производства новой стоимости — это такой процесс, при котором величина капитала и масштабы производства продукции остаются неизменными, а прибыль целиком идет на потребительские нужды бизнесмена. Здесь рассмотрим именно такое воспроизводство, а расширенное возобновление производства будет освещено в следующем, 33-м вопросе.

Полное возобновление всех составных частей капитала принято называть его **оборотом**. Чтобы капитал смог полностью совершить оборот, требуется определенное время — **время оборота**. Оно отсчитывается от начала движения авансированной капитальной стоимости до момента ее возвращения в той же денежной форме, но возросшей на величину прибыли.

Чтобы быстрее получить прибыль, бизнесмен использует основные пути ускорения оборота капитальной стоимости: а) сокращает время оборота и б) улучшает состав производительного капитала. Рассмотрим их.

Время оборота авансированной стоимости состоит из времени производства и времени обращения.

Время производства — период пребывания капитала в производственной сфере — включает: а) рабочий период (время, расходуемое на изготовление готовых продуктов); б) время самостоятельного воздействия сил природы на предмет труда (например, период, в течение которого из молока образуется кефир, простокваша); в) время пребывания товаров в форме производственных запасов.

Продолжительность всего оборота капитала сокращается также за счет уменьшения времени обращения, в течение которого капитал пребывает в сфере обращения. Оно складывается из времени покупки товаров ($D - T$) и периода реализации готовой продукции ($T' - D'$).

Наконец, общее время оборота капитала уменьшается благодаря улучшению состава производительного капитала. Производительный капитал (фонды) состоит из двух частей, стоимость которых проходит весь цикл кругооборота и возвращается к предпринимателю в денежной форме за совершенно разные сроки. Этими частями являются основной и оборотный капитал.

Основной капитал — та доля производительного капитала, которая полностью в течение длительного срока участвует в производстве. Но она переносит свою стоимость на готовые изделия постепенно и возвращается к бизнесмену в денежной форме по частям. К нему относятся средства труда — заводские здания, машины, оборудование и т. п. Они покупаются сразу, а свою стоимость переносят на созданный продукт по мере износа. Так, каменные производственные здания могут служить 50 лет, машины — 10–12 лет, инструменты — 2–4 года.

В отличие от этого **оборотный капитал** — другая часть производительного капитала, стоимость которой полностью переносится на созданный продукт. Она возвращается в денежной форме в течение одного кругооборота. Речь идет о предметах труда и быстроизнашивающемся (за год) инструменте. К оборотному капиталу на практике относят и заработную плату. Ибо способ оборота денежных средств, затраченных на оплату труда, является одинаковым с оборотом стоимости предметов труда.

Особую заботу предприниматели проявляют о сохранении и возмещении стоимости основного капитала, который по своей экономической природе относится к постоянно возобновляемому капиталу. Такое непрерывное восстановление стоимости средств труда производится по определенным нормам в соответствии с их износом. Этот износ бывает двояким: а) *физическим* (средства труда утрачивают свои полезные качества) и б) *стоимостным* (основной капитал теряет свою стоимость при появлении более дешевых или более производительных машин).

Основной капитал непрерывно восстанавливается посредством *амортизации* — перенесения в денежной форме на продукцию стоимости действующих основных фондов по мере их износа. Средства на простое воспроизводство основного капитала накапливаются в *амортизационном фонде*. К моменту износа вещественных элементов этого капитала в фонде амортизации сосредоточивается такая сумма денег, за счет которой закупаются новые аналогичные машины и оборудование. Эти деньги идут на *капитальный ремонт* средств труда (работы по восстановлению

технических качеств оборудования и его производительности). В условиях НТР в высокоразвитых странах стала проводиться политика ускоренной амортизации. Техничко-технологический уровень выпускаемой продукции сейчас во многом определяется долей оборудования со сроком до 5 лет.

Итак, мы кратко ознакомились с тем, почему и как индивидуальный капитал при простом воспроизводстве движется по замкнутому кругу.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Расчетная задача. Амортизация основного капитала составила 120 тыс. евро в год, годовая сумма оборотного капитала равна 480 тыс. евро, а заработная плата – 100 тысяч. Прибыль за год составила 100 тыс. евро.

Какова величина стоимости годовой продукции?

2. В табличной форме сравните отличительные признаки основного и оборотного капиталов.

3. Прокомментируйте статистические данные о степени обновления технических средств российской промышленности, приведенных в табл. 31.1.

Таблица 31.1

Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов в российской промышленности в 1992 и 2003 г. (в сопоставимых ценах)

Показатель	1992 г.	2003 г.
Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов в % от общей стоимости основных фондов на конец года)	2,8	1,7
Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов) в % от общей стоимости основных фондов на начало года)	0,8	1,0

Дополнительная литература: [1, с. 259–263].

32. Накопление капитала: за счет чего и для чего происходит?

Прямым продолжением предыдущего вопроса о простом воспроизводстве индивидуального капитала служит проблема его **расширенного воспроизводства**. Такое воспроизводство означает увеличение размеров капитала, которое приводит к росту масштабов создания новой стоимости. Прирост величины действующего капитала происходит за счет накопления.

Накопление капитала – это приращение денежных и материальных средств, идущих на расширенное воспроизводство. Чтобы полнее уяснить сущность накопления, важно установить, какие стимулы (побудительные причины) заставляют предпринимателя непрерывно наращивать объемы капитала.

У бизнесмена имеются серьезные мотивы к тому, чтобы его фирма двигалась вверх по спирали. Это прежде всего — *личная выгода* собственников (будь то единоличный владелец предприятия, акционеры или члены товарищества, кооператива). Все они заинтересованы в расширении производства. Ибо благодаря этому они получают возможность не только из года в год повышать свой жизненный уровень, но и приумножать принадлежащее им имущество производственного назначения.

Оказывает свое влияние также *конкуренция*: в ней побеждает тот, кто постоянно укрепляет свой экономический потенциал. Размер конкурентоспособного капитала — словно планка для прыжков в высоту — все время поднимается. Например, в США для устойчивого положения на рынке сейчас надо иметь капиталы в несколько десятков миллионов долларов.

Теперь выясним источники и механизм накопления.

Накопление имеет два источника: а) часть прибыли, которая выделяется на расширение производства; б) банковские и другие заемные средства (о них говорится в вопросе 41). Рассмотрим первый из них.

Итак, бизнесмен делает первый шаг в распределении прибыли, выделяя из нее средства на накопление. Его второй шаг связан с последующим использованием денег, выделенных для самого накопления. В связи с этим рассмотрим структуру и функции накопления.

Накопление на предприятии H_K , как правило, имеет следующую основную структуру: а) производственное накопление H_{Π} ; б) непроизводственное накопление H_{Π} ; в) накопление, идущее на привлечение дополнительных работников и повышение квалификации всех занятых H_P :

$$H_K = H_{\Pi} + H_{\Pi} + H_P$$

Производственное накопление (инвестиции) расходуется на увеличение количества средств производства (расширение производственных площадей и строительство новых зданий и сооружений, приобретение станков, оборудования и т. д.) и прирост материальных запасов (резервов и страховых фондов).

Непроизводственное накопление идет на прирост фондов непроизводственной сферы (жилого фонда предприятия, медицинских учреждений, учреждений культурно-бытового обслуживания) и дополнительные затраты на обучение и повышение квалификации работников (увеличение расходов на обучение рабочим профессиям, рост квалификации и переквалификацию занятых, что ведет к повышению производительности их труда).

Со второй половины XX в. в высокоразвитых странах начался качественно новый этап в процессе накопления и в целом в расширенном воспроизводстве. Побудительными причинами перемен послужили рез-

кое ускорение научно-технического прогресса и усиление неценовой и глобальной конкуренции. Последняя диктует свои правила. Чтобы «удержаться на плаву», необходимо все время обеспечивать высший научно-технический уровень продукции. Это определило особенности современного накопления.

1-я особенность: появление в структуре накопления нового элемента — *значительных затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки* (НИОКР). В связи с этим важнейшим критерием прогрессивности и конкурентоспособности фирм стал показатель *научоемкости* производства. Он свидетельствует о доле затрат на НИОКР в общем объеме производственных расходов. Наиболее наукоемкими стали приборостроение, ракетно-космический комплекс и т. д.;

2-я особенность: ориентация на *смену циклов обновления продукции*. Каждый цикл включает два этапа: а) начальный — исследовательский (в том числе выработка новой идеи, создание концепции — определенного замысла, опытно-конструкторские разработки и пробный выход на рынок с улучшенным образцом изделия); б) жизненный цикл нового продукта или этап коммерциализации товара (период его реализации на рынке). Этот этап распадается на отдельные периоды: выход изделия на рынок, рост спроса на него, насыщение потребности рынка, спад спроса.

3-я особенность: современное накопление тесно связано с новым видом рынка — *рынком научно-технических разработок*. Такие разработки появляются после проведения фундаментальных (открывающих новые явления и законы) и прикладных (создающих изобретения) исследований. НИОКР завершаются созданием готового результата (новая конструкция машины, более совершенная технология и т. п.), полностью пригодного для использования в производстве. Этот, по существу, рыночный продукт продается вместе с ноу-хау (по-английски «знаю как» — совокупность знаний, умений и приемов работы, связанных с технологией).

На рынке научных разработок ведущие позиции занимают *венчурные* (рисковые) фирмы. Они представляют собой небольшие предприятия, которые занимаются внедрением научных исследований в наукоемких и высокотехнологичных областях, где перспектива не гарантирована и имеется значительная доля риска.

На что в целом ориентировано современное накопление в самых передовых отраслях производства и странах? Здесь наибольшее значение придается решению трех задач.

1-я задача: внедрить в производство новейшие достижения *научно-технической революции*. Бизнесмен всегда должен смотреть в сторону прогресса науки и техники, иначе он рискует потерпеть поражение в конкурентной борьбе. Сейчас, например, важно учитывать бурное раз-

витие информатики и телекоммуникаций, биотехнологии и других лидирующих направлений НТР.

2-я задача: переоснастить предприятия на основе *высоких технологий*. К ним относятся самые совершенные способы изготовления высококачественных продуктов: безмашинный (электронно-лучевые, плазменные, биотехнологические процессы и др.), малолюдный и безлюдный (комплексно автоматизированные цехи и предприятия), ресурсоберегающий (малоотходное и безотходное производство), экологически чистый (замкнутые циклы производства и т. п.).

3-я задача: обеспечить наибольшую *эффективность производства*.

Эффективность производства – обобщающий показатель, который характеризует результативность использования труда, основного капитала (основных фондов) и материальных ресурсов.

Новейшая технологическая революция, связанная с использованием сложнейших дорогостоящих электронных технических систем (роботоконплексов, обрабатывающих центров и др.), кардинально меняет положение человека в производстве. Подсчеты специалистов показали, что дальнейший рост производительности труда зависит *от совершенствования техники* примерно на 40%, а на 60% – *от активизации, возрастания роли человеческого фактора*.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Тест. Накопление капитала – это:

- а) сбережение денег;
- б) увеличение количества средств производства на предприятии;
- в) превращение прибыли в дополнительный капитал;
- г) увеличение размеров активов (материальных ценностей) предприятия (наличных денег, запасов сырья, машин и т. п.).

2. Укажите лидирующие направления научно-технической революции, которые определяют прогрессивность и эффективность накопления капитала на предприятиях.

3. Дайте экономическую оценку статистическим данным табл. 32.1 [15, с. 291].

Таблица 32.1

Внутренние затраты на исследования и разработки в России

Показатель	1992 г.	1998 г.	2003 г.
Внутренние затраты на исследования и разработки, млрд руб. (1998 г. – млн руб.)			
в постоянных ценах 1989 г.	3,22	2,58	4,87
в процентах к валовому внутреннему продукту	0,74	0,95	1,30

Дополнительно по теме можно прочитать: [1, с. 263–265, 267–274], [2, с. 113–115, 164–172].

33. Заработная плата: ее сущность и величина

При рассмотрении вопроса 30 «Капитал: возникновение новой стоимости» выяснили, что на капиталистическом предприятии создается новая стоимость. В первую очередь часть ее достается наемным работникам в виде заработной платы. Важно, естественно, разобраться в том, какова *сущность* вознаграждения за труд и *от чего зависит его величина*.

Заработная плата — сложное экономическое отношение между работником по найму (рабочим, инженерно-техническим работником, служащим) и работодателем (предпринимателем). Это отношение имеет, во-первых, внешнюю, видимую *форму*, которая возникает на рынке труда. И, во-вторых, содержит глубокую *сущность*, связанную с трудовой деятельностью работника на предприятии.

Если взглянуть на внешнюю форму заработной платы, то она кажется простым и ясным явлением. На рынке труда в сделке участвуют работодатель и работник. По заключенному между ними договору рабочий человек обязуется в течение установленного времени трудиться на предприятии (в учреждении), а хозяин предприятия обязуется за это выплатить ему заработную плату. Все вроде бы понятно, кроме одного. Какой товар продается и покупается, за какую сумму денег?

Широко распространен следующий ответ на данный вопрос. Работник получает вознаграждение за свой труд, который он продает предпринимателю. Причем все видят, как на самом деле трудящемуся оплачиваются все часы работы или же изготовленные им изделия.

Однако тут же возникает сомнение. Если предприниматель оплачивает человеку весь его труд по полной стоимости, то какую выгоду при этом он извлекает для себя?

Выход из тупиковой ситуации может быть найден, если разграничить два понятия: труд и рабочую силу. **Рабочая сила** — способность человека к труду. Это такая совокупность физических и духовных сил, которыми располагает работник и которые использует в производстве материальных благ и услуг. Что касается труда, то это целесообразная деятельность людей, процесс использования их рабочей силы.

Стало быть, собственники товара «рабочая сила» заинтересованы, во-первых, в том, чтобы этот товар попал в хозяйственное использование под контролем предпринимателя лишь на такое *время, которое не подрывает жизненные силы человека*. Во-вторых, собственник рабочей силы заботится о ее производительном применении при *нормальных условиях труда*, обеспечивающих ее сохранность. В-третьих, работник стремится к использованию своих природных и приобретенных созидательных способностей в соответствии со своими *профессией* (специальностью)

и квалификацией. В-четвертых, первостепенной целью труженика является получение такой цены за свой товар, которая обеспечивает *полное воспроизводство* (восстановление) *его рабочей силы*, содержание нетрудоспособных членов семьи, получение образования и квалификации, возможностей для отдыха и культурного досуга.

Размер заработной платы зависит в первую очередь от *социально-воспроизводственных факторов* и во вторую очередь — от *рыночных условий* купли-продажи рабочей силы.

Первый, социально-воспроизводственный фактор — *стоимость жизненных средств*, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы. Таких средств должно быть достаточно для восстановления работоспособности труженика и для удовлетворения других необходимых потребностей. Это представляет собой *низшую границу* стоимости воспроизводства рабочей силы. В зависимости от утвердившегося в каждой стране уровня материальной и духовной культуры верхняя граница стоимости рабочей силы включает затраты на определенные социальные потребности (на образование, удовлетворение культурных запросов и т. д.).

С 30–50-х годов XX в. на Западе государство взяло на себя обязанность обеспечивать одну из важных гарантий экономической безопасности работников. Оно стало в законодательном порядке устанавливать *минимальный уровень заработной платы*, который обязаны соблюдать все, в том числе частные фирмы.

Так, в США в 1993 г. размер почасовой оплаты труда составил 7,5 долл. (при 40-часовой рабочей неделе это составляет 1200 долл. в месяц). Для определения минимальной заработной платы государственные органы (в США и других странах Запада) рассчитывают так называемый *прожиточный минимум* (или черту бедности). Он устанавливается для семьи из четырех человек (работника, его жены и двух детей) исходя из нормативов удовлетворения минимальных жизненных потребностей во многих товарах и услугах с учетом уровня цен. При этом предусматривается обеспечить нормальные условия воспроизводства работнику, выполняющему наименее сложную работу.

В Российской Федерации до сих пор законодательно и фактически не установлены нормальный прожиточный минимум и соответствующая ему заработная плата. В 1998 г. величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения в месяц) составила 493 руб., а минимальная заработная плата в 6 раз меньше — 83,5 руб. В 2003 г. величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения) составила 2112 руб. Но 29 млн человек имели доходы ниже величины прожиточного минимума. В ближайшее время намечено поднять минимальную заработную плату до прожиточного минимума [15, с. 99].

Второй социально-воспроизводственный фактор, определяющий величину заработной платы, — *уровень квалификации работников*. Чтобы заработная плата стимулировала сложный труд, на предприятиях устанавливают прямую связь между ее уровнем и квалификацией работника, характером выполняемой работы, степенью ответственности.

Третий социально-воспроизводственный фактор — *национальные различия* в степени развитости экономических и социальных условий жизни в разных странах. Эти различия в оплате труда зависят в конечном счете от научно-технического уровня производительных сил и эффективности общественного труда, степени развитости рабочей силы, достигнутого общественно нормального качества жизни и иных факторов.

Во многих государствах повышается стоимость рабочей силы, а также обостряется конкуренция между различными странами по степени использования квалифицированных работников. Примечательно, что в 50–80-е годы на Западе произошло существенное повышение заработной платы. Особенно значительно — в 2–3 раза — она увеличилась в Великобритании, Франции, ФРГ, Италии, в 4 раза — в Японии. В итоге сократился разрыв в национальных уровнях заработной платы и эти страны приблизились к уровню США.

Заработная плата в нашей стране многократно отстает от оплаты труда в развитых странах. При этом величина вознаграждения за труд в 1990-х годах сильно снизилась. Среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий и организаций в ценах 1991 г. уменьшилась с 548 руб. в 1991 г. до 369 руб. в 2003 г. (в последнем случае она равнялась 180 долл. США) [15, с. 107].

На оплату труда существенно влияют рыночные факторы.

Первый рыночный фактор — *спрос и предложение на рынке труда*. Вознаграждение за труд может изменяться на конкурентном рынке в соответствии с законами спроса и предложения.

Вторым рыночным фактором, воздействующим на величину вознаграждения за труд, является *конкуренция или монополия на рынке труда*. Конкуренция на этом рынке ведет, естественно, к приближению уровня заработной платы к равновесной цене труда. В национальном масштабе устанавливается примерно одинаковая оплата труда работникам определенной профессии с равным уровнем образования и квалификации.

Свою силу на рынке труда проявляют и монополии. Речь идет, по существу, об образовании в отраслях и в национальном масштабе, с одной стороны, объединений работодателей, а с другой — профессиональных союзов или иных объединений работников.

Чтобы предотвращать опасные столкновения между предпринимателями и профсоюзами, государство, во-первых, в законодательном поряд-

ке регулирует забастовки, не допуская те из них, которые могут создавать угрозу национальной безопасности. Во-вторых, оно выступает организатором социального партнерства (проведение регулярных консультаций между конфликтующими сторонами, принятие совместных обязательств и заключение договоров о сотрудничестве).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Вопрос для размышления. Какую величину заработной платы можно признать социально справедливой?

2. Чем определяются высокие заработки выдающихся эстрадных певцов и спортсменов?

3. Объясните, какими причинами вызваны существенные различия в оплате труда работников разных отраслей экономики нашей страны. В 1998 г. среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий и организаций составила (руб.): всего в экономике – 1101; промышленности – 1309; сельском хозяйстве – 452; строительстве – 1483; на транспорте – 1554; в связи – 1522; торговле, общественном питании – 1022; здравоохранении, физической культуре и социальном обеспечении – 722; образовании – 662; культуре и искусстве – 664; науке и научном обслуживании – 1044; кредитовании, финансах и страховании – 2191; управлении – 1577 [15, с. 108].

Дополнительную информацию можно получить в учебниках: [1, с. 279–288], [2, с. 25–26, 37–43, 59–60, 378, 447–448, 486–487], [4, с. 632–635], [5, с. 220–236], [6, с. 286–298].

34. Как разные формы вознаграждения стимулируют труд?

Чтобы лучше заинтересовать труженика и получить наибольшую отдачу от его деятельности, работодатель применяет способы экономического стимулирования работы. Это достигается с помощью различных форм и систем заработной платы. На предприятиях применяются прежде всего две основные формы заработной платы: повременная и сдельная.

Повременная форма заработной платы устанавливает размер вознаграждения в зависимости от проработанного времени. В этом случае подсчитывается величина оплаты за 1 час, день, неделю, месяц и умножается на отработанное время.

Во многих странах при установлении размеров повременной заработной платы определяется единица измерения цены труда – *цена часа труда*. Почасовая ставка оплаты труда $Z_{\text{ч}}$, по существу, рассчитывается путем деления установленной заработной платы $Z_{\text{п}}$ (за день, неделю, месяц) на нормированное число часов труда B (соответственно за день, неделю, месяц):

$$Z_{\text{ч}} = \frac{Z_{\text{п}}}{B}.$$

Повременная заработная плата обычно применяется на предприятиях, где преобладает строго установленный технологический режим. Так, в массово-поточном производстве выработка рабочих и темп их труда определяются скоростью движения конвейера.

В последние два-три десятилетия повременная заработная плата во многих странах охватывает примерно $\frac{2}{3}$ рабочих.

Производной от повременной является форма **сдельной, или поштучной, заработной платы**. Она устанавливается с помощью *поштучной расценки* $P_{ш}$ и исчисляется делением часовой (дневной) цены труда $Z_{п}$ на норму выработки $НВ$ (число единиц продукции, которое при нормальных условиях необходимо выработать за час или день):

$$P_{ш} = \frac{Z_{п}}{НВ}.$$

При сдельной заработной плате устанавливается мера напряженности труда рабочего. Это делается с помощью *нормы выработки* — установленного объема продукции, которую рабочий выработывает за определенное время (или обратной величины — *нормы времени*, расходуемого на создание единицы или партии изделий). Такие нормы выработки подлежат оплате в установленном размере. Личный интерес побуждает человека трудиться более напряженно, с тем чтобы выпустить больше изделий и увеличить свой дневной доход. Сдельная заработная плата наиболее широко применяется на предприятиях, где высока доля ручного труда и необходимо поощрять увеличение количества изделий.

Особо следует сказать о вознаграждении деятельности руководящих, инженерно-технических работников и служащих, научных работников. Повременная оплата труда устанавливается в виде *должностных окладов*. Под окладом имеется в виду размер месячной заработной платы, который соответствует схеме должностных окладов и предусматривает минимальный и максимальный его пределы («вилку»). В настоящее время изыскиваются такие формы дополнительного стимулирования труда, которые лучше увязывают вознаграждение за труд всех работников с конечными результатами производства, с улучшением его качественных показателей.

В развитой рыночной экономике материальное вознаграждение за работу соответствует законам и условиям рынка. Оно ставится в зависимость от степени достижения коммерческих результатов деятельности предприятия. Так, современные системы заработной платы учитывают большое количество факторов, которые вытекают из неценовой конкуренции. Широко распространены *премиальные системы*, предусматривающие особое вознаграждение за высокое качество продукции, экономию материалов и улучшение других конечных результатов производст-

ва. В различных вариантах используется повременно-премиальная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, многофакторная, аккордная (с оплатой всей работы) и другие разновидности заработной платы.

Во второй половине XX в. в наиболее развитых странах произошли существенные изменения в формах и системах оплаты труда. Это обусловлено, во-первых, внедрением новейшей техники и технологий, порожденных современным этапом научно-технической революции. Во-вторых, формы вознаграждения за труд отразили прогрессивные изменения в кооперации и разделении труда, повысившие ответственность отдельных работников за общие и конечные результаты производства. В-третьих, стимулирование труда стало лучше поощрять труд с большей научно-технической подготовкой работников.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Вопрос на сообразительность. Соответствуют ли традиционные повременная и сдельная формы заработной платы условиям труда в постиндустриальном производстве?

2. Проблемный вопрос. Каким образом целесообразно изменить формы и системы оплаты труда, с тем чтобы повысить экономическую отдачу от деятельности отдельных работников?

3. Почему в вознаграждении за труд во второй половине XX в. значительно усилилось стимулирование за качественные показатели работы?

Расширить и углубить свои знания можно, используя материалы учебников: [1, с. 289–293], [4, с. 648–651].

35. Заработная плата в номинальном и реальном измерениях

При купле-продаже рабочей силы определяется **номинальная** (лат. *nominalis* – именной) **заработная плата**. Она должна соответствовать названной в договоре найма работника сумме вознаграждения за труд.

На эту сумму денежного заработка приобретаются необходимые для жизни товары и услуги. Так образуется **реальная** (лат. *realis* – вещественный) **заработная плата**. Реальная оплата труда – сумма жизненных благ, которую можно приобрести за номинальную заработную плату при данном уровне цен на товары и услуги.

При неизменных потребительских ценах темпы роста номинальной и реальной заработной платы совпадают. Однако при инфляции величина вознаграждения за труд в ее номинальном и реальном выражениях может сильно различаться.

Спрашивается: как определяется динамика реальной заработной платы?

Динамика реальной заработной платы есть частное от деления индекса номинальной оплаты труда на индекс цен товаров и услуг.

Так, **индекс номинальной заработной платы** (I_3) выражается дробью (в процентах):

$$I_3 = \frac{Z_T}{Z_6} \cdot 100,$$

где Z_T — оплата труда в текущий период; Z_6 — заработная плата в базовом периоде.

Индекс цен ($I_{ц}$), как известно, определяется по формуле (в процентах):

$$I_{ц} = \frac{Ц_T}{Ц_6} \cdot 100,$$

где $Ц_T$ — потребительские цены в текущем периоде; $Ц_6$ — цены в базовом периоде.

В итоге подсчитаем *индекс реальной заработной платы* ($I_{р.з}$):

$$I_{р.з} = \frac{I_3}{I_{ц}} \cdot 100.$$

Стало быть, исходя из последней формулы и учитывая разные количественные значения индексов заработной платы и цен, мы получаем четыре основных варианта динамики реальной заработной платы.

Первый вариант: номинальный заработок повышается такими же темпами, какими растут потребительские цены. В таком случае *уровень реальной заработной платы стабилен*. Этот вариант возможен, если происходит «автоматическая» индексация номинальной заработной платы, т. е. ее повышение в соответствии с подъемом официального индекса цен. Такой вариант — редкое явление. Он, разумеется, экономически защищает от инфляции, однако рост выработки трудящихся не сопровождается увеличением реальных заработков.

Второй вариант: номинальная заработная плата растет быстрее, чем инфляция. Тогда реальная заработная плата *увеличивается в абсолютных размерах*. Этот случай в первую очередь затрагивает привилегированные группы работников (использующих монопольное положение фирмы на рынке, высших должностных лиц некоторых предприятий и учреждений).

Третий вариант: при низких темпах инфляции индексация номинальной заработной платы обычно не проводится. В данном случае величина реальной оплаты труда *постепенно уменьшается в абсолютных размерах*. Чтобы предотвратить снижение благосостояния, работники увеличивают продолжительность времени труда (прибегают к сверхурочным работам), находят «вторую занятость» (устраиваются на дополнительную работу в иных местах).

Четвертый вариант: инфляционная спираль. Если при высоких темпах инфляции не проводится «автоматическая» индексация заработной платы, то работники все же добиваются соответствующего увеличения номинальных доходов. Когда правительство и предприниматели устанавливают более высокий уровень денежных заработков, то в итоге происходит удорожание продукции. А это, естественно, ведет к новому росту потребительских цен. И так, все повторяется на новом витке спирали.

Данный вариант опасен тем, что он способен раскручивать маховик инфляции и приводить к гиперинфляции. При этом потери работников в реальной величине доходов обычно не возмещаются запоздалой надбавкой к заработной плате, вследствие чего происходит понижение жизненного уровня трудящихся.

Подобная картина наблюдалась в России и в 1990-х годах. Среднемесячная реальная начисленная заработная плата (с учетом индекса потребительских цен) составила в стоимостных показателях в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году): в 1992 г. – 67,3; 1995 г. – 72,0; 2000 г. – 120,9; 2001 г. – 119,9; 2002 г. – 116,2; 2003 г. – 110,3 [15, с. 32].

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Статистический анализ (табл. 35.1).

Таблица 35.1

Изменения потребительских цен и среднего уровня заработной платы (цифры условные)

Год	Изменение розничных цен, %	Изменение заработной платы, %
1981	+ 10	+20
1982	+5	+6
1983	-3	0

В каком году повышалась реальная заработная плата?

2. Как разные варианты динамики реальной заработной платы влияют на воспроизводство рабочей силы?

3. Определите, какие варианты динамики реальной заработной платы, согласно статистическим данным табл. 35.2, имелись в 90-х годах в России.

Таблица 35.2

Рост цен и заработной платы (в разах к предыдущему году)

Рост цен и заработной платы	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1998 г.
Индекс потребительских цен	26,1	9,4	3,2	1,8
Среднемесячная денежная заработная плата работников в экономике	10,9	0,9	3,7	1,2

Рекомендуемая литература: [1, с. 293–296], [5, с. 521–522].

36. Прибыль: как образуется и кто ее получает?

В вопросах 34–36 была рассмотрена первая часть новой стоимости, созданной на капиталистическом предприятии, — заработная плата. Теперь анализируется другая ее доля — валовая прибыль.

Прибыль вообще можно определить как доход фирмы, который выступает в виде *прироста примененного капитала*. Однако в зависимости от сферы применения капитала такой прирост неодинаков. Легче всего понять образование дохода посредством спекуляции (см. вопрос 30). Здесь освещен более сложный процесс образования прибыли на производственных предприятиях, создающих блага и услуги. Позже будут разобраны особенности возникновения прибыли в торговле (вопрос 38) и в банковском деле (вопрос 41).

Каждая производственная фирма заранее разрабатывает **план доходов и расходов**. В нем в первую очередь подсчитываются *доходы от продаж* изготавливаемой продукции. При этом количество изделий умножается на цену каждого из них. Из суммы продаж вычитается *себестоимость продукции* — все виды расходов фирмы на изготовление и продажу товаров и услуг. В итоге предприятие определяет расчетную величину **валовой (общей) прибыли** [29, с. 127–133].

Исходя из намеченного плана доходов и расходов, весь процесс образования прибыли распадается на два этапа.

Первый этап: прибыль фактически образуется при *создании новой стоимости*. В вопросе 30 было подробно проанализировано, как возникает новая (добавленная) стоимость и почему она распадается на заработную плату и прибыль. Однако нельзя не заметить, что производственная форма прибыли (доход, заключенный во вновь созданных товарах) предстает в ее потенциальном (еще не проявившемся) виде. Предприниматель получает прибыль на деле только после продажи товаров на рынке.

Второй этап: созданная в производстве прибыль окончательно выявляется после купли-продажи произведенной продукции. Прибыль как денежная сумма полностью завершает весь процесс формирования дохода производственной фирмы.

Здесь подробнее проследим именно второй этап образования прибыли. Как известно, в большинстве случаев крупные фирмы, действующие в сфере производства, создают товары в массовом масштабе. Затем, как правило, они продают свою продукцию торговым посредникам оптом (крупными партиями) по определенной оптовой цене. Фирма-изготовитель получает прибыль $\Pi_{\text{п}}$, если оптовая цена изделия Ц_0 выше себестоимости товара C_c — затрат на его производство:

$$\Pi_{\text{п}} = \text{Ц}_0 - \text{C}_c.$$

Отсюда следует вывод: прибыль, получаемая с каждой единицы продукции, зависит от двух основных факторов: величины себестоимости продукции и уровня оптовых цен. Рассмотрим детальнее эти факторы.

Первый фактор, определяющий размер прибыли, — **себестоимость изделий**. Она может изменяться в зависимости от вида и величины производственных затрат.

Второй фактор, влияющий на величину прибыли, — **уровень цен**, по которым фирма сбывает свою продукцию. Здесь возможны пять основных вариантов в соотношении цен, стоимости и себестоимости изделий (рис. 37.1).

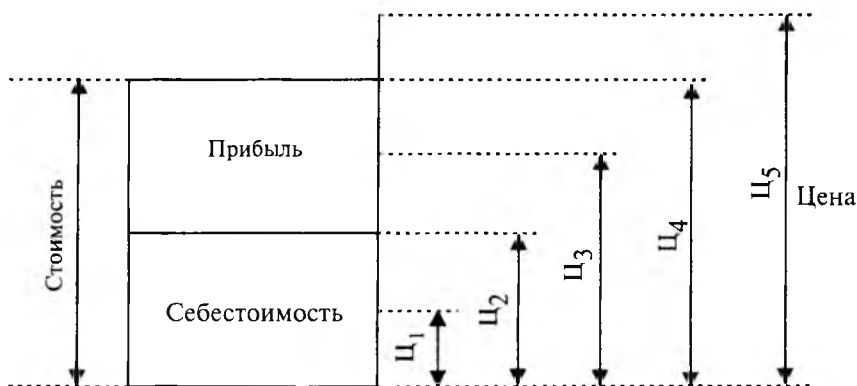


Рис. 37.1. Соотношения цены и стоимости товара

Во-первых, цена Π_1 может устанавливаться *ниже себестоимости изделий*, в результате чего они реализуются в убыток. Во-вторых, денежная выручка за товар Π_2 *совпадает с издержками предприятия*, что обеспечивает лишь самокупаемость производства. В-третьих, если цена Π_3 *выше себестоимости и ниже стоимости*, то предприятие получает прибыль в меньшем размере, чем величина заключенной в товаре прибыли. В-четвертых, когда цена Π_4 *совпадает по величине со стоимостью*, то бизнесмен получает всю прибыль, заключенную в товаре. Наконец, если рынок позволяет получать за товар *больше денег Π_5 , чем величина стоимости*, то бизнесмен получает *сверхприбыль*, а общая величина его дохода оказывается больше созданной прибыли.

Получаемую фирмой от продажи всех товаров *массу* (общую величину) *прибыли* можно увеличить двумя способами: снижением себестоимости единицы продукта (при том же уровне цен) и расширением выпуска изделий (при неизменной их себестоимости).

Кому же достается вся валовая прибыль? Многие люди придерживаются обыденных представлений о том, что вся прибыль идет в частную собственность бизнесмена и расходуется на его личные нужды. Верно ли это?

Правильно то, что первоначально прибыль присваивает бизнесмен, если он единоличный собственник фирмы. Верно также, что он может израсходовать всю прибыль на свои личные нужды, даже прихоти (такие случаи иногда имеют место в жизни). Но все это, скорее, не правило, а исключение. Ведь предприниматель, истративший всю прибыль на личные потребности, теряет возможность осуществлять накопление капитала за счет собственных средств, тем самым расширять и совершенствовать производство.

В современных условиях распределение прибыли для всех собственников сильно усложнилось по сравнению с начальной стадией капитализма.

Из валовой прибыли вычитаются прежде всего суммы, уходящие на сторону. Сюда относятся арендная плата за пользование чужой землей или зданиями (находящимися в другой собственности), а также процент за заемные денежные средства. Кроме того, предприятие вносит налоги в бюджет государства и местных органов власти, вкладывает средства в благотворительные и иные фонды. Оставшаяся часть средств образует **чистую прибыль**. Она используется на производственные и социальные потребности предприятия, в том числе на накопление (расширение производства), на охрану окружающей среды, подготовку и переподготовку кадров, социальные потребности работников предприятия и другие цели.

Наконец, из чистой прибыли бизнесмен получает причитающийся ему лично **предпринимательский доход**. В условиях акционерного общества предназначенная в качестве личного дохода часть прибыли распределяется между всеми пайщиками, внесшими свой вклад в совместный капитал.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Найдите наиболее подходящий вариант ответа. Прибыль:
 - а) является для предпринимателя побудительным мотивом, который позволяет ему примириться с риском;
 - б) представляет для бизнесмена вознаграждение за эффективное ведение хозяйства;
 - в) стимулирует производство определенных товаров и услуг.
2. Проблемный вопрос. Образуется ли прибыль на полностью автоматизированных предприятиях?
3. Изобразите схематически распределение валовой прибыли.

В качестве дополнительной литературы можно использовать: [1, с. 300–306], [2, с. 25–26, 43–45, 60–63, 196–197], [5, с. 244–246], [6, с. 121–127].

37. Норма прибыли и ее экономическая роль

Представляется несомненным, что бизнесмены не могут существовать без прибыли. Однако еще не ясно, как можно измерить эффективность их деятельности по увеличению прибыли.

Предположим, что такая эффективность определяется абсолютной величиной массы прибыли. Тогда два капиталиста, получившие за год по 100 тыс. руб., казалось бы, будут иметь одинаковую результативность предпринимательской деятельности. Однако один из них затратил на производство 1 млн руб., а другой 2 млн руб. Разве можно считать их одинаково удачливыми?

Очевидно, что показатель массы прибыли не дает правильной оценки степени прибыльности бизнеса. Для этой цели подходит только относительный показатель – норма прибыли.

Норма прибыли характеризует степень возрастания капитала, который авансирован (выдан вперед в счет предстоящих платежей) на производство товаров и услуг. При этом авансированные средства D_a складываются из стоимости средств производства K и расходов на заработную плату Z_n . В таком случае норма прибыли H_n предстает как отношение прибыли P_b к первоначально затраченным средствам, выраженное в процентах:

$$H_n = \frac{P_b}{D_a} = \frac{P_b}{K + Z_n} \cdot 100.$$

С 1990-х годов в нашей стране применяются следующие показатели доходности предприятий и организаций:

а) *прибыль* – конечный финансовый (*фр.* finance – доход, наличность) результат: сумма прибыли от реализации продукции, основных фондов, иного имущества, а также других доходов;

б) *рентабельность продукции* – соотношение между величиной прибыли от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на ее производство и реализацию;

в) *рентабельность активов* – соотношение прибыли и средней стоимости активов предприятий (организаций). К активам предприятия относят основные и оборотные фонды, ценности.

Норма прибыли – очень интересный показатель, характеризующий поведение бизнесмена. Повышение этой нормы прямо влияет на рост предпринимательской активности, а также на отношение капиталиста к соблюдению правовых норм. Английский публицист Т. Дж. Даннинг подметил следующую зависимость: «Раз в наличии имеется достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10%, и капитал согласен на всякое применение, при 20% он становится оживленным, при 50% положительно готов сломать себе голову, при 100% он попирает все

человеческие законы, при 300% нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы».

Подтверждение этих слов видим на примере наркобизнеса, приносящего громадные барыши одним и гибель — другим. Норма прибыли наркоторговцев на Западе доходит до 300, в России (в 1990-х годах) — до 1000%.

Предприниматель стремится использовать все факторы, способствующие увеличению нормы прибыли. В первую очередь к ним относятся производственные факторы, подвластные бизнесмену.

Норма прибыли определяется главным экономическим фактором — *массой прибыли*. Все, что умножает эту величину, прямо сказывается на степени выгодности бизнеса.

На норму прибыли воздействует *скорость оборота средств*, затраченных на производство. Когда эта скорость возрастает, то к предпринимателю быстрее возвращаются израсходованные им деньги, в том числе использованные на заработную плату. В таком случае при прежней общей величине капитала увеличиваются размеры производства, возрастает прибыль.

Повышению нормы прибыли способствует *экономия затрат на средства производства*. Сбережение достигается благодаря внедрению прогрессивной техники, технологии и организации труда, за счет увеличения количества рабочих смен в течение суток и др.

Наконец, на норму прибыли влияет *экономия на масштабах производства*. На практике действует тенденция, выражающая преимущества крупного производства перед мелким.

В современных условиях на норму прибыли особенно сильное воздействие оказывает *прогрессивное обновление техники и технологии*. При неизменной материальной базе производства доходность капитала снижается, но непрерывное внедрение на предприятиях открытий и изобретений дает прирост прибылей.

Кроме производственных условий на уровень нормы прибыли влияют рыночные факторы. Нам уже известно, что прибыль во многом испытывает влияние колебаний цен на рынке, где находит сбыт продукция производственных фирм. Уровень рыночной цены изменяется под воздействием соотношения спроса и предложения товаров, а эта пропорция, в свою очередь, испытывает воздействие таких рыночных сил, как конкуренция и монополия (см. вопросы 24 и 25). Следовательно, именно данные рыночные силы, и в первую очередь конкуренция, влияют на колебания рыночных цен, по которым производственные фирмы сбывают свою продукцию и тем самым реализуют заключенную в ней прибыль.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Какие тенденции в изменении уровня нормы прибыли вызывает рыночная конкуренция?
2. Как воздействует на уровень нормы прибыли монополизация рынка?
3. Прокомментируйте статистические данные, приведенные в табл. 37.1 [15, с. 333].

Таблица 37.1

**Удельный вес убыточных предприятий и организаций по отраслям экономики России
(в процентах от общего числа предприятий)**

Отрасль экономики	1992 г.	1995 г.	1998 г.	2000 г.	2003 г.
Всего	15,3	34,2	53,2	39,8	41,3
в том числе:					
промышленность	7,2	26,4	48,8	39,7	42,0
сельское хозяйство	14,7	55,0	84,4	50,7	50,2

Дополнительная литература: [1, с. 306–308].

38. Торговый капитал и степень его выгодности

Сначала выясним: что за особый вид капитала – торговый?

При зарождении капиталистического производства владельцы мелких предприятий занимались двумя делами: а) организовывали изготовление продукции и б) сбывали ее на рынке в своих торговых лавках и магазинах. Однако с увеличением размеров предприятий совмещать эти два дела становилось все труднее. Тогда произошло разделение экономической деятельности. Одни крупные бизнесмены сосредоточились на производстве больших партий изделий, но перестали продавать их населению. Другие же стали действовать на рынке. Они закупали оптом (в больших количествах) товар у производителей и доводили его до покупателей.

Это разделение труда оказалось выгодно производителям. Фирмы-изготовители не содержат сети розничных магазинов по сбыту своей продукции. Они быстро продают все изделия торговцам-оптовикам и сразу же получают деньги, позволяющие расширить производство. В свою очередь, торговый бизнес сосредоточивает свои усилия на продаже товаров, создавая сеть универсальных и специализированных магазинов. Это, естественно, позволяет лучше изучать потребительский спрос, качественнее и быстрее удовлетворять потребности людей.

Рассмотрим подробнее, как действуют торговые посредники. Узловыми пунктами их хозяйственного поведения являются оптовая и розничная формы торговли.

Оптовые закупки могут осуществляться в виде прямых поставок товаров в торговое предприятие из фирмы-изготовителя, которые предусмотрены договором этих хозяйственных субъектов. Возможно также заключение сделок о сбыте продукции на товарной бирже.

Товарная биржа — оптовый рынок, где продаются массовые заменяемые сырьевые и продовольственные товары. Эти блага называются заменяемыми, поскольку речь идет не о каких-то совершенно определенных, точно и конкретно установленных, а о любых товарах данного вида.

Биржа — такое учреждение, где не продаются сами товары, а лишь заключаются *контракты* (соглашения со взаимными обязательствами для договаривающихся сторон) на их поставку. При этом продукты сбываются: а) по стандартам, в которых дан перечень необходимых признаков (качество, сортность и т. п.); б) по образцам (зерно, сахар, шерсть, хлопок, кофе, каучук, металлы).

Товарные биржи позволяют выявить реальные (оптовые) рыночные цены с учетом складывающихся спроса и предложения. Поэтому фирмы, сбывающие и закупающие товары оптом, всегда следят за биржевыми ценами, которые устанавливаются на национальных и мировых оптовых рынках. Известны, например, товарные биржи в Нью-Йорке (специализированные биржи хлопка, кофе, сахара, какао и т. п.), в Чикаго (зерновая биржа).

Торговый капитал доводит продукцию производителей до потребителей через **розничную торговлю**, в которой товары продаются населению в небольших количествах. На начальном этапе развития торгового капитала в розничной торговле преобладали сравнительно мелкие торговцы. В интересах потребителей получили распространение разнообразные формы торговых операций и предприятий: специализированные и универсальные магазины, посылочная торговля, продажа товаров в кредит. В последние десятилетия на рынке наблюдаются новые процессы, связанные с укрупнением капитала, централизацией розничных предприятий, объединением крупного торгового и промышленного предпринимательства.

Как оценить степень **выгодности** торгового капитала?

Торговый бизнес осуществляется в соответствии с известной общей формулой:

$$Д - Т - Д'$$

где Д — денежные затраты на торговый бизнес; Т — товары (закупаемые оптом и продаваемые в розницу); Д' — денежная выручка (сумма продаж) от реализации товаров по розничным ценам.

По данной формуле можем составить первоначальное представление о прибыли в торговом бизнесе. *Торговая прибыль* Π_r — разница между

суммой продаж и первоначально авансированной на торговый бизнес суммой:

$$\Pi_T = D' - D.$$

Отсюда легко представить формулу нормы торговой прибыли:

$$\Pi'_T = \frac{\Pi_T}{D} \cdot 100.$$

Норма прибыли торгового капитала — это отношение торговой прибыли к авансированному торговому капиталу, выраженное в процентах.

Теперь детально проанализируем торговую прибыль, чтобы лучше представить, от каких факторов зависит ее величина. Начнем с выяснения первоначальных затрат D на торговый бизнес. Эти затраты складываются из двух основных элементов:

- *расходов на закупку товаров* по оптовым ценам Π_0 ;
- *торговых издержек* I_T (затрат по организации торгового предприятия).

Следовательно, авансированный торговый капитал будет представлять собой сумму, во-первых, затрат на покупку всех товаров T по их оптовым ценам Π_0 и, во-вторых, торговых издержек:

$$D = T \cdot \Pi_0 + I_T.$$

Торговая прибыль, как известно, зависит от уровня розничной (или продажной) цены по отношению к торговым издержкам в расчете на один товар. Такая цена устанавливается следующим образом. К оптовой цене товара приплюсовывается *торговая надбавка* T_H , которая покрывает торговые издержки и включает торговую прибыль:

$$T_H = I_T + \Pi_T.$$

Уровень продажных цен, а следовательно, величины торговой прибыли зависит от состояния рынка: степени развитости конкуренции или же господства монополий.

Конкуренция возникает между торговым и промышленным капиталом за получение максимальной нормы прибыли. Однако еще в период классического капитализма свободная конкуренция породила тенденцию к выравниванию нормы прибыли и промышленных, и торговых предпринимателей. Когда, допустим, более высокой выгодности достигал индустриальный бизнес, то в его сферу устремлялся торговый капитал. Это, разумеется, приводило к снижению промышленной нормы прибыли. Если же более выгодным становилось торговое дело, то в эту сферу вливался новый промышленный капитал, что в конечном счете вызывало уменьшение нормы прибыли торговцев.

Выравнивание норм прибылей в производстве и торговле усилилось при монополизации экономики. Эта тенденция существенно усилилась в результате объединения крупных промышленного и торгового капиталов.

По-иному сложилось соотношение между нормой прибыли в промышленности и нормой прибыли в торговле в современной России в 1990-х гг. Из-за длительного спада производства многие промышленные предприятия перестали получать прибыль. Только монополистам удается поднять норму прибыли до 50%. Примерно втрое оказалась выше степень выгодности торгового бизнеса, для которого в начале экономических реформ наступили необычайно благоприятные времена. Прозранию многих торговых фирм способствовали прежде всего:

- либерализация цен (по существу, ценовой беспредел) и сильная инфляция;

- монополизация рынка;

- ликвидация государственной монополии внешней торговли и введение свободной внешней торговли. Это привело к широкой продаже дешевых отечественных природных ресурсов (нефти, металла, леса и т. д.) на мировом рынке по более высоким ценам;

- закупка за границей многих видов дешевых товаров недостаточно высокого качества и перепродажа их в России по высоким ценам.

Неестественно прибыльное развитие бизнеса во внутренней и внешней торговле на фоне общего хозяйственного упадка породило ряд острых социально-экономических противоречий. Одно из них состоит в том, что необычайно широкий импорт зарубежных товаров, благоприятствующий иностранному капиталу, наносит серьезный ущерб отечественным товаропроизводителям. Другое противоречие заключается в том, что огромная нажива торговых посредников на продаже дорогих товаров сильно снижает жизненный уровень значительной части населения страны. Одновременно наносится удар по самой торговле. Ибо, согласно закону спроса, при повышении цены снижается потребительский спрос на товары.

Очевидно, что ненормальные процессы в сфере торговли прекращаются в результате снижения сильной инфляции, при подъеме производства, а также по мере усиления государственного регулирования рыночных отношений.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Проблемный вопрос. Можно ли получить торговую прибыль, продавая товары по их реальной стоимости?
2. На какие цели идет торговая надбавка?
3. Прокомментируйте статистические данные, содержащиеся в табл. 38.1.

**Распределение розничного товарооборота по формам собственности
(в процентах к итогу)**

Показатель товарооборота	1993 г.	1998 г.	2000 г.	2003 г.
Розничный товарооборот – всего	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:				
негосударственная	77	93	96	97
государственная	23	7	4	3

Рекомендуется дополнительно прочитать: [1, с. 309–316], [30].

39. Маркетинг: кому он служит?

Маркетинг (*англ.* market – рынок; маркетинг – рынковедение) – такая система управления фирмой, которая лучше приспособливает производство к требованиям рынка для более выгодной продажи товаров. Эта система возникла в 20-е годы в США и в 50–60-е годы широко распространилась в западных странах, когда усугубились трудности со сбытом товаров.

Рассмотрим, как практически организован маркетинг. Остановимся на четырех требованиях. При этом проследим, в каких случаях и кому нужен маркетинг.

Первое требование: **выбирать** для производства **продукт**, нужный покупателю, обладающий высоким качеством и конкурентоспособностью. Маркетинг прежде всего нацелен на создание «рынка покупателя», т. е. на выпуск товаров, которые будет согласен приобрести потенциальный потребитель. Фирма «Бургер кинг» (закусочные) сформулировала главный маркетинговый принцип: «Производите то, что можете продать, вместо того чтобы пытаться продать то, что можете произвести». Специалисты по маркетингу популярно поясняют свою основную идею: червяк должен быть по вкусу рыбе, а не удильщику.

Чтобы выполнить эти установки, фирма должна провести в жизнь ряд мер:

А. Изучить рыночный **спрос**, потребности покупателей.

Б. Повысить **качество** товара: улучшить дизайн (художественное конструирование), в том числе цвет, размеры и другие признаки, учесть психологию покупателей, а также эмоциональные и рациональные мотивы покупок.

В. Выбрать **сегмент** (участок) **рынка**, где слабо удовлетворяется покупательский спрос и где меньше конкуренция. При этом имеется в виду

выбрать определенный вид продукции, который целесообразно производить.

Например, фирма «Америкэн тайм корпорейшн» при изучении рынка наручных часов в США выявила три сегмента по типу требований покупателей. Первый сегмент (23% рынка) составили люди, желающие приобрести дешевые часы и не придающие значения их качеству и внешнему оформлению. Потребители второго сегмента (46%) выбирают часы высокого качества, более элегантные и дорогие. Третий сегмент (31%) составляют люди, покупающие часы в качестве подарка и особенно интересующиеся их внешним оформлением. Между тем часовая промышленность в основном выпускала продукцию для третьего сегмента. Фирма «Америкэн тайм корпорейшн» резко увеличила производство улучшенных изделий для первых двух сегментов. Она использовала новые каналы сбыта (часы стали продаваться в универмагах, аптеках и других звеньях рыночной торговли). В итоге фирма вышла на первое место в мире по выпуску наручных часов.

Второе требование маркетинга: цена товара должна покрывать производственные затраты и **приносить прибыль предприятию**, а также быть **приемлемой для потребителя**. На практике используется гибкое ценообразование. Внимание покупателя привлекают призывы «купить два предмета по цене одного», «если купить пять предметов (кусков мыла и др.), то шестой достанется бесплатно». В случае если покупатель не удовлетворен изделиями длительного пользования, то ему гарантируется возврат денег.

Третье требование маркетинга: **применять все способы продвижения товара до покупателя** — так воздействовать на людей, чтобы они приобрели его.

В этих целях применяются:

- предпродажное обслуживание (предоставление кредита на покупку) и послеторговый сервис (гарантийный ремонт и т. п.);
- стимулирование сбыта товаров и премирование постоянных клиентов предприятий сферы услуг (гостиниц, авиалиний, банков и т. п.);
- предоставление максимума удобств для потребителей («шведский стол» в ресторанах, гостиницах);
- профессионально поставленная реклама.

Четвертое требование маркетинга: **определить позицию на рынке** (установить, где и когда выгоднее всего продавать товар). Несоблюдение такого условия приводит к серьезным просчетам.

Подытожим сказанное, чтобы выяснить: *чьим интересам служит маркетинг — потребителей или производителей?*

Имеется множество доводов в пользу того, что маркетинг отвечает нуждам покупателей. Аргументами «за» служат улучшение учета покупательского спроса, гибкое ценообразование, стимулирование покупки товаров, создание больших удобств для клиентов и т. п.

Одновременно можно привести доводы «за» то, что маркетинг отвечает интересам фирм — производителей товаров. Аргументами здесь служат такие факты: маркетинг повышает конкурентоспособность фирмы, дополнительные затраты на лучшую упаковку продуктов окупаются повышением цены товара (перекладываются на покупателей), удается занять лучшее место на рыночном пространстве, обеспечить высокую прибыльность хозяйственной деятельности и др.

Как видно, маркетинг способствует сближению и обеспечению единства двух противоположных рыночных начал — спросу покупателей и предложению производителей (продавцов).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Вопрос на сообразительность. Может ли фирма обойтись без маркетинговой службы (отдела управления, занимающегося исследованием рынка)?
2. Проблемный вопрос. На использовании каких экономических законов основывается маркетинг?
3. Как законодательство защищает права потребителей?
Дополнительная литература: [31], [32].

40. Кредит: его источники и формы

В вопросах 34—39 был рассмотрен первый род доходов, связанных с производством и распределением новой стоимости, — доходы от экономической деятельности: заработная плата и прибыль.

Сейчас начинается анализ второго рода доходов, связанных с **использованием имущества**. Речь пойдет о так называемых *нетрудовых доходах*. Их так именуют только потому, что они непосредственно не связаны с деятельностью по производству новой стоимости (см. вопрос 30). Вместе с тем мы имеем дело с одним из видов экономических отношений собственности — получением от нее доходов. В силу этого нетрудовые поступления точнее было бы назвать *доходы от собственности*.

Нам предстоит проанализировать два конкретных вида данных поступлений: а) доходы от такого *движимого имущества*, как деньги (вопросы 41—44), и б) доходы от *недвижимого имущества* (вопрос 45). Начнем с первого вида — с кредитных отношений, приносящих доход от собственности на деньги.

Кредит (*лат. creditum* — ссуда) — предоставление товаров и денег в долг на условиях возвратности. Эти условия предполагают, что деби-

тор (должник) возвращает кредитору (заимодавцу) эквивалент суммы долга плюс процент, составляющий доход кредитора.

Исторически первоначальной формой кредитных отношений было ростовщичество. *Ростовщичество* – это предоставление денег в долг с условием уплаты заемщиком высоких процентов при погашении долга (до 900% годовых). Ростовщики предоставляли ссуды в основном на потребительские нужды.

С возникновением индустриального производства и классического капитализма без развитого кредита стала невозможна нормальная производственная деятельность. Ведь предпринимателям не хватало собственного капитала для перевода экономики на индустриальные рельсы и высоких темпов расширенного воспроизводства. Поэтому были найдены более значительные и дешевые источники кредитных средств.

Ссудные капиталисты образуют денежный капитал за счет многочисленных источников. Они сосредоточивают у себя временно свободные на фирмах денежные средства из фонда амортизации (восстановления) основного капитала, из постепенно образующегося (по мере продажи готовой продукции) фонда заработной платы, обращают в кредитные средства не занятые в деле деньги разных слоев населения, используют пенсионные, страховые и иные фонды. Находясь на сохранении у предпринимателя, такие денежные средства не приносят собственникам никакого дохода, а поэтому их выгодно отдать в ссуду, хотя бы под сравнительно небольшой процент.

Собрав большие суммы денежных средств, ссудные капиталисты создают *рынок ссудных капиталов*. Этот рынок обладает рядом характерных черт.

Первая черта: на рынке обычно участвуют *два лица*: а) собственник бездействующего капитала и б) предприниматель, стремящийся привести денежный капитал в движение ради получения прибыли. Бизнесмен временно нуждается в деньгах для текущей хозяйственной деятельности (закупки сезонного сырья, выплаты заработной платы в наступившие сроки и т. д.) и решения перспективных задач.

Вторая черта: предметом купли-продажи в данном случае является *особый товар – капитал*. Его специфичность заключается в том, что деньги приобретают дополнительную полезность – способность в хозяйственном процессе возрастать по стоимости и приносить прибыль. Потребность капиталистов в приобретении таких средств видна из того, что в высокоразвитых странах усиливается тенденция к значительному увеличению доли заемных средств в обеспечении расширенного воспроизводства на предприятиях (за счет привлеченных со стороны денег обеспечивается до $\frac{4}{5}$ всех средств на увеличение производства).

Теперь рассмотрим главные организационно-экономические формы кредита: коммерческий и банковский.

Коммерческим называют такой кредит, который предоставляется товарами с отсрочкой платежа. Он возникает часто, когда покупатель продукции не может немедленно вслед за получением ее расплатиться наличными деньгами. В этом случае средством обращения выступает, как правило, *вексель* — специальное долговое обязательство заемщика уплатить определенную сумму денег в указанный срок. Зачастую предприниматель, получивший вексель, делает на нем передаточную надпись (индоссамент) и использует вместо денег для покупки нужных благ у другого продавца, а этот — у третьего и т. д. Тем самым, попадая в торговый оборот, вексель становится простейшим видом кредитных денег.

Коммерческий заем возможен только между фирмами, непосредственно связанными хозяйственными отношениями (лишь теми предприятиями, которые создают средства производства, и теми фирмами, которые их потребляют). Его невозможно использовать, например, для оплаты труда работников.

Универсальный характер имеет **банковский кредит**. Денежные капиталисты, банки и другие кредитные учреждения выдают его предпринимателям в виде денежных ссуд. В отличие от коммерческого данный кредит может предоставляться в значительно большем объеме, на более длительные сроки каждому бизнесмену и на любые цели.

В сфере кредитных отношений распространены и другие их формы: а) *потребительский кредит* (продажа отдельным лицам товаров через розничные магазины с отсрочкой платежа, представление банками ссуды на потребительские цели; б) *ипотечный кредит* (долгосрочный заем под залог недвижимости — земли, зданий); в) *межхозяйственный кредит* (выпуск предприятиями и организациями для предоставления друг другу акций, облигаций и других ценных бумаг); г) *государственный кредит* (выпуск облигаций государственных займов, покупаемых бизнесменами и населением).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Найдите наиболее подходящий вариант ответа. Краткосрочные займы чаще всего используются для:

- а) покупки оборудования;
- б) строительства новых заводов и зданий;
- в) покрытия затрат по выплате заработной платы;
- г) финансирования (обеспечения деньгами) научных исследований и опытно-конструкторских разработок.

2. Вопрос на сообразительность. В одной брошюре говорится: «Цена денег — процентная ставка — определяется на рынке, где деньги занимают и отдают в долг». Правильно ли говорить о проценте как о цене денег?

3. Прокомментируйте следующие статистические данные из табл. 40.1.

Кредиты, предоставленные предприятиям, организациям, банкам и физическим лицам (на конец года, миллионов рублей)

	Всего	В том числе предоставленные	
		в рублях	в иностранной валюте
1997 г.	276 076	163 301	112 775
2002 г.	2 028 913	1 283 942	744 971

Рекомендуется для дополнительного чтения: [1, с. 322–325], [4, с. 640–644], [5, с. 389].

41. Банки: чем и как они занимаются?

Продолжим анализ деятельности банков, которые являются *центром кредитных отношений*.

Прежде всего важно разобраться в вопросе: кто в банковском деле является кредитором (ссужает деньги) и кто дебитором (получает займы)?

На этот вопрос нет однозначного ответа. В первую очередь *население и предприятия выступают кредиторами банка*, поскольку отдают ему «для сохранения ценностей» свои свободные денежные средства. Банк становится дебитором (должником).

В свою очередь, собранные деньги *банк использует как кредит*, предоставляя их временно нуждающимся в них населению и предприятиям. Тогда последние выступают дебиторами.

Отсюда вытекают два вида процентов в банке. Во-первых, *депозитные* (лат. depositum – вещь, отданная на хранение) *проценты* – доход населения и предприятий от вклада своих денег в банк. Во-вторых, *ссудные проценты* – доход банка от предоставления кредитов населению и предприятиям.

Такой двойственный характер деятельности банков сказывается на выполняемых ими функциях: пассивных и активных.

Пассивные функции направлены на образование банковских ресурсов. Денежные средства банков складываются из их собственных капиталов (они образуют, как правило, незначительную часть всех средств: в США, например, 8%) и вкладов клиентов. Депозиты делятся на *срочные* (вложения на заранее установленный срок и не подлежащие изъятию до его наступления) и *до востребования* (вклады на текущие счета, которые банк обязан выдать по первому требованию клиента).

Активные функции связаны с размещением и использованием банковских средств. Сюда входят разнообразные ссуды: вексельные, фондовые, подтоварные, бланковые. Наиболее распространенным является

учет векселей. Банк покупает вексель у предпринимателя, если тот стремится превратить его в деньги еще до наступления срока платежа. При выдаче наличных денег из обозначенной на векселе суммы удерживается *учетный процент* — плата за предоставление денежной суммы. При наступлении срока платежа по векселю банк предъявляет его к оплате тому, кто выдал долговое обязательство. Величина учетной ставки может сильно изменяться.

Банки ведут *фондовые операции* — дают ссуды под залог ценных бумаг: акций, облигаций, закладных и т. п., а также покупают такие бумаги. *Подтоварные ссуды* предоставляются под залог продукции, находящейся на складах, в пути, в торговом обороте. Если ссуды не погашаются в срок, то заложенные ценные бумаги и товарно-материальные ценности переходят в собственность банков. Наиболее крупным предпринимателям, платежеспособность которых не вызывает сомнений, предоставляется *бланковый кредит*: ссуду выдают без всякого обеспечения.

Кроме пассивно-активных операций и расчетов банки занимаются **торгово-комиссионной деятельностью**: покупают и продают золото, обменивают национальную валюту на иностранную, размещают займы, распродают акции и облигации и т. п.

В зависимости от характера выполняемых функций и операций банки делятся на три основных вида: центральные, коммерческие и специализированные.

Основную роль в банковской системе играют **центральные банки**. Центральный банк страны наделен государством исключительным правом эмиссии (выпуска) банкнот (банковских билетов) — денежных знаков, основных видов бумажных денег. Кроме эмиссии банкнот центральный банк выполняет другие важные функции:

- хранит государственные золотовалютные резервы, сохраняет резервные фонды других кредитных учреждений;
- предоставляет ссуды коммерческим банкам;
- обслуживает государственные учреждения;
- проводит расчеты и переводные операции, контролирует деятельность кредитных учреждений;
- осуществляет денежно-кредитное регулирование национальной экономики.

Коммерческие банки предоставляют ссуды производственным предприятиям главным образом за счет денежных средств, привлекаемых ими в виде вкладов. Они же осуществляют расчеты между предпринимателями. В современных условиях эти банки являются кредитно-финансовыми учреждениями универсального характера. Они ведут операции на рынке ценных бумаг, выполняют финансовое обслуживание клиентов и занимаются валютными операциями.

Специализированные банки заняты преимущественно определенными видами финансово-кредитных операций. Например, *инвестиционные банки* осуществляют долгосрочное кредитование капитальных вложений; благодаря их деятельности образуется рынок инвестиций.

Ипотечные банки предоставляют ссуды под залог недвижимости (земельных участков, домов).

Экспортно-импортные банки кредитуют внешнюю торговлю и ведут расчеты с иностранными контрагентами.

За оказанные услуги банки стремятся получить как можно большую массу и норму прибыли. Они достигают этого следующим образом. Банки устанавливают процент по ссудам на большем уровне, чем процент по депозитам. Например, в 1997 г. в Великобритании среднегодовые процентные ставки по вкладам составляли 3,63, а по кредитам – 6,58; соответственно в Японии – 0,30 и 2,45; в США – 5,62 и 8,44; в Германии – 2,69 и 9,13 [42, с. 604].

Разница между суммами полученных и уплаченных процентов составляет *валовую прибыль банков*. Она включает также доходы от торгово-комиссионных и иных операций банков.

Часть валовой прибыли банка идет на покрытие его издержек (выплату заработной платы банковским служащим, содержание помещений, канцелярские расходы и т. п.). Оставшаяся часть составляет *чистую прибыль* банка. Отношение чистой прибыли к собственному капиталу банков называется *нормой банковской прибыли*. В западных странах эта система выгодности банковского капитала сравнивалась со средней нормой прибыли крупных промышленных фирм.

Совершенно иное положение сложилось в 1990-х годах в России. В условиях галопирующей инфляции российские банки установили поистине ростовщические ставки процента. Это позволило в ряде случаев довести норму банковской прибыли до астрономических процентов (1000% и более). С 1995 г., когда инфляция стала существенно снижаться, банковские проценты за кредит уменьшились.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. За счет каких источников производственные фирмы-заемщики выплачивают проценты за полученные от банка деньги?
2. Экономическая задача. Собственный капитал банка составляет 1 млн руб., привлеченный – 70 млн руб. Банковский процент, выплачиваемый вкладчикам, – 2%, а ссудный процент, взимаемый с заемщиков, – 4%. Подсчитайте банковскую прибыль и норму банковской прибыли, если в ссуду сдается только привлеченный капитал.
3. Прокомментируйте статистические данные, приведенные в табл. 41.1 [39, с. 689].

Процентные ставки по кредитам и депозитам (среднегодовые)

	1990 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.
Россия				
кредит	...	41,8	24,4	17,9
депозит	...	17,1	6,5	4,9
Германия				
кредит	11,59	9,02	9,63	10,01
депозит	7,07	2,88	3,40	3,56
Китай				
кредит	9,36	6,39	5,85	5,85
депозит	8,64	3,78	2,25	2,25
США				
кредит	10,1	8,35	9,23	6,92
депозит	8,16	5,47	6,46	3,69
Япония				
кредит	6,95	2,32	2,07	1,97
депозит	3,56	0,27	0,07	0,05

Дополнительно рекомендуется литература: [1, с. 328–332], [2, с. 61–63, 172–173], [4, с. 661–666], [5, с. 426–428], [6, с. 480–483], [12, с. 296].

42. Акционерное общество и его доходы

Кредитные отношения складываются не только с помощью банков, но и при посредстве акционерных обществ. В связи с этим рассмотрим *особенности и механизм образования доходов акционерного общества* через призму кредитных связей.

Акционерные общества создают крупные предприниматели-учредители при активном участии банка. Они вкладывают в предприятие собственный капитал. А для привлечения дополнительных средств выпускают акции, которые продают всем желающим. Созданный таким способом объединенный капитал называется акционерным (или корпоративным) капиталом.

Акция — это ценная бумага, которая свидетельствует о внесении ее владельцем пая в капитал (фонды) акционерного предприятия и дает ему право на получение дивиденда — дохода, приходящегося на акцию. В виде дивиденда распределяется лишь часть прибыли корпорации. Большая ее часть обычно идет в накопление (для пополнения резервного капитала и на расширение производства). Она также расходуется на выплату высоких должностных окладов и особых премий (тантьем) руководящему персоналу корпорации, уплату налогов государству, на рекламу и иные цели.

Сумма, обозначенная на акции, составляет ее *номинальную стоимость*. Она определяется так. Сумма реального капитала, вложенного

в действующее акционерное предприятие, делится на число акций. Но купля-продажа акции происходит не по такому номиналу, а по ценам, стихийно складывающимся на рынке ценных бумаг. Цена, по которой акция продается и покупается, называется *курсом акции*.

Курс акции зависит от двух факторов: величины дивиденда и уровня процента.

Естественно, что курс акции тем выше, чем больше дивиденд. Между тем перед человеком, который думает купить акцию, возникает альтернатива: а) отдать деньги в ссуду или положить в банк и получать более устойчивый депозитный процент или же б) купить акцию, которая дает в виде дивиденда значительно большую сумму, чем депозитный процент. Например, рыночная цена акций «Дженерал моторс» в 80-е годы в 25 раз превысила их номинальную стоимость.

Бесприорышный выбор дает следующий курс. Акция продается за такую сумму, которая, будучи превращена в банковский депозит, принесет доход (в виде процента по депозиту), равный дивиденду. Поэтому цена акции исчисляется по формуле

$$\text{Курс акции} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Депозитный процент}} \cdot 100.$$

Сумма денег, вырученная от продажи акций, превышает величину реального капитала, вложенного в производство. Распродажа акций при создании акционерного общества позволяет организаторам этого дела получить учредительскую прибыль. *Учредительская прибыль* – это разница между суммой цен акций, продаваемых основателями корпорации по рыночному курсу, и действительным капиталом, вложенным в производство.

Стало быть, в корпорации бизнес имеет двойственную направленность. С одной стороны, в ней действует реальный капитал: предприятия, которые создают новую стоимость, и в том числе прибыль. С другой стороны, акционерные общества привлекают огромные суммы чужих денежных средств и занимаются эмиссией (выпуском) ценных бумаг. Последние образуют так называемый *фиктивный* (лат. fictio – выдумка, вымысел) *капитал*.

Цена акции постоянно колеблется вокруг своей нормальной величины в зависимости от изменения соотношения между спросом на те или иные акции и их предложением. Во время подъема производства, когда прибыли, а вместе с тем и дивиденды, растут, курс акций повышается. Когда в результате спада экономики дивиденды сокращаются, курс резко снижается. Таким барометрическим колебанием рынок ценных бумаг сигнализирует об общем «здоровье» экономики. При этом на цене акций всегда сказывается, естественно, инфляция.

Однако не все акционеры расположены ставить свой дивиденд в зависимость от рыночного риска, а также затрачивать время на обсуждение и решение вопросов деятельности акционерного общества. В связи с этим акции подразделяются на обыкновенные (именуемые также простыми или голосующими) и привилегированные.

В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» (принят Государственной Думой 24 ноября 1995 г.), акционеры – владельцы *обыкновенных акций* общества могут участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам компетенции акционерного общества, а также имеют право на получение дивидендов, а в случае ликвидации общества – право на получение части его имущества. Что касается акционеров – владельцев *привилегированных акций*, то они не имеют права голоса на общем собрании акционеров, но обеспечиваются более устойчивыми и высокими дивидендами.

Сами акционерные общества различаются по их связи с рынком ценных бумаг на закрытые (не продают акции) и открытые (участвуют в купле-продаже акций).

Помимо акций купле-продаже подлежит и такая ценная бумага, как облигация. **Облигация** – долговое обязательство, по которому его владельцу выплачивается ежегодный доход в форме процента к нарицательной стоимости облигации. Доход по облигации может выплачиваться также в форме выигрышей, разыгрываемых в специальных тиражах, или путем оплаты купонов (частей ценной бумаги, которые отрезаются от нее и передаются вместо расписки при получении дохода).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Вопрос на сообразительность. Куда вы предпочтете вложить свободные (в домашнем хозяйстве) деньги:

- а) на депозит в сберегательный банк;
- б) на покупку акций;
- в) на приобретение иностранной валюты;
- г) на покупку лотерейных билетов.

2. Расчетная задача. Предположим, что акция номинальной стоимостью 300 евро ежегодно приносит дивиденд в размере 25 евро, а ставка депозитного процента равна 5%. По какому курсу эта акция будет котироваться (получит оценку) при нормальных условиях на бирже?

3. Найдите наиболее подходящий вариант ответа. Основное различие между акцией и облигацией состоит в том, что облигация:

- а) может быть продана только однажды;
- б) не связана с риском;
- в) является более ценной бумагой;
- г) представляет собой долговую расписку корпорации (или государства).

Почерпнуть дополнительную информацию можно из следующих источников: [1, с. 96–98, 334–339], [4, с. 89–91].

43. Рынок ценных бумаг: как он влияет на курс акций?

Из предыдущего раздела пособия известно, что открытое акционерное общество предоставляет владельцам акций возможность получить дополнительный доход на рынке ценных бумаг.

Начнем с выяснения *структуры рынка ценных бумаг и механизма его функционирования*.

Рынок ценных бумаг — это часть сферы обращения, где предметами купли-продажи выступают акции, облигации, казначейские обязательства государства, сберегательные сертификаты, векселя.

На этом рынке действуют следующие субъекты:

а) *эмитенты* — юридические лица, которые занимаются эмиссией (выпуском) ценных бумаг и несут ответственность по ним;

б) *инвесторы* — юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги от своего имени и за свой счет;

в) *инвестиционные институты* — юридические лица, действующие в качестве консультантов, финансовых посредников и инвестиционных компаний.

Рынок ценных бумаг подразделяется на первичный и вторичный.

На *первичном рынке* эмитент (предприятие, государственное учреждение) продает новые выпуски ценных бумаг и получает за них денежные средства. Такие бумаги сразу же приобретают первоначальные инвесторы.

Вторичный рынок состоит из последующих вкладчиков, между которыми совершается перепродажа (первая и последующие) ценных бумаг. Вторичная торговля поддерживается банками и специализированными фирмами.

В свою очередь, вторичный рынок подразделяется на биржевой оборот ценных бумаг и внебиржевой оборот. *Биржевой оборот* имеет следующие признаки: а) для купли-продажи ценных бумаг имеется единый центр — фондовая биржа; б) на бирже торговля совершается на основе аукциона (продажи с публичных торгов, где товар приобретает лицо, предложившее за него наивысшую цену); в) все сделки регистрируются по правилам биржи; г) торговля узко специализирована на отдельные виды.

Внебиржевой оборот обладает иными чертами: а) в нем нет единого торгового центра; б) купля-продажа ценных бумаг совершается через брокерские конторы, расположенные по всей территории страны; в) цены сделок устанавливаются в ходе переговоров между их участниками; г) брокерские конторы не специализированы по видам сделок; д) сами

сделки совершаются посредством телефонных переговоров и особых компьютерных систем, охватывающих всю страну.

Теперь более подробно рассмотрим деятельность фондовой биржи. Ее основные функции:

- сводить друг с другом продавцов и покупателей;
- определять условия купли-продажи ценных бумаг;
- содействовать переливу капитала из одной отрасли хозяйства, менее прибыльной, в другие, более прибыльные;
- служить барометром деловой активности в разных отраслях хозяйства и в стране в целом.

На фондовой бирже торговлей ценными бумагами занимаются только посредники:

а) *маклер*, который сводит партнеров по сделкам (указывает на возможность их осуществления), но сам сделок не заключает и получает вознаграждение от продавцов и покупателей;

б) *брокер* (лицо или фирма) — узкий специалист по отдельным видам ценных бумаг, который прямо содействует торговой сделке. За это он получает определенную плату или комиссионные (по соглашению сторон);

в) *дилер* — покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, а затем перепродает их. Выручка от такой перепродажи — его прибыль.

Маклеры (с помощью брокеров) определяют, при каком курсе ценных бумаг достигается их наибольший кругооборот. Это так называемый *курс кассовых сделок*, или единый курс. Когда сводятся воедино «цены продавцов» и «цены покупателей», то устанавливается единая цена, которая устраивает наибольшее число участников сделок.

Помимо дивиденда акционер может получать так называемую *курсовую прибыль* — доход от изменений рыночной цены акций. В связи с этим различают два вида биржевых операций с ценными бумагами. Во-первых, это *кассовые операции*, при которых сразу или в ближайшие 2—3 дня уплачиваются деньги за ценные бумаги. Во-вторых, проводятся *фьючерсные* (срочные) *операции*, когда акция должна быть передана, а деньги уплачены через определенный срок, обычно в пределах месяца.

Основная масса операций на бирже — это фьючерсные сделки, как говорится, «на разницу». По истечении оговоренного срока один из участников торгов должен уплатить другому сумму разницы между курсами, установленными при заключении сделки, и курсами, фактически сложившимися в момент истечения срока договора.

Для тех, кто стремится «играть» на бирже за получение курсовой прибыли, важно учитывать, что собственники крупного финансового ка-

питала, контролирующие производство и обращение товаров, раньше других узнают о приближающемся экономическом кризисе, а тем самым — о снижении курса акций. Они же с опережением событий предвидят рост выпуска продукции, а в результате этого — повышение цен акций и дивидендов. Не случайно собственники крупнейших капиталов («волки») постоянно выигрывают на бирже, а мелкие и средние капиталисты («овцы») чаще проигрывают.

В 1990-е годы развитие акционерных обществ в России проходило стихийно и без должного контроля государственных органов и Центрального банка. Общества создавались без учета состояния реального капитала, на который должен опираться акционерный капитал. Акционерные общества нередко создавали предприятия, экономика которых находилась в упадке. Не случайно стали действовать такие акционерные общества, в которых «дивиденды» выплачивались отнюдь не из прибыли (ее предприятия не получали для нужд обществ), а из доходов от спекуляции ценными бумагами на фондовой бирже. Более того, «дивиденды» имели источником поступление денег от вновь прибывающих покупателей ценных бумаг (так называемой пирамиды доходов, примененной в ряде акционерных обществ и банков).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Вопрос для эрудитов. Кого из активных участников фьючерсных сделок на фондовой бирже называют «медведями» и «быками»?

2 Проблемный вопрос. Как можно уменьшить риск, связанный с биржевой игрой?

3. Прокомментируйте следующие статистические данные о некоторых операциях с ценными бумагами на биржевом фондовом рынке России [1, с. 340].

Вид операции с ценными бумагами	1996 г. млрд руб.	1998 г. млн руб.
Оборот по ценным бумагам	1 037 025	795 246
из них:		
акции	641	28 548
облигации акционерных обществ, предприятий и организаций	1411	8514
государственные ценные бумаги	1 011 279	730 941
в том числе:		
государственные краткосрочные облигации (ГКО)	869 121	604 805
облигации федерального займа с переменным купонным доходом (ОФЗ)	—	25 002

Дополнительная литература: [1, с. 337–340], [2, с. 450, 471–481], [33].

44. Рента и цена земли

В вопросах 40—43 были рассмотрены конкретные формы дохода от денег как движимого имущества. Здесь же будет проанализирована рента — вид дохода от собственности, связанный с использованием недвижимого имущества.

Термин *рента* (фр. *rente* от лат. *reddita* — отданная назад) применяется для обозначения нескольких экономических и юридических понятий. Эти понятия характеризуют особые виды относительно устойчивого дохода, непосредственно не связанного с трудовой или предпринимательской деятельностью.

Так, государственная рента (рентный заем) — форма займа государства, который выпускается на неопределенное время и его возврат к какому-то определенному сроку не гарантируется. Держателям ценных бумаг, связанных с займом, выплачивается рента в установленном проценте от номинальной суммы заимствованного капитала и обозначенные сроки (раз в квартал, полгода или год).

Здесь мы рассмотрим земельную ренту, связанную с получением дохода от собственности на землю. В этом случае землевладельцы не занимаются хозяйственной деятельностью, а землю сдают в аренду.

Аренда земли — вид землепользования, при котором собственник передает свой земельный участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения хозяйства. В договоре предусматривается вознаграждение собственнику земли — арендная плата. В этой форме он получает ренту.

Рентные отношения представляют собой, по существу, связи между собственником земли и арендатором по распределению прибыли. Одна ее часть — в виде обычной прибыли — достается предпринимателю, а другую долю — в форме сверхприбыли — получает земельный собственник.

Чтобы глубже проникнуть в существо рентных отношений, важно выяснить, каким образом в сельском хозяйстве образуется *сверхприбыль*, какие конкретные формы она принимает.

На формирование сверхприбыли серьезно влияет *ограниченность земли*, особенно такой, которая отличается высоким плодородием. Сельскохозяйственных продуктов с одних только лучших и средних по качеству земель недостаточно для удовлетворения потребностей страны в этих продуктах. Поэтому при условии получения обычной прибыли предприниматели берут в аренду и худшие земельные участки. В результате возникают особые условия образования цен на зерно и другую продукцию. *Рыночная цена за каждую ее единицу* складывается по условиям производства на худших землях. Все фермеры продают продукцию по рыночным ценам, которые не только окупают ее повышенную себестои-

мость (непреднамеренно большие затраты труда и средств производства) на худших землях, но и обеспечивают обычную прибыль.

В силу более благоприятных условий на лучших и средних по качеству участках земли себестоимость единицы продукции на них меньше, чем на худших участках. Если сложить такую относительно низкую себестоимость с обычной прибылью, то на наилучших участках ее *индивидуальная цена производства будет ниже рыночной цены*. Поэтому фермеры, хозяйствующие здесь, при продаже продукции по рыночной цене получают дополнительную сверхприбыль. Такая *дифференциальная* (разностная) *сверхприбыль* – это разница между ценой, отражающей повышенные производственные затраты на худших участках, и индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на лучших землях.

Земельный собственник прекрасно осведомлен о качестве принадлежащей ему земли. Поэтому разностная прибыль достается ему в виде дифференциальной ренты. Такая рента бывает двух видов.

Землевладелец получает *дифференциальную ренту I* (первого вида) с участков, отличающихся большим естественным – не зависящим от человека – плодородием и более благоприятным по отношению к рынку месторасположением. В арендном договоре он сразу же предусматривает такую плату, которая изымает в его пользу соответствующую сверхприбыль.

Дифференциальная рента II (второго вида) образуется в результате того, что арендатор повышает экономическое плодородие земли. Он вносит удобрения, осуществляет мелиорацию и иные агротехнические мероприятия. Такая *интенсификация сельскохозяйственного производства* означает увеличение выпуска продукции без расширения земельных участков, путем улучшения использования средств производства и рабочей силы. В результате этого себестоимость единицы продукции снижается. Продавая урожай по рыночной цене (соответствующей условиям производства на худших землях), фермер получает новую сверхприбыль. Она представляет собой разницу между рыночной ценой единицы продукции и индивидуальной ценой, которая понизилась вследствие интенсификации хозяйства.

Вторая дифференциальная сверхприбыль с самого начала достается арендатору, который применил более эффективные капитальные затраты. Такую сверхприбыль предприниматель может получать до истечения срока арендного договора. Когда же собственник земли заключает договор на новый срок, то он учитывает улучшение земли, произведенное без всякого его участия, и назначает более высокую арендную плату. В результате новая сверхприбыль превращается в дифференциальную ренту II.

В добывающей промышленности (где получают энергоносители, полезные ископаемые и другие сырьевые продукты) рента образуется точно так же, как и в земледелии. Цены на продукцию добывающей промышленности устанавливаются, естественно, по худшим условиям ее производства. На лучших же участках, где получают полезные ископаемые с меньшими хозяйственными издержками, образуется *разностный доход*. Он достается собственнику земли в виде дифференциальной ренты.

В развитом рыночном хозяйстве земля становится предметом купли-продажи. Что же в этом случае лежит в основе **цены на землю**, чем определяется ее величина?

При продаже земельного участка его собственник, по существу, заботится о том, чтобы не потерять получаемый им рентный доход. Он идет на сделку, которая дает по крайней мере такую сумму денег, которая, будучи помещена в банк, принесла бы ему доход (годовую величину процента), равный ренте. В свою очередь, покупатель земли сравнивает приносимую земельным участком сумму ренты с процентом, который он может получить, если положит свои деньги в банк. Стало быть, цена земли Π_3 прямо пропорциональна величине ренты P_3 и обратно пропорциональна норме банковского процента Π'_u .

$$\Pi_3 = \frac{P_3}{\Pi'_u} \cdot 100.$$

На рыночную цену земли определенное влияние оказывает соотношение предложения и спроса на данный товар. Для современных условий характерна *тенденция уменьшения предложения земли* по ряду причин. Так, непрерывно ускоряется процесс урбанизации (роста городов) и использования земли для других несельскохозяйственных целей (добычи полезных ископаемых, строительства аэродромов и т. п.). В связи с этим государство в западных странах идет на национализацию части земель. Оно создает национальные парки и заповедники, в которых в экологических целях сохраняется в неприкосновенности природная среда.

Одновременно растет *спрос на землю*. Его предъявляют крупные сельскохозяйственные предприятия, стремящиеся расширить сферу своей деятельности. Активными покупателями выступают те, кто строит дома за пределами городов и использует землю для иных несельскохозяйственных нужд.

Вкладывать деньги в недвижимость — землю, дома и другие капитальные объекты, цены на которые обычно повышаются быстрее, чем на иные товары, — стало особенно выгодным делом в условиях инфляции. Это подогрело спекуляцию, направленную на покупку всякой недвижимости (и в первую очередь — земли) с расчетом получить в будущем очень высокую цену за эти блага. Но таким способом, с одной стороны,

создаются экономические предпосылки для получения в будущем совершенно неоправданных доходов одними, а с другой — ухудшаются жизненные условия многих людей, стремящихся приобрести жилые и земельные участки для производства сельскохозяйственных продуктов. В связи с этим в Великобритании, Швеции, Италии и других государствах установлены ограничения на получение доходов от продажи земель тем, кто спекулирует недвижимостью, и собственникам земель, отводимых под новое городское строительство.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Расчетная задача. Определите, как изменится цена земли при следующих условиях. Земельный участок приносит ренту в размере 14 тыс. евро в год. Сначала банк выплачивает вкладчикам 5% годовых, затем норма депозитного процента снизилась до 2% годовых.

2. Вопрос на сообразительность. Какая тенденция в динамике цены земли могла быть характерной для западных стран во второй половине XX столетия?

3. Проблемный вопрос. Как формы собственности и землепользования влияют на эффективность сельскохозяйственного производства (на величину создаваемой продукции)?

Рекомендуется литература: [1, с. 341–347], [2, с. 26, 61–63, 408–414], [4, с. 657–660], [5, с. 239–241].

45. Мезоэкономика: ее особенности и роль в национальном хозяйстве

Во всех предыдущих разделах были конкретно рассмотрены структура экономических отношений и механизм функционирования микроэкономики. Внимательный читатель, наверное, заметил, что с конца XIX в. микроэкономика стала состоять из двух совершенно различных видов предприятий: мелких и очень крупных. В XX в. за пределами государственного сектора национального хозяйства фактически существовали еще два сектора.

Первый из них — **микроэкономика** — по-прежнему состоял из преимущественно малых по своим размерам предприятий. Как известно, их небольшие масштабы обусловлены единичным разделением труда (предметная специализация) и простейшими формами трудовой кооперации. Характерными для микроэкономики являются тип частнособственнического присвоения и свободный рынок, стихийно регулирующий поведение его участников.

Другой сектор — **мезоэкономика** (*греч. mesos* — промежуточный, средний) сильно отличается от первого не только размерами хозяйств, но и качественными особенностями экономических отношений, которые сложились в определенную систему. Как возникла эта система и что конкретно она собой представляет?

Начавшиеся еще в конце XIX в. серьезные технические преобразования машинной индустрии (переход от «века пара» к «веку электричества», использование двигателей внутреннего сгорания, быстрое развитие новых отраслей тяжелой промышленности и т. п.) резко ускорили концентрацию производства (укрупнение размеров предприятий). На базе мощных заводов широко развернулась **централизация экономики**. Ее можно подразделить на следующие основные виды объединения предприятий: а) по стадиям производственного процесса; б) по общности рыночных интересов; в) по долевному участию в объединенном капитале.

А. Централизация предприятий *по стадиям производства* приняла следующие формы:

а) *горизонтальную*, когда группируются предприятия с однородной технологией (например, создается объединение автомобильных заводов);

б) *вертикальную* – при объединении предприятий предшествующей и последующей технологических ступеней. Скажем, на металлургических, химических, текстильных комбинатах продукты одного специализированного производства служат сырьем и полуфабрикатами для других стадий переработки;

в) *диагональную*, при которой соединяются предприятия разных отраслей, технологически не связанные между собой. Так возникают *конгломераты* (лат. *konglomeratus* – собранный), которые позволяют уменьшить риск банкротств, а убытки одних подразделений возместить прибылями других.

Б. Централизация предприятий *по общности рыночных интересов* приводит к образованию монополий: картелей, синдикатов, концернов и трестов, о которых шла речь в вопросе 25.

В. Централизация экономики *по долевному участию в объединенном капитале* получила практически неограниченные возможности благодаря развитию акционерных обществ. Крупные корпорации сосредоточивают огромные денежные средства и устанавливают финансовый контроль за деятельностью все большего количества фирм.

Теперь речь пойдет о конкретных формах *мезоэкономических систем*.

Во-первых, самая относительно простая система мезоэкономики – **открытое акционерное общество (ОАО)**. Между тем ОАО значительно сложнее, чем частный капитал. Дело в том, что последний выступает как *реальный* капитал, производящий новую стоимость. В отличие от этого ОАО выступает, как говорится, в двух лицах: а) как реальный капитал на предприятии и б) как *фиктивный капитал*, связанный с выпуском ценных бумаг.

Именно посредством фиктивного капитала (выпуска новых ценных бумаг, скупки пакетов акций) ОАО становится *основой и исходным пунк-*

там ничем не ограниченной централизации мезосистем. В итоге возникают очень сложные конструкции, в которых решающую роль играют вертикальные экономические связи.

Во-вторых, другой формой мезосистем выступает **система участия**. В этом случае крупный собственник (физическое или юридическое лицо) приобретает контрольный пакет акций основной корпорации (образно именуемой материнским обществом), которая, в свою очередь, владеет контрольными пакетами акций других — дочерних, внучатых и т. п. — компаний, в силу чего они подчиняются головной корпорации. Примечательно, что уже с начала 1980-х годов 200 крупнейших корпораций мира имели более 60% совокупных активов промышленных компаний, общее число которых превысило 350 тысяч.

В-третьих, следующей формой мезосистем является **холдинг-компания** («держательская компания»). Она приобретает крупные пакеты акций нескольких ОАО. Это делается с целью проводить централизованную политику в масштабе отрасли хозяйства или нескольких отраслей.

В-четвертых, коммерческие банки создают **траст-компании**. По трасту (доверенности своих вкладчиков) они проводят операции с ценными бумагами и имуществом. В частности, траст-компании покупают ценные бумаги за счет депозитных счетов вкладчиков банка, участвуют в собраниях акционеров и т. д. (разумеется, дивиденды получают сами акционеры).

О том, каких гигантских размеров достигают мезосистемы, дает представление следующий пример. Самая крупная корпорация в США «Дженерал моторс» в 1993 г. продала продукцию на 134 млрд долл. Здесь работает более 700 тыс. человек. В мире насчитывается всего лишь около 20 стран, в которых весь национальный продукт превышает ежегодный объем продаж данной фирмы.

Перечисленными формами системных образований не заканчивается развитие мезоэкономики.

Во второй половине XX в. в силу дальнейшего углубления научно-технической революции централизация производства и капитала привела к образованию более сложных мезоэкономических систем — **финансово-промышленных групп (ФПГ)**. Они представляют собой специфическую форму экономической интеграции (*лат. integer* — целый) на уровне мезоэкономики. Такая интеграция отличается от низших форм хозяйства по ряду существенных признаков.

1. ФПГ объединяют в *целостную совокупность предприятия и организации из разных отраслей национального хозяйства*. В группах обычно тесно взаимодействуют промышленные предприятия, финансово-кредитные учреждения, торговые организации, научно-исследовательские ин-

ституты и конструкторские бюро. В итоге возникает широкомасштабная *межотраслевая кооперация труда* со своими специфическими связями.

2. Серьезное отличие ФПГ от единоличного микрохозяйства заключается в том, что мезоинтеграция *базируется на ином типе собственности*, а именно на общем долевом присвоении средств и результатов производства. Здесь достигается гораздо более высокий уровень обобществления имущества в формах многопрофильных концернов, хозяйственных ассоциаций, групп предприятий, объединившихся на основе рыночных форм консолидации (сращивания) пакетов акций, и т. п.

3. В мезоэкономических системах сужается сфера рыночных отношений, типичная для взаимодействия мелких фирм и домохозяйств. Предприятия и организации, входящие в ФПГ, устанавливают между собой *нерыночные*, лишь по форме торговые связи. Поэтому в отличие от микроэкономики, где увеличение количества частных фирм ведет к расширению рыночного пространства, возрастание количества ФПГ ведет, наоборот, к сокращению такого пространства. Между крупными хозяйствами устанавливаются не случайные и эпизодические традиционные рыночные отношения, а *контрактные связи*. В долгосрочных контрактах (со взаимными обязательствами для договаривающихся сторон) они устанавливают перспективные соглашения о поставках продукции. Возникающая таким образом *контрактная экономика* повышает устойчивость рыночных связей.

4. Мезоэкономические образования создают новые формы управления производством. Как известно, мелкий бизнес и домашние хозяйства вынуждены приспосабливаться к регулирующему воздействию стихийного рынка. Но крупные хозяйственные объединения не могут плыть по воле волн, подвергаясь риску погибнуть в беспокойной рыночной обстановке. Такие объединения развиваются на основе *планового самоуправления*, обеспечивающего им устойчивый выпуск и сбыт продукции.

5. ФПГ возглавляет группа крупнейших владельцев торгово-промышленного и банковского капитала. Эта верхушка ФПГ наиболее широко использует финансовые методы своего обогащения: систему участия, захват контрольного пакета акций и административных постов в ОАО, контроль на рынке ссудных капиталов, покупку предприятий, спекуляцию на фондовой бирже и т. п.

Международный опыт свидетельствует о том, что финансово-промышленные группы являются, пожалуй, той самой мощной экономической силой, которая определяет состояние и перспективы развития каждой страны.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Провести сравнительный анализ предприятий микроэкономики и мезоэкономических систем в виде схемы (таблицы), где сопоставить: а) виды коопе-

рации и разделения труда; б) типы собственности; в) виды организации рыночных связей; г) формы регулирования хозяйственной деятельности.

2. Проблемный вопрос. Какую роль играет диверсификация производства в крупных фирмах в развитии мезоэкономики?

3. Вопрос для эрудитов. Что такое франчайзинг?

Дополнительный учебный материал: [1, с. 353–363], [2, с. 179–198].

46. Макроэкономика: какова ее специфика?

Мы ознакомились с двумя последовательно повышающимися уровнями национального хозяйства: низшим (микроэкономика) и средним (мезоэкономика). Теперь нам предстоит своего рода «восхождение» к его высшему уровню – макроэкономике (*греч.* *makros* – большой). Для этого потребуются изучить систему таких экономических отношений, которые объединяют национальное хозяйство в единое целое.

Попутно можно заметить, что название «национальное хозяйство» мы применяем и к тем государственным общностям, которые составляют единую основу существования разных наций в многонациональной стране.

Во второй половине XX в. в странах Запада сложилась всесторонне развитая макроэкономика. В ней все микро- и мезоэкономические элементы прочно объединяются в новую народно-хозяйственную единицу. Данное единое целое обладает следующими отличительными признаками.

Во-первых, народно-хозяйственная целостность базируется на **общем** (национальном) **разделении труда**, которое делает взаимозависимыми все крупные сферы, отрасли производства и экономические регионы (относительно самостоятельные территориальные подразделения) страны. Прочные взаимосвязи между звеньями общего разделения труда создают макросистему, которую принято именовать *народно-хозяйственный комплекс*. Он органически соединяет все материальное и нематериальное производство в целостный организм.

Во-вторых, принципиально новым по сравнению с микро- и мезоэкономикой является то, что цементирующей макросвязью стал иной тип присвоения, а именно **общая совместная собственность** в формах государственного имущества и общенационального достояния.

В-третьих, с начального этапа формирования макроэкономики ее важнейшей составляющей стал **национальный рынок**. Он слил все местные рынки в единое экономическое пространство, на котором применяется национальная денежная система.

Государственная собственность, которая распространяется на ряд общественных благ, порождает нерыночные отношения. *Нерыночный сектор* народного хозяйства предоставляет всем гражданам бесплатные ма-

териальные блага и услуги по различным каналам, регулируемым государством (пособия, услуги образования, медицинского обслуживания и др.).

Вместе с тем субъекты микро- и в значительной мере мезоэкономики строят свою хозяйственную деятельность под регулирующим влиянием рыночной системы. Сама же эта система под воздействием государства приобрела характер социального института.

В-четвертых, национальной экономике потребовался качественно **новый тип государственного управления**. Государство, будучи субъектом общенациональной собственности, использует экономические и внеэкономические (насильственные) формы и методы регулирования народно-хозяйственных связей. Его взаимоотношения с субъектами микро- и мезоэкономики строятся преимущественно *по вертикали*. Через них оно проводит активную экономическую политику, используя финансы, кредит, бюджет и другие имеющиеся в его распоряжении средства и рычаги воздействия на ход хозяйственного развития страны.

Очевидно, что макросистема знаменует собой переход национальной экономики к наиболее высокой ступени ее реального обобществления. Макроэкономика имеет ярко выраженный характер *национальной экономической интеграции*.

Итак, в национальном хозяйстве можно выделить три уровня общей хозяйственной деятельности: а) микроэкономику; б) мезоэкономику и в) государственный сектор. Последний можно рассматривать как макроэкономику в узком смысле, которая качественно отличается от других составных частей национального хозяйства. Наряду с этим под макроэкономикой подразумевается все такое хозяйство в целом. На государство ложится полная ответственность за обеспечение согласованного и успешного развития всех секторов экономики в их целостности. Речь идет об обеспечении устойчивого и равновесного развития в области производства, занятости трудоспособного населения, денежного обращения и внешнеторговой политики.

САМОКОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ

1. Дать сравнительный анализ основных черт мезо- и макроэкономики в виде схемы (таблицы), в которой составить:

- а) виды разделения и кооперации труда;
- б) типы собственности;
- в) виды организации хозяйства;
- г) формы управления хозяйственной деятельностью.

2. Согласны ли вы с характеристикой макроэкономики: «Экономика в совокупности представляет не более чем сумму отдельных рынков» [34, с. 13–14].

3. Проблемный вопрос. Какая экономическая политика государства способствует укреплению макроэкономической системы?

Дополнительная литература: [1, с. 369–373], [4, с. 7–8], [5, с. 343–352], [6, с. 12–13].

47. Новые показатели национального хозяйства

Сначала выясним, почему в этом вопросе говорится о новых показателях, с помощью которых ежегодно измеряют результаты деятельности всех занятых в хозяйстве страны.

Как известно, исторически изначально возникло материальное производство. Поэтому, естественно, при подсчете всего богатства общества измерялся весь объем производства материальных благ. О самых общих итогах развития производственной сферы достоверно информирует показатель — совокупный (или валовой) общественный продукт. **Совокупный общественный продукт** — вся продукция материального производства, созданная за определенный период (обычно за год). В развитых странах мира основной вклад в его создание вносят промышленность, сельское хозяйство и строительство.

В новейшую эпоху постиндустриального общества получили необычно широкое развитие нематериальное производство, а также сфера услуг (см. вопрос 6). В связи с этим в середине XX в. все шире во всем мире стали применяться совершенно новые показатели, характеризующие современное состояние макроэкономики. Какова же система этих измерителей всей хозяйственной деятельности?

Исходным является показатель: *валовая (общая) стоимость всей продукции*. Точнее говоря, данный показатель обобщает не стоимость (в строгом смысле этого понятия), а рыночные цены, по которым реализуются товары и услуги. Поэтому валовая стоимость, взятая в национальном масштабе, равна *сумме продаж* всех товаров и услуг. Эту стоимость подразделяют на два вида:

— *промежуточную* (она поступает на каждую фирму со стороны тех предприятий, которые производят сырье, материалы, комплектующие изделия);

— *конечную*, которая идет в конечное потребление.

Поскольку промежуточная продукция неоднократно повторно суммируется на каждой технологической стадии изготовления готовой продукции, то ее вычитают из валовой стоимости. В результате образуется главный макроэкономический показатель — валовой национальный продукт.

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой совокупную стоимость конечных продуктов, которые созданы, распределяются и используются в национальном хозяйстве в течение года. Это наиболее общий показатель, охватывающий конечные результаты деятельности всех хозяйственных единиц.

В показатель ВНП входит *чистый экспорт* (разница между стоимостью вывезенных из страны товаров и стоимостью ввезенных товаров). Однако в различных странах удельный вес внешнеторговой деятельно-

сти далеко не одинаков. Поэтому для международных сопоставлений степени развитости экономики применяется показатель **валового внутреннего продукта (ВВП)**. Последний представляет собой валовой национальный продукт за вычетом сальдо платежного баланса (разница между стоимостью экспорта и импорта). В этом показателе учитываются конечные результаты экономической деятельности только внутри каждой отдельно взятой страны.

С помощью показателя ВВП в расчете на каждого жителя можно достаточно достоверно сопоставить уровень жизни населения в разных странах. Об этом свидетельствуют следующие данные о величине ВВП на душу населения (в долларах) в 1999 г. в ряде государств: США — 31 469, Швейцария — 26 420, Япония — 23 480, Германия — 22 140, Бразилия — 6400, Россия — 4310, Китай — 3275, Индия — 1760, Афганистан — 720.

Валовой национальный продукт и валовой внутренний продукт образуют базу для исчисления такого макроэкономического показателя, как национальный доход.

Если из ВВП вычесть амортизацию (часть конечной продукции, которая возмещает израсходованный основной капитал (вопрос 31)), а также косвенные налоги (они добавляются к ценам, установленным фирмами), то в конечном счете образуется показатель национального дохода. **Национальный доход** — это совокупность доходов всех участников сфер материального производства и нематериальных услуг.

Новая система показателей макроэкономики имеет важное значение для практической деятельности государства по регулированию национального хозяйства. Эти показатели используются для составления национальных счетов. **Национальные счета** — система взаимосвязанных макроэкономических показателей, которые характеризуют производство, распределение и использование ВНП и национального дохода. Так, валовой национальный продукт способен учитывать как совокупный доход всех хозяйственных единиц, так и общий объем расходов на производство всех товаров и услуг. Такое единство доходов и расходов не случайно. *Величины доходов и расходов равны.* Это следует из правил бухгалтерского учета: все расходы на приобретение продуктов обязательно являются доходом производителей этих продуктов. Отсюда вытекает возможность введения всеохватывающего учета в масштабе всей страны.

В национальных счетах используются *агрегированные* (лат. *aggregatus* — присоединенный) *показатели*, т. е. объединенные в группы по какому-то признаку. В агрегированных показателях обобщена информация об экономических операциях хозяйственных единиц по следующим секторам:

а) *предприятия* – предприятия, организации или учреждения, кото-
рые основаны на коммерческих началах;

б) *домашние хозяйства* – население как потребитель, а также неком-
мерческие организации (профсоюзы, благотворительные общества, лю-
бительские спортивные ассоциации, частные некоммерческие школы,
больницы, вузы);

в) *государственные учреждения* – государственный аппарат (админи-
страция, армия, полиция, работники судопроизводства); учреждения
науки, культуры, просвещения и здравоохранения (финансируемые госу-
дарством);

г) *зарубежные страны* – то, что находится за пределами националь-
ного хозяйства.

Национальное счетоводство позволяет определять степень достиже-
ния нормального – равновесного – состояния макроэкономики. Его ре-
зультаты широко используются для разработки *экономических прогнозов*:
объема и структуры производства, расходов страны, инвестиций, потре-
бления, налогообложения и других параметров национального хозяйства.
Национальные счета – это инструмент для изучения и совершенствова-
ния народно-хозяйственных структур.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. К терминам из левой колонки найдите соответствующее определение
в правой колонке.

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. Косвенные налоги | а) сумма продаж всех товаров и услуг |
| 2. Национальный доход | б) готовая продукция, идущая в потребление |
| 3. Валовая продукция общества | в) совокупная стоимость конечных продуктов |
| 4. Валовой национальный продукт | г) совокупность доходов всех членов обще-
ства |
| 5. Конечный продукт | д) налоги, которые добавляются к ценам, ус-
тановленным фирмами |

2. Тест. Повторный счет при определении ВВП возникает при сложении:

а) добавленной стоимости, созданной в добывающей и сталелитейной про-
мышленности;

б) прироста запасов в мукомольной и пекарной промышленности;

в) производства железной руды и чугуна;

г) добавленной стоимости, созданной в торговой сети;

д) общего объема купленных потребительских товаров и средств производ-
ства.

3. Каково соотношение объектов понятий:

а) фонд амортизации;

б) национальный доход;

в) валовой национальный продукт;

г) валовой внутренний продукт?

Более полное представление по рассмотренному вопросу дают книги: [1, с. 373–378], [2, с. 26–28, 424–426, 456–458], [4, с. 133–151], [5, с. 360–373], [6, с. 434–459], [34, с. 42–71].

48. Особенности роста макроэкономики

При рассмотрении вопроса 33 было проанализировано расширенное воспроизводство индивидуального капитала, задействованного в отдельной фирме. Сейчас речь пойдет об общественном (национальном) капитале. Под **общественным капиталом** подразумевается вся совокупность индивидуальных капиталов в их взаимосвязи и единстве в национальном масштабе.

Выявить особенности воспроизводства общественного капитала нам поможет сравнение этого процесса с возобновлением деятельности индивидуального капитала.

Как известно, для индивидуального капитала характерно расширенное воспроизводство, позволяющее бизнесмену постоянно увеличивать массу новой стоимости, в том числе прибыли. В ходе этого процесса обновляется техническая база предприятия и выпускается больше продукции лучшего качества. Отсюда следует, что в масштабе национального хозяйства вполне естественным является также его расширенное воспроизводство.

В масштабе страны существует, как правило, дополнительная необходимость увеличения размеров национального капитала и валового внутреннего продукта. Во-первых, приходится учитывать *рост численности населения* (подробнее об этом говорится в вопросе 49). Во-вторых, национальный капитал наращивает производство, стремясь укрепить свои позиции в международной конкуренции и завоевать новые рынки сбыта товаров и услуг.

Теперь важно выяснить: чем различаются между собой главные цели экономического роста в микро- и макроэкономике.

Обычно на уровне микроэкономики частные предприниматели ставят цель – получить *максимальную прибыль*. Однако что произойдет, если задача обеспечить такой доход для всех фирм станет главной целью общества?

В этом случае, по-видимому, в наибольшей мере обогатится сравнительно небольшая часть общества (примерно 10–15% взрослого населения страны) за счет, разумеется, остального населения. Произойдет углубление социального расслоения общества, что чревато возникновением опасных конфликтов между разными по уровню доходов слоями. Очевидно, что *оптимальной (наилучшей) целью макроэкономического роста является повышение жизненного уровня всего населения.*

Какой макроэкономический показатель полнее всего отражает эту главную цель?

Таким показателем является *национальный доход в расчете на душу населения*. Это объясняется тем, что показатель национального дохода суммирует все виды доходов членов общества, а не только прибыль фирм.

Нормальным является, по-видимому, макроэкономический рост, при котором *увеличиваются все виды доходов* — доходы всех социальных групп — на протяжении длительного периода. Такую динамику можно наблюдать на протяжении десятилетий во второй половине XX в., например, в США, Канаде, Франции, Японии и других высокоразвитых странах [35, с. 117, 157, 173, 177].

Чтобы понять, как достичь оптимального варианта экономического роста, нам придется выявить **факторы**, которые определяют размер национального дохода в расчете на одного жителя страны.

А. Цель подъема всеобщего благосостояния достигается при **повышении темпов роста национального дохода**.

Можно предположить, что наилучшими следует признать максимально высокие темпы увеличения дохода нации. Однако опыт, например, СССР, Японии, Германии и некоторых других стран показал, что рекордные показатели в этом деле невозможно поддерживать в течение длительного периода времени. Для этого требуются колоссальные затраты всех ресурсов, что непосильно для любой страны. К тому же чрезмерное ускорение производства подрывает внутреннее экономическое равновесие. Из-за того что не все отрасли хозяйства могут выдержать непомерные темпы развития, нарушаются нормальные связи между звеньями народно-хозяйственного комплекса.

Следовательно, важнейшей долговременной целью общества являются *стабильные (устойчивые) и достаточные темпы экономического роста*.

Б. В свою очередь, для повышения темпов производства национального дохода в необходимых размерах следует **увеличивать инвестиции**. Если при данной численности населения страна станет расходовать *большую величину накопления*, то возрастет сумма национального дохода в расчете на человека.

В. Между тем размер производственных инвестиций зависит от **нормы накопления в национальном доходе**.

В связи с этим важно учесть, что национальный доход делится на два фонда: фонд текущего потребления (идет на удовлетворение личных и общественных потребностей людей) и фонд накопления. Норма нако-

пления H'_k показывает удельный вес накопления капитала в обществе H_k в составе национального дохода $НД$ и выражается в процентах:

$$H'_k = \frac{H_k}{НД} \cdot 100.$$

Между нормой накопления и производством национального дохода на душу населения имеется функциональная зависимость. *Чем больше норма накопления, тем выше темпы роста национального дохода на душу населения.* Такая количественная зависимость особенно заметна, если сопоставить уровень нормы накопления, скажем, в африканских странах – Эфиопии, Заире, Чаде (5–7%) и уровень США, Канады (20–25%) и Японии (около 35%) [35, с. 157].

Г. Несомненно, что производство национального дохода зависит от **темпов роста населения**. Правда, такие темпы должны соизмеряться с динамикой дохода нации.

Д. К основным факторам экономического роста относится **технический прогресс** (все нововведения, повышающие эффективность производства). Этот фактор увеличения национального дохода в расчете на душу населения не имеет границ своего применения. В зависимости от того, как используется технический прогресс для расширения масштабов производства национального дохода, различают типы экономического роста (последние рассматриваются в следующем вопросе).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Тест. Наиболее существенная причина экономического роста в развитых странах:

- а) увеличение объема рабочего времени;
- б) увеличение объема применяемого капитала;
- в) новейшая технология в производстве;
- г) рост квалификации рабочей силы;
- д) осуществление денежно-кредитной политики государства, способствующей экономическому росту.

2. Вопрос на сообразительность. Данные о росте суммарного объема ВВП и объема ВВП на душу населения:

- а) показывают, что объем ВВП на душу населения всегда растет быстрее, чем суммарный объем ВВП;
- б) преуменьшают экономический рост, потому что не учитывается сокращение рабочего времени.

3. Верно или неверно:

- а) экономический рост – это увеличение номинального объема (в денежном выражении) ВВП за определенный период времени;
- б) чем больше ВВП направляется на инвестиции, тем выше темп роста ВВП;
- в) экономический рост не зависит от инвестиций, вкладываемых в человеческий фактор.

Рекомендуется дополнительно: [1, с. 386–388], [2, с. 165–168, 197–198, 425–426], [6, с. 653–657], [35, с. 141–198].

49. Воспроизводство народонаселения

Для определения численности населения каждой страны применяется ряд показателей.

Во-первых, численность населения подсчитывается в **абсолютном выражении**, т. е. в показателях среднегодовой численности населения (средней арифметической численности на начало и конец соответствующего периода). Например, число постоянных жителей России составляло в 1989 г. 147,0 млн человек, в 1993 г. — 148,3 млн человек и в 2003 г. — 144,6 млн человек.

Численность населения может изменяться из-за *эмиграции* (переселения людей из своей страны в другую) и *иммиграции* (въезда иностранцев в страну на постоянное жительство).

Во-вторых, **естественный прирост** населения характеризует его движение без учета эмиграции и иммиграции. Этот показатель в относительном выражении подсчитывается с помощью следующих общих коэффициентов:

а) **коэффициента рождаемости** (отношения родившихся живыми в течение календарного года к средней годовой численности наличного населения);

б) **коэффициента смертности** (отношения числа умерших в течение года к среднегодовой численности населения);

в) **коэффициента естественного прироста** населения (разности общих коэффициентов рождаемости и смертности).

Все коэффициенты определяются как численности естественного прироста (или убыли) населения в расчете на 1 тыс. жителей страны.

Чтобы изучать движение населения, важно знать причины, от которых оно зависит. На численность людей воздействуют биологические, географические и социально-экономические факторы. Среди них наибольшее влияние на изменение численности жителей страны оказывают *социально-экономические условия развития*. Таковыми являются:

1) *уровень развития материального производства*. Примечательно, что в доэкономическую эпоху (время преимущественного собирательства готовых для питания продуктов природы) население возрастало на 15% за 1000 лет. С возникновением производящей экономики численность людей стала увеличиваться на 40% за 1000 лет. На индустриальной стадии этот процесс резко ускорился;

2) *характер экономического строя*. Так, на рост численности населения пагубно воздействовал рабовладельческий строй, основанный на беспощадном отношении к рабам. Гуманный (основанный на уважении

а) для увеличения численности населения необходимы высокие темпы роста жизненного уровня населения в расчете на человека;

б) высокая рождаемость в странах Азии, Африки и Латинской Америки объясняется природно-климатическими условиями;

в) сравнительно значительный естественный прирост населения в США вызывается иммиграцией.

3. Чем современные условия и факторы воспроизводства населения в России отличаются от условий воспроизводства народонаселения в других странах?

Рекомендуется дополнительно для изучения вопроса: [1, с. 382–386], [5, с. 304–305].

50. Типы экономического роста: какой из них лучше?

Разрабатывая **экономическую стратегию** — общие цели и прогноз развития национальной экономики на длительный период, — государство встает перед следующим выбором: необходимо определить, какой тип расширенного воспроизводства целесообразно избрать для лучшего использования производственных возможностей и более полного удовлетворения общественных потребностей.

В связи с этим важно ясно представлять, сколько имеется основных типов макроэкономического роста, какие у каждого из них имеются достоинства и недостатки. Начнем сравнительный анализ разных путей увеличения национального продукта с самого простого и завершим наиболее сложным.

А. Первый тип макроэкономического роста — **экстенсивный** (лат. *extensivus* — расширяющийся). В этом случае увеличение объемов производства происходит за счет наращивания трех факторов: а) основного капитала (фондов); б) рабочей силы; в) материальных затрат (природно-сырья, материалов, энергоносителей).

Экстенсивный рост производства — самый простой и исторически первый путь наращивания объема благ. Ему присущи свои *достоинства*. Это наиболее легкий путь повышения темпов хозяйственного развития. С его помощью ускоряется освоение природных ресурсов, а также удается сравнительно быстро сократить или ликвидировать безработицу, обеспечить большую занятость рабочей силы.

Такой путь увеличения производства имеет и серьезные *недостатки*. Ему свойствен технический застой, при котором количественное увеличение выпуска продукции не сопровождается технико-экономическим прогрессом.

Экстенсивное развитие хозяйства предполагает наличие в стране достаточного количества трудовых и природных ресурсов, за счет которых могут увеличиваться масштабы экономики. Однако при этом неиз-

бежно ухудшаются условия воспроизводства. Так, все более стареет оборудование на действующих предприятиях. Из-за нарастающего истощения невозпроизводимых природных ресурсов приходится расходовать все больше труда и средств производства для добычи каждой тонны сырья и топлива. В результате экономический рост в возрастающей степени начинает носить *затратный характер*.

Долговременная ориентация на преимущественно экстенсивный путь роста выпуска продукции приводит к тому, что в национальном хозяйстве возникают тупиковые ситуации, связанные с нехваткой тех или иных ресурсов.

Б. Выход из таких затруднений может дать *второй тип* экономического роста — **интенсивный** (фр. *intensif* — напряжение). Его главный отличительный признак — повышение эффективности производственных факторов на базе технического прогресса.

При данном типе расширенного воспроизводства появляется новый источник экономического роста — *повышение эффективности всех традиционных факторов*.

Интенсивное расширенное воспроизводство обладает рядом *особенностей*. Это более прогрессивный тип экономического роста. Ведь решающую роль в подъеме эффективности вещественных условий производства начинает играть новый «мотор» — достижения науки и техники. В связи с этим в масштабе общества развивается производство научно-технической информации, которая в конечном счете воплощается в более эффективные средства производства. Одновременно система образования, подготовки и переподготовки кадров обеспечивает повышение культурно-технического уровня работников, а тем самым достигает увеличения их выработки.

Несомненным *достоинством* интенсивного увеличения производства является то, что оно преодолевает преграды экономического роста, порожденные известной ограниченностью естественных ресурсов. Хозяйственное развитие переводится на новые рельсы — на путь *непрерывного научно-технического и экономического прогресса*. Наиболее выгодным фактором его расширения становится ресурсосбережение. Например, чтобы сберечь 1 т условного топлива (7000 ккал) путем применения новой технологии, требуется в 3—4 раза меньше затрат по сравнению с расходами на добычу такого же объема топлива.

Интенсификация означает более трудный путь развития производства, связана с глубокой прогрессивной перестройкой структуры народного хозяйства, широкой подготовкой кадров инициативных и высокопрофессиональных работников. Характерный недостаток интенсивного типа расширенного воспроизводства состоит в том, что при нем невозмож-

ны очень высокие темпы экономического роста, а вместе с тем научно-технический прогресс может вызывать массовую безработицу.

В. Приведенные здесь теоретические модели экстенсивного и интенсивного типов макроэкономического роста характеризуют их, так сказать, «в чистом виде». Они представляют собой крайние случаи путей и способов использования факторов производства для увеличения выпуска продукции: а) без всякого научно-технического прогресса и б) только на основе внедрения новейших и более эффективных факторов производства.

Конечно, на практике встречаются предприятия, которые долгое время не внедряют новинки техники и технологии. Другие же фирмы почти непрерывно увеличивают выпуск изделий за счет обновления производственных факторов. Даже в индустриально развитых странах можно найти периоды технического застоя или же мощного интенсивного развития в масштабе макроэкономики.

Типичным для нормального хозяйственного развития во второй половине XX в. является *третий – смешанный – тип* экономического роста. В нем в разной степени сочетаются экстенсивный и интенсивный пути наращивания выпуска ВНП. Конкретные различия в комбинации путей умножения экономических благ зависят от многих факторов: от изменения численности трудоспособного населения и масштабов подготовки квалифицированных кадров, нормы накопления капитала, уровня научно-технического прогресса в стране и др.

Примечательны следующие данные по США. За 1950–1985 гг. реальный (без учета инфляции) ВНП рос в среднем на 3,2% в год. Из них 1,1% является результатом увеличения затрат капитала, 0,9% связаны с увеличением расходования рабочей силы, а 1,2% прироста определяется повышением совокупной производительности факторов. Как видно, увеличение затрат капитала, труда и производительности внесло почти одинаковый вклад в рост ВНП [35, с. 197].

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Изобразить графически интенсивный тип экономического роста, имея в виду, что увеличение объема национального дохода (НД) достигается при условии относительного уменьшения затрат основного капитала (K_0) и рабочей силы (P), а также снижения себестоимости продукции (C_c).

2. Какие виды интенсификации производства образуются в зависимости от разных направлений экономии производственных ресурсов?

3. Как изменяются качественные показатели хозяйственного развития при интенсификации производства, основанной на достижениях современного этапа научно-технического прогресса?

Пополнить знания можно из книг: [1, с. 388–392], [2, с. 456–466], [4, с. 686–689], [5, с. 465–481], [6, с. 657–670], [34, с. 692–703], [35, с. 173–176, 191–197].

51. Условия устойчивости развития национального производства

При рассмотрении макроэкономики и ее специфики (см. вопрос 46) было отмечено, что государство призвано содействовать устойчивому и равносному развитию в сфере производства и в целом макроэкономики. Нам сейчас предстоит разобраться: как достигается такая устойчивость?

Чтобы ответить на этот довольно непростой вопрос, потребуется выяснить **решающие условия**, постоянно обеспечивающие достаточное воспроизводство материальной жизни каждой нации. Эти условия таковы (они рассматриваются в самых общих чертах, без учета сферы услуг и неработающей части общества).

Первое условие. Макроэкономика должна постоянно создавать **совокупный общественный продукт (СОП)** в объеме, который соответствует реально сложившимся потребностям (точнее, платежеспособному спросу) всех граждан страны.

Второе условие. **СОП должен состоять из двух видов благ:**

- а) средств производства, необходимых для продолжения производства материальных благ;
- б) предметов потребления.

Третье условие. Известно, что **материальное производство делится на два подразделения:**

а) *I подразделение* – производство средств производства. Сюда входят отрасли национального хозяйства и предприятия, добывающие нефть, уголь, железную руду и создающие станки, грузовые машины, строительные механизмы, трактора и т. п.;

б) *II подразделение* – производство предметов потребления (хлебопеченье, мясоккомбинаты, трикотажные фабрики и т. п.).

В итоге в масштабе макроэкономики возникают два потока (непрерывного движения) материальных благ: 1) поток средств производства и 2) поток предметов потребления.

Четвертое условие. Каждое подразделение использует создаваемые им потоки благ для удовлетворения **собственных потребностей и нужд другого подразделения.**

Так, I и II подразделения используют совокупный капитал, состоящий из средств производства. Последние ежегодно расходуются. Поэтому на следующий очередной период оба подразделения нуждаются в восстановлении утраченных вещественных условий производства. В связи с этим поток средств производства разделяется на две части: а) одна часть остается *внутри I подразделения* (для восстановления израсходованных здесь в предыдущем году вещественных условий производ-

ства); б) другая часть потока направляется *во II подразделение* (для возобновления потраченных там средств производства).

В результате такого разделения потока средств производства в I подразделении действуют *два подотдела*: 1) подотдел производства средств производства для I подразделения (сюда относятся базовые отрасли промышленности, создающие материальные факторы для всей сферы производства: уголь, нефть, металл и т. д.); 2) подотдел производства средств производства для II подразделения (машины, сырье для пищевой, текстильной, обувной и других отраслей промышленности).

В свою очередь, работники I и II подразделений потребляют продукцию II подразделения — жизненные блага. Поэтому поток продукции II подразделения делится на *два направления*: а) одна часть используется для работников самого II подразделения и б) остальная часть идет работникам I подразделения.

В итоге II подразделение также имеет *два подотдела*: 1) подотдел производства предметов потребления для самого II подразделения и 2) подотдел производства предметов потребления для I подразделения.

Теперь можно завершить анализ структуры материального производства в его статике, схематически отобразив его разбивку на отдельные части (рис. 51.1).

I подразделение	I ₁ Средства производства для I подразделения	I ₂ Средства производства для II подразделения
II подразделение	II ₁ Предметы потребления для I подразделения	II ₂ Предметы потребления для II подразделения

Рис. 51.1. Структура материального производства

Структурный анализ подвел нас к вопросу: при *каких количественных* пропорциях может обеспечиваться нормальное — устойчивое — развитие I и II подразделений.

Сначала рассмотрим простое общественное воспроизводство, при котором объем совокупного общественного продукта — по его натуральной форме и по стоимости — не возрастает.

Совершенно ясно, что в условиях рыночной экономики обмен продукции I подразделения (I₂) на продукцию II подразделения (II₁) должен быть эквивалентным. Значит, главным условием реализации СОП при простом общественном воспроизводстве является *сбалансированность* (фр. *balance* — весы) при обмене продукцией между двумя подразделениями: I₂ = II₁.

Что касается расширенного воспроизводства материальных благ, то для устойчивого экономического роста требуется также сбалансирован-

ный обмен продукцией между I и II подразделениями, которые поставят друг другу больше продукции, чем при простом воспроизводстве.

Этот вывод имеет полную силу и при более детальном рассмотрении взаимосвязи всех отраслей национальной экономики.

Чтобы прогнозировать развитие макроэкономики, необходим системный подход к рассмотрению хозяйственных связей между звеньями народного хозяйства. В любой стране экономика — это большая система из многих отраслей, каждая из которых производит продукцию и передает другим отраслям. Чтобы проследить этот взаимный обмен продуктами, в расчет принимаются до 600–800 отдельных отраслей страны, а в Японии — до 2000. Сопоставление различных соотношений производственных затрат в отдельных звеньях общей системы и предполагаемых результатов позволяет выбрать наилучший вариант.

Анализ тех взаимосвязей между отраслями материального производства, которые складываются в процессе общественного воспроизводства, был осуществлен в модели межотраслевого баланса. В 30-е годы XX в. ее разработал американский экономист Василий Леонтьев, удостоенный за этот труд звания лауреата Нобелевской премии по экономике. В модели межотраслевого баланса описываются количественные соотношения между затратами ресурсов и выпуском продукции каждой отрасли. В связи с этим данная модель получила название «затраты — выпуск». Она составлена в виде таблицы (напоминает шахматную доску), где отображены потоки товаров и услуг, которые перемещаются из одной отрасли национального хозяйства во все другие.

В. Леонтьев следующим образом разъяснил существо своего метода «затраты — выпуск». Допустим, необходимо рассчитать эффективность производства хлеба. Тогда делается расчет: сколько на одну тонну хлеба расходовать муки, дрожжей, молока и т. д. по всем компонентам согласно рецепту. Затем определяются трудовые затраты в нормо-часах. После этих расчетов расхода материальных ресурсов и трудовых затрат на конкретное изделие в натуральных показателях анализируются и сравниваются предполагаемые результаты в денежном выражении. С учетом цен и уровня заработной платы выбирается наиболее эффективный вариант выпуска конечной продукции [36, с. 12].

Расчеты межотраслевого баланса Леонтьев проводил для Японии, Италии, Норвегии и других стран. Этим была подтверждена высокая эффективность модели «затраты — выпуск».

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Расчетная задача (цифры условные). В прошедшем году использовано в I подразделении:

- а) средств производства на сумму 500 денежных единиц;
- б) предметов потребления на сумму 250 денежных единиц.

Во II подразделении израсходовано:

- а) средств производства на сумму 300 денежных единиц;
- б) предметов потребления на сумму 150 денежных единиц.

Сколько в условиях простого общественного воспроизводства должно быть произведено продукции в I и II подразделениях?

2. Экономическая задача. При расширенном воспроизводстве I подразделения создает средства производства для II подразделения в прежнем объеме (I_2) и за счет прибыли создает дополнительное количество таких благ (ΔI_2). В свою очередь, II подразделение изготавливает для работников I подразделения прежнее количество предметов потребления (II_1) и за счет своей прибыли выпускает их дополнительное количество (ΔII_1). Как записать главное условие устойчивого воспроизводства материальных благ?

3. Вопрос на сообразительность. Как составляется и выглядит таблица межотраслевого баланса «затраты – выпуск»?

Более полные сведения можно получить из книг: [1, с. 396–399], [2, с. 382–389], [36, с. 230–241].

52. Изменения структуры макроэкономики во второй половине XX столетия

Освещенные в предыдущем разделе пособия методы обеспечения устойчивого и сбалансированного развития подразделений и отраслей народного хозяйства особенно пригодны при эволюционном (непрерывном и постепенном) развитии экономики, когда ее структура мало изменяется. Но во второй половине XX в. стали происходить революционные сдвиги в производстве. Под воздействием научно-технической революции (НТР) начались широкомасштабные качественные и количественные преобразования структуры всего общественного производства. Эти преобразования произошли в сфере общего и особенного (отраслевого) разделения и кооперации труда, которые являются важными видами экономических отношений (см. вопросы 16 и 47). В связи с этим новые организационно-экономические отношения вызвали к жизни разнородные тенденции в развитии материального производства, как созидательные, так и разрушительные. Начнем их анализ с положительных изменений.

Первая тенденция: НТР породила множество **принципиально новых наукоемких отраслей производства**. Если на протяжении веков люди создавали продукты в порядке подражания природе, то теперь они открыли такие классы веществ и процессов, которым нет аналогов в естественном мире.

НТР вызвала к жизни такие необычные виды производства, как атомная энергетика, полимерная химия, производство средств автоматизации и вычислительной техники, биотехнология и т. д.

Вторая тенденция: НТР наиболее быстро развивается на «стыках» (границах) разных областей науки и техники, что привело к созданию **межотраслевых комплексов**. Примером тому служит ракетно-космический комплекс, в котором согласованно взаимодействует огромное количество предприятий самых различных отраслей промышленности.

Одновременно расширилась и существенно изменилась структура многих традиционных отраслей. Они преобразовались в мощные и сильно обновленные промышленные комплексы, в которых взаимодополняются и взаимопроникают друг в друга старые и новейшие виды производства. К ним, в частности, относятся топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный, химико-лесной комплексы.

Наряду со *структурообразующей* ролью НТР оказывает также и прямо противоположное разрушающее воздействие на отраслевую структуру производства и всю макроэкономику. Об этом свидетельствуют две другие тенденции.

Третья тенденция: НТР привела к **свертыванию и упадку традиционных отраслей хозяйства**, создающих изделия из натурального сырья. К ним относятся, скажем, торфяная, угольная отрасли промышленности, черная металлургия и ряд других. Своего рода «вымирание» явно устаревших отраслей ведет к определенной дисбалансированности производства и обостряет социально-экономическую обстановку (растет безработица, затрудняется трудоустройство людей в застойных видах хозяйства и т. п.).

Четвертая тенденция: НТР настолько расширяет масштабы производства и его технологических отходов, что это быстрыми темпами разрушает экологическое равновесие, **подрывает нормальное взаимодействие человека и биосферы** (среды его обитания). Здесь особенно большой ущерб наносят предприятия экологически неблагоприятных отраслей промышленности.

Как известно, люди с давних пор негативно воздействовали на природный круговорот веществ на Земле (вырубали леса, разрушали плодородный слой почвы и т. п.). Длительное время природа была способна своими силами восстанавливать нормальное равновесие в единой системе биосфера — общество. Но во второй половине XX в. многие отрасли производства стали наносить столь огромный экологический ущерб, что он не восполняется должным образом. Такой ущерб связан с добычей угля, нефти, металлических руд, с развитием черной и цветной металлургии, нефтехимии, производством пестицидов, ядохимикатов и др.

Степень нарушения экологического равновесия измеряется с помощью показателя — *предельно допустимого коэффициента загрязнения* (воздуха, воды, почвы, продуктов). Во многих местах расселения людей экологическая опасность выражается в том, что загрязнение природной сре-

ды в десятки, а то и в сотни раз превышает предельно допустимый коэффициент.

Вторая половина XX в. ознаменована непрерывным развитием на постоянной основе *нового структурного звена национальной экономики* – оборонно-промышленного комплекса. Что представляет собой этот комплекс, какое место он занимает в структуре национального хозяйства и как воздействует на такую структуру?

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) – это единая совокупность отраслей хозяйства и видов деятельности, занятых производством вооружений и поддержанием постоянного сектора военной экономики. Такой сектор существенно повлиял на общую структуру и соотношение подразделений общественного производства. В его составе сформировалось несколько обособленное III подразделение.

III подразделение выпускает *два вида продукции*, удовлетворяющей нужды ОПК: а) изготовленные на военных заводах различные виды оружия, средства его доставки и обеспечения (вооружение, боевая техника, инженерное имущество, аппаратура связи и т. п.) и б) материальные блага, используемые для удовлетворения личных потребностей военнослужащих (предметы вещевого и продовольственного снабжения).

ОПК находится в решающей зависимости от поставок для него продукции I и II подразделений. В тех случаях, когда III подразделение расширяется и качественно обновляется (при гонке вооружений смена поколений новой военной техники происходит через 3–5 лет), то это противоречиво влияет на I и II подразделения.

С одной стороны, увеличение масштабов производства в III подразделении предполагает соответствующее наращивание производства средств производства и предметов потребления, поставляемых ВПК. Так происходит общий рост материального производства.

С другой стороны, важно учитывать, что вся производственная сфера делится на два сектора: *сектор гражданского производства* и *сектор оборонного производства*. Естественно, что при данном ограниченном объеме ресурсов производственные возможности будут использоваться так, что один сектор будет расти за счет относительного (и даже абсолютного) уменьшения другого. В связи с этим *рост III подразделения может серьезно нарушать устойчивость макроэкономики*.

Прямой альтернативой такому обострению противоречий между оборонным и гражданским секторами макроэкономики является сокращение затрат на ОПК (до разумно допустимых пределов) и проведение *конверсии* – перевода военного производства на выпуск гражданской продукции. Все это является важнейшим способом упрочения макроэкономической структуры.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Назовите зоны повышенной экологической опасности.
2. В чем состоят полезность продукции ОПК и ее отличия от изделий I и II подразделений?
3. Как конкретно ОПК связан с I и II подразделениями?
Расширить свои знания можно из книг: [1, с. 399–403], [6, с. 236–242].

53. Россия на рубеже XX—XXI вв.: структурная реформа

Анализ структурных изменений макроэкономики, проведенный в предыдущем разделе пособия, служит теоретической основой для анализа одной из реформ сегодняшней России.

В Советском Союзе происходил ускоренный рост сверхгигантского комплекса, включавшего ОПК и связанное с ним I подразделение. Это во многом было обусловлено тем, что в период «холодной войны» в мире шла ускоренная гонка вооружений. СССР стремился создать оборонный комплекс, не уступающий ОПК США. Однако наша страна отставала от США по объему производства национального дохода вдвое, на единицу продукции тратила труда и средств производства в 2–3 раза больше. Ценой невероятных усилий в 80-е годы Советский Союз обогнал США по производству важнейших стратегических средств производства: по нефти — в 1,3; цементу — в 1,7; стали — 1,9 раза и т. д. Правда, такое опережение было достигнуто не по конечной, а по промежуточной продукции. Все это позволило «насытить» ОПК нашей страны средствами изготовления военной техники на уровне, который превратил СССР в великую мировую державу. Он был способен противостоять всем, кто хотел бы развязать третью мировую войну.

В итоге **структура советской экономики приняла односторонний характер**. Ее несбалансированность и ненормальность особенно сильно проявились в следующем.

Крайне слабо было развито гражданское машиностроение (все машиностроение на $\frac{2}{3}$ было занято производством вооружений), вследствие чего гражданские отрасли народного хозяйства не имели современной технической базы и слабо использовали достижения НТР.

Явно недостаточными оказались масштабы роста II подразделения, и сильно страдало качество товаров народного потребления.

Значительно отставала в своем развитии сфера услуг (ее удельный вес в экономике СССР был вдвое ниже, чем в западных странах).

Неизбежным следствием таких нарушений нормальных структурных связей в макроэкономике явился глубокий и затяжной экономический кризис, который начался в нашей стране в 1990 г. (подробнее о нем будет сказано в вопросе 57).

Стала очевидна настоятельная необходимость **радикально изменить структуру** российской экономики. Эти перемены очень важно было провести по следующим направлениям: а) серьезно изменить соотношение между оборонным и гражданским секторами экономики посредством проведения конверсии; б) ускорить рост наиболее наукоемких производств; в) повысить удельный вес обрабатывающей промышленности по сравнению с добывающей (выпускать больше не промежуточной, а готовой продукции); г) быстрее развивать и качественно обновить производство предметов потребления и сферу услуг.

Но в действительности структура российской экономики стала изменяться в совершенно других направлениях.

А. В результате распада СССР были разорваны экономические связи, которые объединяли союзные республики в единый народно-хозяйственный комплекс. Это сразу же привело к нарушению хода воспроизводства во многих регионах страны и к приостановке производства на большом количестве предприятий.

Б. Начало экономических реформ было ознаменовано обвальным разрушением оборонно-промышленного комплекса. В 1992 г. расходы на государственную закупку вооружений были сокращены в 8 раз. Объем производства военной продукции уменьшился в 1992 г. на 42% и в 1993 г. — на 29%. В итоге страна оказалась сильно ослабленной в военном отношении.

В. С самого начала российские реформаторы делали ставку на то, что создаваемый рынок сам произведет необходимые структурные перемены в народном хозяйстве. Однако полагаться только на рыночные силы было совершенно недопустимо: требовалось мощное государственное вмешательство в столь сложное и долгосрочное дело, которое нигде не отдадут на откуп рынку.

Из-за отсутствия рыночного спроса наша страна почти перестала производить вычислительные и управляющие комплексы, другую продукцию наукоемких производств. Россия стала утрачивать научно-технический суверенитет и по структурным параметрам приближаться к развивающимся странам. Не случайно на мировых рынках наукоемкой продукции гражданского характера нашу страну сильно потеснили зарубежные конкуренты. Доля российских изделий составляет здесь менее 1%, в то время как на долю Японии приходится 30, США — 36%.

Г. Сейчас в России продолжается ставший традиционным процесс «утяжеления» производства за счет более быстрого развития добывающих отраслей промышленности. Характерно, что доля продукции топливной промышленности, черной и цветной металлургии возросла с 27% в 1992 г. до 36% в 2003 г.; в то же время удельный вес машиностроения и металлообработки снизился с 22 до 21% [15, с. 184].

Д. В нашей стране с 1992 г. усилился спад II подразделения, выпускающего отечественные товары широкого потребления. Это положение, в частности, подтверждается такими данными статистики. С 1992 по 2003 г. доля легкой промышленности во всем объеме промышленной продукции упала с 5,2 до 1,5% [15, с. 174].

Е. Наконец, важно отметить большое неблагополучие с обеспечением экологической безопасности во многих регионах России.

Таким образом, за последнее десятилетие состояние структуры макроэкономики не только не нормализовалось, но еще более ухудшилось. Этот **обострившийся структурный кризис** — часть общего экономического кризиса, который освещается в вопросе 57.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Какую роль играют рынок и государство в улучшении структуры экономики России?
2. Прокомментируйте статистические данные из табл. 53.1 [15, с. 62].

Таблица 53.1

Некоторые основные показатели, характеризующие воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы России

Показатель	1992 г.	2003 г.
Сброс загрязненных сточных вод, млрд м ³	27,1	19,0
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников, млн т	28,2	19,8
Нарушено земель в результате хозяйственной деятельности (на конец года), тыс. га,	1090,6	1097,4
из них отработано	359,2	289,4

Дополнительные сведения можно получить из книг: [1, с. 403–405].

54. Экономический цикл: от падения к подъему производства

В предыдущих разделах пособия мы уделили главное внимание равновесному состоянию макроэкономики: обеспечению ее устойчивого роста, сбалансированному развитию I и II подразделений материального производства и межотраслевому балансу (см. вопрос 51). При таком уравновешенном состоянии экономический рост предстает как сравнительно простое — *прямолинейное поступательное движение* производства.

Но товарно-рыночному хозяйству присуща более сложная динамика. Ей свойственны *два противоположных вида* развития: равновесное (сбалансированная структура воспроизводства) и неравновесное (разбалансированность). Нам предстоит проанализировать следующие виды сочетания противоположностей: 1) падение и подъем производства (в дан-

ном вопросе); 2) безработица и занятость (вопрос 55); неустойчивость и устойчивость денежного обращения (вопрос 56).

Сейчас рассмотрим первый вид противоречивого движения — *экономический цикл*: непрерывно повторяющееся движение национальной экономики от ее падения до подъема. Этот цикл принял классическую форму в начальном периоде развития капитализма. Он четко распадается на четыре фазы: кризис, депрессия, оживление и подъем. В каждой из них наблюдается разная динамика объема производства, уровня цен, занятости работников, нормы банковского процента.

Исходной фазой цикла является **кризис** (*греч.* krisis — поворотный пункт, исход). В этом случае происходит падение уровня и темпов экономического роста, а затем, как правило, прекращение выпуска продукции. Такие явления связаны с перепроизводством товаров. В это время резко увеличиваются запасы непроданной продукции. Происходят массовые банкротства (разорение) промышленных и торговых предприятий, которые не могут распродать накопившиеся товары. Из-за приостановки производства быстро растет безработица, сокращается заработная плата. В обществе нарушаются кредитные связи, расстраивается рынок ценных бумаг, падают курсы акций. Все предприниматели испытывают острую потребность в деньгах для погашения быстро образовавшихся долгов, и потому норма банковского ссудного процента значительно возрастает.

Вслед за кризисом наступает другая фаза — **депрессия** (*лат.* depressio — понижение, подавление). В это время приостанавливается спад производства, а вместе с ним и снижение цен. Постепенно уменьшаются запасы товаров. Вследствие незначительного спроса увеличивается масса свободного денежного капитала, а ставка банковского процента снижается до минимума.

В период депрессии предложение товаров перестает обгонять спрос, а поэтому между ними устанавливается равновесие (прекращение выпуска товаров уменьшает их предложение до уровня спроса). В то же время создаются естественные условия для выхода из кризиса. Снижение цен на средства производства и удешевление кредита способствуют новому накоплению капитала, возобновлению расширенного воспроизводства на новой технической основе.

Следующая фаза — **оживление** — означает расширение производства до его предкризисного уровня. Размеры товарных запасов устанавливаются на уровне, необходимом для бесперебойного снабжения рынка. Начинается небольшое повышение цен, вызванное оживлением покупательского спроса. Сокращаются масштабы безработицы. Возрастает спрос на денежный капитал, и ставка процента увеличивается.

Наконец, наступает фаза **подъема**. В этот период выпуск продукции превышает предкризисный уровень. В связи с этим, естественно, сокращается или рассасывается безработица. С расширением покупательского спроса возрастают цены на товары. Повышается прибыльность производства. Увеличивается спрос на кредитные средства, и соответственно возрастает норма банковского процента.

Впервые экономический кризис перепроизводства разразился в 1825 г. в Англии. Затем циклическое — волнообразное — развитие хозяйства стало характерно для всех капиталистических стран. В XIX в. и в первой половине XX столетия кризисы периодически повторялись примерно через 10–12 лет.

В чем же причины циклического развития производства?

Кризисы перепроизводства обусловлены непосредственно серьезным нарушением *необходимого соотношения между покупательским спросом и предложением товаров*, или между потребностями и потреблением общества, с одной стороны, и производством — с другой.

Теперь возникает следующий вопрос: чем объяснить повторяемость кризисов?

Экономические кризисы перепроизводства имеют две стороны. Одна из них — *разрушительная*. Она связана с ломкой, решительным устранением сложившихся ненормальных пропорций в народном хозяйстве. Нередко большие излишки товаров варварски уничтожались.

Другая сторона — *оздоровительная*. Она неизбежна, поскольку во время депрессии падение цен делает производство невыгодным: оно не дает обычной, средней прибыли. Выходом из возникшего тупика становится **обновление основного капитала** (его активной части — машин, оборудования). Это позволяет удешевить изготовление продукции, сделать ее в достаточной степени прибыльной и выйти на новые, более высокие рубежи производства.

Следовательно, при классическом капитализме действовал *самопроизвольный механизм циклического развития* макроэкономики. Она могла не только входить в фазу спада производства, но и без вмешательства государства возвращаться к хозяйственному подъему.

Однако такое стихийное саморегулирование экономического цикла закончилось в 20-х годах XX в. Механизм стихийного протекания деловой активности не сработал во время мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. С тех пор возникли качественно новые особенности циклического развития национальной экономики. Они связаны с действием двух факторов макроэкономического масштаба.

Первым фактором, повлиявшим на весь ход расширенного воспроизводства общественного продукта, во второй половине XX в. стала *научно-техническая революция*. Под ее воздействием серьезно изменилось те-

чение кризисов и развились его новые виды. С одной стороны, НТР породила наукоемкие отрасли производства, которые наиболее устойчивы к кризисным спадам (микроэлектроника, роботостроение и др.). С другой же стороны, как известно, НТР стала причиной структурных кризисов в традиционных отраслях промышленности, в которых преобладает простая (механическая) технология по переработке природных веществ (угольная, черная металлургия, текстильная и т. п.).

Структурные кризисы являются гораздо более продолжительными. Застой и упадок старых отраслей усугубляется не только их отставанием в техническом и технологическом отношениях, но и их низкой эффективностью, зачастую – убыточностью. Такой кризис преодолевается, если отставшие отрасли обновляются на основе высокоэффективной техники и технологии.

Кроме того, НТР способствовала значительному *ускорению оборота основного капитала* и быстрому внедрению более совершенной техники. В силу этого кризисы стали происходить чаще – не через 10–12, а через 5–6 лет.

Вторым фактором стало активное *вмешательство государства* в ход макроэкономического роста, с тем чтобы уменьшить разрушительное воздействие кризисов и добиться большей стабилизации хозяйственного развития (об этом будет сказано в вопросах 61, 62, 64).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Чем объяснить нарушения равновесия между спросом и предложением во время кризисов репроизводства?

2. Верно или неверно:

а) валовые инвестиции растут, если темпы прироста продаж товаров падают;

б) фаза подъема экономического цикла всегда совпадает с периодом оживления;

в) объем инвестиции в машины и оборудование обычно не увеличивается перед наступающим кризисом и после его завершения;

г) государственные расходы оказывают благоприятное воздействие на преодоление кризиса.

3. Тест. Численные значения какого из следующих показателей падают после наступления фазы подъема и растут после фазы кризиса:

а) объем промышленности;

б) средняя продолжительность рабочей недели;

в) курсы ценных бумаг;

г) объем товарных запасов в обрабатывающей промышленности.

Расширить свое знакомство с информацией по рассмотренному вопросу можно из книг: [1, с. 409–416]. [2, с. 174–176, 312–313, 390–403], [5, с. 395–400], [37].

55. Безработица и занятость

Кроме экономических кризисов еще одним из важных видов несбалансированности и противоречий в развитии макроэкономики является наличие в странах с развитым рыночным хозяйством довольно-таки большого числа безработных.

Прежде всего выясним ключевое понятие «безработный». По определению Международной организации труда (МОТ), **безработный** – человек, который хочет работать, может трудиться, но не имеет рабочего места.

Теперь важно разобраться в вопросе: *каковы основные виды и причины безработицы в наше время?*

Современный этап развития производства породил причины безработицы, имеющие макроэкономические масштабы. Эти причины в первую очередь напрямую связаны с научно-технической революцией.

К *новейшим формам* незанятости рабочей силы относится **технологическая безработица**, связанная с внедрением малолюдной и безлюдной технологий, основанных на электронной технике. Например, если при традиционной технологии 40 типографских рабочих могут набрать примерно 170 тыс. знаков в час, то с помощью компьютеров 10 рабочих способны за то же время набрать около 1 млн знаков, в результате чего технологическая безработица возрастает в 20 раз.

Широкое распространение находит **структурная безработица**, которая обусловлена перемещением производства из одного региона в другой, упадком старых отраслей промышленности и появлением новых. Работники сходящих с исторической сцены видов производства попадают в тяжелое положение, поскольку теряют не только занятость, но и профессию.

К основным видам относится и **фрикционная безработица**. Под **фрикционной** (*лат. frictio – трение*) понимается незанятость, связанная с временными затруднениями в трудоустройстве – ожиданием работы людьми, которые стремятся сменить место работы или профессию. К ним относятся, по-видимому, те, кто добровольно оставляет прежнее место труда и ищет другое, кто временно теряет сезонную работу, или молодежь, выбирающая место, где можно больше заработать. Попавшим в такое состояние потребуется время, чтобы найти соответствующие вакантные места, приобрести квалификацию или поменять место жительства.

Пришло время выяснить количественные показатели безработицы. Для этого важно установить, кого официально можно отнести к разряду безработных и к числу занятых.

Согласно новой классификации рабочей силы, введенной в нашей стране с 1993 г., все население страны подразделяется на две части:

1. **Экономически неактивное население** — жители страны, которые не входят в состав рабочей силы. Сюда включены: а) учащиеся и студенты дневных учебных заведений; б) пенсионеры (по старости и другим основаниям); в) лица, ведущие домашнее хозяйство (в том числе осуществляющие уход за детьми, больными и т. п.); г) отчаявшиеся найти работу; д) лица, которым нет необходимости работать (независимо от источника их доходов).

2. **Экономически активное население** — часть трудоспособных граждан, которая предлагает рабочую силу для производства товаров и услуг.

На основании данных об абсолютной численности безработных (Б) и количестве экономически активного населения (Θ_A) определяется уровень безработицы — ее относительная величина. **Уровень безработицы** (Y_B) — удельный вес массы безработных в численности экономически активного населения:

$$Y_B = \frac{Б}{\Theta_A} \cdot 100.$$

В индустриально развитых странах Организации экономического сотрудничества и развития уровень безработицы повысился с 1,1% в 1984—1994 гг. до 7,5% в 1996 г., а затем немного снизился — до 7,1% в начале 1998 г.

Наблюдающийся сейчас *кризис занятости* в западных странах вызван глубокой структурной перестройкой экономики, порожденной НТР, интернационализацией производства и обострением международной конкуренции. Неуклонно сокращается численность работников в большинстве отраслей материального производства. Причем особенно быстро уменьшается спрос на малоквалифицированную рабочую силу. Занятость растет только в сфере услуг. «Вклад» последней в общее увеличение занятости в США и Японии в конце XX в. составил 80–90%, в странах Западной Европы — 100%.

Неполная занятость человеческого фактора производства во многих странах наносит серьезный ущерб выпуску ВВП. К тому же потеря работы — это психологический стресс, уступающий по уровню только потрясению, вызванному смертью ближайшего родственника или заключением в тюрьму. Американские исследователи установили, что 1 год безработицы отнимает у человека 5 лет жизни.

Важнейшей задачей государства является обеспечение наибольшей занятости желающего работать трудоспособного населения. Однако важно знать, что в современных условиях представляет занятость.

Ныне *трудовая занятость* основывается на следующих принципах: а) *свободно избранная* занятость (принудительный труд запрещен); б) *продуктивная* занятость (подходящая для человека общественно по-

лезная работа, приносящая доход); в) *полная* занятость (защита от безработицы).

В соответствии с этими принципами государство проводит **политику занятости**. Оно регулирует трудовые отношения по следующим направлениям:

- сокращает законодательно установленную продолжительность рабочего дня и рабочей недели в период массовой безработицы;
- рекомендует проводить на предприятиях «разделение рабочих мест» между работниками (для увеличения занятости);
- досрочно увольняет на пенсию работников государственного сектора экономики, которые не дослужили до пенсии 2–3 года;
- создает новые рабочие места и организует общественные работы (в области инфраструктуры – для строительства высококачественных дорог и т. п.), особенно для хронически безработных и молодежи;
- сокращает предложение рабочей силы на рынке труда: ограничивает иммиграцию (въезд в страну) желающих работать и стимулирует репатриацию (возвращение на родину) иностранных рабочих и т. д.

Государство также оказывает безработным помощь в трудоустройстве через *биржи труда* – учреждения, которые посредничают между предпринимателями и рабочими при трудовом найме. Они занимаются учетом и трудоустройством безработных, содействуют желающим сменить работу, изучают состояние рынка рабочей силы и предоставляют информацию о нем, помогают профессиональной ориентации молодежи.

Потерявшим работу в течение законодательно установленного времени выплачивается пособие. Однако в связи со многими ограничениями такой материальной помощью, как правило, может пользоваться меньше половины безработных.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Экономическая задача. Используйте следующие данные, чтобы подсчитать:

- а) численность экономически активного населения;
- б) уровень безработицы.

Все население страны (цифры условные) составляет 10 млн человек. Из них 3 млн – дети и подростки до 16 лет, пациенты психиатрических больниц и исправительных учреждений; 2 млн человек выбыли из состава рабочей силы (по старости и инвалидности); 0,5 млн – безработные.

2. Вопрос на сообразительность. Как можно объяснить наличие незаполненных вакансий при высоком уровне безработицы?

3. Найдите верные ответы. Какие из следующих мер увеличивают численность занятых в стране:

- а) расширение экспорта;
- б) увеличение импорта;

- в) повышение уровня налогообложения;
- г) увеличение государственных расходов.

Дополнительную информацию можно получить из книг: [1, с. 416–421], [2, с. 164–165, 209–210, 222–227, 290–291, 312–314, 449–451], [4, с. 161–168], [5, с. 499–516].

56. Неустойчивость и устойчивость денежного обращения

После рассмотрения в предыдущих разделах двух противоречивых состояний макроэкономики (падение — подъем производства, безработица — занятость) перейдем к третьему противоречию: неустойчивость — устойчивость денежного обращения.

Сначала выясним, что подразумевается под денежным обращением. **Денежное обращение** — непрерывное движение денег, выполняющих функции средства обращения и средства платежа (см. вопрос 20). Как известно, такое движение было достаточно устойчивым в эпоху золотого стандарта. Но с введением современных денежных средств оно утратило это качество, что породило непрерывную инфляцию.

Важно заметить, что неустойчивость денежного движения в немалой мере обусловлена двумя ранее рассмотренными противоречиями макроэкономики. Так, степень устойчивости обращения денег значительно меняется на разных фазах экономического цикла (см. вопрос 54).

В определенной количественной взаимозависимости находятся также два вида макроэкономической неустойчивости — безработица и инфляция. Профессор Лондонской экономической школы А. Филипс в конце 50-х годов установил следующую закономерность: **чем ниже уровень инфляции, тем выше уровень безработицы**, и наоборот. И это объяснимо. С повышением уровня безработицы уменьшается покупательная способность населения. Безработица отрицательно сказывается на уровне оплаты труда. Правда, указанная взаимозависимость проявляется в краткосрочном периоде (до 5 лет). В более длительном периоде (5–10 лет) может складываться совершенно иная динамика уровня безработицы и денежных доходов населения. В итоге и потребительские цены, и масштабы безработицы возрастают одновременно.

При рассмотрении внутренней структуры денежного обращения возникает основной вопрос: при каком условии движение денег может быть устойчивым?

Устойчивость денежного обращения предполагает равенство двух макроэкономических потоков, которые образуют, так сказать, кровообращение национального хозяйства: а) потока товаров (и услуг) и б) потока денег.

Такое равенство отражено в формуле

$$D \cdot O = C \cdot T,$$

где D – предложение денег (или масса денег в обращении); O – скорость обращения (сколько раз за данное время денежная единица обслуживает торговые сделки – переходит из рук в руки); C – средняя цена типичной торговой сделки; T – количество реализуемых товаров и услуг.

В левой стороне формулы указано **предложение денег** ($D \cdot O$), а в правой – **спрос на них** ($C \cdot T$).

В экономической теории возник вопрос: где искать причины (и виновников) инфляции: на стороне предложения или на стороне спроса денег?

Прежде всего отметим **факторы инфляции на стороне предложения денег**. Их можно разделить на два вида.

А. Внутренние факторы:

а) государство, как правило, предусматривает превышение расходов над доходами (образуется бюджетный дефицит); для покрытия дефицита правительство обычно увеличивает внутренний государственный долг (выпускает государственные ценные бумаги, получает кредиты, за которые затем приходится расплачиваться);

б) центральный банк допускает чрезмерную эмиссию денег, чтобы покрывать возрастающие нужды государства;

в) банки осуществляют кредитную экспансию (дают кредиты сверх нормальной возможности должников возратить долги).

Б. Международные факторы:

а) государство увеличивает свой внешний долг (берет займы иностранных валюты);

б) банки ведут обмен иностранных валют на национальную валюту (это предполагает дополнительный выпуск последней).

Теперь выясним **факторы инфляции на стороне спроса**. Их также подразделяют на два вида.

А. Внутренние факторы:

а) монополии, дающие основную массу товаров, заинтересованы в повышении цен на свои товары и услуги и добиваются этого;

б) военные расходы государства обычно вызывают превышение спроса денег над их предложением;

в) увеличение масштабов долгосрочных капитальных вложений ведет к тому, что на длительное время страна не получает никакой отдачи от затраченных денег.

Б. Международные факторы:

а) рост цен на средства производства на мировом рынке вызывает увеличение цен внутри страны, ввозящей вещественные условия экономического роста;

б) структурные кризисы в мировой экономике, связанные с уменьшением природных ресурсов, ведут к удорожанию факторов производства во всех странах;

в) войны между государствами сопровождаются огромной потребностью в деньгах.

Из анализа всех рассмотренных факторов можно сделать следующие выводы.

1. Многие субъекты макроэкономики экономически заинтересованы в нарушении сбалансированности денежного обращения.

2. В современной рыночной экономике инфляционный рост цен неистребим, поскольку невозможно полностью искоренить такие глубокие причины этого явления, как значительная монополизация экономики; структурные кризисы, вызываемые НТР и другими причинами; военно-промышленный комплекс; долгосрочные инвестиции; локальные войны; государственный бюджетный дефицит и т. д.

3. Целью антиинфляционной политики государства должно быть наибольшее ограничение действия факторов, вызывающих нестабильность денежного обращения на стороне и денежного предложения и спроса. Иначе говоря, сделать инфляцию *управляемой*, а ее уровень — *умеренным*.

В условиях нынешней рыночной экономики государство применяет следующие важнейшие **макрорегуляторы инфляции**.

А. Государство проводит в жизнь политику доходов. Имеется в виду сдерживание величины инфляции издержек. В развитой рыночной экономике правительство избегает прямого регулирования уровня заработной платы. Оно использует косвенные методы в виде «социального партнерства» — поиска компромиссных соглашений работодателей с профессиональными союзами наемных работников.

Б. Государство ограничивает монополистическую деятельность в области ценообразования. В этом случае правительство берет под контроль монополистическое «вздувание» цен.

В. Регулирование ценовой динамики становится эффективным благодаря умелой денежной политике Центрального банка. При этом применяются такие способы регулирования предложения денег, как:

а) *операции на открытом рынке.* Чтобы увеличить предложение денег, Центральный банк покупает у остальных банков государственные ценные бумаги (облигации и векселя казначейства). Для уменьшения предложения денег Центральный банк продает такие бумаги, изымая тем самым деньги из экономики;

б) *изменение ставки банковского процента.* Если такая ставка уменьшается (кредит дешевеет), то предложение денег возрастает. Когда став-

ка процента возрастает (кредит дорожает), то предложение денег сокращается;

в) *изменение нормы обязательных резервов.* Все банки обязаны держать определенную долю их депозитов (от 3 до 18%) в качестве резерва в Центральном банке. При увеличении нормы резервов банки уменьшают объем кредитования клиентов. При снижении этой нормы банки расширяют предложение денег. Такое регулирование нормы обязательных резервов является самым мощным инструментом воздействия на денежное обращение.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Графическая задача. По представленным значениям уровня безработицы и темпов роста потребительских цен построить кривую Филипса, отражающую взаимосвязь безработицы и инфляции.

Уровень безработицы, %	Темпы роста цен, %
2	6
4	5
6	4
8	3

2. Вопрос эрудитам. Что такое инфляция спроса и инфляция издержек?

3. Вопрос на сообразительность. Кому в стране выгоден рост курса иностранной валюты или девальвация (обесценение) отечественной денежной единицы?

Дополнительно рекомендуются книги: [1, с. 422–432], [2, с. 209–211, 222–227, 291–292, 449–451], [4, с. 169–177], [5, с. 517–527].

57. Нестабильность российской экономики в 1990-х годах

До сих пор в вопросах 54–56 рассматривалось противоречивое развитие макроэкономики, характерное для зрелых рыночных отношений. Вместе с тем важно знать существенные особенности неравновесных состояний, которые наиболее полно проявились в национальном хозяйстве России в 90-х годах.

Главная специфика обострившихся в нашей стране экономических противоречий состоит в том, что в отличие от западных стран в России все более углублялся совершенно **новый вид кризиса**. В чем его сущность?

Как известно (см. вопрос 54), в основе экономических кризисов лежит резкое нарушение нормального соотношения между производством и потреблением (на рынке – между предложением и спросом). Такое нарушение может предстать в двух вариантах. В первом варианте, который мы уже рассмотрели, производство товаров и их предложение на рынке

значительно обгоняет спрос населения. Теперь предстоит проанализировать другой вариант, при котором *платежеспособный спрос обгоняет предложение*. Во втором случае наступает необычный для мирного развития **кризис недопроизводства**. Именно такой кризис имел место в нашей стране в 90-х годах. Каковы причины этого необычного явления?

Первая причина заключается в том, что в СССР государство полностью монополизировало экономику и положило в ее основу *постоянный дефицит средств производства для гражданских отраслей хозяйства и предметов потребления*. Что же удивительного в том, что логическим продолжением и завершением такого дефицита явился кризис недопроизводства?

Другой причиной кризиса стала *глубокая разбалансированность структуры народного хозяйства*. Мы знаем, что такое искажение — следствие преобладающего роста I и III подразделений, слабого развития II подразделения и сферы услуг.

Отрицательную роль сыграло *преимущественно экстенсивное развитие народного хозяйства*. Предпосылки кризиса недопроизводства возникли еще в 70-е годы, когда экстенсивный путь расширенного воспроизводства стал исчерпывать свои возможности, что сказалось на снижении темпов увеличения национального дохода. Если среднегодовые темпы прироста национального дохода в нашей стране в 1966—1970 гг. составили 7,8%, то в 1986—1990 гг. — 1,3%.

Третьей причиной кризиса недопроизводства явилась *ошибочная экономическая политика*, которая проводилась во второй половине 80-х годов. Эта политика была направлена на усиление материального стимулирования работников и расширение социальных выплат населению. Она полностью противоречила реальному состоянию экономики, поскольку производство товаров для населения быстро падало. В 1986—1990 гг. рост денежной массы в обществе в шесть раз обгонял увеличение валового национального продукта. В результате налицо было обострение кризиса недопроизводства, который сочетался с глубоким структурным кризисом.

Каково же течение экономического кризиса в России периода реформ?

Во-первых, спад производства продолжался около 10 лет (с 1990 г.). О глубине этого падения свидетельствуют такие цифры. В 1998 г. по отношению к 1990 г. (1990 г. = 100%) индекс производства промышленной продукции составил 46%, индекс объема продукции сельского хозяйства — 57%, а валовой внутренний продукт — 58% [15, с. 404].

Во-вторых, внешнее течение кризиса недопроизводства в ходе реформ несколько изменилось. С одной стороны, в результате быстрого инфляционного роста цен *покупательная способность населения резко и сильно упала* и стала отставать от предложения товаров и услуг. С другой стороны, непрерывно сокращалось отечественное производство предметов потребления. Покупательский спрос в значительной мере по-

крывается за счет импорта (ввоза иностранных товаров). В итоге недопроизводство отечественных товаров и услуг не устранено.

В-третьих, если на Западе во время экономических кризисов государство резко усиливает свое регулирующее воздействие на спрос и предложение, то в России (особенно в 1992–1994 гг.) государство самоустранилось от активного противодействия спаду отечественного производства. Ставка делалась только на стихийный рынок. Но этот расчет себя не оправдал.

Для преодоления кризиса важно было резко увеличить капитальные вложения в отечественное производство. Но за 90-е годы инвестиции в реальный сектор российской экономики сократились в 5 раз. В результате стали разрушаться материальные основы производства.

Непрекращающийся кризис недопроизводства сильно сказался на таком виде неустойчивости российской экономики, каким является массовая безработица.

Масштабы безработицы угрожающе нарастают. Если в 1992 г., по официальным данным, в нашей стране насчитывалось 4 млн безработных (уровень безработицы составлял 5%), то в 1998 г. их было 9 млн (уровень безработицы 12%).

Одновременно шло одновременное нарастание и уровня безработицы, и индекса потребительских цен. Последнее отрицательно сказалось на преодолении кризиса недопроизводства.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Тест по экономике России. Преодолению кризиса в России способствует:
 - а) проводимая правительством налоговая политика;
 - б) существующие ставки ссудного процента;
 - в) восстановление нарушенных хозяйственных связей между регионами;
 - г) замораживание и невыплата заработной платы;
 - д) селективное (выборочное) предоставление кредитов отраслям и предприятиям.
2. Прокомментируйте статистические данные, содержащиеся в табл. 57.1 [15, с. 77].

Таблица 57.1

Численность экономически активного населения России в 1992–2003 гг.

Состав экономически активного населения	Тыс. человек				
	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2002 г.	2003 г.
Экономически активное население – всего	74 946	70 861	71 464	71 919	72 212
Занятые – всего	71 068	64 149	64 465	65 766	66 496
Безработные – всего	3877	6712	6999	6153	5716

3. Вопрос на сообразительность. В СССР десятилетиями цены были стабильными. Хорошо это или плохо?

58. Модель рыночного регулирования макрэкономике

После разбора четырех предыдущих тем (см. вопросы 54–57) можно сделать обобщение. Одинаковым средством преодоления известных противоречий (между предложением и спросом, безработицей и занятостью, спросом и предложением денег) является установление равновесия противоположных сторон.

Однако еще не ясно: что же направляет макроэкономическое развитие и обеспечивает основные условия жизни наций? Речь идет о том, чтобы: а) учесть все потребности людей; б) определить общий набор жизненных благ, соответствующих общественным потребностям; в) наладить производство этих благ.

Такую роль выполняет **регулятор** (*лат. regulare* – налаживать, упорядочивать) **национального хозяйства**.

При капитализме исторически начальным был *рыночный регулятор*, который направлял свободные сделки продавцов и покупателей товаров. Нам предстоит рассмотреть теоретическую модель этого регулятора: его принципиальные особенности и механизм действия.

Первая особенность: рыночный макрорегулятор призван обеспечить сбалансированность всех основных пропорций (соотношений) национального хозяйства посредством уравнивания совокупного спроса и совокупного предложения. Что представляют собой эти макроэкономические величины?

Совокупный спрос – это сумма денег, которую члены общества готовы истратить на покупку товаров и услуг, чтобы удовлетворить все потребности. Объем совокупного спроса зависит от:

- уровня цен;
- доходов населения;
- распределения доходов на потребление (текущий спрос) и накопление (спрос, отложенный на будущее);
- налогов (части доходов, отданных государству);
- государственных закупок (спроса государства);
- предложения денег со стороны кредитных учреждений.

Совокупное предложение представляет собой сумму цен товаров и услуг, которые их производители и торговые посредники реализуют всем покупателям. Объем совокупного предложения определяется:

- уровнем рыночных цен;
- потенциально возможным объемом производства в стране;
- уровнем издержек производства продукции;

— коммерческой выгодой ее выпуска.

Законом нормального развития национального рынка является закон равновесия совокупного спроса и совокупного предложения. Этот закон действует потому, что между макроэкономическим спросом и макроэкономическим предложением существуют определенные взаимосвязи. Они выступают в виде сквозных взаимозависимостей. Так, структура совокупного спроса (набор всех оплачиваемых потребностей) воздействует на состав совокупного предложения (набор всех продаваемых товаров и услуг), а тем самым влияет на структуру национального производства (сумму всех отраслей и видов хозяйственной деятельности, необходимых в конечном счете для удовлетворения платежеспособного спроса общества). В свою очередь, структура всего производства во многом обуславливает структуру совокупного предложения и через рынок предопределяет все разнообразие покупательского спроса.

Вторая особенность: первоначально сложившийся стихийный рынок развивается на основе саморегулирования. Поскольку общественное разделение труда обособляет каждого товаропроизводителя на изготовление разных благ, то оно одновременно делает всех зависимыми друг от друга. Именно рынок сводит всех его субъектов для совершения выгодных им сделок купли-продажи товаров.

Закон равновесия совокупного спроса и совокупного предложения стал действовать в полной мере в условиях классического капитализма, когда преобладала свободная конкуренция. Такие условия, как известно, были в XVIII—XIX вв. в Англии. Не случайно механизм рыночного регулирования национального хозяйства впервые теоретически изучил А. Смит. Он обосновал принцип о невмешательстве государства в регулирование рыночной экономики. Этот принцип получил формулировку *laissez faire* (фр. «Пусть все идет своим чередом»).

Совершенно ошибочным является представление о свободном рынке как о совокупности экономических отношений, в которых царит хаос, полный беспорядок. Напротив, как известно (см. вопросы 23 и 24), рыночные сделки совершаются под воздействием законов спроса и предложения и под влиянием конкуренции.

Третья особенность: механизмом рыночного саморегулирования служит система свободных рыночных цен. Какова сущность этого механизма макроэкономического регулирования?

Механизм рыночного саморегулирования включает прямые и обратные экономические связи между товарным производством (предложением товаров) и рыночным спросом.

Прямая связь заключается в том, что производство (предложение) товаров предопределяет спрос. Все частные, независимые друг от друга предприниматели самостоятельно решают проблемы, касающиеся по-

требностей (спроса) покупателей: *что, как и для кого* производить. В итоге производители благ определяют спрос. Они ставят потребителей перед выбором: покупать или не покупать имеющийся на рынке набор экономических благ, какому из них отдать предпочтение (по качеству и цене)?

Однако единоличные производители, решая вопросы о том, что и для кого производить, действуют как бы вслепую, не зная, с какими покупателями их сведет случай и какие у них будут запросы. Поэтому связь, стихийно складывающаяся между производством (предложением) и спросом, может часто давать сбой, не достигая поставленной цели.

Всех товаропроизводителей выручает *обратная связь, идущая от рынка к производству*. Такой связью служит система рыночных цен.

Механизм рыночных цен выполняет следующие *функции регулирования*:

а) *информационную*: подсказывает всем субъектам рынка – что, как и для кого следует производить, следуя платежеспособным потребностям покупателей;

б) *стимулирующую*: повышение цен поощряет производить и продавать определенный товар, а снижение цен ведет к свертыванию такой деятельности;

в) *распределительную*: направляет субъектов рынка из одной отрасли национального хозяйства в другую в зависимости от торговой выгоды (нормы прибыли) [2, с. 202].

Может показаться, что механизм рыночного саморегулирования макроэкономики является идеальной моделью, направляющей ее развитие в нужном для общества направлении. Между тем он не вечен. Напротив, этот механизм имеет исторические границы своего действия. Он в состоянии исправно выполнять свои функции, во-первых, при наличии на рынке массы мелких и независимых товаровладельцев. Во-вторых, при условии развития свободной конкуренции. В-третьих, в полной мере должна проявляться регулирующая роль рыночных цен.

Но хорошо известно (см. вопросы 13, 25, 46, 47), что в XX в. в национальной экономике развитых стран перестал господствовать рынок свободной конкуренции с его механизмом рыночных цен. Возник новый макрорегулятор (вопрос 59).

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. В книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит так описал механизм рыночного саморегулирования. По его оценке, каждый частный товаропроизводитель не имеет личного намерения действовать во имя общественного блага. Однако, по словам А. Смита, «он невидимой рукой направляется к цели, которая вовсе не входила в его намерения».

О какой «невидимой руке» здесь идет речь?

2. Какую роль сыграла мезоэкономика в подрыве механизма рыночного саморегулирования?

3. Способен ли механизм рыночного саморегулирования предотвращать экономические кризисы и безработицу?

Более обстоятельно можно рассмотреть вопросы в книгах: [1, с. 438–440], [2, с. 201–203, 286–287], [4, с. 73–78], [5, с. 254–263].

59. Модель государственного регулирования национального хозяйства

В XX в. всем стало ясно, что рыночное саморегулирование не способно обеспечить устойчивое развитие национального хозяйства. Однако в экономической теории до мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. по-прежнему сохранялись устаревшие представления классиков и неоклассиков о недопустимости вмешательства государства в управление экономикой. Не случайно назрел переворот в учении о макроэкономическом регулировании.

Выдающийся английский экономист Джон Кейнс создал новую теоретическую модель государственного регулирования национального хозяйства. Каковы же основные черты этой кейнсианской модели?

Первая черта: необходимо установить **централизованный контроль** по определяющим направлениям регулирования национальной экономики. По мнению Дж. Кейнса, государство должно оказывать свое руководящее влияние на многие сферы деятельности, которые были отданы частной инициативе. Вместе с тем «нет очевидных оснований для системы государственного социализма, которая охватила бы большую часть экономической жизни общества» [2, с. 177], [40, с. 428].

Вторая черта: **прогнозирование и планирование** национальной экономики. Основой государственного регулирования являются научные прогнозы социально-экономического развития страны на один год, среднесрочную (3–5 лет) и долгосрочную (10–20 лет) перспективы. Такие прогнозы способствуют достижению народно-хозяйственной пропорциональности, определяемой с помощью национальных счетов и межотраслевых балансов. Наиболее приемлемым был не директивный (строго обязательный), а *индикативный* (рекомендательный, ориентирующий) план. Такой план состоит из ряда программ, предусматривающих решение социально-экономических задач. К их выполнению привлекаются фирмы путем предоставления государственных заказов. Заказы обеспечиваются ресурсами и являются весьма прибыльными. Государство отбирает фирмы, проведя соответствующие конкурсы. Такая форма регулирования деятельности предприятий особенно распространена в США.

Третья черта: осуществление государством **политики «эффективного спроса»**.

Дж. Кейнс в труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) поставил перед собой задачу исследовать причины спадов производства и увеличения безработицы. Эти причины он увидел в недостаточности покупательского спроса на предметы личного потребления и на средства производства. Центральная задача государства, по Кейнсу, состоит в том, чтобы обеспечить высокий объем «эффективного спроса», ведущего к росту доходов. Предполагается развивать два вида спроса: а) *спроса населения* на предметы потребления и б) *спроса предпринимателей* на инвестиционные товары (средства производства). В результате эффективность спроса выражается как в увеличении занятости и росте благосостояния населения, так и в росте прибылей фирм.

Кейнс придавал большое значение инвестициям как такой независимой переменной величине, которая влияет на зависимые от нее переменные величины: занятость, доход нации, потребительский спрос населения. В связи с этим он раскрыл значение увеличения государственных расходов для их воздействия на объем общественного производства, занятость, доход и рынок, а тем самым — на эффективный спрос.

Принципы кейнсианской модели государственного регулирования легли в основу социально-экономической политики правительств США, Англии и других западных стран, которая проводилась с 50-х и до середины 70-х годов и получила название **планируемого и регулируемого капитализма**. Она дала обнадеживающие результаты: это был наибольший период бескризисного развития мировой капиталистической экономики за весь послевоенный период.

Наряду с кейнсианской теоретической моделью государственного регулирования заслуживает внимания практический опыт активного вмешательства в экономику, предпринятый в 30-х годах в США. Избранный в 1932 г. Президентом США Франклин Рузвельт получил чрезвычайные полномочия для проведения «*нового курса*» экономической политики. Этот курс (1933—1938) включал, в частности, следующие меры государственного регулирования макроэкономики.

1. Государство спасло кредитную систему от полного развала благодаря обеспечению сохранности вкладов населения.
2. Было снижено бремя долгов граждан на 40% с помощью обеспечения денег (за долги расплачивались потерявшими прежнюю стоимость долларами).
3. Закон о восстановлении промышленности (1933) предусмотрел введение в практику «кодексов честной конкуренции» (по ним устанавливались на определенном уровне цены на продукцию, распределялись рынки сбыта и т. д.).
4. Закон о регулировании сельского хозяйства (1933) предусмотрел повышение цен на сельскохозяйственную продукцию, чтобы спасти

фермеров от разорения. Государство стало платить фермерам компенсацию за сокращение посевной площади и поголовья скота (для предотвращения перепроизводства и связанного с ним разорительного падения цен).

5. В интересах сокращения безработицы правительство организовало общественные работы.

6. Для преодоления обнищания трудящихся было введено регулирование заработной платы. Впервые введен прожиточный минимум и установлена минимальная заработная плата. Государство стало оказывать материальную помощь обедневшим слоям населения.

На практике была доказана высокая эффективность антикризисной политики государства. Итак, в 30-е годы на Западе назрел и был осуществлен переход к совершенно новому хозяйственному механизму регулирования национальной экономики, призванному спасти господствующую социально-экономическую систему от губительных потрясений.

Однако в дальнейшем ставка на государственное вмешательство в экономику не вполне оправдалась. К тому же выявились существенные недостатки кейнсианской модели хозяйственного регулирования.

Так, оказался неоправданным расчет на инфляцию как на способ расширить совокупный спрос и обеспечить подъем производства. Дала отрицательные результаты чрезмерная централизация управления экономикой, подрывавшая частное предпринимательство. Например, в США в период увлечения кейнсианской теорией допускался большой произвол государственных чиновников по отношению к предпринимателям. До середины 70-х годов ежегодно издавалось до 7000 правил и указаний, регламентирующих деятельность частного бизнеса.

В 70–80-х годах в западных странах начался процесс частичной приватизации государственной собственности. Были снижены налоги на прибыль и расширены возможности для развития капиталистического предпринимательства. Усилена антиинфляционная политика государства. В 90-х годах стало совершенно очевидно, что роль государства нельзя сводить только к непосредственному участию в экономическом росте (как это было на практике в «новом курсе» американского президента Ф. Рузвельта). Государство должно быть гарантом (поручителем) основ законности; политической и экономической стабильности общества; социального обеспечения и образования; защиты окружающей среды.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. В чем состоят особенности государственного управления экономикой в отличие от рыночного саморегулирования?

2. П. Хейне в книге «Экономический образ мышления» задал студентам вопросы. Попробуйте ответить на них.

Критики государственного регулирования часто стремятся доказать предпочтительность «свободного рынка». Могут ли быть рынки абсолютно свободными? Свободными от чего? Является ли рынок «несвободным», если на нем действуют законы, запрещающие: использование фальшивых мер и весов; повышение цен, если оно не одобрено государственным учреждением; обманывающую рекламу? [3, с. 469].

3. Найдите наиболее подходящий ответ. Когда государство предоставляет услуги или осуществляет расходы, то оно:

а) лишает частные компании возможности самостоятельно получать доходы;

б) ухудшает конъюнктуру на рынке труда;

в) решает, каким образом лучше распределить производственные ресурсы.

Для расширения знаний по теме рекомендуются книги: [1, с. 441–443], [2, с. 177–178, 183–185, 193–194, 215–222, 229–230, 450–451, 461–464], [4, с. 73–78], [5, с. 53–58, 265–275], [6, с. 57–72].

60. Какова роль рынка и государства в распределении национального дохода?

Как известно, одной из функций макроэкономического регулятора является распределение национального дохода с учетом эффективности применения факторов производства в разных сферах их приложения (см. вопрос 58). Сейчас рассмотрим, чем различаются два макрорегулятора — рыночное саморегулирование и государственное управление — в области распределения всего дохода общества.

Первая модель распределения национального дохода соответствует принципам функционирования **либеральной** (лат. *liberalis* — свободный) **рыночной экономики**. Эти принципы таковы.

А. Распределение богатства должно учитывать *неравенство способностей людей*. Каждый человек находит соответствующее применение своим природным способностям. Так, люди с интеллектуальными способностями находят удовлетворение в занятиях наукой, медициной, юриспруденцией и т. п. Кто обладает исключительными физическими данными, идет, скажем, в профессиональный спорт. Человек, одаренный эстетическим талантом, становится музыкантом, художником.

Б. Каждый человек, владеющий каким-то фактором производства, должен получить *доход, равный вкладу своего фактора*. Как мы помним, этот принцип обосновал американский экономист Дж. Б. Кларк. В книге «Распределение богатства» он писал: «Распределение отечественного дохода регулируется общественным законом, и... этот закон, действуя он без сопротивления, дал бы каждому фактору производства ту сумму богатства, которую этот фактор создает» [25, с. 17].

В. Либеральная рыночная экономика базируется на *безраздельном господстве частной* (единоличной) собственности, которая допускает высокую степень неравенства доходов.

Здесь действует правило: «Богатство порождает богатство». Примечательно, что в США собственность больше всего влияет на неравенство в распределении доходов. П. Самуэльсон и В. Нордхаус отмечают, что в США 1% домашних хозяйств располагает почти 40% всех активов (имущества) [5, с. 322].

Г. *Распределение доходов должно стимулировать увеличение производства и рост его эффективности.* Если же одинаково вознаграждать тех, кто дает высокую выработку, и тех, кто ленится и дает мало продукции, это уменьшит стремление людей больше зарабатывать за счет улучшения производственных показателей.

Д. В условиях свободной конкуренции *естественным является неравенство полученных доходов.* Высокими будут доходы у того, кто преуспел в рыночном соперничестве, и, напротив, тех, кто потерпел неудачу, может ждать разорение.

Итак, сторонники либеральной рыночной экономики считают, что равенство («справедливость») в распределении доходов *несовместимо* с рыночной системой и может подорвать ее. По их мнению, рыночная система — это такой хозяйственный механизм, который не может обладать какой-либо «совестью», он не является носителем моральных норм.

Неравенство в распределении национального дохода в либеральной рыночной экономике графически изображается с помощью кривой Лоренца (рис. 60.1).

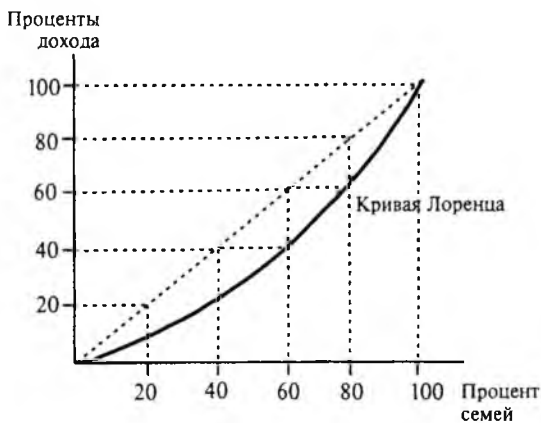


Рис. 60.1. Кривая Лоренца

Кривая Лоренца характеризует степень реально достигнутого неравенства в распределении дохода среди семей (40% семей получают 20% дохода, 60% семей — 40% всего дохода и т. д.).

На основе данных кривой Лоренца определяется так называемый *децильный* (лат. decem — десять) коэффициент. Этот коэффициент показывает, во сколько раз уровень дохода 10% самых богатых семей превосходит 10% самых бедных.

Для либеральной рыночной экономики как таковой характерна тенденция к углублению неравенства в распределении общественного дохода между гражданами. По мере увеличения богатства общества углубляется социальная дифференциация населения. Это приводит в конечном счете к тому, что значительная часть населения опускается ниже официально признанной черты бедности. Такой результат не случаен.

Самая, пожалуй, важная проблема состоит в том, что в соответствии с моделью либеральной рыночной экономики национальный доход должен доставаться только собственникам производственных факторов. Они, как известно, прямо или косвенно участвуют в создании новой стоимости и получают за это свои первичные доходы (см. вопросы 30, 31, 34, 37). Армия людей, занятых в экономике, составляет примерно половину населения каждой страны (например, в США — 48%, Великобритании — 45, Японии — 53, Китае — 55%).

Но, как говорится, «за бортом» распределения национального дохода остается огромная масса экономически неактивного населения (учащиеся и студенты дневных учебных заведений; пенсионеры; лица, ведущие домашнее хозяйство; отчаявшиеся найти работу и др.). Спрашивается: откуда эти члены общества, не имеющие факторов производства, могут получить средства к жизни? Ведь все они не участвуют в создании общественного продукта, а поэтому, выходит, не могут претендовать на свою долю в общем «пироге». В либеральной рыночной экономике им остается уповать лишь на случайную частную благотворительность...

Таким образом, либеральная рыночная экономика принципиально не может гарантировать реализацию права человека на достойную жизнь. Она имеет тенденцию углублять неравенство в распределении доходов между гражданами. В результате возникает и усиливается *социальная нестабильность в обществе*.

Социально устойчивым является новый вариант рыночной экономики — **социально ориентированный**, который осуществляет на деле правовое и демократическое государство. Каковы же основные черты модели социально ориентированного национального хозяйства?

Во-первых, в отличие от модели либеральной рыночной экономики, которая признает господство частной (единоличной) формы собственности, в социально ориентированном хозяйстве нормальным считается

плюрализм (множественность) *форм собственности*. Этим выражается больший демократизм отношений присвоения.

Во-вторых, в социально ориентированной экономике *все граждане по закону наделены основными социальными правами и свободами*. Они могут отстаивать по суду эти права.

В правовом и демократическом обществе само государство содержится за счет средств налогоплательщиков. Поэтому все граждане через демократические институты имеют возможность влиять на политику правительства, добиваясь лучшего соблюдения их законных социально-экономических интересов.

В-третьих, в социально ориентированной экономике государство создает условия для *достаточного удовлетворения комплекса наиболее значимых потребностей всего населения*. Для этого государство берет на себя содержание широко развитой социальной инфраструктуры, которая включает среднее и высшее образование, здравоохранение, культуру и иные отрасли нематериального производства и услуг. К этому добавляются большие расходы на социальные программы.

Не случайно наиболее развитые государства достигли высшего качества жизни по важнейшим показателям — по величине ВВП на душу населения, уровню образования и продолжительности жизни. В частности, это подтверждают следующие данные. В конце XX в. продолжительность жизни составила в Японии 80 лет, Канаде — 79, Франции — 78, США и Великобритании — 77, Германии — 76 лет. В то же время этот показатель составил, например, в Бангладеш 58 и в Афганистане — 45 лет.

В-четвертых, в социально ориентированной экономике государство с помощью налогов *перераспределяет личные доходы граждан* — от самых богатых к необеспеченным и малообеспеченным жителям страны. Через систему налогов государство проводит *вторичное распределение, или перераспределение, доходов* в целях некоторого выравнивания уровня жизни людей. Благодаря такому перераспределению государство дает средства к существованию тем, кого либеральная рыночная экономика бросает на произвол судьбы (инвалиды, многодетные семьи, бездомные и т. д.).

Наконец, в-пятых, в развитых странах возникает социальная опора гражданского общества на так называемый *средний класс* (по уровню получаемых доходов). Во многих высокоразвитых странах граждане (семьи) делятся на три основных класса: а) богатый — 10–15%; б) средний — 70–80% и в) бедный — 15–20%. В этом случае обеспечивается наибольшая социальная стабильность общества. Такая стабильность подкрепляется наличием и развитием социальных фондов. Из них обеспечивается медицинская помощь, выплата пенсий, пособий по болезни и безработице и прочие выплаты и государственные услуги.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Согласны ли вы со следующим утверждением: «Неравенство в доходах не только продукт рыночной системы, но и условие ее эффективного функционирования, так как создает действенные мотивы к труду и инвестированию. Поэтому государство не должно добиваться полной ликвидации неравенства».

2. Рассмотрите два способа поддержки малоимущих со стороны государства: денежное пособие (допустим, 200 руб. в месяц) и натуральные целевые пособия (например, на продукты питания, жилье, медицинское обслуживание). Объясните, почему в США и других странах в основном используется второй вид пособия.

3. Прокомментируйте статистические данные, приведенные в табл. 60.1. При изучении табл. 60.1 важно иметь в виду, что все денежные доходы (принятые за 100%) распределены на пять одинаковых по численности групп населения. При равномерном распределении денежных доходов каждая из 20%-ных групп населения получала бы 20% общего объема денежных доходов. Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) характеризует степень отклонения фактического объема распределения денежных доходов населения от линии их равномерного распределения. Коэффициент может изменяться от 0 до 1. При этом чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

Таблица 60.1

**Распределение общего объема денежных доходов населения России
в 1992 и 2003 г. (в процентах)**

Денежные доходы по 20%-ным группам населения	1992 г.	2003 г.
Первая (с наименьшими доходами)	6,0	5,6
Вторая	11,6	10,3
Третья	17,6	15,3
Четвертая	26,5	22,7
Пятая (с наивысшими доходами)	38,3	46,1
Коэффициент Джини	0,289	0,379

Рекомендуемая литература: [1, с. 444–452], [2, с. 428–429, 432–434], [4, с. 99, 675–689], [5, с. 321–328], [6, с. 358–374].

61. Смешанная система макроэкономического регулирования

В предшествующих разделах пособия (см. вопросы 58–60) были проанализированы во многом противоположные и, по-видимому, совершенно несовместимые признаки двух регуляторов национального хозяйства – рыночного и государственного. Естественно, что сторонники каждого из этих хозяйственных механизмов совершенно по-разному решали

дилемму (выбирали одну из двух возможностей): каков должен быть макрорегулятор — рынок или государство?

Давайте проследим основные моменты острой дискуссии, которые на протяжении второй половины XX в. вели между собой представители традиционного неоклассицизма и кейнсианцы. Для этого сопоставим два типа макрорегуляторов: стихийно-рыночный и планово-государственный.

А. Сначала сравним сам **характер регулирования**, свойственный двум макросистемам управления.

Свободный рынок (с его регулирующими ценами) воздействует на производство апостериори (*лат. a posteriori* — из последующего), т. е. после того, как товары созданы и ничего исправить уже нельзя. Учет необходимых и полезных результатов в этом случае ведется методом проб и ошибок, посредством действий вслепую.

В противовес этому государственный регулятор действует априори (*лат. a priori* — из предшествующего). Еще до начала производства товаров и услуг государство заранее прогнозирует и воздействует на получение конечных результатов. Таким способом можно предотвратить какие-то нежелательные последствия стихийных хозяйственных действий.

Б. Рассмотрим отношение разных хозяйственных механизмов к так называемым **внешним эффектам**. Под такими эффектами в западной экономической литературе подразумеваются побочные последствия рыночного поведения производителей и потребителей. Частные субъекты рынка загрязняют окружающую среду, создают «проблемы больших городов» и т. п. Поэтому возникла и все более обостряется потребность регулировать, компенсировать отрицательные внешние эффекты.

Что касается рынка, то он не в состоянии не допустить или ликвидировать тот ущерб, который наносит обществу неконтролируемое поведение субъектов рынка. По словам профессора П. Хейне («Экономический образ мышления»), возникает «проблема безбилетника» [3, с. 449—451]. Под «безбилетником» подразумевается человек, который не прочь пользоваться какими-то выгодами, не оплачивая их. Однако если никто не платит за блага, то кто же станет их производить? Только государство способно справиться с регулированием внешних эффектов. Это становится одной из его функций.

В. Теперь посмотрим, как разные регуляторы относятся к **структурным переменам** народно-хозяйственного масштаба.

Частные субъекты рынка не берутся за крупные изменения отраслевой структуры народного хозяйства, ибо это не дает им быстрой выгоды.

Именно государство может осуществлять крупномасштабные структурные изменения. Оно располагает необходимыми для этих целей ресурсами и способно применить их за более короткий срок.

Г. Сопоставим отношение разных хозяйственных механизмов к **некоммерческим видам деятельности**.

Субъекты рынка даже не берутся вкладывать свои частные капиталы в такие области, которые не дают им прибыли. Это касается, скажем, школьного образования, фундаментальных наук. Только государство создает и поддерживает за счет своего бюджета нерыночный, некоммерческий сектор экономики.

Д. Рассмотрим связь известных нам регуляторов с **удовлетворением спроса населения на предметы потребления и услуги**.

Государственный регулятор (не имеющий обратной связи) слабо и с большим запозданием улавливает изменения потребительского спроса, очень медленно уравнивает спрос и предложение по их объему и структуре.

Напротив, рынок очень быстро откликается на изменения потребностей покупателей, а также естественным путем (через ценовой механизм) уравнивает спрос и предложение товаров и услуг.

Е. Наконец, оценим реакцию двух регуляторов на **неэффективное производство**.

Как известно, рынок поощряет эффективное хозяйствование и избавляется от убыточных предприятий. Только государство может взять на себя затраты на содержание убыточного, но необходимого для общества производства (на изготовление общественных благ, на военно-промышленный комплекс и т. п.).

Проведенный здесь сравнительный анализ рыночного и государственного макрорегуляторов позволяет сделать важные и подчас неожиданные выводы.

1. Прежде всего очевидно, что *нет такого идеального регулятора, который способен избавить общество от трех зол: кризисов, безработицы и инфляции*.

2. В ходе дискуссии по поводу того, какой макрорегулятор лучше, убедительно доказана неполноценность как исключительно рыночного, так и только государственного хозяйственного механизма. Вместе с тем то, что отсутствует в одном механизме, в достаточной мере имеется в другом.

3. В целях улучшения управления национальным хозяйством разумнее всего не менять попеременно один регулятор на другой, а перейти к *смешанному типу управления*, в котором органически соединяются достоинства двух ранее действовавших хозяйственных механизмов.

Тип смешанного управления национальным хозяйством имеет следующие специфические черты.

Во-первых, новый регулятор органически объединяет *устойчивость государственного управления*, необходимую для удовлетворения общест-

венных потребностей (нужд нерыночного сектора и социальной сферы) и *гибкость рыночного саморегулирования*, что требуется прежде всего для удовлетворения многообразных и быстро меняющихся личных запросов.

Во-вторых, только тип смешанного управления позволяет *оптимально сочетать между собой высшие макроэкономические цели*:

- эффективность хозяйствования;
- социальную справедливость;
- стабильность экономического роста.

В-третьих, новый регулятор способен наилучшим образом *сбалансировать совокупный спрос и совокупное предложение*.

Смешанная система управления фактически действует во всех промышленно развитых странах мира. Вместе с тем эта система имеет *множество вариантов*, которые зависят от степени участия государства в хозяйственной деятельности и разнообразия его функций в разных странах. При *минимальном участии государства* в регулировании экономики его органы, по меньшей мере: а) обеспечивают рынок деньгами; б) регулируют внешние эффекты (побочные последствия деятельности субъектов рынка); в) укрепляют государственный сектор экономики. При *максимально допустимом участии* в хозяйственной деятельности государство дополнительно выполняет такие функции: а) создает условия для эффективного предпринимательства; б) стабилизирует экономический рост; в) регулирует социальные отношения.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Вопрос для эрудитов. Назовите страны, в которых допускается: а) минимальное участие государства в регулировании экономики и б) максимальное выполнение государственных экономических функций.

2. Определите, кто должен обеспечивать производство следующих благ и услуг — рынок или государство: а) мосты; б) хлеб; в) парки; г) бассейны; д) доставка почты; е) библиотеки.

3. Верно или неверно:

а) фирма, стремясь максимизировать прибыль, учитывает внешние затраты производства продукции;

б) спрос на общественное благо можно измерить таким же непосредственным образом, как и на частное благо;

в) государство влияет на внешние затраты только при помощи налогообложения.

Дополнительно можно получить информацию из книг: [1, с. 456–465], [4, с. 81–94], [5, с. 32–33].

62. Россия: реформа хозяйственного управления

Нам стали известны три типа макроэкономических регуляторов: 1) рыночный, 2) государственный, 3) смешанный (рыночно-государственный). Между тем имеется еще четвертый тип — командно-админист-

ративная система управления (в западной экономической литературе эту систему называют «командная экономика»). Что же представляет собой данный тип управления?

Командно-административная система управления – это централизованное государственное управление, которое заставляет все предприятия выполнять плановые директивы (обязательные задания) с помощью приказов и других внеэкономических методов.

Эта система руководства макроэкономикой означает, во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями *из единого центра* – высших эшелонов административной власти. Это сводит на нет самостоятельность и демократическое самоуправление предприятий. Во-вторых, *государство полностью контролирует* производство и распределение продукции. В результате исключаются свободные рыночные связи между отдельными хозяйствами. В-третьих, государственный аппарат руководит их деятельностью с помощью *административно-распорядительных методов*. Такие методы подрывают свободную предприимчивость работников и их материальную заинтересованность в результатах труда.

Командно-административная система может существовать при разных общественных устройствах, ибо социально-экономический строй выражает отношения собственности, а командная система – отношения хозяйственного управления, т. е. совершенно другие экономические отношения. Почему же в таком случае одинаковая структура управления могла возникать в странах с различным социальным устройством?

Приказное управление полностью укореняется, когда происходит **огосударствление экономики**. Такая мера оправданно применяется *при чрезвычайных обстоятельствах*, вызванных войной, хозяйственной разрухой, голодом. В этих условиях командное руководство способно быстро сосредоточить материальные и людские ресурсы на решающих участках хозяйства, успешно выполнять сравнительно простые производственные задачи. В экстремальных условиях данный тип управления может оказаться единственно возможным и по-своему эффективным.

Однако, когда война заканчивается, командное руководство экономикой изживает себя и, как правило, демонтируется. Приказные методы не отвечают задачам хозяйственного строительства. Поэтому в нашей стране в начале 1921 г. чисто административная система управления была упразднена. Однако в конце 20-х – начале 30-х годов вновь произошло огосударствление экономики. Вся власть фактически перешла к центральному государственному аппарату и вновь установилась *тоталитарная система командования народным хозяйством*.

В начале хозяйственного строительства сверхцентрализованное управление давало определенный результат, ибо объем выпуска всей продукции был еще невелик, а структура промышленности – сравнительно

простой. Когда же производство достигло современных масштабов, *эффективно руководить им из центра стало невозможно*. Если в 20-е годы у нас насчитывалось всего два десятка индустриальных отраслей, то в начале 90-х годов имелось свыше 500 отраслей, подотраслей и видов производств, более 45 тыс. крупных предприятий. Промышленность выпускала свыше 24 млн наименований видов продукции.

Центральные плановые органы были не в состоянии охватить все народно-хозяйственные пропорции. Приблизительно и кустарно лишь главные задания плана увязывались с имеющимся количеством наиболее важных и ограниченных ресурсов (например, в 80-е годы Госплан охватывал не более 5% всех пропорций в экономике).

За более чем 50-летнее существование командно-административная система управления подорвала основы нормального функционирования общественного производства и в результате ввергла нашу страну в глубокий застой и экономический кризис. Она показала свою несостоятельность в положительном решении современных созидательных задач хозяйственного развития.

Сейчас Россия находится в пути к новой системе регулирования национального хозяйства. В связи с этим приходится говорить о стартовом отрезке еще не пройденной дороги и о нерешенных проблемах.

1. Исходной является проблема **выбора макроэкономического регулятора**. В 1992 г. российское правительство сделало выбор в пользу самого быстрого перехода от одной крайности (командной системы) к противоположной (либеральной рыночной экономике). Однако, как известно (см. вопрос 27), конкурентного рынка, способного регулировать хозяйственную деятельность, не было создано, но и такой рынок в XX в. оказался неспособным обеспечить устойчивое развитие макроэкономики (см. вопрос 59).

2. Другой проблемой преобразования системы управления в России является **определение отношения к институтам плановой организации народного хозяйства**.

В 1992 г. российское правительство одним махом уничтожило «до основания» институты административного регулирования производства. Так, был упразднен Государственный плановый комитет (Госплан), который разрабатывал централизованные планы и прогнозы социально-экономического развития. Перестал существовать Государственный комитет по материально-техническому снабжению, который в соответствии с народно-хозяйственным планом обеспечивал все отрасли средствами производства. Таким образом, в ожидании «невидимой руки» (рынка) отрубили «видимую руку» государственного макрорегулирования.

Сама жизнь заставила наконец наладить работу по прогнозированию социально-экономического развития. Накануне очередного хозяйст-

венного года правительство разрабатывает *годовой прогноз* социально-экономического развития страны, на который опирается *годовой государственный бюджет*. Стали разрабатываться также *среднесрочные* (2–3 года) и *более долгосрочные прогнозы* развития российской экономики. Однако этого мало. Чтобы возродить Россию и превратить ее в высококоразвитую и процветающую страну, требуется руководствоваться долгосрочной экономической стратегией, рассчитанной на 15–20 лет и более длительную перспективу.

Российская экономика требует **оптимального сочетания государственного и рыночного регулирования** хозяйственной деятельности.

В первую очередь важно создать **эффективную централизованную вертикаль** макроэкономического управления. Речь идет об образовании целостной системы государственного регулирования экономики и социальной сферы. Эта система призвана обеспечить уравновешенность интересов экономических и социальных сил страны, выработку оптимальных целей общественного развития и создание условий их достижения.

Новая система регулирования российской экономики состоит из нескольких основных направлений.

А. Исходным направлением является *устойчивое и ускоренное развитие национальной экономики*. В этом отношении сделаны важные шаги. Так, с 1999 г. преодолено кризисное падение производства: к предыдущему году рост валового внутреннего продукта (в процентах к предыдущему году) составил в 1999 г. 106,4, в 2000 г. — 110,0, 2001 г. — 105,1, в 2002 г. — 104,7, в 2003 г. — 107,3. Накоплены значительные валютные резервы, несколько снижены темпы инфляции.

Б. Начала *расширяться созидательная деятельность*. В долгосрочной общенациональной перспективе предусматривается: а) поощрение быстрого экономического роста на основе значительного увеличения инвестиций; б) проведение активной промышленной политики посредством преимущественного развития лидирующих направлений научно-технического прогресса; в) создание эффективной финансовой системы и др.

В. Оптимальная (лучшая) система управления экономикой в России призвана, с одной стороны, значительно **повысить роль государства в выполнении общенациональных задач**, с другой — обеспечить дальнейшее **развитие рыночных отношений**.

Для осуществления в XXI в. новой экономической роли государства требуется преодолеть сложившееся ранее *противоречие* между тем, что объем государственной собственности за 1990-е гг. резко уменьшился, а численность государственного аппарата сильно возросла. В связи с этим важно, в частности, избавиться от излишнего государственного вмешательства в хозяйственную деятельность. Вместе с тем важно усилить роль государства в создании благоприятных условий хозяйствования

ния (снизить ставки налогов на юридических лиц, повысить стимулы к вложению капиталов в производство и т. п.). Нуждаются в дальнейшем развитии рыночные отношения (например, снижение уровня импортных тарифов, что позволит снизить уровень потребительских цен).

Г. Сейчас важно избежать крайностей в *социальной политике*. Повышение уровня жизни населения должно достигаться путем *оптимального сочетания и сбалансированности* определенного участия государства в выполнении социальных функций и на основе материальных возможностей каждого гражданина.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Определите, насколько правильно высказывание видного английского экономиста Фридриха фон Хайека «Когда правительство должно определить, сколько выращивать свиней или сколько автобусов должно ездить по дорогам страны, какие угольные шахты целесообразно оставить действующими или почему продавать в магазинах ботинки, — все такие решения нельзя вывести из формальных правил или принять раз навсегда или на длительный период» [38, с. 61–62].

2. Обеспечивало ли централизованное планирование в СССР сбалансированность совокупного спроса и совокупного предложения?

3. Проблемный вопрос. В какой мере и где в экономике России рынок проявляет свое регулирующее действие?

Дополнительно можно прочитать по теме: [1, с. 465–473].

63. Финансовое регулирование национальной экономики

Смешанная система макроэкономического регулирования, как известно (см. вопрос 61), предполагает использование не только *административных* (лат. *administratio* — управление, руководство) — организационно-распорядительных способов управления хозяйством. Пожалуй, важнейшую роль в рыночной экономике играет финансовое воздействие на хозяйствующие субъекты с помощью *финансовых рычагов*.

Финансы (лат. *financia* — наличность, доход) — совокупность всех денежных средств, которыми обладают домашние хозяйства, предприятия и государство.

Давайте рассмотрим структуру финансовой системы и взаимосвязи между ее основными частями.

На низшем уровне — на предприятиях и в домашних хозяйствах — образуются *первичные финансы*. Здесь собственники факторов производства применяют труд и его вещественные условия для получения первичных доходов, в том числе денежных средств. Эта исходная финансовая деятельность включает два момента: образование денежных средств

(что происходит посредством начального распределения доходов) и расходование таких средств.

Первичные финансы служат базой *вторичных финансов государства*. Они образуются в результате последующего *распределения (или перераспределения)* доходов главным образом с помощью налогов. **Налоги** — обязательные платежи предприятий и населения, которые государство взимает с учетом величины первичных доходов.

Возрастание регулирующей роли государства сопровождалось, естественно, тем, что все большая масса денег сосредоточивалась в руках государства. Если в начале столетия в ведущих западных странах через государственные финансы перераспределялось 9—18% национального дохода, то начиная с 60—70-х годов — 50% и более. Новые явления в развитии финансов обусловлены научно-технической революцией, расширением нерыночного сектора экономики, усилением интернационализации производства и возрастанием воздействия государства на экономику. В связи с этим можно отметить несколько современных направлений финансового регулирования:

а) государство затрачивает средства на важнейшие направления научных исследований, от которых зависит прогресс техники и технологии во всем национальном хозяйстве;

б) значительные денежные средства расходуются на воспроизводство квалифицированной рабочей силы (сферу образования, повышение уровня квалификации и изменение профессиональной структуры работников);

в) военные расходы (закупки товаров на военные цели, оплата военных заказов);

г) затраты на социальные цели;

д) улучшение воспроизводства капитала (кредиты и денежные пособия предпринимательскому капиталу в соответствии с национальными программами хозяйственного развития).

Главная финансовая задача на уровне макроэкономики состоит в том, чтобы денежные расходы государства приносили осязаемую пользу национальному хозяйству, вызывали рост общей экономической и социальной эффективности. Такая задача решается путем разработки научно обоснованной фискальной политики.

Фискальная (*лат. fiscalis* — казенный) **политика** — совокупность финансовых мероприятий государства по регулированию правительственных доходов и расходов. Она значительно видоизменяется в зависимости от поставленных стратегических задач, как, например, антикризисное регулирование, обеспечение высокой занятости, борьба с инфляцией.

Одним из главных направлений фискальной политики государства является **совершенствование налогового законодательства и практики сбо-**

ра налогов. При этом важно установить оптимальную (наилучшую) *налоговую ставку* (размер налога на единицу обложения). Различаются следующие ставки налога:

- *твердые*, которые устанавливаются на единицу объекта независимо от его стоимости (например, автомашину);
- *пропорциональные*, т. е. единый процент уплаты налогов независимо от размеров доходов;
- *прогрессивные*, возрастающие с увеличением доходов.

Группа американских специалистов во главе с А. Лаффером изучила *зависимость суммы налоговых поступлений в бюджет от ставок подоходного налога*. Эта зависимость отражена *кривой Лаффера* (рис. 63.1).

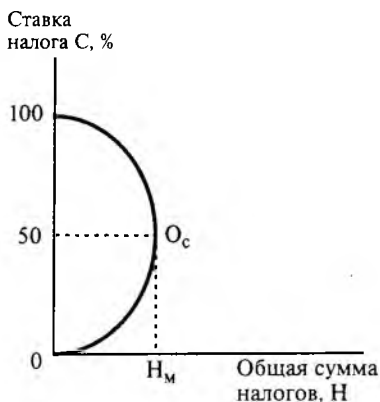


Рис. 63.1. Кривая Лаффера

Группа Лаффера теоретически доказала: *ставка налога 50% O_c является оптимальной*. При такой ставке достигается максимальная сумма налогов H_m . При ставке налога выше O_c резко снижается деловая активность фирм и работников, и тогда доходы уходят в теневую экономику. При ставке, близкой или равной 100%, полностью исчезают стимулы к трудовой деятельности и предпринимательству.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Верно или неверно:
 - а) в результате проведения фискальной политики государственные расходы снижаются;
 - б) политика в области государственных расходов и налогообложения проводится только с целью снижения уровня безработицы и инфляции;
 - в) установление оптимальной ставки налогообложения ведет к получению наибольшей массы налогов.
2. Как фискальная политика может улучшить течение экономического цикла (уменьшить экономические потери)?

3. Верно ли, что бюджетный дефицит возникает всякий раз, когда государственные расходы превышают налоговые поступления?

Дополнительно рекомендуются книги: [1, с. 477–483], [2, с. 204–205, 461–464], [4, с. 413–425], [6, с. 513–519].

64. Государственный бюджет: структура и назначение

Рассмотренная в предыдущем разделе пособия фискальная политика получает конечную форму в виде государственного бюджета.

Государственный бюджет – это роспись (смета, баланс) денежных расходов государства.

Роль бюджета в развитии национальной экономики неоднозначна в различные периоды истории. При этом достаточно четко выделяются два этапа.

В начальный период возникновения капитализма государство, как известно, не вмешивалось активно в хозяйственную деятельность. Примечательно, что в ведущих западных странах через государственный бюджет перераспределялось от 9 до 19% национального дохода.

Во второй половине XX в. бюджет превратился в *мощный регулятор макроэкономики*. Об этом свидетельствует тот факт, что через бюджет ныне перераспределяется в западных государствах от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ ВВП.

Большой объем налогов и государственных расходов позволяет бюджету играть ведущую роль в обеспечении экономического роста и занятости работников. В чем заключается эта роль?

Бюджет является важным рычагом воздействия на ход общественно-го воспроизводства и стимулирования экономического роста. Путем изменения уровня государственных расходов и налогообложения правительства могут регулировать объем совокупного спроса (величину потребительских и инвестиционных расходов), а тем самым влиять на краткосрочные колебания экономической конъюнктуры.

Возросшая регулирующая роль бюджета дала основание ученым рассматривать его в качестве плана финансового хозяйства, который служит средством достижения *экономической стабильности* и выполняет *функции встроенного бюджетного стабилизатора*. Такое предназначение бюджетного механизма во многом зависит от источников, характера формирования его доходной части и направленности государственных расходов.

Подавляющая часть всех **доходов бюджета** западных государств образуется за счет налогов (90% поступлений на центральном и 70% – на местном уровнях). Через налоговый механизм в бюджет направляется от 30% валового национального продукта в США и Японии, до 40–50% – в Германии, Франции, Швеции.

Помимо **прямых налогов** (вычетов из доходов) существенную роль в западных странах играют **косвенные налоги**, которые включаются в цену товара и целиком оплачиваются покупателями. В США и Канаде главным из них является *налог с оборота* (облагается вся валовая выручка от реализации товаров и услуг); уровень налога колеблется от 2 до 10%. В западноевропейских странах и Японии от 14 до 19% косвенных налогов составляет *налог на добавленную стоимость* (разница между валовой выручкой и суммой затрат на сырье, полуфабрикаты и услуги, полученные от поставщиков).

В последние годы возрастает значение **взносов на социальное страхование**. По своей природе они близки к налогам и выплачиваются лицами, нанятыми на работу (в процентах к валовому заработку) и предприятиями (в процентах к общему фонду заработной платы). Поступления от компаний обычно превышают взносы трудящихся. Вместе с тем затраты фирм на эти цели включаются в производственные издержки, вследствие чего через механизм цен они перекладываются на потребителей.

Второй составной частью бюджета являются **расходы**. Эта часть призвана обеспечить финансовыми ресурсами потребности государства, связанные с выполнением им своих функций. Возрастание роли государства в регулировании макроэкономики выразилось в появлении во второй половине XX в. новых тенденций в развитии функций государственного бюджета. Одна из них — *участие государственных финансов в обеспечении устойчивого экономического роста*. На Западе через бюджет *финансируется от 1/3 до 1/2, всех инвестиций в основной капитал, а также в научные исследования*.

Бюджет выступает как *основной инструмент социальной политики государства*. С его помощью проводится широкомасштабное перераспределение доходов в целях достижения большей социальной справедливости. В среднем половина всех расходов центральных бюджетов на Западе идет на социально-экономические цели.

Важной характеристикой государственного бюджета является **соотношение доходов и расходов**. Периоду классического капитализма была присуща тенденция к их сбалансированности (установлению равновесия между поступлениями и затратами). Но резкое возрастание экономической роли государства и огромное увеличение его расходов привели к хроническому бюджетному дефициту (превышению затрат над поступлениями). Этот дефицит стал злободневной национальной проблемой.

Не означает ли это, что государство с бюджетным дефицитом попадает в положение банкрота, не способного оплатить свои расходы? Нет, потому что оно имеет несколько источников средств для покрытия своего дефицита. К их числу относятся:

- а) *печатание новых денег*, что, разумеется, порождает инфляцию;
- б) *неналоговые поступления*, например доходы от иностранного туризма (в мире в целом они составляют 6% ВВП);
- в) *внешний долг* – международный кредит, получивший в современных условиях широкое развитие;
- г) *внутренний долг* – государственные ценные бумаги, продаваемые фирмам и населению. К их числу относятся государственные облигации (обязательство выплатить владельцу заимствованную у него сумму денег в будущем) и казначейские обязательства (краткосрочные – до одного года – казначейские векселя). Они обычно продаются со скидкой с номинальной (обозначенной на бумаге) цены, что образует доход владельца векселя, когда государство выкупает его обратно.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Верно или неверно:

- а) бюджетный дефицит возникает всякий раз, когда государственные расходы превышают налоговые поступления;
- б) размеры государственного долга можно определить путем суммирования всех государственных облигаций, имеющих на руках у населения;
- в) продавая государственные облигации иностранцам для финансирования растущих расходов, правительство накладывает определенное бремя на будущее поколение.

2. Относятся ли к налогам акцизы и таможенные пошлины?

3. Проблемный вопрос. Можно ли признать вероятным банкротство (долговую несостоятельность) правительства в результате роста государственного долга?

Рекомендуемая литература по теме: [1, с. 483–487], [2, с. 270–271, 274–275, 278–280, 297], [4, с. 265–282], [5, с. 340–458], [6, с. 520–530].

65. Современная бюджетная политика в России

Бюджетную политику в России приходится рассматривать особо, поскольку длительное время она очень существенно отличается от государственной фискальной и бюджетной политики в западных странах. Прежде всего, в условиях командно-административной системы в Советском Союзе **государственный бюджет** представлял собой **основной финансовый план** образования и использования общегосударственного фонда денежных средств. Эти средства расходовались для выполнения директивного плана социально-экономического развития народного хозяйства. Бюджет и народно-хозяйственный план составлялись и утверждались одновременно и в тесной взаимосвязке.

Основными **источниками** общегосударственных финансов были платежи предприятия в форме налога с оборота (правительство устанавливало твердые ставки налога в ценах товаров, что обеспечивало надежное поступление денег в бюджет) и отчислений от прибылей (они доходили

200

иногда до 70%). Подоходный налог с населения составлял менее 10% доходной части бюджета.

Финансирование народного хозяйства осуществлялось *почти целиком за счет бюджета*. Именно из него направлялись денежные средства на новое капитальное строительство, научно-технический прогресс и совершенствование пропорций общественного воспроизводства. Общегосударственные финансы расходовались на здравоохранение, образование, подготовку кадров, жилищно-коммунальное строительство, социальное обеспечение и иные социально-культурные нужды.

Но такая предельно централизованная мобилизация основной части денежных средств общества и их использование для выполнения директивных заданий народно-хозяйственного плана имели те же непреодолимые недостатки, которые присущи командно-административной системе в целом.

С начала реформирования государственных финансов возникли серьезные проблемы и противоречия в бюджетном регулировании макроэкономики.

Прежде всего они коснулись **организации бюджетной работы**. В 1992 и 1993 г. федеральные бюджеты были приняты не до наступления бюджетного года, а в момент его окончания — в декабре соответствующего года. Это произошло из-за запоздалой подготовки бюджетов, отсутствия научно поставленного прогнозирования (в особенности предвидения динамики инфляции) и т. п. Только бюджет на 1995 г. был принят в начале года на основе Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации.

Серьезным противоречием бюджетной политики является также **расхождение между процессами стабилизации денежного обращения и всей макроэкономикой**. Так, в Прогнозе социально-экономического развития страны на 1995 г. поставлена цель — сделать этот год годом стабилизации экономики. Но кризисный спад все же прогнозировался и имел место в действительности.

Осуществление созидательных задач развития экономики страны потребовало разработки **новой бюджетной политики** на среднесрочную перспективу. Сейчас эта политика регламентируется Бюджетным кодексом Российской Федерации, вступившим в действие с 1 января 2000 г.

В качестве главных стратегических направлений бюджетная политика предусматривает:

а) **снижение налоговой нагрузки** на экономику, в частности уменьшение налоговых ставок, отмену неэффективных и оказывающих отрицательное влияние на экономическую деятельность налогов и льгот. Так, налог на доходы физических лиц снижен до 13%, налог на прибыль организаций — до 24%;

б) **упорядочение государственных обязательств** с учетом реальных возможностей бюджета и при твердой гарантии социальной поддержки наиболее нуждающихся граждан;

в) **концентрацию финансовых ресурсов на решении приоритетных задач.** Такими приоритетами являются: обеспечение внутренней и внешней безопасности страны, совершенствование судебной системы, воспроизводство научного потенциала, развитие социальной сферы. К числу важнейших приоритетов отнесена *борьба с бедностью* (имеется в виду треть населения, у которой денежные доходы ниже прожиточного уровня);

г) **снижение зависимости бюджетных доходов от конъюнктуры** (текущего состояния) **мировых цен;** поддержка предприятий, выходящих на мировой рынок с готовой продукцией высокого качества;

д) **создание эффективной системы управления государственными финансами,** в том числе перевод бюджетов всех уровней на казначейское исполнение, позволяющее обеспечить контроль общества за использованием бюджетных ресурсов. Под *казначейством* подразумевается специальный правительственный финансовый орган, который ведает кассовым исполнением государственного бюджета. Он организует взимание доходов государства и отпускает средства на расходы, предусмотренные бюджетом.

Положительный результат новой бюджетной политики состоит в том, что впервые достигнут бюджетный *профицит*. Это позволило государству полностью выполнять все бюджетные платежи, а дополнительные доходы направлять на решение первоочередных задач.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Прокомментируйте статистические данные об исполнении федерального бюджета Российской Федерации в 2003 г. по доходам [15, с. 324].

Таблица 65.1

Исполнение федерального бюджета РФ в 2003 г. (млрд руб.)

Статьи доходов	Утвержденный бюджет	Фактическое исполнение	Фактическое исполнение в % к утвержденному бюджету
Доходы	2562,6	2583,1	100,8
из них:			
налоговые доходы	2377,9	2394,2	100,7
в том числе:			
налог на прибыль	161,9	170,9	105,6
налог на добавленную стоимость	881,6	882,1	100,1

Статьи доходов	Утвержденный бюджет	Фактическое исполнение	Фактическое исполнение в % к утвержденному бюджету
акцизы	254,6	252,5	99,2
налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	449,9	452,8	100,6
платежи за пользование природными ресурсами	243,1	249,5	102,6
неналоговые доходы	170,6	173,7	102
в том числе:			
от внешнеэкономической деятельности	50,7	52,0	103
от использования государственного и муниципального имущества	111,5	110,7	99,3
единый социальный налог	2414,4	2354,9	97,5

2. Укажите источники профицита федерального бюджета России в начале XXI в.

3. Какие виды расходов федерального бюджета России способствуют повышению эффективности хозяйственной деятельности?

Дополнительно рекомендуется литература [1, с. 487–490], [15, с. 322–324].

66. Глобализация мирового хозяйства на рубеже XX—XXI столетий

В вопросах 47–65 пособия была всесторонне рассмотрена макроэкономика. Это дает возможность последовательно перейти к завершающему разделу курса экономической теории – всемирной экономике.

Между понятиями национальной и мировой экономики имеется непосредственная связь. Она выражается в подразделении макроэкономики на закрытую и открытую. **Закрытое национальное хозяйство** отличается тем, что все товары и услуги производятся и продаются внутри страны. Внутренние доходы и расходы образуют валовой внутренний продукт. Этот продукт делится на основные части при его распределении и использовании – на потребление П, инвестиции – И и государственные расходы Г (в соответствии с укрупненными показателями национальных счетов):

$$\text{ВВП} = \text{П} + \text{И} + \text{Г}.$$

Открытым национальным хозяйством является такая макроэкономика, в которой часть продукции создается для внутреннего потребления, а оставшаяся доля идет на экспорт ЭК – продается за рубеж. Вместе

с тем часть доходов идет на импорт **ИМ** — закупки товаров и услуг, изготовленных в других странах. Все доходы и расходы образуют валовой национальный продукт:

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{ЭК} - \text{ИМ}.$$

Вполне очевидно, что возникновение и развитие всемирной экономики является следствием перехода большинства стран от закрытых национальных экономик к открытым. Когда и как это произошло?

Истории известны четыре этапа процесса формирования всемирного хозяйства.

Первый этап приходится на доиндустриальную стадию производства (см. вопрос 5). Тогда зарождался торговый обмен, и люди, жившие в обособленных друг от друга родовых общинах и племенах, закладывали основы взаимовыгодного экономического сотрудничества. С образованием сословия купцов начала развиваться **международная торговля**.

Второй этап экономического общения возник на индустриальной стадии производства. В результате становления крупного машинного производства и неумолимого стремления бизнесменов к обогащению внешняя торговля превратилась в неотъемлемую составную часть практически любой национальной экономики. Возникновение **мирового рынка** — вот высшее экономическое достижение классического капитализма.

Третий этап образования мирового экономического пространства наступил на рубеже XIX—XX вв. Тогда впервые возникла **всемирная система хозяйства**, для которой характерны экономический раздел мира крупными монополиями, территориальный раздел мира великими державами, создавшими колониальные империи.

С 60-х годов, когда большинство колониальных стран освободилось от политической зависимости, наступил современный этап развития всемирного хозяйства. На этом этапе мировая экономика приобрела ряд **качественно новых признаков**:

1) вместо бывшего внеэкономического принуждения многих зависимых стран все более характерной становится *возрастающая материальная заинтересованность* в постоянном экономическом сотрудничестве между странами;

2) мирохозяйственные связи опираются на *глобальную инфраструктуру*. В нее в первую очередь входят международная транспортная система (морской, железнодорожный, воздушный транспорт), мировая сеть информационных коммуникаций (в том числе межконтинентальная сеть телекоммуникаций);

3) дальнейшая *интернационализация производства* порождена разрыванием научно-технической революции. Обновление науки, техни-

ки и технологии было столь масштабным, всесторонним и глубоким, что осуществление их требовало международных усилий;

4) экономическая взаимозависимость стран становится все *более разносторонней*. Нынешняя совокупность мирохозяйственных связей включает:

- внешнюю торговлю;
- кооперацию производства;
- обмен научно-технической информацией и технологическими работками;
- перемещение рабочей силы из одной страны в другую;
- международный кредит и иностранные инвестиции;
- валютные взаимоотношения государств;

5) возросшая в 90-х годах взаимозависимость национальных экономик во многом обусловлена *глобализацией процессов распространения информации*, что связано с быстрым освоением новейших достижений микроэлектронной революции во всем мировом пространстве. Для конца XX — начала XXI столетия будут, очевидно, характерны следующие процессы: а) разовьются глобальные информационные системы (типа Интернет), предполагающие полную персональную компьютеризацию всего мира; б) новые спутниковые системы (с низколетящими спутниками) позволят перейти от сотовой телефонной связи к спутниковой глобальной связи; в) человечество будет продвигаться к открытому информационному обществу XXI столетия;

6) в 1990-х годах все шире применяются *единые для всех стран стандарты* (нормативно-технические документы) на технологию, загрязнение окружающей среды, деятельность финансовых институтов, бухгалтерскую отчетность, национальную статистику;

7) через международные организации (Международный валютный фонд, Всемирную торговую организацию) внедряются *одинаковые критерии* макроэкономической политики, происходит *унификация* (устанавливается единообразие) требований к налоговой политике, политике в области занятости трудоспособного населения и в других областях экономической деятельности.

В условиях приведенной здесь глобализации перед Россией стоит важная задача: последовательно **интегрировать свою экономику в мирохозяйственные структуры**, чтобы быстрее подняться на ступень постиндустриального развития. Государство призвано активно поддерживать внешнеэкономическую деятельность российских предприятий. Для этого, в частности, содействовать расширению экспорта; противодействовать дискриминации России на мировых рынках товаров, услуг и инвестиций; включиться в международную систему регулирования внешнеэкономической деятельности.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Какие экономические условия благоприятствуют глобализации мирового хозяйства?
2. Что из современных организационно-технических средств способствует упрочению глобальных связей в мировой экономике?
3. Прокомментируйте статистические данные, приведенные в табл. 66.1, с точки зрения глобализации мирового экономического пространства [42, с. 663].

Таблица 66.1

Число телевизоров и радиоприемных устройств

Страна	Телевизоры, шт. на 100 семей	Радиоприемные устройства, шт. на 100 семей
Россия (2000 г.)	113	68
Франция (1997 г.)	149	237
Турция (1997 г.)	156	84
Швеция (1997 г.)	120	215
Германия (1998 г.)	140	128
Япония (1999 г.)	232	...
США (1999 г.)	240	560

Рекомендуется литература: [1, с. 497–501], [5, с. 636–645], [15, с. 421–431], [39, с. 655–694].

67. Новые тенденции развития международной торговли

Как мы убедились при рассмотрении предыдущего вопроса, современная интернационализация производства дает мощный толчок усилению и обновлению международного разделения труда. Это, в свою очередь, ведет к более быстрому развитию **международной торговли**.

Объем внешней торговли каждого государства определяется в **натуральных и стоимостных** показателях. При *натуральном измерении* подсчитывается количество экспортируемых и импортируемых продуктов (тонны зерна, мяса, метры ткани и т. п.). Соответственно динамика внешнеторгового товарооборота выражается в *индексах физического объема* импорта и экспорта. Эти индексы показывают тенденции в изменении объемов реальных масс изделий. В отличие от них *стоимостные показатели* отражают не только изменения в количествах благ, экспортируемых и импортируемых какой-либо страной, но и колебания цен.

Однако натуральные и стоимостные показатели внешней торговли каждой страны недостаточны для определения ее роли в мировой торговле. Для определения степени интернационализации хозяйственной

206

деятельности применяется специальный показатель — *экспортная квота производства*. В нем устанавливается доля продукции, производимой на экспорт:

$$\text{ЭК}_к = \frac{\text{ЭК}}{\text{ВВП}} \cdot 100,$$

где $\text{ЭК}_к$ — экспортная квота; ЭК — экспорт в течение года; ВВП — годовой валовой внутренний продукт.

За 1980-е годы на всемирном рынке укрепили свои позиции главным образом страны Европейского сообщества и Япония. Эти государства существенно увеличили продажу современных машин, оборудования, транспортных средств, продукции химической промышленности и т. п. Ухудшилось же положение развивающихся государств, которые стали меньше экспортировать сырье и топливо.

В 1990-х годах наблюдались **новые тенденции** в развитии мировой торговли. Возросшая открытость национальных экономик многих стран и либерализация (развитие большей свободы) внешней сферы мирового хозяйства способствовали *опережающему расширению международной торговли* (в 1997 г. прирост 6%) по сравнению со средними темпами экономического роста всех стран мира (3%).

Заметно *повысилась мировая экспортная квота* (20% в 1997 г.). Этот показатель составляет в среднем для развитых стран 27%, для развивающихся стран — 12%.

Вместе с тем на мировом рынке *усиливается торговое наступление стран Юго-Восточной Азии* (в том числе со стороны новых индустриальных стран «первого» поколения — Республики Корея, Тайвань, Сингапура и Гонконга — и «второго» поколения — Индонезии, Филиппин, Малайзии, Таиланда).

Если в 1991–1997 гг. доля Европейского союза в мировом товарообороте понизилась с 43–44 до 36–40%, то доля стран Азиатско-Тихоокеанского региона повысилась с 38–39 до 42–44%. Новые экспортеры усилили свои позиции не только на традиционном для развивающихся государств рынке текстиля и другой относительно простой продукции, но и на рынках сложных изделий, включая средства производства.

Развитие внешней торговли во многом определяется уровнем цен на мировом рынке. **Мировая цена товара**, поступающего во внешнеторговый оборот, отражает его интернациональную стоимость, изменения соотношений спроса и предложения благ и услуг, а также степень влияния конкуренции и монополии на всемирном рынке.

Поскольку национальное хозяйство всех стран в той или иной мере зависит от экспорта и импорта, затрагивающих экономические интересы разных слоев населения, государство в законодательном порядке ус-

танавливает определенные правила и условия внешней торговли. Исторически сложились два противоположных вида внешнеторговой политики: протекционизм и свобода торговли.

Протекционизм – система ограничений импорта, когда вводятся высокие таможенные пошлины, запрещается ввоз определенных продуктов, используются и другие меры, препятствующие конкуренции иностранных изделий с местным производством. Политика протекционизма защищает национальную экономику, поощряет развитие отечественного производства, способного заменить зарубежные товары.

Однако протекционизм имеет оборотную сторону. Благодаря ему поддерживается завышенный уровень цен на продукты, защищенные высокими пошлинами. Ослабляются побудительные стимулы к техническому прогрессу в отраслях, огражденных от иностранной конкуренции. Усиливается нелегальный ввоз товаров без таможенного контроля.

Свобода торговли – внешнеторговая политика, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции. Они не взимают импортных и экспортных пошлин, не устанавливают каких-либо ограничений на внешнеторговый оборот. Такую политику проводят страны с высокой эффективностью национального хозяйства, которая позволяет местным предпринимателям не только выдерживать иностранную конкуренцию, но и прорывать протекционистские таможенные барьеры, расширяя доступ своих товаров на всемирный рынок.

В большинстве случаев правительства проводят гибкую внешнеторговую политику. Они избирательно используют методы протекционизма и вводят элементы свободной торговли. При этом обеспечиваются благоприятные условия в экономических связях с другими странами: с ними заключаются торговые сделки, содержащие пункты о взаимных обязательствах в области внешнеторговой политики.

Экономические выгоды от внешней торговли во многом зависят от соотношения экспорта и импорта. Если экспорт превышает импорт, то образуется **активное сальдо** (разница между денежными поступлениями и расходами) **торгового баланса**. Когда же импорт превышает экспорт, то возникает **пассивное сальдо** баланса внешней торговли. Для покрытия пассивного сальдо государство должно выплатить другим странам соответствующие денежные средства наличными (золотом или конвертируемой валютой) либо получить кредит от стран-поставщиков или от банковских учреждений.

В свою очередь, торговый баланс неразрывно связан с платежным балансом страны. **Платежный баланс** – это соотношение между суммой денег, полученной данным государством из-за границы, и суммой денег, уплаченной другим странам. Оно названо так потому, что составляется

в форме бухгалтерских счетов. В них содержатся статистические отчетные данные о торговых и финансовых сделках между хозяйственными субъектами страны и зарубежья.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Вопрос на сообразительность. Как открытость макроэкономики влияет на структуру валового национального продукта?
2. Вопрос для эрудитов. Что такое активный и пассивный платежный баланс?
3. Прокомментируйте статистические данные, приведенные в табл. 67.1.

Таблица 67.1

Внешняя торговля Российской Федерации (млрд долл. США)

Внешнеторговый оборот	1992 г.	1994 г.	2000 г.	2003 г.
Оборот, всего	96,6	118,1	149,9	211,4
Экспорт	53,6	67,5	105,0	135,9
Импорт	43,0	50,6	44,9	75,4

Рекомендуется дополнительно: [1, с. 508–511], [2, с. 9–12, 16–18, 441, 442], [4, с. 837–859], [5, с. 596–599], [6, с. 671–678, 687–709].

68. Валютные отношения и их глобальная экономическая роль

Только что рассмотренные внешнеторговые связи между странами неразрывно связаны с состоянием **мировой валютной системы**. Последняя представляет собой форму организации международных денежных расчетов.

При установлении экономических отношений между странами определяется **валютный курс**, по которому взаимно обмениваются национальные валюты. Валютный курс подразделяется на девизный и обменный курсы.

Девизный курс показывает, сколько единиц иностранной валюты можно получить за единицу отечественной. Иначе говоря, девизный курс – это цена отечественной валюты, выраженная в единицах иностранной (например, какое количество марок обменивается на 1 руб.).

Обменный курс показывает, какое количество единиц отечественной валюты можно получить в обмен на единицу иностранной – это цена иностранной валюты (сколько рублей обменивается, скажем, на 1 долл.).

После того как с 1971 г. в международных денежных расчетах перестал действовать золотой стандарт (см. вопрос 20), начали использовать два вида валютного курса: фиксированный (твердо установленный) и плавающий.

Фиксированный валютный курс может быть результатом соглашения заинтересованных стран по поддержанию соотношения обмена своих валют на определенном уровне. В случае отклонения курса национальной валюты от установленной величины центральный банк страны – участницы соглашения покупает или продает национальную валюту с целью восстановить прежний уровень своей денежной единицы.

Плавающий курс – это обменный курс на валютном рынке, который зависит от спроса и предложения валют. Примером плавающего обменного курса может служить динамика курса рубля Центрального банка нашей страны (на конец года; рублей за 1 долл. США):

1992 г.	415
1995 г.	4640
1999 г. ¹	27,00
2001 г.	30,14
2003 г.	29,45

¹ В масштабе цен, действующем с 1 января 1998 г.

Колебания валютного курса приводят к двум основным последствиям: к ухудшению или улучшению положения с экспортом или импортом.

Допустим, что *обменный курс национальной валюты понижается* (иностранная валюта дорожает – обменивается на большее количество отечественных денег). С одной стороны, это вызывает удорожание импортных товаров (они становятся менее доступными). С другой – улучшается положение с экспортом (он становится более выгодным).

Предположим, что *обменный курс национальной валюты повышается* (иностранная валюта дешевеет: обменивается на меньшее количество отечественных денег). В таком случае импортируемые товары дешевеют. Напротив, экспорт дорожает (это ведет к его уменьшению).

Чтобы предотвратить отрицательные последствия колебаний обменного курса валют, государство принимает меры по его регулированию. К их числу относятся:

- валютные интервенции (открытые вмешательства) на внутреннем и внешнем валютных рынках;
- изменение ссудного процента;
- воздействие на темпы инфляции и т. п.

Подобные меры проводились, скажем, в США. В 70-е годы курс доллара стал понижаться. Поэтому в 80-е годы правительство повысило ставку процента, чтобы привлечь иностранный капитал, и провело широкомасштабную валютную интервенцию. Она была дополнена жесткой

210

денежно-кредитной политикой. В итоге курс доллара стал расти и достиг пика в 1985 г. Однако во второй половине 80-х годов этот показатель вновь стал снижаться.

Между валютными и торговыми отношениями имеются определенные взаимозависимости. Они проявляются в двух качественно разных тенденциях.

Одна тенденция состоит в следующем. *Активное сальдо торгового и платежного баланса позволяет обеспечить повышение курса национальной валюты.* К этому следует добавить положительное сальдо государственного бюджета (превышение доходов над расходами). Такая тенденция наблюдается в Японии и Германии.

Вторая тенденция отражает противоположные последствия. *Пассивное сальдо торгового баланса ведет к понижению курса национальной валюты и дополняется бюджетным дефицитом.* В США, например, большой дефицит торгового баланса покрывается очень большим притоком иностранного капитала.

Эта тенденция, касающаяся основной международной валюты – доллара, вызывает беспокойство во всем мире. Она представляет собой особо острую проблему для России, в которой произошла огромная долларизация экономики. По данным за 1993 г. (в разгар гиперинфляции, когда усилилось стремление людей избавиться от обесценившихся рублей), в российских банках соотношение рублевых и долларовых депозитов населения и предприятий составило в среднем 1:1 (в январе отношение долларового депозита к рублевому составило 1,22; в октябре – 0,75).

Преодолению столь ненормальной долларизации российской экономики могут способствовать стратегические меры, направленные на **повышение эффективности внешнеэкономической политики**. К ним в первую очередь относятся:

- переориентация с традиционного топливно-сырьевого экспортного потенциала на новый потенциал, который включает наукоемкие отрасли, выпускающие готовые продукты обрабатывающей промышленности;

- модернизация на современной технологической основе всего комплекса экспортных отраслей;

- подъем качества экспортной продукции до международного уровня конкурентоспособности;

- восстановление утраченного рыночного пространства и эффективное освоение новых рынков;

- органичное включение национального хозяйства во всемирную экономическую систему.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Объясните, что такое конвертируемая и неконвертируемая валюта?
2. Вопрос на сообразительность. Почему во время сильной инфляции становится выгодным превращать свои сбережения в иностранную валюту?
3. Верно или неверно:
 - а) импорт товаров и услуг приводит к росту внутренних цен и является причиной инфляции;
 - б) уровень жизни в России в большей степени, чем в Дании, зависит от внешней торговли;
 - в) импорт увеличивает совокупный спрос в стране;
 - г) ограничения импорта ведут к сохранению в стране неэффективных отраслей и сдерживают рост эффективных производств;
 - д) с 1971 г. в мировой экономике действует система фиксированных валютных курсов;
 - е) свободно плавающие валютные курсы определяются беспрепятственной игрой спроса и предложения.

Рекомендуется самостоятельно прочитать: [1, с. 512–514], [4, с. 863–881], [5, с. 630–634].

69. Интернационализация экономических отношений

Изложенный в предыдущих разделах книги (см. вопросы 66–68) процесс глобализации мирового хозяйства не ограничивается новыми формами международного разделения труда, современными тенденциями развития торговых и валютных отношений. Он охватывает также планетарные перемещения капитала, рабочей силы и становление разных видов объединений национальных экономик.

А. В XX веке и особенно в его второй половине стала широко развиваться одна из форм интернационализации экономики — **международная миграция капитала** — помещение за границей средств, приносящих доход их собственнику. *Миграция* (лат. *migratio* — переселение) — вывоз капитала — происходит, когда он может быть помещен в другом государстве с большей нормой прибыли, чем в своей стране. Причины вывоза капитала ради большей прибыли:

а) образование относительного избытка капитала в стране, где он не находит высокоприбыльного применения; б) несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях всемирного хозяйства; в) наличие в государствах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы; г) интернационализация производства (превращение предприятий разных стран в звенья одного международного хозяйственного организма).

Отдельные предприниматели, хозяйственные объединения и государства используют две основные формы экспорта капитала — предпринимательскую и ссудную.

Вывоз предпринимательского капитала подразделяется на прямые и портфельные инвестиции в зависимости от степени реального контроля иностранных собственников за своими капиталовложениями.

Прямые инвестиции обеспечивают фактически полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений. Вновь возникающие или приобретаемые готовые предприятия становятся филиалами (дочерними предприятиями) расположенной в другой стране материнской фирмы, которая образует центр международного производственного объединения. Прямые иностранные инвестиции распределяются во всемирном хозяйстве неравномерно. Примерно $\frac{3}{4}$ их приходится на развитые страны Запада (между которыми в условиях научно-технической революции усиливается экономическая и технологическая зависимость) и лишь около $\frac{1}{4}$ поступает в развивающиеся государства. Вместе с тем прямые инвестиции в развивающиеся государства приносят норму прибыли в среднем в 2 раза более высокую, чем в западных странах.

Портфельными инвестициями называется приобретение акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих права собственности или контроля над ними. Особой их формой является участие иностранного капитала в *совместных предприятиях*, в которых контрольный пакет акций остается за национальным государством или местными частными фирмами. Здесь иностранный капитал участвует своими финансовыми ресурсами, технологией, управленческим опытом, торговыми марками, рекламой и предоставлением услуг в реализации продукции. Взамен он получает причитающуюся ему долю прибыли, которую выводит из страны или использует для инвестиций на месте.

На базе иностранных инвестиций в мировом хозяйстве сложились **транснациональные** (лат. trans — сквозь, через) **корпорации** (ТНК). ТНК — крупнейшие компании, которые являются национальными по месту их базирования и международными по распространению их филиалов в других странах. В число ТНК в первую очередь входят более 600 корпораций-миллиардеров (с оборотом свыше 1 млрд долл.). В конце XX в. под их контролем находилось свыше $\frac{1}{3}$ промышленного производства, более $\frac{1}{2}$ внешней торговли, около 80% патентов на новую технику и технологию западных стран.

Экспорт ссудного капитала — основа современной системы **международного кредита**. Он содействует росту товарного обмена между странами, облегчает денежные расчеты между ними, дает возможность привлекать внешние финансовые источники для экономического развития, решения текущих социальных проблем. Кредитные связи между государст-

вами растут наиболее высокими темпами, значительно превышающими темпы и мировой торговли, и увеличения прямых иностранных капиталовложений.

В зависимости от сроков, на которые предоставляется кредит, он подразделяется на долгосрочный (около 10 лет), среднесрочный (2—3 года) и краткосрочный (3—6 месяцев и максимально — до года). По источникам предоставления средств международные ссуды выступают в формах банковских займов и коммерческого кредита. В качестве кредиторов выступают частные фирмы или банки, государственные органы и международные финансовые учреждения (Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд и т. д.).

Международный кредит в мировом капиталистическом хозяйстве имеет важные экономические последствия. Он выравнивает степень выгоды применения капитала в разных странах и способствует усреднению нормы прибыли в рамках всего мирового хозяйства. Более того, этот кредит служит фактором увеличения выгоды капиталовложений. Ведь он позволяет производительно использовать временно высвобождающийся денежный капитал там, где ощущаются наибольшие потребности в нем и, следовательно, выше прибыльность капиталовложений.

Вместе с тем многие государства не могут выполнить свои обязательства по внешнему долгу. В этом случае внешний долг становится большим препятствием на пути дальнейшего экономического развития, приводя к серьезному ухудшению условий жизни большей части населения. Он используется западными государствами, международными финансовыми учреждениями, выражающими интересы кредиторов, для вмешательства во внутренние дела стран-должников.

Б. Важную роль в развитии всемирных экономических отношений играет **международная миграция рабочей силы** — перемещение масс трудящихся из своих стран в другие в поисках работы.

Использовать иностранную рабочую силу выгодно предпринимателям. В этом случае повышается норма прибыли за счет более низкой оплаты труда самих иммигрантов, а также в результате соответствующего давления на общий уровень заработной платы в стране в сторону его понижения. Наплыв работников из-за границы осложняет проблему занятости, отрицательно воздействует на экономическое положение трудящихся.

Экономические связи во всемирном хозяйстве становятся более прочными, когда происходит миграция рабочей силы из промышленно развитых стран в освободившиеся государства. Центрами притяжения иностранных рабочих и специалистов стали, например, страны Ближне-

го Востока, Персидского залива, собственные трудовые ресурсы которых не позволяли освоить богатейшие нефтяные месторождения.

В. Набравшая силу во второй половине XX в. интернационализация производства нуждалась в том, чтобы преодолеть препятствия, создаваемые государственными границами. Эффективно решить эту задачу помогла интеграция (объединение) национальных хозяйств.

Экономическая интеграция — это высшая на современном этапе ступень интернационализации хозяйственной жизни. Происходит углубление международного разделения труда, что интенсифицирует обмен товарами, услугами, капиталами и рабочей силой. Повышается уровень обобществления производства, а это требует целенаправленного регулирования экономических процессов в масштабе межгосударственных объединений.

В различных регионах земного шара сложилось несколько интеграционных объединений. Они существенно отличаются друг от друга и по характеру складывающихся между странами-участницами отношений, и по организационным формам, и по последствиям для национальных хозяйств и населения.

В Западной Европе успешно действует Европейский союз (ЕС), мощная экономическая группировка, превосходящая по численности население США в 1,4 раза и обладающая сравнимым с ними хозяйственным потенциалом. Здесь совершен переход от преимущественно торгового сотрудничества к интегрированию других сфер хозяйства, включая научно-техническую деятельность (организация совместных исследований и разработок, создание общих программ).

В ЕС создана европейская валютная система со своим механизмом регулирования расчетов, установления валютных курсов и выработки общей позиции по валютным вопросам во всемирном хозяйстве. С 1999 г. учреждена коллективная валютная единица — евро, ставшая одной из мировых валют.

Западные государства создали более широкие по составу экономические организации. К ним относятся прежде всего Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирная торговая организация (ВТО). В ОЭСР, созданную в 1961 г., входят 30 развитых государств мира. Она координирует экономическую политику своих членов, влияет на международную миграцию капитала, а также оказывает помощь развивающимся странам. ВТО, договор о создании которой первоначально подписали 23 страны в 1947 г., ныне включает более 90 государств. Эта организация добивается снижения таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих товарообмену между странами.

Иной характер имеют *интеграционные объединения развивающихся стран*. Такое сотрудничество помогает им воспользоваться выгодами

производственной специализации и открывает доступ к необходимым для развития природным богатствам и другим экономическим ресурсам. Формы и типы группировок многообразны: это торговые блоки, организации по созданию совместных проектов, валютные союзы, инвестиционные организации и товарные ассоциации.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Что означает процесс «утечки умов»?
2. Прокомментируйте статистические данные, приведенные в табл. 69.1.

Таблица 69.1

Объем иностранных инвестиций по видам в России в 2003 г.

Вид инвестиций	Объем, млн долл. США
Прямые	6781
из них:	
взносы в капитал	2243
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	2106
прочее	2432
Портфельные	401
из них:	
акции и паи	369
долговые ценные бумаги предприятий	32
Прочие инвестиции	22 517
Инвестиций – всего	29 699

3. Вопрос для эрудитов. Как и на каких условиях осуществляется миграция рабочей силы из России в другие страны и в обратном направлении?

Дополнительную информацию можно получить из книг: [1, с. 501–507], [4, с. 826–828]. [6, с. 744–750].

70. Неустойчивость и противоречия мирохозяйственного развития

Наше знание тенденций эволюции (изменения) мирового хозяйства будет далеко не полным, если мы не выясним важный вопрос: каковы противоречия его глобализации, вызывающие сейчас и в обозримом будущем нестабильность мирохозяйственного развития? Речь идет о таких социально-экономических противоречиях, которые затрагивают жизненные интересы всего человечества и могут усиливать несбалансированность мировой экономики.

Первое противоречие выражается в том, что **численность населения Земли изменяется очень неравномерно** в разных регионах планеты. Дело в том, что во второй половине XX столетия начался «демографический

взрыв» – стремительный рост населения Земли. При этом 80% прироста мирового населения приходится на Азию, Африку и Латинскую Америку. В этом эпицентре «демографического взрыва» с помощью современных средств медицины удалось значительно снизить детскую смертность, ликвидировать некоторые массовые эпидемии. При помощи новой техники увеличилось производство продуктов питания. Эти и другие изменения в хозяйстве и общественной жизни привели к удлинению средней продолжительности жизни. С другой стороны, здесь сохранилась чрезмерно высокая рождаемость. По всей видимости, такой тип воспроизводства сохранится по крайней мере до середины XXI в.

Во многих развивающихся странах численность населения увеличивается столь быстро, что обнаруживаются признаки абсолютного перенаселения, препятствующего рациональному хозяйствованию. Несмотря на увеличение производства, размеры потребления в расчете на душу населения остаются невысокими и по сравнению с реальными потребностями людей, и в особенности в сопоставлении с уровнем потребления в развитых странах.

Ученые стремятся сформировать в странах с высокими темпами прироста населения понимание ответственности государства и каждого человека за последствия бесконтрольного роста народонаселения, разрабатывают программы, направленные на ограничение рождаемости и планирование численности семьи.

Второе противоречие глобального развития состоит в **необеспеченности массы людей необходимым количеством продовольствия**. О масштабах этого бедствия свидетельствуют следующие факты. От недоедания и неполноценного питания страдают люди на всех континентах: в Западной Европе и Северной Америке – около 4% населения, в Азии, Африке и Латинской Америке – до 25%. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), число голодающих в современном мире составляет около 500 млн человек. Из них примерно половина обречена на гибель и вымирание от голода и недоедания и вызываемых ими болезней. От менее трагических форм недоедания страдает более 1 млрд человек. Широко распространено «скрытое голодание» – неполноценное питание.

Голод и недоедание представляются противоестественным явлением потому, что в мире в целом производится достаточно продуктов питания для полного обеспечения всего населения Земли. Однако международные монополии, устанавливающие высокие цены на продукты питания, делают их недоступными для бедствующих людей.

Третье противоречие глобализации мирового хозяйства заключается в **увеличении разрыва в уровне богатства между развитыми и развивающимися странами**. Примечательны такие статистические данные, приведен-

ные ООН. На 20% населения планеты, проживающих в развитых государствах, приходится 86% всего мирового потребления. На другие 20% самых бедных людей приходится всего 1,3%. Образующие окраину мирового хозяйства освободившиеся от колониализма страны все более удаляются от его центра и по степени развития производства, и по социально-экономической структуре, и по уровню и качеству жизни населения. Такой увеличивающийся разрыв по линии Север – Юг противоречит жизненным интересам все большего числа жителей нашей планеты. Он угрожает безопасности всех, в том числе и тех, кто принадлежит к привилегированным группам мирового населения. Дальнейшее накопление нищеты и социальной несправедливости в экономически отсталых регионах грозит достичь той черты, переходить которую опасно. Выживание человечества во многом зависит от его способности ослабить напряженность, которая приводит к углублению раскола на богатые и бедные страны.

Наконец, четвертое противоречие глобализации мировой экономики обнаруживается в **усилении экологического неравновесия в планетарном масштабе.**

На доиндустриальной стадии производства (см. вопрос 5) ущерб от хозяйственной деятельности людей был сравнительно невелик, и природа довольно быстро восстанавливала экологическое равновесие. Но в наше время положение коренным образом изменилось. Ущерб, наносимый окружающей среде, возрос настолько, что природа утратила способность к самовосстановлению. В результате на нашей планете исчезают условия, обеспечивающие жизнь человека.

Близятся к истощению некоторые невозобновляемые запасы полезных ископаемых и не успевают возобновляться потребляемые ресурсы лесоматериалов и других видов сырья. Огромная опасность для цивилизации таится в глобальном потеплении климата на планете, росте «озоновых дыр», других катастрофических процессах, порождаемых негативными сторонами человеческой деятельности и ведущих к сокращению потенциальных возможностей Земли как уникальной среды обитания человека.

Для защиты природной среды на планете необходимо объединить усилия всех стран и народов мира. В частности, международное сотрудничество требуется для защиты природы в местах, расположенных вне национальных границ (Мировой океан, Антарктида и т. п.). Назрела необходимость подчинить хозяйственную деятельность общим стандартам и нормам экологической безопасности, с помощью международных средств принимать быстрые меры для ограничения и ликвидации ущерба в случае чрезвычайных происшествий глобального масштаба.

САМОПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1. Прокомментируйте статистические данные, приведенные в табл. 70.1.

Таблица 70.1

Оценка валового внутреннего продукта на душу населения некоторых стран в 1999 г.

Страна	ВВП на душу населения	
	Долл. США	США = 100%
США	33 725	100
Япония	24 968	74
Канада	26 443	78
Франция	23 068	68
Германия	24 601	73
Великобритания	23 312	69
Россия	6067	18
Украина	3693	11

2. Вопрос на сообразительность. Откуда могут быть получены средства для предотвращения экологической катастрофы?

3. Проблемный вопрос. Каким образом могут разрешаться проблемы глобального экономического развития?

По изложенному вопросу можно дополнительно привлечь следующие источники: [1, с. 514–523], [5, с. 640–646], [6, с. 733–736], [39, 655–694].

III. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ¹

1. *Борисов Е. Ф.* Экономическая теория: учеб. М.: Проспект, 2004, 2005.
2. Хрестоматия по экономической теории. М., 1997, 2000.
3. *Хейне Пол.* Экономический образ мышления: пер. с англ. М., 1991.
4. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика: пер. с англ. 13-е изд. М., 2002.
5. *Самуэльсон Пол А., Нордхаус Вильям Д.* Экономика: пер. с англ. М., 2000.
6. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика: пер. с англ. со 2-го изд. М., 1993.
7. *Алле М.* Экономика как наука: пер. с фр. М., 1995.
8. *Барр Р.* Политическая экономия: в 2 т. / пер. с фр.: М., 1995.
9. Теоретическая экономика. Политэкономия: учеб. для вузов. М., 1997.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая, вторая, третья. М., 2004.
11. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество: пер. с англ. М., 1969.
12. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.; Л., 1935.
13. *Хайман Д. Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. / пер. с англ. М., 1992.
14. Уголовный кодекс Российской Федерации. М., 2004.
15. Россия в цифрах. Крат. стат. сб. М., 2004.
16. *Менгер К.* Основания политической экономии: пер. с нем. Одесса, 1903.
17. Антология экономической классики. В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М., 1993.
18. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 1: пер. с англ. М., 1993.
19. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 2: пер. с англ. М., 1993.
20. *Хайек Ф.* Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.

¹ В основном тексте книги в квадратных скобках указываются номер источника из данного списка и используемые страницы.

21. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости: пер. с англ. М., 1959.
22. *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции: пер. с англ. М., 1986.
23. *Гэлбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества: пер. с англ. М., 1976.
24. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 23.
25. *Кларк Дж. Б.* Распределение богатства: пер. с англ. М., 1992.
26. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2.
27. *Стэнлейк Дж. Ф.* Экономикс для начинающих: пер. с англ. М., 1994.
28. Трудовой кодекс Российской Федерации М., 2004.
29. *Хизрич Р., Питерс М.* Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха: пер. с англ. // Создание и развитие нового предприятия. 1992. Вып. 2.
30. *Васильев Г. А., Каменева Н. Г.* Товарные биржи. М., 1991.
31. *Котлер Ф.* Основы маркетинга: пер. с англ. М., 1990.
32. Академия рынка: Маркетинг: пер. с фр. М., 1993.
33. *Элдер А.* Как играть и выигрывать на бирже: пер. с англ. М., 1996.
34. *Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика: пер. с англ. М., 1997.
35. *Мэнкью Н. Г.* Макроэкономика: пер. с англ. М., 1994.
36. *Леонтьев В.* Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика: пер. с англ. М., 1990.
37. *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. М., 1989.
38. *Хайек Ф. А.* Дорога к рабству: пер. с англ. М., 1992.
39. Российский статистический ежегодник: стат. сб. М., 2003.
40. Антология экономической классики. Т. Мальтус, Д. Кейнс, Ю. Ларин. М., 1993.
41. Будущее мировой экономики // Докл. группы экспертов ООН во главе с В. Леонтьевым. М., 1979.

IV. ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ ПО САМОПРОВЕРКЕ ЗНАНИЙ¹

1.1. Естественные блага: б. Экономические блага: в, д. Некоторые блага (а, г) могут быть естественными (дикорастущими) и выращенными человеком на плантациях.

1.2. Средства производства: б. Предметы потребления: в, д. Блага двойного назначения (частично используются как средства производства и как предметы потребления): а, г.

2.1. Производство и потребление – противоположные процессы: первое создает блага, второе – их уничтожает. Эти звенья кругооборота внутренне взаимосвязаны. Производство развивается не ради самого себя, а ради потребления. Исчезновение благ в процессе потребления – необходимое условие для непрерывного возобновления производства.

2.2. Какая-то часть предметов потребления может быть вывезена за границу для продажи на мировом рынке. Кроме того, страна может закупить предметы потребления в других государствах.

2.3. Замкнутый круг соответствует неизменному объему производства. Спираль с уменьшающимися витками свидетельствует об упадке экономики, а с расширяющимися витками – об увеличении производства и потребления.

3.1. По-видимому, больше всего вырастут потребности в саморазвитии и в уважении.

3.2. Скорее всего, в общей сумме потребительского спроса семьи снизится удельный вес расходов на продукты питания, но возрастет доля затрат на промышленные товары, а затем – на дорогостоящие блага и услуги длительного пользования.

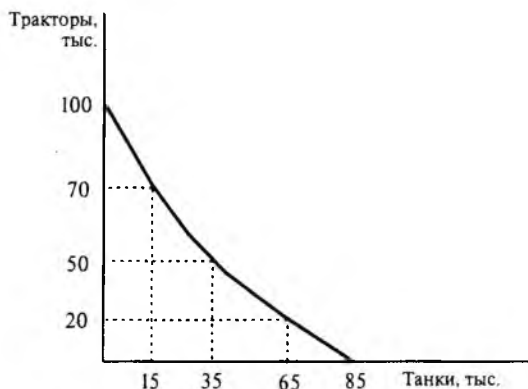
3.3. Повышение удельного веса расходов на питание и уменьшение доли расходов на покупку непродовольственных товаров свидетельствуют о снижении жизненного уровня населения. Рост удельного веса расходов на оплату услуг произошел из-за расширения объема и удорожания платных услуг.

4.1. Соответствие терминов и определений: 1г, 2в, 3д, 4б, 5а.

4.2. Верно: в.

¹ Первая цифра указывает номер вопроса (модели ответа), вторая – номер задания для самопроверки знаний.

4.3. График производственных возможностей.



5.1. На доиндустриальной стадии производства находятся Мали, Гвинея, Сенегал, Эфиопия и другие страны. На индустриальной – Турция, Мексика, Бразилия, Индонезия и др. К странам с постиндустриальной экономикой относятся США, Япония, Канада, государства Западной Европы и др.

5.2. Реальное удовлетворение сложившихся потребностей обеспечивается по горизонтали, когда эти потребности распространяются среди все большего числа жителей индустриально развитой страны (например, граждане страны все шире пользуются телефоном, радио). Массовое движение потребностей по вертикали происходит при их возвышении, переходе к более высокому качественному уровню потребления (скажем, при использовании персонального компьютера или приобретении автомобиля, оснащенного современной электроникой).

5.3. Первая стадия производства существовала 98 веков, вторая – примерно 1,5 столетия, третья – 0,5 века. Различный темп качественного обновления производственных возможностей и потребностей людей на протяжении всей мировой экономической истории объясняется главным образом различным качеством применяемых средств труда:

- а) ручной инструмент;
- б) машина, управляемая работником;
- в) комплексно автоматизированная система машин, регулируемая с помощью микроэлектроники.

6.1. Соответствие терминов и определений: 1г, 2в, 3б, 4а.

6.2. В 1989 г. в СССР 1-я сфера (сельское хозяйство) охватывала 19% общего числа занятых, 2-я сфера (промышленность) – 39%, 3-я сфера (услуги) – 42%.

6.3. Структура современного производства:



7.1. Соотношение объемов понятий «экономика» и «предмет экономической теории» (ПЭТ):



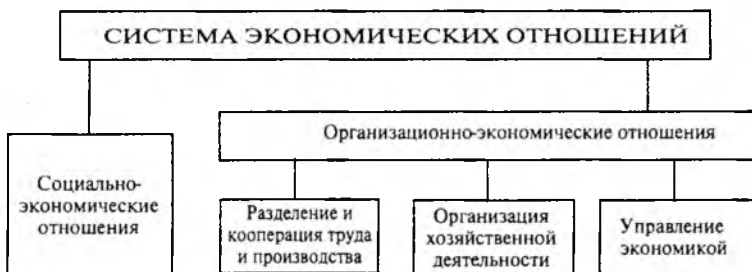
7.2. В высказывании М. Алле, по существу, речь идет обо всех функциях экономической теории.

7.3. Только экономическая теория способна давать глубокие и верные представления о сущности и причинно-следственных связях в хозяйственной деятельности, научно обоснованные прогнозы и практические рекомендации.

8.1. Местный рынок, на котором фермер продает свое зерно, связан с национальным рынком (товарными биржами), который влияет на цену и объем продаваемого в стране зерна. А последний испытывает влияние цен на этот товар, складывающихся на международных товарных биржах. Эта цепь зависимостей остро ощущается, когда, допустим, сильно падают цены на международных биржах. Тогда волна падения цен на зерно может докатиться до отдельного фермера.

8.2. При феодализме социально-экономические отношения основываются на помещичьей собственности на землю и крепостной зависимости крестьян от феодала. Организационно-экономические отношения осуществляются при кооперировании труда зависимых крестьян на помещичьей земле; этим трудом распоряжается управляющий помещьем.

8.3. Структура системы экономических отношений:



9.1. Соответствие терминов и определений: 1в, 2а, 3б.

9.2. Высказывания относятся: а) – к меркантилизму; б) – к экономикс; в) – к политической экономии.

9.3. Расхождение между политической экономией и экономикс возникло главным образом потому, что своим предметом они признают разные типы экономических отношений. Тенденция к их сближению проявляется в том, что политическая экономия все больше изучает организационно-экономические связи, а экономикс – социально-экономические отношения.

10.1. От реально существующих отношений собственности (в экономическом смысле) зависит состояние и изменение таких социально-экономических связей, как: а) социальная структура общества (включающая разные классы и социальные группы общества, формирующиеся в зависимости от типов и форм присвоения имущества); б) социальное расслоение и неравенство между гражданами по величине получаемых доходов; в) социальное обеспечение граждан и др.

Подробнее об этом говорится в дальнейшем (вопросы 45, 48, 60).

10.2. С экономической точки зрения кража не создает имущество, составляющее объект какой-то формы собственности. С юридической точки зрения кража (тайное хищение чужого имущества) также не создает собственности, а лишь незаконным способом изменяет присвоенность имущества.

10.3. Система экономических отношений собственности и система правоотношений собственности имеют сходные элементы: а) присвоение и владение; б) хозяйственное использование имущества и пользование собственностью.

Закон (Гражданский и Уголовный кодексы, другие правовые акты) и государство защищают экономические отношения собственности от произвола лиц и организаций посредством: а) достаточно точного опре-

деления субъектов и объектов собственности; б) установления правомочий собственника; в) определения ответственности собственника за соблюдения «правил игры» и г) осуществления мер воздействия к нарушителям законодательства о собственности.

11.1. Изображенные в виде кругов объемы всех типов собственности не пересекаются, так как частная (единоличная) собственность не является общей, а общая – частной. Общая долевая собственность не является совместной (нераздельной), и наоборот:



11.2. Акционерное общество может иметь различное социально-экономическое содержание и использоваться в интересах преимущественно частных лиц, каких-то социальных групп или государств. Все зависит от того, кому достается *контрольный пакет акций* – количество акций, позволяющее господствовать в акционерном обществе. Теоретически это количество должно составлять 50% всех выпущенных акций плюс одна акция. Однако если гигантская корпорация имеет капитал в несколько миллиардов долларов, а ее акции распылены среди массы мелких держателей, то нередко ее деятельность контролирует одно лицо или компания, владеющие 10–20% общего количества акций.

11.3. Сравнительный анализ разных форм присвоения призван показать: а) насколько легко можно организовать данное хозяйство; б) как велики ресурсы его жизнедеятельности; в) может ли каждое предприятие обеспечить научно-технический прогресс и улучшить качество изделий; г) в какой мере оно удовлетворяет потребности общества.

Частное предприятие просто организовать и управлять; быстро откликается на изменение потребностей покупателей; удовлетворяет индивидуальные нужды. Но имеет небольшие ресурсы для роста производства и новейшей техники; владелец несет полную имущественную ответственность за долги.

Товарищество имеет большой капитал и деловых работников; сравнительно просто организовать и управлять; в товариществах с ограниченной ответственностью его члены могут потерять за долги только свой паевой взнос; быстро откликается на изменившиеся потребности. Однако не имеет ресурсов и денег на длительный период особенно для обновления техники.

Акционерное общество имеет огромные капиталы для крупномасштабного производства благ повышенного спроса на новейшей технической основе; ограниченная имущественная ответственность владельца акции, легкость вхождения и выхода из открытого акционерного общества (путем покупки и продажи акций). Вместе с тем общество более сложно и дорого организовать, в нем налоги платят дважды: и с общей прибыли, и с личного дохода.

Подробнее об этом см.: [4, с. 88–91], [5, с. 118–120].

12.1. Единоличная трудовая частная собственность не является капиталистической. Современный капитализм базируется на остальных формах собственности (б, в, г).

12.2. В конце XX в. в западной экономике одновременно существуют все три типа присвоения с их различными формами:

а) частная собственность на средства производства трудящихся (фермерская или иная собственность);

б) частнокапиталистическая собственность;

в) общее долевое присвоение;

г) государственная (общая совместная собственность).

12.3. Профессор Д. Хайман прав, если иметь в виду, что «чистый капитализм» предполагает только частную собственность и невмешательство государства в экономику. К. Макконнелл и С. Брю утверждают: «Чистый капитализм в натуральном виде никогда не существовал» [4, с. 66].

13.1. Частная собственность не всегда эффективна в экономическом отношении и неэффективна в социальном отношении. Государственная собственность более эффективна в социальном отношении.

13.2. Кругооборот доходов в национальном хозяйстве

Кругооборот доходов	К домашним хозяйствам	К предприятиям	К государству
От домашних хозяйств	–	Оплата покупаемых благ	Налоги
От предприятий	Оплата факторов производства	–	Налоги
От государства	Трансфертные платежи	Оплата благ и субвенции	–

13.3. В большинстве случаев поговорка верна (сыр – товар индивидуального потребления, за который надо платить). Исключением является бесплатное предоставление государством беднейшим слоям населения бесплатной продовольственной помощи.

14.1. Определение в словаре далеко не полно, так как предусматривает лишь один вариант разгосударствления собственности.

14.2. Верно: б.

14.3. Повышать выгоду от приватизации в России можно при следующих, в частности, условиях: тщательно оценивать стоимость государственного имущества; продавать это имущество при установлении выгодных рыночных цен; проводить открытый конкурсный отбор покупателей; обязывать новых собственников обеспечивать эффективное использование имущества.

15.1. Уголовный кодекс РФ в главе 21 «Преступления против собственности» указывает следующие виды правонарушений: кража; мошенничество; присвоение или растрата; грабеж; разбой; вымогательство; хищение предметов, имеющих особую ценность; причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием; неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения; умышленное уничтожение или повреждение имущества; уничтожение или повреждение имущества по неосторожности [14, с. 78–85].

15.2. Отношение государственных органов к криминальной экономике весьма противоречиво. С одной стороны, государство принимает и осуществляет законодательные меры по борьбе с экономическими преступлениями. С другой стороны, коррумпированная часть государственных чиновников, наоборот, активно содействует преступным организациям. Поэтому в государственном аппарате, особенно в правоохранительных органах, должно решительно искореняться взяточничество.

15.3. В России необходимо проводить следующие меры по искоренению причин, порождающих экономическую преступность: а) преодолеть экономический кризис и обеспечить значительный и устойчивый рост национальной экономики; б) достичь нормального прожиточного уровня жизни для бедных слоев населения; в) не допускать сильного обесценения денег; г) усилить материальную заинтересованность в легальной (разрешенной законом) хозяйственной деятельности; д) усовершенствовать налоговое законодательство, устранив чрезмерное налогообложение, и др.

16.1. Разделение труда может представлять собой особую форму кооперации, если в последней объединены работники с одинаковой специализацией.

16.2. Узкая специализация может превращать человека в ограниченное существо, в котором однообразный и тяжелый труд подавляет собственные личности каждого разносторонние качества и способности. Чтобы противодействовать этому, во второй половине XX в. специализация труда сочетается с разносторонним общим образованием и подго-

товкой рабочих и специалистов широкого профиля, овладевших основами современной науки и техники.

16.3. Кооперация и разделение труда играют определяющую роль в развитии отношений собственности. Дело в том, что расширение масштабов кооперации труда ведет к *концентрации производства* — увеличению размеров предприятий.

Обычно на базе крупных заводов происходит *централизация производства* — объединение нескольких предприятий в единое целое. Таким образом, и концентрация, и централизация производства усиливают *реальное обобществление* хозяйства. В итоге этого процесса происходит переход от единоличной формы собственности к разным формам общего присвоения (о чем сказано в вопросе 11).

17.1. Товарное хозяйство развивается при наличии разделения труда между предприятиями. Но внутри предприятий нет купли-продажи изготавливаемой продукции. Поэтому, например, на сельскохозяйственном предприятии, производящем зерно на продажу, часть этого продукта используется для внутривозьятственных нужд (на запасы для посева, на корм скоту и птице и т. д.). В масштабе страны вся продукция делится на товарную и нетоварную (для собственного потребления как в натуральном хозяйстве).

17.2. Верно: в.

17.3. В конце XX — начале XXI в. натуральное хозяйство сохраняется и даже расширяется в странах с доиндустриальной экономикой или с невысоким уровнем жизни. Это произошло, в частности, в нашей стране в 1990-х годах. Значительная доля мяса, молока, картофеля, овощей и фруктов у нас производится для самоснабжения в личном подсобном сельском хозяйстве и на садово-огородных участках городских жителей.

В последнее десятилетие товарно-рыночное хозяйство значительно расширилось в мире за счет постсоциалистических и многих развивающихся стран.

18.1. Верно: в.

18.2. Изготовители продуктов в первую очередь применяют *объективную оценку* их полезности. Ведь полезность продуктов неотделима от их вещественных свойств. Эти свойства и подлежат измерению. Так, в молоке определяется наличие определенного количества жира, белка, молочного сахара, витаминов и т. д. Если количество полезных веществ в продуктах возрастает, то это повышает их качество, а тем самым увеличивает их стоимость.

Потребители довольно часто придерживаются своих *субъективных оценок* пользы материальных благ, подчас пренебрегая их объективными

качествами. Они смотрят на натуральные продукты с точки зрения личных запросов, вкусов и предпочтений.

18.3. Согласно Уголовному кодексу РФ, взятка предоставляется в виде денег, ценных бумаг, иного имущества или выгод имущественного характера за действия (бездействие) в пользу взяткодателя или представляемых им лиц, если такие действия (бездействие) входят в служебные полномочия должностного лица либо оно в силу должностного положения может способствовать таким действиям (бездействию), а равно за общее покровительство или попустительство по службе [14, с. 153].

19.1. Верно: в.

19.2. Сопоставление концепций стоимости и ценности

Трудовая теория стоимости	Концепция ценности
1. Полезность – объективное свойство вещи	1. Полезность субъективна
2. Полезность не меняется в процессе потребления	2. Субъективная полезность убывает по мере потребления
3. Стоимость товара зависит от количества труда	3. Ценность благ зависит только от степени их редкости
4. Единый измеритель стоимости – рабочее время	4. Единый измеритель ценности благ – ютиль (полезность)

19.3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности внесли определенный вклад в углубленное изучение товарных отношений. Так, со своих позиций они обосновали:

а) необходимость для производителя учета полезности как объективного свойства благ, а для потребителя – субъективного отношения к оценке полезности;

б) важность признания роли труда и редкости благ для определения их стоимости и ценности.

20.1. Соответствие терминов и определений: 1в, 2г, 3а, 4б.

20.2. Функции денег: а) средство обращения, б) средство платежа, в) мера стоимости, г) средство обращения.

20.3. Функции денег: мера стоимости (определение цен); средство обращения (покупка товара); средство платежа (оплата товара, приобретенного в долг).

21.1. Темпы инфляции: 12%, 10%, 5%.

21.2. В 1992–1993 гг. в России была гиперинфляция, в 1994–1995 гг. – галопирующая инфляция, в 1996–1997 гг. – ползучая инфляция. В 1998 г. в результате финансового кризиса цены выросли в 1,8 раза.

21.3. Фальшивомонетничество – это изготовление поддельной металлической монеты, денежных знаков, ценных бумаг. Такой промысел ве-

дятся с целью сбыта или выпуска в обращение фальшивых денег и обогащения за этот счет. По законодательству всех стран, это преступление.

Быстрый рост такого рода преступлений в России и других странах объясняется тем, что для подделки денег стали широко применяться *современные цветокопировальные устройства* (капельно-струйные ксероксы, принтеры для ЭВМ). Каждые девять из десяти фальшивых денежных купюр изготовлены с помощью такой техники, позволяющей, словно блины, «печь» средства платежа.

По прогнозам специалистов, дальнейший рост фальшивомонетничества может привести к дестабилизации денежного обращения и к «бегству от денег». Достаточно сказать, что во всем мире ходит около 40 млн фальшивых долларовых купюр.

22.1. Правильный ответ: б.

22.2. Территориальное расширение рыночных отношений привело к образованию трех основных зон рыночного экономического пространства: 1) местного рынка (в пределах села, города); 2) национального (в масштабах государства) и 3) мирового рынка [1, с. 140–141].

22.3. В современной системе рынков выделяются следующие крупные отрасли рыночной деятельности:

– *рынок потребительских продуктов* (он подразделяется на множество подотраслей, реализующих продовольственные и непродовольственные блага, рынок жилья и т. п.);

– *рынок средств производства* (здесь приобретаются вещественные факторы производства: оборудование, транспортные средства, здания, сооружения, сырье, топливо, электроэнергия и др.);

– *рынок услуг* (сюда входят многообразные виды сервиса: коммунальное и бытовое обслуживание, финансовые и страховые операции, коммерческие, социальные, культурные, духовные и иные услуги);

– *рынок труда* (для работодателей и наемных работников);

– *рынок научных и опытно-конструкторских разработок* (продуктов научных исследований, готовых для технологического освоения в производстве);

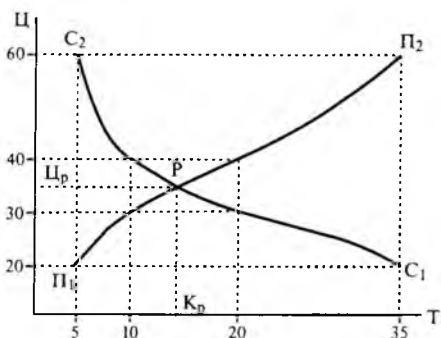
– *рынок ссудных капиталов* (сфера купли и продажи временно свободных денежных средств, используемых в производственных целях);

– *рынок ценных бумаг* (акций, облигаций и других ценных документов, приносящих доход);

– *рынок валют* (национальные и международные учреждения, через которые осуществляется покупка, продажа, обмен иностранных денежных единиц и денежные расчеты с другими государствами);

– рынок духовных благ (область платной реализации продуктов интеллектуальной деятельности ученых, писателей, художников и др.).

23.1. Кривые спроса и предложения.



23.2. На графике с изображением «маршаллианского креста» (см. рис. 23.1) зона избытка — $C_2 - P - P_2$, а зона дефицита — $P_1 - P - C_1$.

23.3. Динамика цены воздействует на экономическое положение участников рыночной сделки весьма противоречиво. Если рыночная цена растет, то увеличивается объем предложения, но падает спрос (следовательно, повышаются доходы производителей, продавцов и уменьшаются покупки потребителей). Когда же цена уменьшается, то это ведет к срыву предложения и расширению спроса (значит, ухудшается экономическое положение производителей, продавцов и повышается благосостояние покупателей).

24.1. Более всего подходит: в.

24.2. Наиболее подходит ответ: б.

24.3. Свободная конкуренция ведет к победе передовых товаропроизводителей, их усилению за счет поглощения разорившихся соперников, что в конечном счете приводит к образованию монополий.

25.1. Соответствие терминов и определений: 1г, 2в, 3д, 4б, 5а.

25.2. Монополизацию рынка вызывают общая совместная собственность (крупные акционерные общества) и государственная собственность.

25.3. Монополия вызывает превышение спроса покупателей по сравнению с предложением, что ведет к чрезмерному росту цены. Монополия преднамеренно создает превышение предложения продавцов по сравнению со спросом, что вызывает падение цены.

26.1. Соответствие терминов и определений: 1г, 2в, 3а, 4б.

26.2. Профессор Дж. Робинсон отвергает положение о господстве совершенной конкуренции и признает господствующее положение монополий.

26.3. Общие черты монополистической конкуренции и олигархии: есть в той или иной форме контроль над ценами; развита преимущественно неценовая политика. Различия между монополистической конкуренцией и олигополией: а) первая — легальная монополия и вторая — искусственная; б) при первой много продавцов, при второй — мало; в) барьеров входа и выхода из рынка при монополистической конкуренции нет, при олигополии — обычно есть.

27.1. Либерализация цен была проведена в январе 1992 г. до создания рынка, который не мог возникнуть в результате этого мероприятия. Гиперинфляция и инфляционный шок не могли означать переход к рынку. Рост цен произошел в пользу главным образом крупных монополий, что осложнило переход к конкурентному рынку.

27.2. После повышения потребительских цен в 1992 г. на 2600% покупательский спрос населения резко упал (до этого он превышал предложение). Предложение в торговле стало значительно превышать спрос. Цены продавцов значительно превышали цены покупателей, а стало быть, не установилась равновесная цена.

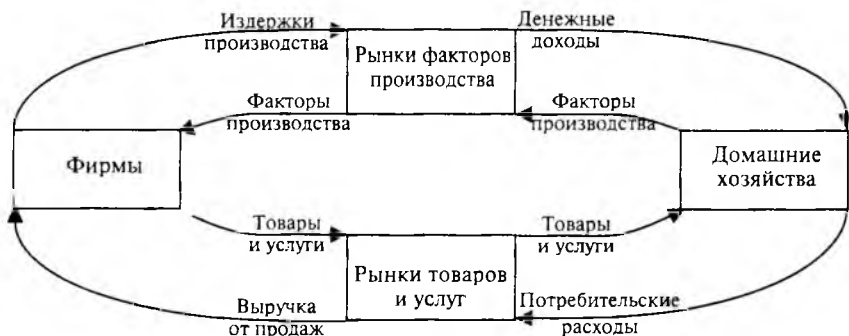
27.3. Статистические данные свидетельствуют о следующем. Переход в 1992 г. к открытой экономике был осуществлен при значительном сокращении доли отечественного производства (с 77 до 52%) в создании товарных ресурсов для розничного товарооборота и при большом увеличении удельного веса иностранной продукции (с 23 до 48%) на российском рынке.

28.1. Важнейшими причинами устойчивости мелких хозяйств являются: а) их гибкость — быстрое приспособление к изменениям запросов потребителей; б) необходимость обслуживать небольшие объемы рыночных сделок. Примерами могут служить продажа одежды, обуви с учетом нестандартных потребностей покупателей; ремонтные работы (их проводят фирмы по ремонту часов, обуви, автомобилей); оказание личных услуг (семейный врач, семейный адвокат, местный парикмахер); в) узкоспециализированное производство стандартных комплектующих изделий для крупных сборочных заводов; сбыт продукции крупных компаний (телевизоров, холодильников, стиральных машин); г) использование современной микропроцессорной техники, которая дает большой экономический эффект и на малых предприятиях; д) помощь государства мелкому бизнесу с точки зрения финансовых средств, льготного налогообложения, научного консультирования.

28.2. Экономические связи между основными субъектами микроэкономики осуществляются через рынки двух видов. На рынках производственных факторов домашние хозяйства, будучи владельцами ресурсов и их поставщиками, действуют как продавцы. А фирмы, несущие определенные издержки производства, выступают в качестве покупателей.

Наоборот, на рынках потребительских товаров и услуг домашние хозяйства становятся покупателями продуктов, расходуя свои доходы. Предприятия же являются продавцами, получающими за свои продукты деньги.

28.3. Циклические потоки между домашними хозяйствами и предприятиями.



29.1. Фирма «Мак-Бер энд компани» (США) выделила наиболее важные личные качества удачливого предпринимателя: а) настойчивый поиск возможностей и инициативность; б) готовность к риску; в) ориентация на эффективность и качество; г) вовлеченность в рабочие контакты; д) целеустремленность; е) стремление быть информированным; ж) систематическое планирование и контроль; з) способность убеждать и устанавливать деловые и личные контакты; и) независимость и уверенность в себе.

Как показали исследования, необходимыми для предпринимателей качествами обладает не более 10% работников.

29.2. В результате управленческой революции явно усилилось воздействие многочисленного и влиятельного слоя высшего управленческого персонала на деятельность акционерных обществ и на эффективное использование общей долевой собственности. Вместе с тем экономическая власть оказалась у объединенных крупнейших собственников — у финансового капитала. Они нуждаются в том, чтобы верхушка управляющих корпорациями и банками помогала им контролировать хозяйственную деятельность сотен тысяч предприятий и учреждений. В итоге финансовая власть стала разделять бразды экономического правления с «элитой» управляющих, получающих невиданно высокие доходы.

29.3. Для уменьшения риска в предпринимательском деле применяются два основных средства: а) соблюдение и охрана коммерческой, производственной, научно-технической и иной тайны; б) страхование (собственности, жизни людей; несчастных случаев; вознаграждения за

труд; обязательств перед фирмой). Страхованием занимаются специальные организации (государственные, акционерные и т. д.). Они создают и используют денежные фонды, в которые юридические и физические лица вносят установленные платежи. Затраты фирм на такие цели входят в общие издержки предприятия.

30.1. Для превращения денег в капитал необходимы рынок наемного труда и рынок средств производства.

30.2. К затратам капитала относятся: а, б, в.

30.3. Увеличивать производство новой стоимости можно следующими способами: увеличивать размеры капитала; расширять численность работников; удлинять время труда работников; повышать интенсивность (напряженность) и производительность труда.

31.1. Стоимость годовой продукции включает: амортизацию; оборотный капитал (в том числе заработную плату); прибыль. Величина этой стоимости равна 600 тыс. евро.

31.2. Сравнительный анализ признаков основного и оборотного капитала.

Основной капитал	Оборотный капитал
Долго сохраняет свою натуральную форму (полезность)	Натуральная форма преобразуется на производстве в иную полезность
Участвует во многих кругооборотах	Участвует в одном кругообороте
Переносит свою стоимость на готовые продукты постепенно, по частям	Переносит свою стоимость на готовые продукты сразу и полностью

31.3. Статистические данные свидетельствуют о серьезном неблагополучии в обеспечении производства современными основными фондами в 1992–2003 гг.: а) коэффициент обновления основных фондов (и без того низкий) сократился в 1,5 раза; б) очень низкая доля основных фондов выбывает из строя, не находя вообще никакой замены.

32.1. Верно: в.

32.2. Лидирующие направления современного этапа НТР: микроэлектроника, комплексная автоматизация, новые виды энергетики, технология изготовления новых материалов, биотехнология. Дополнительно см.: [1, с. 267–272].

32.3. Внутренние затраты на исследования и разработки (затраты на эти цели собственными силами организаций) в абсолютном размере (в постоянных ценах 1989 г.) сократились, несмотря на их низкий уровень, а относительно (в процентах к валовому внутреннему продукту) возросли лишь потому, что объем валового внутреннего продукта очень сильно уменьшился за это время.

33.1. Социально справедливой является заработная плата, которая соответствует стоимости рабочей силы и обеспечивает нормальные условия ее воспроизводства.

33.2. Высокие заработки выдающихся певцов и спортсменов объясняются большими кассовыми сборами от продажи билетов в концертных залах и на стадионах.

33.3. Существенные различия в уровне заработной платы работников в разных отраслях в основном объясняются отсутствием государственного регулирования уровня оплаты в ряде отраслей (кредитование, финансирование и страхование), монопольным положением ряда видов производств (естественных монополий), большим неблагополучием в сельском хозяйстве, низким уровнем государственных затрат на науку и социальную сферу общества.

34.1. Под воздействием научно-технической революции в постиндустриальном производстве все больше отходят от повременной и сдельной форм заработной платы, играющих наибольшую стимулирующую роль применительно к массовой индустриальной технологии. Такие формы не способны учесть индивидуальный вклад каждого работника, выполняющего определенные творческие функции.

34.2. Новые системы стимулирования должны основываться на индивидуальном подходе к каждому работающему и непосредственно увязывать величину дохода с личным вкладом работника, его компетентностью и добросовестностью. В результате резко снизится доля традиционной постоянной части заработной платы и соответственно возрастет ее переменная часть, которая зависит от *индивидуальных результатов работы*. При оценке индивидуальной работы можно учитывать такие, например, показатели: фактический уровень выработки, стабильное обеспечение высокого качества продукции, экономия материалов, бережный уход за оборудованием, наибольшее использование рабочего времени.

34.3. Во второй половине XX в. значительно усилилось стимулирование за качественные показатели работы под воздействием: а) обострения неценовой и глобальной конкуренции и б) перехода передовых предприятий к высоким технологиям (о чем говорилось в вопросах 26 и 33).

35.1. Реальная заработная плата повышалась в 1981 и 1982 г.

35.2. На воспроизводство рабочей силы, рассматриваемое в течение длительного времени, положительно влияет только абсолютный рост реальной оплаты труда (существенное превышение темпов роста номинальной заработной платы по сравнению с темпами роста потребительских цен). Неизменный, а тем более снижающийся уровень вознаграждения за труд отрицательно сказывается на условиях жизни работников.

35.3. Реальная заработная плата в России изменилась таким образом: а) сильно падала в 1992, 1993 и 1998 г.; б) несколько снизилась в 1995 г.; в) немного повысилась в 1994, 1996 и 1997 г.

36.1. Наиболее подходящий ответ: в.

36.2. На полностью автоматизированных предприятиях масса (абсолютная величина) прибыли возрастет за счет: а) снижения себестоимости единицы продукции (благодаря более эффективной технике, технологии и экономии фонда заработной платы) и б) увеличения масштабов производства.

36.3. Схема распределения валовой прибыли:



37.1. Конкуренция вызывает следующие тенденции.

А. Массовая конкуренция способствует выравниванию уровня рыночных цен. При применении равновеликого капитала, но при различии в величине себестоимости изделий предприятия получают разную норму прибыли. Передовые в техническом отношении фирмы помимо средней (одинаковой для всех) прибыли получают *сверхприбыль* (из-за низкой себестоимости единицы продукции). Технически отсталые предприятия, выпускающие товары с высокой себестоимостью, не выдерживают конкуренции и *разоряются*.

Б. Межотраслевая конкуренция – соперничество между бизнесменами разных отраслей – ведет к *выравниванию* уровня рыночных цен и *норм прибыли*.

37.2. Монополизация рынка вызывает следующие последствия. Господствующее положение на рынке позволяет монополиям получать *монопольную сверхприбыль*, значительно превышающую среднюю норму прибыли.

37.3. В 1990-х годах для российской экономики характерна тенденция увеличения удельного веса предприятий, не получающих прибыли, особенно в сельском хозяйстве. Это объясняется главным образом кризисным падением производства, отсутствием действенной государственной политики по подъему экономики.

38.1. Торговую прибыль можно получать, продавая товары по их реальной стоимости (полным затратам средств производства и труда в расчете на изделие), если розничная цена равна этой стоимости. Торговая прибыль будет равна разнице между розничной ценой и более низкой оптовой (сбыточной) ценой фирмы — производителя изделий.

38.2. Торговая надбавка покрывает торговые издержки и включает торговую прибыль.

38.3. Данные табл. 38.1 свидетельствуют о том, что в результате приватизации ранее почти полностью государственная сеть розничной торговли превратилась в основном в негосударственную. Если отсутствует должный государственный контроль за розничной торговлей, то это расширяет возможность для спекулятивного роста цен, нарушения правил торговли, продажи недоброкачественной продукции и сбыта изделий криминальной экономики.

39.1. Без маркетинговой службы обходятся мелкие предприятия. Крупные фирмы не могут успешно действовать без такого подразделения управленческого аппарата.

39.2. Маркетинговые исследования основываются на учете рыночных законов: спроса и предложения по цене.

39.3. Российское законодательство предусматривает ряд мер, способствующих *защите прав потребителя*. Так, в Гражданском кодексе РФ (ст. 1095) предусматривается возмещение вреда, причиненного вследствие недостатков товаров, работ или услуг [10, с. 362–364]. Согласно Уголовному кодексу РФ, в уголовном порядке преследуется *заведомо ложная реклама*: использование в рекламе ложной информации относительно товаров, работ или услуг, а также их изготовителей (исполнителей, продавцов), совершенное из корыстной заинтересованности и причинившее значительный ущерб (ст. 182). В ст. 200 преступлением расценивается *обман потребителей*: обмеривание, обвешивание, обсчет, введение в заблуждение относительно потребительских свойств или качества товара (услуги) или обман потребителей в организациях, осуществляющих реализацию товаров или оказывающих услуги населению, а равно гражданами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей в сфере торговли (услуг), если эти деяния совершены в значительном размере [14, с. 103]. «Закон о защите прав потребителей» регулирует отношения между производителями, продавцами и потребителями, а также предусматривает механизм защиты прав последних.

40.1. Наиболее подходящий вариант ответа: в.

40.2. Процент не является ценой самих денег, поскольку последние как таковые не имеют цены.

40.3. За 1990-е годы произошло резкое уменьшение удельного веса долгосрочных вложений в российскую экономику, что подорвало перспективы роста национального хозяйства.

41.1. Фирмы-заемщики используют банковский кредит в производстве, чтобы получить валовую прибыль. Часть этой прибыли они дают банку в виде процента.

41.2. Банковская прибыль составит 1,4 млн руб., норма банковской прибыли – 140%.

41.3. Получение огромных ростовщических процентов особенно в разгар инфляции в России превратилось в самоцель банковской деятельности. Денежный капитал во все большей мере изымался из сферы производства, а чрезмерно высокие банковские проценты за кредит превратились в тормоз для подъема экономики.

42.1. Более выгодно вложить деньги в акции.

42.2. Курс акции составит 500 евро. Эта сумма, положенная в банк из расчета 5% годовых, принесет доход, равный дивиденду (25 евро).

42.3. Наиболее подходящий вариант: б.

43.1. Лица, спекулирующие на продаже акций (по английской биржевой терминологии – «медведи», или «понижатели»), через печать, радио, телевидение добиваются снижения их цен к ликвидационному сроку, для чего часто создают искусственное превышение предложения акции над спросом на них. Напротив, покупателей акций на срок, играющих на повышение курсов, называют «быками» («повышателями»). Они также рассчитывают получить своими методами курсовую прибыль.

43.2. Специалисты дают следующие рекомендации, как правильно обращаться с акциями и включиться в биржевую игру.

А. Целесообразно вкладывать в акции часть своих сбережений, которая не потребуется в течение длительного времени.

Б. Рекомендуется инвестору изучить предприятие, акции которого он собирается приобрести.

В. Полезно умеренно рассеять вложения личных средств в разнообразные акции нескольких отраслей хозяйства.

Г. При покупке акций не ждать предельно низкого курса, а при продаже очень высокого уровня.

Д. Воспользоваться советами консультантов кредитных учреждений, имеющих достоверные сведения о состоянии рынков и предприятий.

Е. Самому инвестору активно выяснять интересующие его вопросы и вырабатывать собственные решения.

43.3. Из статистических данных видно, во-первых, что акции и облигации обществ, предприятий и организаций составили мизерную долю всего объема оборота с ценными бумагами. Во-вторых, свыше 90% оборота приходится на государственные ценные бумаги, среди которых львиную долю составляли ГКО и ОФЗ. Следовательно, биржевой фондовый рынок превратился в рынок по продаже государственных облига-

ций, которые, как выяснилось в августе 1998 г., не имели надлежащего обеспечения.

44.1. Цена земли при 5% годовых — 280 тыс. евро, при 2% годовых — 700 тыс. евро.

44.2. Во второй половине XX в. в странах Запада сформировалась устойчивая *тенденция к росту цены земли*. Показательно, например, что в ряде регионов США цена земли выросла по сравнению с 1940 г. более чем в 3—5 раз. Сопутствующим этому следствием является еще более быстрое повышение цены на жилые дома.

44.3. Достичь эффективного ведения сельского хозяйства можно при разных формах землепользования: и когда действует арендатор чужой земли, и при сдаче земли ее владельцем в ипотеку, и если собственник земли полностью сам распоряжается ею. Это означает, что сельское хозяйство может успешно развиваться при множественности форм собственности на землю. Решающее значение для получения нормального дохода имеют *технические и организационно-экономические условия производства*. Такие условия имеются у процветающих крупных хозяйств. Что касается мелких фермерских хозяйств, то они нуждаются в поддержке государства: им требуются финансовая помощь, серьезные экономические стимулы и современная инфраструктура сельскохозяйственного производства, которую обеспечивает агропромышленный комплекс.

45.1. Сравнительный анализ экономических систем.

Таблица 45.1

**Сравнительный анализ предприятий микроэкономики
и мезоэкономических систем**

Признаки различий	Уровни хозяйства	
	Предприятие микроэкономики	Мезоэкономическая система
Вид разделения и кооперации труда	Единичное разделение труда и простая кооперация, фабрика	Особенное разделение труда, межотраслевой комплекс, экономическая интеграция (ФПГ)
Тип собственности	Частное присвоение	Общее долевое присвоение
Вид организации хозяйства	Свободные рыночные связи между мелкими предприятиями	Контрактные рыночные связи
Формы регулирования хозяйственной деятельности	Регулирующее воздействие рынка (системы цен)	Плановое самоуправление мезосистем

45.2. Во второй половине XX в. в крупных производственных объединениях стала быстро развиваться диверсификация (лат. *diversus* — разный, *fasere* — делать) производства. Под *диверсификацией* подразумевается расширение номенклатуры (наименований) продукции, выпускаемой компанией. Она осуществляется путем организации новых производств в рамках действующей фирмы, ее объединения с предприятиями разных отраслей хозяйства. В результате диверсификации производственное объединение превращается в *сложный многоотраслевой комплекс*. В нем из одного и того же сырья изготавливаются разнообразные товары, что обеспечивает более экономное использование ресурсов и снижает расходы на научные исследования. Например, диверсификация, проводимая в крупной химической компании, позволяет ей производить тысячи наименований продукции. Электронные концерны выпускают изделия общего машиностроения (японские «Хитачи», «Тошиба»), металлы и химические товары (американская «Дженерал электрик», голландская «Филипс»), военную технику. Все это укрепляет экономическое положение мезосистем.

45.3. *Франчайзинг* — это соглашение, по которому головная корпорация передает предприятиям мелкого бизнеса лицензию (специальное разрешение) на производство и сбыт товаров и услуг, реализация которых зачастую осуществляется под определенным товарным или фирменным знаком (как это делает, например, известная фирма «Макдоналдс»). Крупная компания соглашается снабжать своими товарами, технологиями и рекламными услугами небольшие предприятия и отдельных предпринимателей. Последние обязуются иметь деловые связи исключительно с родительской корпорацией в соответствии с ее предписаниями. За последние 20–30 лет такая форма экономических связей нашла широкое распространение во многих странах.

46.1. Сравнительный анализ экономических систем.

Таблица 46.1

Основные черты мезо- и макроэкономики

Признаки различий	Уровни хозяйства	
	Макроэкономическая система	Мезоэкономическая система
Вид разделения и кооперации труда	Особенное разделение труда и мезоинтеграции (ФПП)	Общее разделение труда и народно-хозяйственный комплекс
Тип собственности	Общее долевое присвоение	Общая совместная (государственная) собственность
Вид организации хозяйства	Контрактные рыночные связи	Нерыночный сектор национального хозяйства

Признаки различий	Уровни хозяйства	
	Макроэкономическая система	Мезоэкономическая система
Формы управления внутри мезосистем	Плановое управление внутри мезосистем	Государственное управление макроэкономическими связями

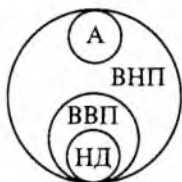
46.2. В макроэкономике существует, во-первых, не просто сумма отдельных рынков, а единая система рынков (см. вопрос 22). Во-вторых, макроэкономика охватывает всю сферу производства.

46.3. Государство укрепляет макроэкономiku, когда проводит экономическую политику по следующим важнейшим направлениям: а) обеспечивается непрерывный рост экономики; б) достигается наибольшая занятость трудоспособного населения; в) в наибольшей мере устанавливается стабильность денежного обращения; г) достигается преимущественный рост экспорта (вывоза продукции) по сравнению с импортом (ввозом зарубежных товаров).

47.1. Соответствие терминов и определений: 1д, 2г, 3а, 4в, 5б.

47.2. Повторный счет при определении ВВП возникает при сложении: б, в, д.

47.3. Соотношение объемов понятий – фонд амортизации (А), национальный доход (НД), валовой национальный продукт (ВВП) и валовой внутренний продукт (ВВП) – таково:



48.1. Наиболее существенная причина экономического роста в развитых странах: в.

48.2. Данные о росте ВВП свидетельствуют о следующем: а) объем ВВП на душу населения увеличивается быстрее, чем суммарный объем ВВП, не всегда, а лишь когда численность населения страны сокращается; б) сокращение рабочего времени не преуменьшает экономический рост.

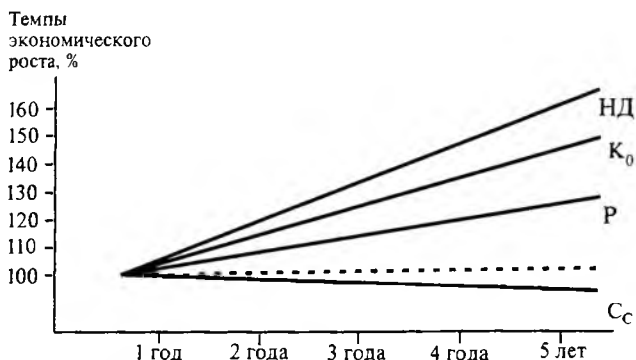
48.3. Верно: б.

49.1. Соответствие терминов и определений: 1д, 2в, 3а, 4в, 5г.

49.2. Верно: а.

49.3. Отличия воспроизводства народонаселения в России: бедность значительной части населения, недостаточное медицинское обслуживание, высокая детская смертность и др.

50.1. График интенсивного типа экономического роста (цифры условные):



50.2. В зависимости от разных направлений экономики производственных ресурсов образуются следующие виды интенсификации производства.

А. *Трудосберегающий* вид интенсификации возникает, когда новая техника вытесняет из производства рабочую силу (механизация, автоматизация, применение ЭВМ).

Б. *Капиталосберегающий* вид интенсификации – экономное использование средств производства благодаря применению более эффективных машин и оборудования, сырья и материалов.

В. *Всесторонняя* интенсификация – вид экономического роста, когда экономятся и трудовые, и вещественные условия производства, что характерно для современного этапа НТР.

50.3. При современной интенсификации производства улучшаются качественные показатели хозяйственного развития страны: а) уменьшаются затраты труда и средств производства в расчете на единицу национального дохода; б) повышается технический уровень и качество продукции; в) в общей структуре национального хозяйства повышается удельный вес наукоемких отраслей, использующих достижения НТР; г) увеличивается доля конечного продукта в общем объеме производства; д) расширяется выпуск высококачественных предметов потребления.

51.1. В I подразделении должно быть создано 800 денежных единиц ($500I_1 + 300\Pi_1$), во II подразделении – 400 денежных единиц ($250I_2 + 150\Pi_2$).

51.2. Условие сбалансированности расширенного воспроизводства:
 $(I_2 + \Delta I_2) = (II_1 + \Delta II_1)$.

51.3. Леонтьев так описывает таблицу «затраты — выпуск». Каждая горизонтальная строка в ней показывает распределение продукции, выпущенной отдельной отраслью, между всеми другими отраслями. Каждый вертикальный столбец содержит данные о затратах продукции всех других отраслей в данной отрасли. Например, в столбце, показывающем потоки товаров и услуг, поглощенных автомобильной промышленностью, один показатель представляет собой количество стали, полученной от сталелитейной промышленности, другой столбец — количество электроэнергии, полученной из отрасли, производящей электричество, третий — объем труда работника из специфической отрасли «домашнего хозяйства».

Эти цифровые данные позволяют определить, какое количество товаров и услуг должна произвести и потребить каждая отрасль. В этом случае исполняется требование сбалансированности между суммарным спросом на каждый продукт и суммарным объемом его выпуска [36, с. 234—235].

52.1. Превращение зон биосферы в зоны повышенной экономической опасности происходит по следующим направлениям:

- серьезно ухудшается состав и свойства атмосферы (ее загрязнение углекислым и другими газами вызывает опасные смоги, кислотные дожди, усиливает парниковый эффект — потепление климата);

- сильно загрязняются отбросами хозяйствования Мировой океан, водоемы суши и сокращаются запасы чистой пресной воды;

- быстро уменьшаются запасы невозобновляемых видов сырья и энергоносителей;

- в биосферу выделяются перерабатываемые биохимические токсичные отходы производства и быта;

- во многих местах повышается фон радиоактивности.

52.2. Продукцию ОПК нельзя отнести ни к средствам производства (они не используются как вещественный фактор созидания), ни к предметам личного потребления (речь идет, по существу, о прямых или косвенных средствах уничтожения людей и продуктов их труда). Специфика *полезности военной продукции* состоит в том, что она удовлетворяет потребности людей в вооруженной защите от врага или в нападении на него.

52.3. *ОПК односторонне связан с производством средств производства и производством предметов потребления.* На основе прямых связей I подразделения поставляет ему вещественные факторы изготовления военной продукции. Такие же прямые связи идут от II подразделения к воен-

ному сектору экономики, получающему предметы потребления для военнослужащих. Но засекреченность военного производства, как правило, препятствует развитию обратных связей от этого производства к гражданским отраслям, передаче последним новейших технологий.

53.1. Рынок способствует структурной реформе следующим образом: а) стимулирует рост выпуска продукции, которая пользуется повышенным спросом и дает наибольшую прибыль; б) разоряет предприятия, создающие неконкурентные изделия.

Государство содействует проведению реформы такими мерами: а) прогнозирует и планирует развитие перспективных отраслей национального хозяйства; б) добивается сбалансированности макроэкономического роста; в) с помощью прямых капитальных вложений в наукоемкие отрасли хозяйства и государственных заказов фирмам проводит прогрессивные структурные преобразования; г) осуществляет эффективную экологическую политику.

53.2. Падение производства потребительских товаров в 1990—1998 гг. объясняется в основном общим кризисом российской экономики, уменьшением вдвое реальной заработной платы и вытеснением российских товаропроизводителей с рынка потребительских товаров зарубежным торговым капиталом.

53.3. Уменьшение общего объема сброса загрязненных сточных вод и выбросов вредных веществ в атмосферный воздух произошло главным образом из-за резкого падения промышленного производства и вследствие проведения мер по охране окружающей среды.

54.1. Равновесие между спросом и предложением во время кризисов перепроизводства при стихийном развитии макроэкономики нарушается по следующей основной причине. В погоне за наибольшей прибылью все предприниматели стремятся выпустить и продать как можно больше товаров. Однако наступает такой момент, когда национальное производство выходит далеко за пределы возможностей общественного потребления, рыночного спроса. Когда такой разрыв достигает недопустимых масштабов, неизбежно наступает кризис перепроизводства.

54.2. Верно: г.

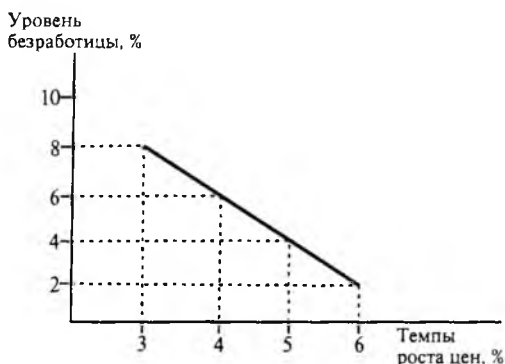
54.3. Правильный ответ: г.

55.1. Численность экономически активного населения — 5 млн человек; уровень безработицы — 10%.

55.2. Незаполненные вакансии объясняются несоответствием между отраслевой структурой рабочих мест и профессиональной структурой безработных, а также уровнем их квалификации и транспортной недоступности мест работы.

55.3. Верные ответы: а, г.

56.1. Кривая Филипса:



56.2. Инфляция спроса — повышение уровня рыночных цен под воздействием чрезмерного спроса покупателей по сравнению с предложением товаров. Инфляция издержек — рост цен, вызванный увеличением издержек производства (затрат по оплате труда и цен на вещественные факторы производства) в расчете на единицу продукции.

56.3. Повышение курса иностранной валюты выгодно экспортерам продукции (продающим товары в других странах) и отечественным товаропроизводителям (дорожают товары, ввозимые из-за рубежа).

57.1. Верно: в, д, е.

57.2. За 1992–1998 гг. уменьшилась численность экономически активного населения на 3,5 тыс. человек, что объясняется прежде всего большим сокращением общей численности населения России. За этот период число занятых снизилось на 8,4 тыс. человек, а безработных стало меньше на 5 тыс. человек (не все безработные официально регистрируются, часть из них перестает искать новую работу).

57.3. Стабильные потребительские цены были выгодны покупателям — большинству населения, у которого в силу этого возрастали реальные доходы. Но они устанавливались, как правило, произвольно, без достаточного учета действительных затрат на производство изделий, что отрицательно сказывалось на рентабельности предприятий, материальном стимулировании работников.

58.1. «Невидимая рука» — образное описание действий механизма регулирования свободного рынка. Так, преследуя собственные интересы и создавая товары для других людей, частные товаропроизводители служат в конечном счете общественной пользе — удовлетворению совокупных потребностей.

58.2. В XX в. мезоэкономика, в которой преобладал крупный акционерный капитал, вызвала широкую монополизацию рынка. Монополии,

обладавшие подавляющей частью товарной продукции, стали устанавливать выгодные им рыночные цены (см. вопросы 25, 45). В результате была подорвана система свободных рыночных цен, которая до этого обеспечивала рыночное саморегулирование.

58.3. Неспособность механизма рыночного саморегулирования предотвращать экономические кризисы и безработицу наиболее наглядно продемонстрировал мировой экономический кризис 1929–1933 гг. В этот период выпуск продукции в промышленности уменьшился наполовину, безработица охватила 26 млн человек.

59.1. Государственное управление экономикой имеет следующие отличительные особенности: а) регулирование хозяйством строится по вертикали (от государства к фирмам); б) управленческие решения принимаются на макроуровне и учитывают общенациональные цели и интересы; в) подчинение низшего звена экономики высшему часто строится на внеэкономическом принуждении (налоги, таможенные сборы и т. п.).

59.2. Современные рынки не являются абсолютно свободными. Они зависят от монополистического влияния крупных хозяйственных объединений и государственного регулирования. Рынок не является «несвободным», если действуют законы, запрещающие различные преступные действия.

59.3. Наиболее подходящий ответ: в.

60.1. Положение верное.

60.2. Выдача денежного пособия (в отличие от натурального) может приводить к его использованию не в целях повышения уровня благосостояния (в соответствии с его целевым назначением).

60.3. Данные табл. 60.1 свидетельствуют, во-первых, о том, что за период с 1992 по 2003 г. удельный вес первых четырех групп уменьшился в общей сумме денежных доходов населения. Во-вторых, существенно возросла доля денежных доходов, получаемая пятой группой населения, в среднем она более чем вдвое превышает уровень равномерного распределения всех доходов и приблизилась к общей их величине, достигающей всем другим группам. В-третьих, возрастание коэффициента Джини подтверждает значительное углубление социального неравенства в обществе.

61.1. Пример минимального участия государства в хозяйственной деятельности – США (около 4/5 валового национального продукта создается с помощью рыночной системы, а остальная часть производится под контролем государства). Максимально допустимое государственное регулирование наблюдается в Швеции, Австрии, Германии, Японии (до 40% ВВП находится под государственным контролем).

61.2. Государство обеспечивает производство: а, в, д, е. Рынок доставляет: б, г.

61.3. Верно: в.

62.1. Государство может и должно прогнозировать развитие национального хозяйства, но с помощью укрупненных агрегированных показателей и национальных счетов (см. вопрос 47). Задачи обеспечения населения конкретными видами товаров и услуг могут успешно решать фирмы с учетом рыночного спроса потребителей.

62.2. В Советском Союзе прежде всего не был поставлен государственный учет и прогнозирование покупательского спроса, поскольку отрицалась вообще необходимость рынка при социализме. Государственные плановые органы с большим опозданием вынуждены были менять планы производства, когда обнаруживалось их несоответствие реальной динамике покупательского спроса населения.

62.3. Под воздействием системы цен, устанавливаемых в результате конкуренции или монополизации, на рынках нашей страны оказывается регулирующее воздействие на: а) рост или падение отечественного производства; б) расширение или сокращение спроса на потребительские товары, средства производства и услуги; в) обменный курс рубля и др.

63.1. Верно: в, г.

63.2. При кризисе государство проводит *политику экономического роста*. В интересах роста ВВП увеличиваются государственные расходы, снижаются налоги, причем рост расходов сочетается с уменьшением налогов. Когда происходит *инфляционный рост производства* (подъем, вызванный избыточным спросом), правительство проводит *политику сдерживания деловой активности* – сокращает государственные расходы, увеличивает налоги.

63.3. Автоматические стабилизаторы действуют таким образом. На *фазе подъема*, естественно, растут доходы фирм и населения. Но при прогрессивном налогообложении еще быстрее увеличиваются суммы налогов. В этот период сокращается безработица, улучшается благосостояние малообеспеченных семей. Следовательно, уменьшаются выплаты пособий по безработице и иные социальные расходы государства. В итоге снижается совокупный спрос, а это сдерживает экономический рост. На *фазе кризиса* налоговые поступления автоматически уменьшаются и тем самым сокращается сумма изъятий из доходов фирм и домашних хозяйств. Одновременно возрастают выплаты социального характера, в том числе пособия по безработице. Значит, увеличивается покупательная способность населения, что помогает преодолеть спад экономики.

64.1. Верно: а, в.

64.2. Акцизы – вид косвенного налога на товары и услуги массового потребления (алкогольные напитки, табачные изделия, бензин и т. п.). Таможенные пошлины – тоже разновидность косвенных налогов, связанная с удорожанием ввозимых товаров.

64.3. Правительство может стать банкротом, если не сможет расплатиться по внутренним и внешним долгам.

65.1. В доходной части бюджета РФ в 1998 г. ее подавляющая часть была рассчитана на косвенные налоги (учитываемые в ценах на готовую продукцию) – налог на добавленную стоимость и акцизы. Но именно этих доходов было собрано меньше по сравнению с запланированными величинами. Кризисное состояние производства вновь не позволило собрать утвержденную величину налогов на прибыль. Собираемость налогов удалось повысить за счет внешнеэкономической деятельности (вследствие повышения цен на экспортируемую нефть) и от продажи большого количества государственного имущества.

65.2. В 1998 г. значительное невыполнение расходной части бюджета России нанесло большой ущерб национальной обороне, правоохранительной деятельности и обеспечению безопасности страны. В еще большей мере это нанесло ущерб отечественным производителям, усилило кризисное падение производства (в 1998 г. объем валового национального продукта составил 95,4% к уровню предыдущего года). Одновременно серьезно ухудшилось положение с удовлетворением социально-культурных потребностей населения.

65.3. В 1993–1998 гг. наблюдался колоссальный рост объема выпуска ГКО и ОФЗ и объема выручки от их продажи. Но это не только не привело к существенному росту суммы привлеченных средств в государственный бюджет, но в 1998 г. закончилось полным провалом предпринятого дела.

66.1. Глобализации мирового хозяйства благоприятствуют следующие экономические условия: а) открытость национальных экономик; б) возрастающая материальная заинтересованность всех стран в развитии всестороннего экономического сотрудничества; в) углубление международного разделения труда и интернационализация производства; г) усиление экономической взаимозависимости стран мира.

66.2. Упрочению процессов глобализации мирового хозяйства способствуют такие организационно-технические средства: а) развитие глобальной инфраструктуры; б) создание новых организационно-технических средств, способствующих глобальному распространению информации; в) широкое распространение единых для всех стран стандартов хозяйственной деятельности, а также унификация требований к организационно-хозяйственным процедурам.

66.3. Данные табл. 66.1 свидетельствуют о существенных различиях в обеспеченности отдельных стран определенной информационной техникой. Это создает трудности в глобализации мирового информационного пространства.

67.1. Открытость макроэкономики приводит к следующим результатам: а) структура импорта включает инвестиции на приобретение зарубежных товаров для потребления, капитальных вложений и государственных потребностей; б) структура экспорта включает сумму вывоза продуктов потребления, инвестиций и государственных расходов в другие страны.

67.2. Платежный баланс состоит из четырех основных разделов:

1) *торговый баланс* – выручка от экспорта товаров и расходы на импорт продукции;

2) *баланс услуг* – выручка от предоставления услуг за границе и оплата услуг, полученных из-за пределов страны. Сюда относятся: оплата услуг капитала (процентов и дивидендов), покупка населением иностранной валюты перед выездом за границу (эти суммы идут на оплату услуг за рубежом);

3) *баланс переводов* – все виды безвозмездных поставок товаров, помощи и безвозмездных денежных переводов;

4) *операции с капиталом* – импорт и экспорт капитала.

Активный платежный баланс означает превышение полученных доходов над расходами, а *пассивный* – наоборот.

67.3. За 1992–2003 гг. внешнеторговый оборот России вырос в большей мере за счет экспорта (главным образом вывоза сырьевой продукции) и в меньшей степени – за счет импорта (преимущественно потребительских товаров). Все это неблагоприятно сказалось на положении нашей страны на мировом рынке и на состоянии отечественного производства.

68.1. Валюту подразделяют на *неконвертируемую* (используемую в пределах одной страны) и *конвертируемую*. Конвертируемая (обратимая) валюта свободно обменивается на любую иностранную (например, валюта большинства западных стран). Валюта с *ограниченной обратимостью* (или частично обратимая) обменивается не по всем валютным операциям и не для всех владельцев.

68.2. Перевод сбережений в твердую, мало изменяющуюся при инфляции иностранную валюту позволяет избежать сильного обесценения отечественной валюты.

68.3. Верный ответ: е.

69.1. В условиях научно-технической революции процесс «утечки умов» означает переезд высококвалифицированных работников из одних стран в другие. Крупным предприятиям и государственным службам западных стран выгоднее приобретать уже готовых специалистов и научных работников из иных стран, чем готовить их у себя.

69.2. Общий объем иностранных инвестиций в Россию невелик, что объясняется кризисным состоянием экономики и неустойчивостью хо-

заяственных связей. Преобладают иностранные инвестиции в совместные предприятия и в краткосрочные портфельные вложения.

69.3. Подавляющее большинство российских граждан, стремящихся устроиться на работу в других странах, сталкивается со значительными трудностями. Прежде всего важно иметь в виду, что каждое государство пытается защитить свой рынок труда от наплыва иностранной рабочей силы. Перед каждым прибывшим в другую страну стоит главный вопрос — как найти себе подходящее занятие в совершенно незнакомой стране. Реальную помощь им могут оказывать посреднические фирмы, занимающиеся трудоустройством наших граждан за границей.

Правовое регулирование процесса привлечения и использования в нашей стране иностранной рабочей силы призвано, во-первых, осуществлять принцип приоритетного права российских граждан на занятие вакантных рабочих мест. Во-вторых, такое регулирование должно обеспечивать равные с гражданами РФ условия и оплату труда иностранных работников. В-третьих, оно должно предотвращать отрицательное воздействие найма иностранных работников на условия занятости российских граждан.

70.1. Приведенные в табл. 70.1 цифры красноречиво свидетельствуют, что разрыв по величине ВВП на душу населения между США и недостаточно развитыми странами переходной экономики составляет 5–10 раз. Что касается самых бедных развивающихся стран, то известно, что аналогичный разрыв доходит до 20–50 раз. Для преодоления такого глубокого неравенства мировое сообщество должно прежде всего гарантировать развивающимся странам равноправное участие в международной торговле, справедливое возмещение затрат труда и природных ресурсов, поступающих из этих стран в распоряжение развитых участников всемирного хозяйства. Если будет уменьшаться отставание освободившихся стран и повышаться уровень жизни их населения, это может способствовать оживлению экономической активности в западных государствах, позволит полнее использовать их производственные возможности.

70.2. Мощные ресурсы для предотвращения экономической катастрофы заложены в сокращении военных расходов и конверсии военной промышленности. Ведь в 80-е годы суммарные мировые затраты труда, связанные со всеми видами военной деятельности, составляли 100 млн человеко-лет в год. В военной области было занято почти 40% всех ученых планеты. Общая величина военных расходов составила 1 трлн долл., что равно примерно 6% мирового валового национального продукта. Кроме людских и финансовых ресурсов военная машина до сих пор вовлекает в свою орбиту крупные земельные массивы, огромное количество техники, сырья, топлива, энергии. Выпуск вооружений задерживает

рост производства гражданской продукции, крайне отрицательно сказывается на благосостоянии народов.

70.3. Мировое сообщество не должно пускать на самотек весь ход обострения противоречий глобального экономического развития. В этом деле необходим действенный контроль международных организаций.

Важную роль в согласованном глобальном регулировании всемирной экономики может сыграть прежде всего разработка во всех государствах мира прогнозов экономического развития. Такие прогнозы еще в 70-е годы стали составлять Международный банк реконструкции и развития и ООН (по ее заданию прогноз мирового экономического развития был разработан под руководством Нобелевского лауреата В. Леонтьева) [41, с. 184—208].

Международные организации и совместные усилия всех государств призваны создать новый тип всемирного хозяйства, в котором не будет войн, гибели миллионов людей от голода и уничтожения животворной природной среды.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
I. КАК ДОСТИЧЬ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ЗНАНИЙ И ЛУЧШЕ ПОДГОТОВИТЬСЯ К ЭКЗАМЕНУ	5
От обыденного к научному мышлению	5
Как преодолеть терминологический барьер	6
Путь к высокому качеству знаний	7
Запоминать или понимать?	8
Как подготовиться к экзамену	11
II. ВОПРОСЫ – МОДЕЛИ ОТВЕТОВ	13
1. Экономика: ее главное назначение	13
2. Кругооборот экономических благ: каким образом он совершается?	14
3. Как взаимосвязаны производство и потребности?	16
4. Производственные возможности: почему их важно знать?	20
5. Стадии развития производства: мировая экономическая история	23
6. Особенности структуры производства на рубеже XX и XXI столетий	26
7. Что изучает экономическая теория?	30
8. Экономические системы: сравнительный анализ	33
9. Каковы основные направления экономической теории?	35
10. Собственность в экономическом и юридическом смысле	37
11. Типы и формы собственности: чем они различаются?	40
1. Частная собственность	41
2. Общая долевая собственность	42
3. Общее совместное присвоение	43
12. Какова экономическая основа современного капитализма?	45
13. Государственный сектор: его значение для современной экономики	48
14. Россия 1990-х годов: реформа отношений собственности	49
15. Криминальная экономика: виды и причины	53
16. Кооперация и разделение труда: их сущность и воздействие на хозяйственное развитие	55
17. Натуральное и товарное производство: что прогрессивнее?	58
18. Натуральный продукт и товар: их свойства	60
19. Что такое стоимость и ценность?	62
20. Деньги: история и современность	66
21. Инфляция: каковы ее виды и показатели?	69
22. Рынок: его типы и значение для экономики	72
23. Закон спроса и закон предложения	75
24. Конкуренция и ее экономическая роль	77
25. Монополизация рынка и переворот в ценообразовании	80
26. Новое в развитии конкуренции и монополии во второй половине XX столетия	84
27. Россия на пути к развитому и конкурентному рынку	87
28. Микроэкономика и ее место в национальном хозяйстве	90
1. Домашние хозяйства	90
2. Предприятия	91

29. Кто такие предприниматель и бизнесмен?	92
30. Капитал: возникновение новой стоимости	95
31. Круговое движение капитала: для чего нужно?	98
32. Накопление капитала: за счет чего и для чего происходит?	101
33. Заработная плата: ее сущность и величина	105
34. Как разные формы вознаграждения стимулируют труд?	108
35. Заработная плата в номинальном и реальном измерениях	110
36. Прибыль: как образуется и кто ее получает?	113
37. Норма прибыли и ее экономическая роль	116
38. Торговый капитал и степень его выгодности	118
39. Маркетинг: кому он служит?	122
40. Кредит: его источники и формы	124
41. Банки: чем и как они занимаются?	127
42. Акционерное общество и его доходы	130
43. Рынок ценных бумаг: как он влияет на курс акций?	133
44. Рента и цена земли	136
45. Мезоэкономика: ее особенности и роль в национальном хозяйстве	139
46. Макроэкономика: какова ее специфика?	143
47. Новые показатели национального хозяйства	145
48. Особенности роста макроэкономики	148
49. Воспроизводство народонаселения	151
50. Типы экономического роста: какой из них лучше?	154
51. Условия устойчивости развития национального производства	157
52. Изменения структуры макроэкономики во второй половине XX столетия	160
53. Россия на рубеже XX–XXI вв.: структурная реформа	163
54. Экономический цикл: от падения к подъему производства	165
55. Безработица и занятость	169
56. Неустойчивость и устойчивость денежного обращения	172
57. Нестабильность российской экономики в 1990-х годах	175
58. Модель рыночного регулирования макроэкономики	178
59. Модель государственного регулирования национального хозяйства	181
60. Какова роль рынка и государства в распределении национального дохода?	184
61. Смешанная система макроэкономического регулирования	188
62. Россия: реформа хозяйственного управления	191
63. Финансовое регулирование национальной экономики	195
64. Государственный бюджет: структура и назначение	198
65. Современная бюджетная политика в России	200
66. Глобализация мирового хозяйства на рубеже XX–XXI столетий	203
67. Новые тенденции развития международной торговли	206
68. Валютные отношения и их глобальная экономическая роль	209
69. Интернационализация экономических отношений	212
70. Неустойчивость и противоречия мирохозяйственного развития	216
III. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	220
IV. ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ ПО САМОПРОВЕРКЕ ЗНАНИЙ	222

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

КОДЕКСЫ

СБОРНИКИ

СБОРНИКИ.
ПРОСПЕКТ.

ФИЛОСОФИЯ ПСИХОЛОГИЯ
ФИНАНСЫ

КОММЕНТАРИИ

ОТЧЕТНОСТЬ

ФИЛОСОФИЯ

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

ОТЧЕТНОСТЬ

КОММЕНТАРИИ

ЗАКОНЫ

ЗАКОНЫ

ПРОСПЕКТ.

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

СБОРНИКИ

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

ИСТОРИЯ

ФИЛОСОФИЯ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

ПСИХОЛОГИЯ

ЭКОНОМИКА

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

ОТЧЕТНОСТЬ

ЗАКОНЫ

КОДЕКСЫ ЗАКОНЫ

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

ПРОСПЕКТ.

БУХГАЛТЕРСКИЙ
УЧЕТ

КОДЕКСЫ

ИСТОРИЯ

ЭКОНОМИКА ФИНАНСЫ

ПРОСПЕКТ.

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

КОММЕНТАРИИ

ФИЛОСОФИЯ
ПСИХОЛОГИЯ



ПРОСПЕКТ

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСПЕКТ»

111020, Москва, ул. Боровая, д.7, стр.4

(495) 967-1572

e-mail: mail@prospekt.org

www.prospekt.org

WWW.BOOK.RU



**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ
КНИГИ
ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ
ЗНАНИЙ**

- ЛИДЕР В ИЗДАНИИ И РАСПРОСТРАНЕНИИ ДЕЛОВОЙ И УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
- АССОРТИМЕНТ — 30000 НАИМЕНОВАНИЙ КНИГ 2000 РОССИЙСКИХ ИЗДАТЕЛЬСТВ
- БОЛЕЕ 1000 НАИМЕНОВАНИЙ СОБСТВЕННЫХ ИЗДАНИЙ
- ГИБКАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА
- ДОСТАВКА ВО ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ И СТРАНЫ СНГ
- ИНФОРМАЦИОННАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ
- ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН — WWW.BOOK.RU

Адрес: 129110, г. Москва
ул. Большая Переяславская, д. 46

Тел./факс: (495) 680-7254, 680-9106
680-9213, 680-1278, 680-0671, 775-8387

E-mail: office@knorus.ru